

$$\forall x_1, \dots, x_j \in S: \left[\{ x_1 P x_2 \wedge x_2 P x_3 \wedge \dots \right. \\ \left. \dots \wedge x_{j-1} P x_j \} \rightarrow x_1 R x_j \right]$$

en este caso x_1 es tan buena como x_j , siempre que haya una secuencia finita del tipo enunciado (4). De estas dos condiciones, la cuasi-transitividad es una condición suficiente, pero no necesaria para la existencia de la función de elección social puesto que aún hace más de lo que requiere la preferencia débil. Por su parte, la aciclicidad es la condición que es capaz de definir una preferencia débil con exactitud. De esta forma, una función de elección social existe cuando las relaciones binarias entre las alternativas de los subconjuntos no vacíos del conjunto total de alternativas cumplen las condiciones de completitud, reflexividad y aciclicidad. La debilidad de estas condiciones es lo que permite superar el resultado de imposibilidad de Arrow al modificar la estructura de información del modelo.

Habiendo definido la función de elección sin el requisito de la transitividad, Sen puede proporcionar una definición de regla de elección colectiva diferente a la constitución de Arrow: "Llamaremos funciones de decisión social a las reglas de elección colectiva que generan relaciones de preferencia que son suficientes para la existencia de funciones de elección" (5). Lo más importante es que se puede demostrar que el resultado de imposibilidad de Arrow, válido para las constituciones, no es exten-

sible a las funciones de decisión social, aún cuando a éstas se le apliquen las condiciones normativas impuestas para aquellas (6).

No obstante, este resultado ha de presentarse con prudencia, como el propio autor lo hace. Formalmente puede demostrarse que para relaciones binarias cuasi-transitivas, la regla de decisión social ya no es dictatorial, pero sí oligarquica; es decir, hay un grupo de personas en la comunidad que:

- a) si cualquiera de ellas prefiere x a y , la sociedad ha de considerar a x al menos tan bueno como a y ;
- b) si todas las personas de ese grupo prefieren x a y , la sociedad tiene la preferencia estricta xPy (7).

Por otra parte, si la relación binaria es acíclica (8), la función de decisión produce un poder de veto para cualquier miembro de una minoría asimismo oligarquica. De lo cual, el propio Sen concluye diciendo que "una función de decisión social puede pasar todos los test de Arrow y parecer no obstante muy poco apetecible" (9).

Existen además otras consecuencias quizás más nefastas del hecho de debilitar la transitividad. Una de las ventajas de esta condición es que deja fuera toda posibilidad de arbitrariedad; si se relaja al mismo tiempo se nos introduce esta arbitrariedad en el proceso de elección colectiva. Así, por ejemplo, con la cuasi-transitividad, relaciones del tipo " aIb ", " bIc " pueden coexistir con relaciones del tipo " aPc ". Mientras que no se presente c ,

la sociedad puede elegir a o b; pero, encuan- to se presen- te c, la sociedad está obligada a elegir a. Este caso plan- tea dos interrogantes. En primer lugar, ¿en qué sentido podría describirse una elección como "racional" si se pue- de elegir a o b en una elección entre las dos, pero en cambio se tiene que elegir a cuando la elección es entre la terna? (10). Pero, en segundo lugar, "si a, b y c son puntos de la frontera de Pareto, existirán consecuencias distributivas anejas a la elección de cualquier punto" (11). A la perplejidad sobre la calificación de "racional", se añaden ahora las dudas sobre la calidad ética de una elección social en la que la distribución se hace depen- der de si se considera un grupo u otro de alternativas.

Aun cuando no parece haberse ganado mucho debilitan- do la condición de transitividad, al menos se puede decir que Sen ha logrado formular un método alternativo para determinar elecciones colectivas. Pero, recordemos, que, junto a esta función, la transitividad cumplía también el papel de garantizar que la elección de la alternativa no dependiese de la ruta seguida para su selección. Sen tiene que llenar este hueco que deja el debilitamiento de la transitividad. De ello se ocupa, efectivamente, den- tro del tema más general de las condiciones de consisten- cia de las funciones de elección.

Nuestro autor ha tenido que estudiar otro tipo de propiedades o condiciones de consistencia para asegurar la racionalidad de la elección, si no se ha de acudir a la transitividad. Distingue dos tipos de propiedades de

consistencia. Las que llama de "consistencia contractiva", porque mantienen la eligibilidad de una alternativa cuando del conjunto de alternativas se eliminan algunas de ellas; y las de "consistencia expansiva" que aseguran la eligibilidad de una alternativa cuando se añaden nuevas alternativas (12). Al primer grupo pertenece la propiedad α que "requiere que si x es la mejor de un conjunto completo, entonces debe ser también la mejor en todos sus subconjuntos" (13). Con esta propiedad se asegura una parte de la condición de independencia de la ruta: aquella que pide que todos los elementos del conjunto de elección sean elegibles a través de cualquier ruta -sea como sea que se haga la subdivisión en conjuntos del conjunto completo.

La otra parte de la exigencia de independencia de la ruta -que todas las alternativas elegibles a través de cualquier ruta pertenezcan al conjunto de elección- está garantizada por la propiedad $\beta(+)$, una de las propiedades de consistencia expansiva. Esta propiedad exige que "si x pertenece a $C(S)$ e y pertenece a S que es un subconjunto de T , entonces x ha de pertenecer a $C(T)$, si y pertenece" (14). Intuitivamente, esta propiedad lo que establece es que si de dos alternativas, una de ellas pertenece al conjunto de elección y la otra no, pero esta última está en otro conjunto más amplio, entonces ha de estar también en el conjunto de elección.

El valor de estas propiedades para sustituir a la

condición de la independencia de la ruta, está condicionado a su propia capacidad de ser condiciones suficientes de la racionalidad de las reglas de elección colectiva. La propiedad α parece tener un apoyo intuitivo muy fuerte: si x es el campeón mundial de ajedrez, también ha de serlo de España. No sucede lo mismo con las propiedades expansivas de consistencia del tipo β . Ni siquiera en su forma más débil parece obtener un similar apoyo intuitivo, cuánto menos en esta forma reforzada: si x es el campeón de ajedrez de España, no tiene por qué ser verdad que lo sea también del mundo por el hecho de que algún otro ajedrecista español esté entre los aspirantes al campeonato mundial. Por ello, una elección que no cumpliera la propiedad $\beta(+)$ no parecería irracional. Por otra parte, si se insiste y se exige que la función de elección cumpla esta propiedad, se nos transforma en un ordenamiento, siendo entonces trasladable el resultado de imposibilidad de Arrow a las funciones de decisión social (15).

Una salida apuntada por Buchanan y elaborada por Ch. Plott (16) al problema de la consistencia sin volver a la transitividad es apelar a una norma ética. Juzgan estos autores que si para romper los ciclos se utilizan procedimientos arbitrarios que no violan las éticas básicas, la racionalidad colectiva se puede seguir sosteniendo más allá de ciertas inconsistencias de las elecciones. En concreto, lo que se postula es que la "imparcialidad" de procedimientos de azar puede ser una norma superior y más ventajosa que la determinación de alternativas por la

transitividad o la aciclicidad. Si la elección entre alternativas indiferentes se realiza con suficiente "limpieza", puede ser suficiente para garantizar la racionalidad del proceso y, en esa misma medida, la aceptación general. Podría concluirse de ello que, aunque el proceso sea intransitivo o dependiente de la ruta, al realizarse con imparcialidad y bajo un acuerdo sobre las reglas de azar que lo produzcan, "entonces el problema de Arrow está solucionado" (17). Por nuestra parte, y aunque la propuesta parece prometedora, no podemos subscribir su optimismo porque nos es bien conocida la problemática de obtener acuerdos unánimes sobre las directrices básicas de la sociedad.

III.2 Las condiciones normativas: la imposibilidad del liberal paretiano.

Hemos concluido la sección anterior con una llamada a la prevalencia de las condiciones normativas sobre las formales en el concepto de racionalidad colectiva. Sea el camino apuntado un buen o un mal camino para determinar dicho concepto de racionalidad, lo que sí es cierto es que la teoría de la elección colectiva reconoce a las condiciones normativas un papel esencial en la determinación de la racionalidad de las elecciones sociales. No obstante, reconoce también lo problemático de la propuesta de condiciones normativas concretas de una manera

que sea aceptable y no paradójica. Esto es lo que el resultado de imposibilidad de Arrow ofrece; la racionalidad colectiva, aun formulada en pocos y débiles principios, ataca lo que precisamente se considera un valor básico dentro de ella misma: la soberanía popular. Por su parte, Sen ha mostrado que este resultado no es accidental y que puede formularse otro conflicto de condiciones normativas que ponen en una situación difícil los más firmes valores de nuestras sociedades occidentales: los valores liberales.

El liberalismo como doctrina política tiene su caballo de batalla en la defensa del ciudadano frente a los poderes del estado y, consecuentemente, la defensa de la separación del área de actuación de los individuos y el área de actuación del gobierno civil. Básicamente, el orden correcto se produce cuando el ciudadano es libre de ejercer sus derechos básicos (en los clásicos, "derechos naturales"), como el derecho a la vida, a la propiedad; y las llamadas "libertades personales", como las de expresión y creencia. La función del gobierno es casi exclusivamente la de proteger el ejercicio de estas libertades. Así, en las primeras páginas de "The Constitution of Liberty", von Hayek define el "estado de libertad" como "aquella condición de los hombres en cuya virtud la coacción que algunos ejercen sobre los demás queda reducida, en el ámbito social, al mínimo" (18); y precisa que la "tarea de una política de libertad" es intentar "minimizar la coacción que se deriva de la voluntad arbitraria de los otros" (19).

La fuerza y el valor del liberalismo reside en que, junto a este concepto de libertad como afirmación del ciudadano frente a la sociedad, ofrece en la defensa de los "derechos básicos" una defensa del hombre como ser racional en busca de la felicidad: "El individuo debe ser libre, pues su felicidad le está dada por la naturaleza y gracias a la razón cuenta con los medios para alcanzarla" (20). Cuando esta idea general se implanta socialmente como concepción de lo que han de ser las relaciones políticas y económicas nos encontramos ante la defensa del individuo como único juez de sus propios intereses y una crítica del estado planificador y paternalista como coactivo e ineficiente (21). De este modo, el liberalismo recoge la bandera ética de las críticas contra la progresiva "homogeneización" de los individuos en las sociedades industrializadas y la defensa de un ideal de vida humana implícito en la mayoría de los pensadores de la modernidad.

Es conocida la aceptación que entre los profesionales de la economía tienen los valores liberales, aceptación casi tan general como la que tiene el principio de Pareto en la economía normativa. Pues bien, lo que Sen ha probado (22) es que la reunión de condiciones normativas paretianas y condiciones liberales en una formulación de racionalidad para los procesos de elección social son incompatibles. La "imposibilidad del liberal paretiano" expone las consecuencias antiliberales del principio de Pareto y -lo que a nosotros nos interesa más- muestra la

problemática básica de la formulación de condiciones de racionalidad colectiva: cómo incluir valores de racionalidad en los procesos de elección social de forma no arbitraria; i. e., de forma que no produzcan esa incompatibilidad entre ellos y que, por supuesto, sean útiles para definir reglas aplicables a la generalidad de los casos.

Recordemos que el principio de Pareto -y recordemos también que casi todas las reglas de elección social incluyen este principio- se formula como una condición de unanimidad (Principio Débil de Pareto): si todos en la sociedad prefieren un estado social a otro, entonces la elección del primero ha de aceptarse como mejor para la sociedad como un todo. Por su parte, el principio de "aceptación de la libertad personal" es formulado por Sen como sigue: "Hay ciertos asuntos personales en los que cada persona habría de ser libre para decidir qué hacer; en las elecciones sobre tales temas cualquier cosa que él o ella estime que es mejor debe aceptarse como mejor para la sociedad como un todo, sin que importe lo que piensen los otros" (23). El teorema de Sen demuestra que el conjugar estos dos principios en una elección social determina un ciclo de preferencias.

Si formalizamos el principio liberal diciendo que cada persona es "decisiva sobre un par x e y , si, y sólo si, cuandoquiera que prefiera x a y , se juzga socialmente que x es mejor que y " (24), podemos explicar el resultado de imposibilidad con un ejemplo notorio. Supóngase

los tres estados sociales siguientes:

- a: A lee "El amante de lady Chatterley" y B no lo lee.
- b: B lee "El amante de lady Chatterley" y A no lo lee.
- c: Ninguno de ellos lo lee.

A es un pudibundo que prefiere que nadie leyese tal libro; pero, preferiría leerlo él mismo a que lo leyera B, el lujurioso. De donde su ordenación de preferencia consiste en:

cPaPb

Por su parte, B lo que prefiere es que lea libro tan esclarecedor el pudibundo, y por su puesto él lo leerá antes que no fuera leído por nadie. De donde su ordenación de preferencias consiste en:

aPbPc

Si aplicamos el principio liberal a estas funciones de elección -cumplen la simetría, la completitud y la aciclicidad, i. e., no se les exige que sean transitivas- para que cada uno elija dentro de "la esfera protegida de sus derechos" (von Hayek) entre leer y no leer el libro, tendremos que:

A: cPa

B: bPc

Si luego preguntamos, según el principio de Pareto, cuál es la preferencia en que ambos muestran unanimidad, encon-

tramos que ambos coinciden en:

aPb

y, por tanto, en la conjunción de las dos preferencias liberales con la preferencia paretiana se produce un ciclo de preferencias del tipo:

cPaPbPc

no determinándose una mejor alternativa. Así, pues, una función de decisión social que se ajuste al principio débil de Pareto, al principio liberal -en la forma débil enunciada- y a la condición de dominio no restringido, además de exigir a las ordenaciones sólo aciclicidad, no es en absoluto una regla de elección social.

Veamos ahora por qué se produce este resultado. El principio de Pareto puede descomponerse en dos exigencias. En primer lugar, la exigencia de unanimidad que formulada estrictamente como regla dice: si todos tienen la misma preferencia sobre el grupo entero de los estados sociales, el juicio social habrá de reflejar plenamente esta preferencia. Pero, en segundo lugar, el principio de Pareto exige la aplicación de la condición que Arrow llamaba de "independencia de alternativas irrelevantes" en la que se pide que la preferencia sobre un par dependa sólo de las preferencias individuales sobre ese par. La combinación de esas dos exigencias del principio paretiano con el principio liberal, en presencia de la condición de dominio no restringido, produce lo que Sen llama una "epidemia paretiana".

El principio liberal, en su forma más débil, hace al menos a dos personas decisivas sobre un par de alternativas para cada una. Sobre esta base se pueden definir grados menores de decisividad. La "semidecisividad" pide que si la persona A es decisiva sobre la preferencia de x sobre y , socialmente se juzgue que x es al menos tan bueno como y ; la "semidecisividad potencial" condiciona ese mismo resultado a que se den "ciertas configuraciones de preferencias individuales sobre otros pares" (24). Pues bien, el efecto que el principio de Pareto tiene sobre el principio liberal es la extensión de la decisividad sobre un par que garantiza éste hasta la semidecisividad potencial para cualquier par, lo que además de anular el efecto del principio liberal, hace que siempre pueda aparecer una alternativa que sea juzgada mejor que otra.

En razón de este resultado concluye Sen que hay que descartar el principio de Pareto como condición normativa de las funciones de decisión social (25). Pero, hay que saber qué estamos descartando. La fuerza de este principio proviene de la naturalidad de sus exigencias. Desde el punto de vista de la fundamentación, ¿qué requisito más indispensable puede tenerse en cuenta que el que determina que los juicios sociales han de ser unánimes? Pero, en segundo lugar, lo que la condición de independencia de alternativas irrelevantes -implicada por el principio de Pareto- garantiza es nada menos que la noción de soberanía popular, al descartar abusos de poder y distorsiones producidas por conductas estratégicas.

En definitiva, la cuestión que aquí se presenta es: si dos valores entran en conflicto, ¿cómo decidir cuál de ellos ha de determinar, formando parte de las condiciones de racionalidad práctica, las elecciones sociales? La resolución de este problema ha sido intentado por los teóricos de la elección social por medio de la relajación o reformulación de las condiciones primariamente formuladas. Esto es, buscando fórmulas para hacerlas compatibles más bien que eliminando alguna de ellas. Nos vamos a interesar menos en la discusión en sí misma de esos procedimientos de reformulación que en ciertos resultados colaterales de los mismos que parecen cuestionar algunos de los fundamentos de la propia teoría de la elección social. Veámoslo a continuación.

III.3 Condiciones normativas de racionalidad y ordenamientos de preferencias.

Todas las condiciones normativas antes expuestas han sido revisadas y criticadas en mayor o en menor medida. Seguiremos algunos de los intentos de reformulación de las mismas con el interés centrado menos en ellas que en lo que se va a ir revelando acerca de las escalas ordinales de preferencias. Porque, ciertamente, en los intentos de superar los resultados de imposibilidad se ha puesto de manifiesto que para fundar juicios sociales se necesita algo más que la mera representación ordinal de

la preferencia o indiferencia individuales.

En los intentos de reformulación de la condición liberal se ha puesto de manifiesto la necesidad de considerar, junto a las relaciones de orden, la intensidad de las preferencias. Es el caso de Y. K. Ng (26) que trata de superar el resultado de imposibilidad de Sen haciendo depender el derecho individual de la intensidad de preferencia, pero definiéndose ésta como externa a la escala ordinal. El resultado de esta propuesta no parece muy convincente -no parece que los derechos hayan de tener que ver con cuánto se prefiere una alternativa-, pero han iniciado un camino interesante de análisis de las preferencias.

J. H. Blau (27) ha estudiado la posibilidad de definir la intensidad en términos de relaciones de orden -intensidad ordinal. El modelo de Blau trabaja comparando la intensidad de las preferencias de una persona sobre su propio par asignado con la intensidad de preferencia de esa misma persona sobre pares asignados a otras personas. El objetivo es definir el área protegida de los individuos y mostrar que si las preferencias individuales no violan esta área -i. e., no son "entrometidas"-, el principio liberal y el de Pareto no conducen a un ciclo de preferencias.

Una persona entrometida, según Blau, es aquella cuya preferencia sobre su propio par es más débil que la oposición a la preferencia que otra persona tiene sobre el suyo propio. A i , por ejemplo, le molesta más que j

no riegue sus macetas de lo que prefiere regarlas él mismo. En el caso de la lectura de "El amante de lady Chatterley" tanto el pudibundo como el lujurioso son entrometidos según esta definición. Bajo este supuesto, Blau muestra que para una comunidad de dos personas, no aparecen ciclos de preferencia y, por tanto, no se produce la imposibilidad del liberal paretiano. Pero, esta imposibilidad sigue produciéndose para una comunidad de más de dos personas.

Independientemente de lo pobre que pueda parecer esta solución, hay que notar que lo importante es que la cuestión de la aceptación de una condición normativa de racionalidad colectiva -en este caso, la condición liberal- se hace depender del tipo de preferencias que admitamos como argumentos de nuestra función de decisión social. Si aceptamos preferencias entrometidas, negamos la legitimidad de esta condición y negamos que los individuos tengan derecho a esferas protegidas. Si no aceptamos las intromisiones en los derechos individuales, consideraremos legítima la inclusión de la condición liberal, teniendo que cargar con la imposibilidad del liberal paretiano.

De este modo, la cuestión inicial -¿cómo decidiremos qué condiciones normativas aceptaremos en la definición de funciones de decisión social?- se nos ha resuelto y transformado en otra cuestión aún por resolver: ¿cómo decidiremos qué tipo de preferencias individuales admitiremos como argumentos de la elección colectiva?

Una respuesta a esta pregunta puede hallarse en el

intento de Gibbard (28) de romper el resultado de imposibilidad de Sen. Lo importante de la propuesta de Gibbard es que pretende precisar en qué circunstancias han de mantenerse los derechos individuales y en qué circunstancias son alienables. Los derechos de una persona se mantienen siempre que su preferencia sobre un par asignado sea reflejada en la preferencia social. La cuestión que se plantea inevitablemente Gibbard es: pero, ¿y si otras personas reclaman su derecho sobre un par que pospone la preferencia de aquella persona? Gibbard propone, entonces, la siguiente regla: el derecho de i a x sobre y puede ser renunciado si

a.a) otros exigen sus derechos a z sobre x,

o

a.b) la preferencia paretiana ordena a z sobre x;

y

b) i considera a y al menos tan buena como z.

Bajo este punto de vista se nos ofrece un criterio para determinar qué preferencias han de incluirse en la función de decisión social y, sobre ellas, se introduce un mecanismo para hacer compatibles las condiciones normativas. Lo que intuitivamente indica este criterio es que se tendrán en cuenta todas las preferencias relevantes que definan el derecho de los individuos, bajo una cláusula de alienabilidad. Tal alienabilidad puede ser vista desde una perspectiva pragmática o desde una perspectiva ética. Bajo la

primera, sería razonable que una persona renunciase a sus derechos si se diera el caso que fuera peor para ella ejercerlos que no ejercerlos. Este punto de vista, comenta Sen, plantea un serio problema filosófico: "(...) la dicotomía entre la existencia de derechos y el ejercicio de estos derechos" (29). Pero, es bajo el punto de vista ético donde aparece lo que queremos subrayar.

En el modelo de Gibbard de los derechos alienables quien ha salido privilegiado en realidad no es el criterio de determinación de las preferencias, sino el propio principio de Pareto. Cuando dos derechos individuales entran en conflicto, el criterio de preferencias no tiene operatividad alguna; los dos derechos son alienables e igualmente pueden ser alienados. Todo queda a merced de la aplicación mecánica del principio de Pareto que, por supuesto, no tiene en cuenta el derecho a esferas protegidas por parte de los individuos. Así, aunque el resultado puede determinar que la elección social respete la preferencia de alguna de las partes, lo importante éticamente es que no lo hace en consideración a que es un derecho individual, sino por la simple mecánica de las preferencias unánimes.

Independientemente de las virtudes de este mecanismo para determinar cuando y de qué preferencias individuales ha de depender la preferencia social, lo que aquí se pone de relieve es la insuficiencia ética de un procedimiento de determinación de juicios sociales que se base únicamente en escalas ordinales de preferencia. Más allá

incluso de que se admitan o no -y de cómo se introduzcan- los derechos que la ideología liberal reconoce a los individuos para decidir sobre determinados asuntos, lo que la superioridad -que siempre termina prevaleciendo- del principio de Pareto indica es la ambigüedad ética de decisiones que no aciertan a hacerse cargo de otras cosas que los meros ordenamientos de preferencias. Sin embargo, sabemos que para determinar el carácter ético de una decisión -como señala Sen repetidas veces en sus publicaciones- "lo importante no es sólo saber quién prefiere qué, sino también por qué lo prefiere" (30). Esta carencia de información sobre el origen de las preferencias es realmente lo que hace dudosos los resultados anteriormente descritos.

Veamos un ejemplo que Gibbard utiliza para demostrar que con su modelo se obtienen consecuencias éticas satisfactorias en la resolución de conflictos entre preferencias de diferentes individuos. Sean los estados:

e: Edwin se casa con Angelina.

j: Angelina se casa con el juez y Edwin permanece soltero.

o: Edwin y Angelina permanecen solteros.

Lo que más desea Angelina es casarse con Edwin, pero se casaría con el juez antes que quedarse soltera. Contrariamente, Edwin lo que prefiere es permanecer soltero, pero prefiere casarse con Angelina antes que verla casada con el juez. La representación de estas preferencias es:

Angelina: ePjPo

Edwin: oPePj

Según el sistema de derechos de Gibbard, Angelina tiene derecho sobre el par "casarse con el juez, permanecer soltera", (j,o), y Edwin tiene derecho sobre el par "permanecer soltero, casarse con Angelina", (o,e). Planteado así el conflicto, es el derecho de Edwin el alienado puesto que él prefiere casarse con Angelina a que ésta se case con el juez. Renunciando a su derecho, Edwin coincide con Angelina paretianamente en ePj y, por tanto, se casarán. Gibbard defiende la corrección de este resultado en base a que concuerda con la solución que el sentido común adoptaría.

Ahora bien, el sentido común recomendaría esta solución si las motivaciones de ambas partes fueran así de "honestas". Pero, ¿la seguiría recomendando si las motivaciones fueran otras? Veamos una interpretación "perversa" de las motivaciones que ofrece Sen (31). Angelina tiene, en efecto, el ordenamiento ePjPo, pero producido por los siguientes motivos: ella realmente ama al juez y preferiría casarse con él, pero le pone frenética el desprecio de Edwin hasta el punto de que se casaría con él nada más que por triunfar sobre su desdén. Por su parte, Edwin tiene el ordenamiento oPePj, porque aunque prefiera quedarse soltero y sepa que Angelina sería feliz con el juez, odia los "arranques" de Angelina y a veces desearía pararla en seco, aunque para ello tuviera que desposarla. Obviamente, dadas las motivaciones retorcidas de ambas

partes, no parece que la recomendación ética fuera el matrimonio de Angelina y Edwin.

Con esta discusión lo que hemos querido poner de relieve es que el camino de la discriminación entre valores —que han de definir las reglas de elección social— no se allana en el intento de discriminar intensidades de preferencia ni estableciendo condiciones de aplicabilidad. Los procedimientos de elección social que adopten estos mecanismos serán siempre deficitarios en la medida en que operen exclusivamente con ordenamientos de preferencia. Es la ordinalidad la que carece de la determinación informativa suficiente para producir juicios sociales que tengan esa característica normativa básica que es el ser aplicables en todas las circunstancias. Mientras operemos con puras escalas ordinales, siempre aparecerán casos que nos indiquen el rechazo y casos que nos indiquen la aceptación de los mismos valores. Así, en el caso de Angelina y Edwin, bajo la interpretación "honestá" de Gibbard concluimos la alienabilidad de los derechos liberales y la decisividad del principio de Pareto; pero, bajo la interpretación "perversa" de Sen, concluimos más bien el mantenimiento del derecho de Edwin a permanecer soltero y la no decisividad de la preferencia paretiana.

Resultados similares pueden alcanzarse estudiando las críticas que se han formulado a la condición de dominio no restringido. La fuerza de esta condición reside en que garantiza a cualquier individuo la libertad de

adoptar el ordenamiento de preferencias que quiera, imponiendo al procedimiento de elección colectiva la exigencia de considerar estas preferencias. Como se ha visto, el problema en el tema de los derechos individuales es qué hacer cuando las preferencias de los distintos individuos entran en conflicto, o cuando se produce aquella epidemia de decisividad que impide la aparición de una mejor alternativa. Una posible respuesta a esta problemática podría consistir -contrariamente a las anteriores que debilitan la condición liberal- en fortalecer la decisividad de los derechos individuales y, correlativamente, debilitar la condición de dominio no restringido. Esta es la propuesta de R. Nozick quien define los derechos individuales como los límites de actuación de la elección social.

Señala este autor que la teoría de la elección social reduce el derecho individual para elegir alternativas al "derecho a determinar un ordenamiento relativo de estas alternativas en un ordenamiento social" (32). Esta situación es denunciada por Nozick por constituir un punto de vista restrictivo; se obvia lo esencial de los derechos que consiste en que "cada persona pueda ejercer sus derechos como elija" (33). Esto significa que la función de los derechos no es determinar los ordenamientos sociales; su función es establecer el grupo de alternativas sobre las cuales el procedimiento de elección social se ejerce. Bajo esta perspectiva, ya no puede producirse la imposibilidad del liberal paretiano, puesto que

a ambas condiciones se las hace trabajar separadamente. Al principio de Pareto se le deja la total determinación de la optimalidad social; la condición liberal determina el campo de aplicación de los ordenamientos sociales.

El ejemplo que presenta Nozick es muy ilustrativo de lo que se está defendiendo: "Si tengo derecho a elegir entre vivir en New York o vivir en Massachusetts, y elijo vivir en Massachusetts, entonces las alternativas que implican que yo viva en New York no son objetos apropiados para entrar en un ordenamiento social" (33). Contraargumenta Sen que hay un sentido en el que la capacidad de elegir donde viva uno pertenece al dominio de la elección social. Sucede que es mejor una sociedad que permita elegir a los individuos donde quieren vivir que una sociedad que les obligue a vivir en determinados lugares. En este sentido es correcto decir que es mejor socialmente que se deje residir libremente a los individuos. Por esta razón no parece muy convincente definir un ordenamiento social que no esté determinado internamente por los derechos individuales: "(...) si se supone que un ordenamiento social ha de reflejar un juicio de bienestar social que tenga en cuenta todo, entonces la capacidad de ejercer estos derechos tiene que entrar en el ordenamiento social" (34).

Por lo demás, incluso desde un punto de vista liberal parece que no debe importar sólo que el derecho individual se ejercite, sino que se ejercite de modo correcto; i. e., que no produzca estados sociales perniciosos.

En este sentido, el juicio social --si ha de tener fuerza normativa-- no puede contentarse con un dominio limitado de alternativas. Un proceso de decisión que no puede decidir sobre determinados grupos de alternativas, está seriamente menoscabado, y ello incluso si nunca se dieran esos grupos de alternativas en la realidad.

Lo más interesante de esta reconsideración de la condición de dominio no restringido es que nos pone de nuevo ante la insuficiencia de la ordinalidad. Si de alguna manera hay que seleccionar las alternativas y debilitar la condición de dominio no restringido, ello pasa por no seguir tomando las preferencias individuales como dadas a la hora de formular juicios sociales. Se necesita una reflexión sobre las propias preferencias en orden a determinar si han de ser tenidas en cuenta o no por los procedimientos de elección social. Desde otro punto de vista esta reflexión viene exigida por la comprobación que hemos realizado de que los procedimientos de elección social no parecen ser capaces de hacerse cargo de los derechos individuales. En esta línea, comenta Sen:

"(...) la eventual garantía de la libertad individual no puede hallarse en mecanismo de elección colectiva, sino desarrollando valores y preferencias que respeten la intimidad mutua y las elecciones personales" (35).

Ciertamente, esta es la realidad del caso; pero, si no queremos renunciar a la posibilidad de realizar juicios de bienestar social, la alternativa consiste en buscar

fuera de ellos para condicionarlos en el sentido deseado. Esta es propiamente la función de la reflexión previa sobre las preferencias a la que nos referimos.

Sen apunta una dirección para realizar esta exigencia. Dado, por una parte, que ha sido el principio de Pareto el que nos ha cerrado una y otra vez la posibilidad de hacer un lugar a los valores liberales en la elección social; y que, por otra parte, no se han encontrado mejores razones para debilitar la condición liberal que la condición paretiana, Sen propone una reformulación del principio débil de Pareto de tal forma que permita aquella reflexión sobre las preferencias individuales.

Ciertamente, lo que no se puede proponer es la eliminación total del principio de Pareto (36). Una condición que impone la unanimidad a los juicios sociales tiene un apoyo intuitivo muy fuerte. Pero, se pueden hacer otras cosas. Sen propone distinguir entre que "la persona i prefiere x a y, y que la persona i quiera que su preferencia de x sobre y cuenta en la determinación de la elección social" (37). Con esto se quiere indicar que uno puede tener las preferencias que quiera y respetar al mismo tiempo las preferencias de los demás. Pero, ello significa sobre todo que o bien los propios individuos que manifiestan sus preferencias, o bien el funcionario encargado -qua "observador que está fuera de la elección"-, han de proceder a una reflexión previa que distinga, sobre un fundamento ético, qué preferencias han de ser determinantes del juicio social. Veámoslo para el caso de

la lectura de "El amante de lady Chatterley" y cómo se podría resolver la imposibilidad del liberal paretiano.

El razonamiento propuesto por Sen es el siguiente. Yo, el pudibundo, desearía no leer "esas" cosas (cPa) y me gustaría que tú tampoco las leyeras (cPb); pero reconozco que es asunto tuyo escoger tus propias lecturas y, por respeto a este derecho, concedo que mi preferencia cPb sea ignorada y no cuente en la decisión social. Si quiero ser coherente en mi respeto a tu derecho, no puedo renunciar a cPb y no renunciar a aPb; ciertamente, yo prefiero leer "ese" tipo de literatura a verte refocilar-te en la pornografía (aPb). Pero, no sería racional que lo que admito por un lado -el derecho a que elijas tus lecturas- te lo negara por otro. De este modo, renuncio asimismo a que mi preferencia aPb cuente en el juicio de lo que es socialmente mejor.

Del mismo modo, puesto que es asunto mío, tú puedes decidir que tu preferencia aPc no cuente y naturalmente que tu preferencia aPb tampoco cuente. Dado, entonces, que ambos renuncian a sus preferencias aPb que son preferencias paretianas, estas ya no tienen valor para la determinación del juicio social. Por donde nos encontramos con que las preferencias que son socialmente decisivas son las que reflejan los derechos personales:

A: cPa

B: bPc

que producen un resultado no cíclico y que determinan a

la alternativa b como el estado social mejor. Esta elección -que el lujurioso lea el libro y el pudibundo no lo lea- es, por lo demás, lo que el sentido común recomienda como una solución ética aceptable.

Hemos de notar que este razonamiento no por dejar a un lado la determinación paretiana niega el que las elecciones hayan de cumplir la condición de unanimidad que el principio de Pareto impone. Como hemos visto, para que el procedimiento funcione es necesario que el pudibundo y el lujurioso lleguen a un acuerdo y presenten unánimemente su renuncia a las preferencias que no respetan los derechos personales del otro. La unanimidad es, pues, necesaria para que el procedimiento produzca resultados. Lo que aquí se señala es que la unanimidad puede no estar donde la encuentra y fija el principio de Pareto: en el nivel de los ordenamientos de preferencias que por azar coinciden. Puede estar en otros niveles, por ejemplo, en el de una reflexión previa sobre el carácter de las preferencias individuales.

Bajo esta nueva perspectiva, el principio débil de Pareto se reformula de otro modo:

"Si todos en una comunidad prefieren x a y y quieren que esta preferencia cuente, entonces x ha de ser socialmente preferido a y" (37).

Este principio débil de Pareto condicional señala la necesidad de un acuerdo previo sobre las preferencias que han de contar en la determinación del juicio social y, en el caso concreto de los derechos individuales, la una-

nimidad sobre qué sea respetar los derechos de otros y qué derechos se han de respetar. Este problema común de trazar líneas de demarcación nos lleva de nuevo a la conclusión obtenida en la discusión de las otras condiciones de racionalidad colectiva. Los ordenamientos de preferencias, repetimos, son insuficientes para la determinación de juicios sociales. En el caso de la lectura de un libro parece claro qué sea respetar el derecho individual; pero, ¿es tan evidente en el caso del consumo de heroína?

Resumiendo las conclusiones de esta sección, en primer lugar, diremos que la exigencia normativa que conlleva la formulación de juicios sociales de bienestar obliga a la teoría de la elección social a utilizar algo más que escalas ordinales de preferencia. Que la ordinalidad es insuficiente se puso de relieve desde las primeras conclusiones de Arrow y las medidas cardinales con comparaciones interpersonales trataron de salvar estas carencias. Sin embargo, aquí ha aparecido otro sentido en el que la ordinalidad es deficitaria -y ese deficit no es salvable por la cardinalidad. La ordinalidad por trabajar con preferencias dadas -igual que las medidas cardinales- presenta una carencia de reflexión sobre el origen de esas preferencias que es útil para la formulación de juicios sociales. El hacerse cargo de las motivaciones de las preferencias individuales es decisivo para precisar las condiciones normativas de racionalidad que hemos de imponer a las reglas de elección colectiva. Ahora bien, lo que a continuación estudiaremos es si es-

te nuevo aporte no conmueve los supuestos básicos del modelo tradicional de racionalidad económica que está en la base de la teoría de la elección social.

III.4 La estructura de las preferencias. Crítica de la hipótesis del "hombre económico racional".

Sen ha intentado una reforma y ampliación del concepto de ordinalidad con vistas a que la estructura informativa de las ordenaciones de preferencias pueda incluir más datos de los que las simples relaciones binarias admiten. Esta nueva y más compleja concepción de la ordinalidad pretende alcanzar dos objetivos fundamentales. Por un lado, se trata de obtener una estructura capaz de expresar los juicios de valor -incluidos los juicios morales- al lado de las preferencias que expresan sólo el interés personal; y ello con la intención de integrar en los juicios individuales de bienestar aquella reflexión previa que es básicamente caracterizada como un compromiso entre el orden moral y el interés personal. Por otra parte, trata de erradicar de la explicación de la conducta racional la dicotomía -defendida por autores como Gauthier (38)- entre "racional" y "moral" como dos tipos de conducta irreconciliables.

No obstante, lo más llamativo de la nueva formulación de Sen es que echa por tierra algunos de los supuestos más característicos de la ciencia económica: aquellos

que se incluyen en la hipótesis del hombre económico racional. Esta hipótesis que se forjó con la revolución marginalista y las teorías del equilibrio competitivo consta de dos elementos clave. En primer lugar, supone que el hombre es un ser que busca su propia satisfacción, i. e., su conducta es egoísta; y, en segundo lugar, es un ser que elige y sus elecciones pueden remitirse a un dato incontrovertible: sus preferencias (39). La ligazón de estos dos elementos ha sido expuesta con claridad por Sen: si se definen bien los intereses de una persona en orden a remitir a ellos su conducta económica, esta conducta aparece como egoísta (40). ¿Cómo sucede tal cosa? La teoría observa que el individuo i elige x y rechaza y , de lo cual concluye que la preferencia de i es x y no y . Define, entonces la utilidad personal por una representación -cardinal u ordinal- en la que se otorga la utilidad más alta a x . Desde este momento, si i quiere ser racional tendrá que guiarse por la regla que maximiza su alternativa preferida en todas sus decisiones. La conducta que resulta es inevitablemente egoísta (41).

El fondo de esta concatenación consistencia-egoísmo no es otro que una idea positivista de la ciencia según la cual la única explicación de la conducta humana en situaciones de elección se encuentra mirando a las elecciones reales (42). Tomar la preferencia revelada como dato único para reconstruir una conducta es suponer que no hay otras fuentes de información sobre los intereses, preferencias y bienestar de los individuos, lo cual

no es verdad. Pero, sobre todo, es suponer que la única determinante de la conducta económica es el interés personal, lo cual no es mucho más verdad que lo anterior. Ello implica no sólo que la hipótesis del hombre económico racional no corresponde a la realidad -esto es lo de menos tratándose de una hipótesis-, sino que la hipótesis es de una total vaciedad: la conducta racional se define en términos de preferencias y las preferencias en base a la observación de la conducta (43). ¿Cuál es, entonces, el criterio para determinar la racionalidad de una elección? En palabras de Neill y Hollis, "el economista se ve reducido a aceptar vacuamente que el modelo prediga cualquier cosa que prediga" (44). Pero, aunque no sucediera tal cosa y hubiera una manera unívoca dentro de estos presupuestos para establecer la consistencia entre preferencias y elecciones a través de un criterio maximizador de la utilidad, la cuestión irreductible es la de saber si tales presupuestos constituyen una hipótesis adecuada para pensar la conducta económica; i. e., ¿es realmente egoista la conducta racional del hombre?, y ello como una pregunta diferente de la cuestión de si el hombre real es realmente egoista.

Se distingue, junto a las conductas egoistas, las conductas dirigidas por la simpatía y las dirigidas por compromisos (commitments) (45). Si las primeras pueden verse como formas de conducta egoista -dado que el nivel personal de utilidad puede verse incrementado con el goce por el bienestar de otro-, no sucede lo mismo con las

conductas realizadas bajo compromisos. Sen las define como aquellas acciones no motivadas por la expectativa de mejorar el propio bienestar, sino por la idea de que tales acciones serían correctas -no necesaria ni exclusivamente en sentido moral. El nervio de los compromisos es que se refieren a "niveles de bienestar previstos"; una persona elige hacer algo que no producirá la maximización de su bienestar personal, y no hacer aquella alternativa que sí lo maximizaría. Estamos con ello en un nivel diferente al de las preferencias reveladas que comparan niveles presentes de utilidad; si se admiten los compromisos -como parece necesario admitirlos después de la discusión de la sección anterior- en la estructura de las ordenaciones de preferencias, la noción tradicional de preferencia se desbarata y, con ella, el propio modelo neoclásico de la elección racional.

La inclusión de compromisos en la estructura preferencial rompe, ciertamente, la concatenación necesaria al modelo neoclásico entre elecciones y bienestar. No todas las elecciones se hacen en orden a maximizar el bienestar; si la preferencia puede serlo por estados de menor bienestar, podemos rescatar esta noción de la vacuidad en que la sume la identificación con el interés. Ahora puede llenarse de otros contenidos distintos a los de una conducta exclusivamente egoísta.

Desde este punto de vista, tiene razón Sen en señalar (en contra de los que dicen que los modelos neoclásicos suponen demasiado sobre la naturaleza del hombre) que

tales modelos trabajan con una estructura preferencial muy pobre. Ciertamente, los ordenamientos de preferencias tienen la misión en la teoría tradicional de expresar muchas cosas: los intereses del sujeto, sus ideas sobre el bienestar social, sus ideas con respecto a lo que habría de hacerse, además de describir -de una manera útil para la explicación y la predicción científicas- sus elecciones y conductas reales. Y la cuestión, claro está, es si una simple escala ya sea cardinal u ordinal de alternativas puede realizar esa compleja tarea. Sen no tiene inconveniente en calificar a este hombre que emerge de los modelos tradicionales como un "idiota racional" (rational fool): "La teoría económica se ha preocupado mucho de este idiota racional adornado con una única ordenación de preferencias para cualquier propósito" (46). En una simple ordenación de preferencias no parece posible que puedan distinguirse informaciones tan diferentes como las expuestas y el sujeto -más allá de la consistencia con que la teoría parece asegurarle la racionalidad- es incapaz de establecer las mínimas diferencias necesarias que le señalarían las razones de su elección.

Se requiere, pues, una estructura informacional más rica. Ya en "Choice, Orderings and Morality" (47), Sen proponía la ordenación de las ordenaciones de preferencias (rankings of preference rankings) como un modelo útil para resolver la paradoja del dilema del prisionero. Su objetivo básico es incluir los compromisos y dar una expresión a los juicios morales en la estructura ordinal.

Tales ordenaciones de ordenaciones se definen del siguiente modo. Sea X el grupo de todas las acciones alternativas e Y el grupo de las ordenaciones de esas alternativas; una opinión moral es una meta-ordenación (meta-ranking): una ordenación particular del grupo de ordenaciones que componen Y (48). La característica formal de esta meta-ordenación es la de ser una cuasi-ordenación (quasi-ordering), i. e., una ordenación que es transitiva, reflexiva, pero no completa. Así, si R_1 y R_2 pertenecen a Y (i. e., son ordenamientos diferentes de las alternativas presentes en el conjunto X) y son ordenadas por un individuo de tal manera que R_1 es clasificada en un orden superior a R_2 , entonces se puede decir que tal individuo prefiere -si se ha hecho bajo un criterio ético- moralmente R_1 a R_2 (49).

Lo importante es señalar que esta estructura permite una gradación de motivos y un compromiso entre ellos que hace posible una explicación conductual más flexible y rica que la del mero interés y su maximización. Una persona puede tener una preferencia de interés reflejada en un ordenamiento y al mismo tiempo desear tener ordenamientos de más alto valor moral, siendo la elección y la conducta resultante el reflejo de un pacto entre esos ordenamientos expresado en un tercer ordenamiento de alternativas.

En la medida en que la estructura de las metaordenaciones puede utilizarse no sólo bajo criterios morales, sino bajo cualquiera otros criterios evaluativos "permi-

te una mejor comprensión de la preferencia y su conducta" (50), requiriendo otras fuentes de información sumadas a las de las preferencias reveladas. Estas otras fuentes pueden muy bien ser (las desde siempre proscritas por los economistas) la introspección y la comunicación en los procesos de decisión. Con ello, por lo demás, se permite la existencia dentro de los procesos de decisión de un "razonamiento que implique la consideración de los méritos de poner diferentes tipos de preferencias (o de actuar como si uno las tuviera)" (51); esto es, ese tipo de reflexión que en la sección anterior nos permitía resolver la imposibilidad del liberal paretiano.

Por último, consideraremos la repercusión que esta nueva estructura preferencial tiene sobre el modelo tradicional de la racionalidad práctica en economía. Por una parte, la estructura más compleja de las meta-ordenaciones no parece alterar el concepto débil de racionalidad como consistencia. Una elección puede seguirse de un ordenamiento de ordenamientos con la misma coherencia lógica que de la simple ordenación de preferencias. No sucede lo mismo en el caso del concepto fuerte en el que la racionalidad de una elección depende de su justificación en base al interés personal. Estamos ante una estructura que no parece compatible con el modelo consecuencialista de la razón práctica.

III.5 Crítica del modelo consecuencialista de la razón práctica.

La insistencia de Sen en la necesidad de construir un modelo en el que se trabaje con más elementos que los meros intereses personales viene a subrayar otra necesidad que se viene sintiendo en los últimos diez años en la teoría económica, al menos en algunas disciplinas; se trata de dejar atrás un concepto de racionalidad que cada vez más se muestra incapaz de solucionar problemas. En terminología de Simon, consiste en abandonar una idea de racionalidad que se limita a diseñar medios adecuados para entornos y metas dadas -racionalidad sustantiva- y sustituirla por una concepción en la que la calidad racional depende del proceso de generación de los resultados -racionalidad procedimental(52).

La primera es muy insuficiente donde las situaciones a resolver tiene que ser construidas en un proceso de deliberación por parte de los agentes, o en situaciones de incertidumbre, o donde hay que planificar modelos bajo múltiples criterios y condiciones, etc.. Bajo este nuevo punto de vista, al agente económico se le da una responsabilidad total sobre el resultado -en los procesos resueltos por la racionalidad sustantiva su única fuente de responsabilidad eran las metas o fines que proponía al procedimiento. La racionalidad procedimental significa sobre todo que la racionalidad de un resultado depende del proceso por el que se ha producido; la racionalidad

dad procedimental exige en muchos casos la introspección, el debate, la negociación, etc. Necesariamente, pues, los agentes tiene que presentarse en esos procesos con algo más que un orden de preferencias. Por el contrario, han de poder reflejar en toda su complejidad ideas, opiniones, juicios de valor junto a sus propios intereses, puesto que se necesitará de todo ello para determinar un resultado y para justificarlo racionalmente. El nuevo concepto de racionalidad que se impone desde los estudios sobre problemas de decisión está exigiendo, en definitiva, un nuevo modelo de fundamentación racional.

Para la teoría tradicional, las cosas eran sencillas: justificar cualquier elección era inmediatamente referirse al interés de los individuos y aceptar que la racionalidad de la elección única y verdadera era de carácter consecuencialista. Ciertamente, si A elige hacer x mejor que y es porque lo juzga un medio más adecuado para la maximización de sus intereses y metas. La racionalidad de su decisión es además consecuencialista del acto: se evalúan actos más bien que reglas; y se evalúan con el criterio de los intereses personales (53). Lo característico de esta estructura de la racionalidad práctica, en el orden de la fundamentación, es que hay un último tipo de cosas que se han de tomar como las razones últimas de cualquier elección entre acciones alternativas; este tipo de cosas son los intereses personales que expresan lo que desea, lo que quiere o, simplemente, lo que da satisfacción a un individuo (54).

Ahora bien, nuestra discusión acerca de las condiciones normativas de racionalidad en la elección social ha mostrado la insuficiencia de partir de ordenaciones de preferencias para la solución de las paradojas en que nos introducen la aplicación de aquellas condiciones. Lo que ahora pone en crisis el modelo alternativo de las meta-ordenaciones es la propia capacidad de las preferencias para ser razones últimas de una elección.

Ciertamente, lo que hace que una preferencia tenga el status de una razón fundamental es que ella se basta a sí misma. Se prefiere x como un medio o como un fin; pero, una vez enunciada la preferencia del fin -de aquello que no se prefiere ni en razón de otra cosa ni bajo una ulterior descripción-, "simplemente en virtud de que es una afirmación de querencia (want), ninguna otra razón ha de darse" (55). Tal posición fundamentadora puede mostrarse bastante invulnerable. Es, por supuesto, invulnerable a la pregunta insistente: "Pero, ¿por qué se quiere x?" También es invulnerable a la cuestión: "¿Por qué preferir x es una razón para hacer x?", dada la conexión necesaria entre querer y hacer (56). Y, naturalmente, no deja lugar a la pregunta: "¿Cómo sabe vd. que realmente prefiere x?", puesto que uno sabe siempre lo que pasa en su interior (57). La mención de la preferencia puede funcionar como una respuesta a todas esas preguntas en virtud "del status dual de "Yo quiero x" como evaluación y descripción" (58). La preferencia, ciertamente, describe un estado mental del sujeto, al mismo tiempo que evalúa su objeto y es ese doble carácter la que le da fuerza in-

vulnerable de razón última.

Ahora bien, no es todo tan sencillo como parece. El artículo de Sen sobre las meta-ordenaciones tiene como objeto mostrar la necesidad de introducir en los modelos de elección social otras cosas además de los intereses personales; en concreto, los compromisos. Con ello, pone de manifiesto que el dar carácter de fundamento de racionalidad única y exclusivamente a los intereses impone "una limitación enteramente arbitraria a la noción de racionalidad" (59). Creemos con Sen que es hacer justicia a este concepto de racionalidad si decimos que los intereses expresados en las preferencias son un fundamento de racionalidad, pero no el único. En particular, son el fundamento de un tipo de elección racional consecuencialista; pero, otros tipos de elecciones racionales son posibles. La cuestión crucial es discernir si por el hecho de aceptar la racionalidad consecuencialista de las elecciones, se está obligado a no admitir otros valores y otra racionalidad que la de los intereses.

Un procedimiento fácil de dirimir esta cuestión es el que utiliza el propio Sen: ¿hay acciones que son preferibles independientemente de sus consecuencias?. Para un utilitarista hay dos maneras de atender a las consecuencias. En un sentido fuerte, la corrección o incorrección de una acción se mide única y exclusivamente por las consecuencias. Tal actitud obviamente implica una respuesta negativa a la pregunta de Sen y por ello mismo -si una ulterior cualificación no es dada- es manifiestamen-

te falsa. Pero, en un sentido débil, el utilitarista puede decir que la consideración de las consecuencias es siempre apropiada. Bajo esta forma, la defensa de la racionalidad consecuencialista es plausible y compatible con otras formas de racionalidad práctica (60).

Desde otro punto de vista llegamos al mismo resultado. Lo característico de la racionalidad consecuencialista es que lo evalúa todo o como fin o como medio. El que este criterio sea aceptable depende de que no se lo emplee de una manera dogmática y permita discernir los casos para los que son apropiados esta valoración de los que no lo sea. Así, por ejemplo, tratar de incluir en esta estructura de evaluación actos realizados en razón de un compromiso o de su equidad y decir que se deben ejecutar porque son fines desables en sí mismos es eliminar lo distintivo de esas acciones. Puesto que sitúa la equidad o el compromiso en el plano de las cosas que han de realizarse sólo si alguien las considera preferibles como fines; i. e., que alguien creyera que comportan las mejores consecuencias (61).

De esto, podemos diferenciar una forma débil de racionalidad consecuencialista que es compatible con otras formas de racionalidad práctica. Pero, en buena medida -en la medida de la fundamentación-, esto es un espejismo. Porque, propiamente, lo que vamos a ver es que "el efecto de adoptar una explicación teleológica como descripción total del razonamiento ético es denegar su racionalidad" (62). Aún en las esferas delimitadas en las que

pueda recluirse esta forma débil de consecuencialismo aparece la incapacidad del interés personal para ser un fundamento de racionalidad práctica. La cuestión es: ¿realmente la expresión en preferencias de un interés es lo último que se puede decir en el orden de las razones de una elección?

En la medida en que expresiones de interés como la preferencia por comer tierra han de ser explicadas, se pone sobre el tapete la cuestión de la inteligibilidad de estas expresiones. Siguiendo la argumentación de Norman, hay que decir que "la inteligibilidad de una querencia es esencialmente un asunto relacionado con reglas y normas públicas, supraindividuales" (63). Ciertamente, sólo si se puede decir algo más de una preferencia y puede decirse en un lenguaje entendible por todos, esta preferencia -por chocante que parezca- será inteligible o, equivalentemente, tendrá significado. Lo decisivo es que al preguntar "Pero, ¿por qué quiere vd. x ?" no hay que entender sólo una petición de información sobre un estado mental, sino más bien una petición sobre qué significado tiene esa querencia y, consecuentemente, qué la hace significativa (64). Por lo demás, hacer inteligible una querencia es dar una descripción "por medio de alguna caracterización de deseabilidad" (65). Desde este momento, la inteligibilidad de la querencia, su ser o no ser como enunciado con sentido, depende de otra cosa, de forma que una querencia ha de ser respaldada por una razón.

Si todo esto es cierto, está justificado decir:

ninguna aserción de la forma "Yo quiero x" puede proporcionar una razón última para actuar. Si lo hace, lo será porque la descripción "x" caracteriza la cosa querida de tal modo que ninguna razón ulterior sea necesaria; y, en este caso, "es el hecho de que la cosa pueda describirse como "x", no el hecho de que la cosa es querida, lo que constituye la razón para actuar" (65). Con esto, la querencia, el interés o la preferencia dejan de ser el último apoyo de la racionalidad de una elección.

Lo característico de estas razones que hacen inteligibles a las querencias es estar integradas en un lenguaje público de conceptos normativos. Lo peculiar, por su parte, de tales conceptos normativos es "caracterizar una acción como de un cierto tipo y, a la vez, indicar que ser de ese tipo constituye una razón para ejecutarla" (66). Norman señala la dificultad de esta posición, pero creemos que ha sido bien resuelta por él. La dificultad es la siguiente: si las razones han de ser públicas y referirse a normas sociales, ¿quiere decir esto que las razones para actuar están últimamente basadas en lo que la mayoría de los hombres quiere y, consecuentemente, hay que admitir que son las querencias de todos lo que fundamenta en último extremo? La cuestión es peculiarmente importante en el terreno de la teoría de la elección social, puesto que son supuestos como condiciones de racionalidad de las reglas de elección social el reflejar unos mínimos de soberanía individual, de representación de todos los miembros de la sociedad implicados y una condición de no

dictadura. Esto hace a la teoría especialmente sensible a una posición filosófica que fundamenta la elección social en lo que quieren todos los hombres -posición que encontramos en autores tan prestigiosos como J. Narverson y D. P. Gauthier (67).

Ahora bien, no debemos dejarnos ofuscar. Suponer un todo de normas que reflejan lo que los hombres -todos- quieren implicaría un acuerdo original sobre ese sistema. Pero, sería necesario que ya existieran los esquemas públicos de acuerdo -i. e., el lenguaje público de conceptos normativos- para llegar a ese acuerdo (68). Lo que indica que la norma pública es anterior "lógica y cronológicamente" a la querencia; "la posibilidad de querer algo -comenta Norman- es dependiente de haber aprendido a ver este algo de la manera relevante" (69). Debemos, pues, sostener firmemente la necesidad de razones para la acción que son anteriores a las querencias y las hacen posibles.

Sostener la primacía de las razones sobre las querencias es demostrar que los supuestos básicos de la tesis de que las querencias son razones son erróneos. Estos supuestos son dos (70):

- (a) Una explicación de la razón práctica debe ser tal que haya una conexión necesaria entre las razones y la acción.
- (b) Cualquier hecho que constituye una razón última para actuar debe ser algo que pueda ser conocido, sin necesidad de una prueba o una evi-

dencia ulterior.

El primer supuesto, tal y como lo entienden los modelos consecuencialistas, es algo más fuerte que la mera consideración de que ha de haber una conexión entre razones y acción. Se trata más bien de que sólo tiene un status de razón para la acción aquello que es capaz de empujar al agente a actuar. Lo decisivo es que el agente tenga que actuar en presencia de ese tipo de estado interior; y ese "tener que" es visto como un vínculo entre razones y acción al modo lógico, i. e., una conexión necesaria. Pues bien, tal requisito sólo parece satisfacerlo la querencia. Si alguien quiere algo, actúa en orden a obtenerlo; y si no lo hace, entonces hay que suponer que no lo quería realmente. La querencia, pues, empuja a la acción y, por tanto, es una razón para actuar.

Ahora bien, ya vimos en la argumentación de Sen que individuo puede querer x y no y, pero estar obligado por un compromiso a hacer y y no x. Entonces, se puede decir que tal individuo quiere hacer y. Pero, si se dice esto, una de dos cosas suceden: o no identificamos "querencia" con ningún contenido determinado, de forma que pueda servir para abarcar cualquier tipo de cosas que impulsen a la acción, por heterogéneas que sean; o bien, como realmente ha sucedido, la querencia siempre es querencia de los intereses y, por consecuencia, no encontramos un lugar autónomo para otras cosas que también parecen provocar acciones. Los resultados de ambas alternativas son francamente malos. En el primer caso, apelar a la querencia

cia como razón para la acción es algo tautológico que no dice nada sobre la naturaleza de esa razón. En el segundo caso, se dice claramente que la naturaleza de esa razón pertenece a la esfera de los intereses exclusivamente -lo cual no es verdad, si admitimos que los individuos pueden actuar movidos por compromisos (71).

De aquí se sigue el que haya que considerar que esa conexión necesaria entre el orden de las razones y el de las acciones no es tal. Parece que del hecho de que alguien haga algo que él quiere no se sigue que la razón para actuar sea el hecho de que quiera lo que quiere. Como hemos visto, puede ser más bien el hecho de que se sienta obligado por un compromiso, unido al hecho de que quiera cumplirlo (72). Lo interesante aquí es determinar por qué esa identificación se produce en los modelos consecuencialistas de un modo automático. Nosotros aceptamos la sugerencia de Norman:

"Sugiero que la tentación de identificar razones con querencias proviene de la noción errónea de razón como aquello que empuja a un hombre a actuar -siendo esto un aspecto particular de la más amplia y errónea identificación de razones para la acción y causas para la acción" (73).

Esto nos lleva directamente al segundo supuesto.

Lo que hace de las querencias un candidato tan aparentemente óptimo para ser razones últimas es que tienen ese carácter descriptivo-evaluativo mencionado que les da la luminosidad de lo que no requiere prueba ulterior

porque es evidente por sí mismo. Pero, una vez más, tenemos que distinguir. Cuando preguntamos "¿Por qué se quiere x?" en el sentido de las razones, estamos deslindando "razones" y "aquello que empuja a la acción". Ciertamente, la querencia es un buen candidato para ser sujeto último de ese impulso; pero, si ha de ser razón, tendría que llevar en sí misma una inteligibilidad de la que carece. Esa inteligibilidad es la que dota de racionalidad a la elección y es lo que constituye razones para la acción.

Por lo demás, tal inteligibilidad es la que aparece cuando uno intenta hacer comprender el significado de las palabras, mediante su conexión con otros conceptos y el lugar que en nuestras relaciones personales tienen las conductas que indican. Por tanto, dar razones para la acción no es mostrar lo que nos impulsa a hacer x como una cuestión de que se quiera x con evidencia última, sino de derivar x de algo más fundamental, probablemente de un sistema de conceptos éticos públicos, como quiere Norman (74). De este modo, mientras los modelos consecuencialistas sigan apelando a los intereses, los procesos de elección social que recomienden han de contener un déficit de racionalidad no salvable con la rigurosa formalización de los mismos.

En contraste, Sen ha abandonado el concepto de razón práctica que tradicionalmente ha imperado en la teoría de la elección social. La necesidad de negociar intereses parcialmente conflictivos empuja a considerar la

racionalidad de la elección como algo más complejo que la maximización del bienestar. Promueve un progresivo deslizamiento del concepto de racionalidad consecuencialista hacia el de "razonabilidad" de los kantianos modernos (75), puesto que hay que tener en cuenta las demandas legítimas de las otras personas que entran en la negociación. El resultado que se alcance por este poner en juego principios morales podrá ser legítimamente calificado de moral. Pero, además, será el único que promueva el bienestar de todos distributivamente; i. e., no como un conjunto, sino atendiendo a cada uno diferenciadamente. La solución de Sen para el dilema del prisionero muestra esto e implica un modo peculiar de reunir racionalidad y moralidad. Describe una razón práctica que halla en los resultados morales los mejores resultados racionales.

III.6 Racionalidad de fines.

El resultado anterior —que sólo se halla en Sen— es una consecuencia natural en la teoría de la elección social que encuentra su origen y razón de ser en la manera específica en que esta disciplina se pregunta por el fundamento. Antes o después la cuestión sobre la posibilidad de los juicios de bienestar social tenía que terminar conduciendo a cuestionar las propias preferencias individuales que los determinan. La exclusión arroviana de las preferencias basadas en gustos o la cardinalización ética en Harsanyi son los primeros pasos de un continuo

avance hacia una consideración especial de las preferencias.

El último de estos pasos son las meta-ordenaciones y la exigencia de reflexión previa a la propia operación de la elección social. La conjunción de ambas estructuras configura un modelo que se hace cargo explícitamente de la necesidad de discriminar entre las preferencias individuales. Mas, no olvidemos que las preferencias los son de potenciales fines sociales. Así, lo que aquí toma cuerpo no es otra cosa que la exigencia de una reflexión sobre los fines que la sociedad va a perseguir. Por otro lado, esa exigencia de reflexión proviene de la necesidad de que los fines sociales no repugnen a las intuiciones éticas de la sociedad. De ahí que, finalmente, aquella discriminación entre las preferencias individuales tenga un carácter esencialmente ético.

Por este camino también hemos visto aparecer una nueva forma de racionalidad que ya no se conforma con establecer las condiciones para que el procedimiento selecciona fiablemente una alternativa válida socialmente. En la teoría de la elección social, desde su momento fundacional, se había abandonado la noción clásica de racionalidad de la teoría del consumo; contrariamente, se consideró que la incumbencia de la razón era controlar -bajo supuestos formales y normativos- la operación de las reglas de la elección social. Pero, de la noción clásica seguía perviviendo la idea de que el material básico inquestionable eran las preferencias -o las utilidades-

individuales tal y como eran dadas. Con el modelo de Sen amplía su intervención al proceso de ponderación de estas preferencias, el cual se concreta en una negociación entre los participantes en la elección en busca de un acuerdo sobre las preferencias que van a permitirse en la elección social. La racionalidad que ahora se configura tiene dos características distintivas. En primer lugar, para la ponderación de las preferencias ha de buscar en sí misma -más allá de deseos, necesidades, querencias- el fundamento de lo que sería "razonable" aceptar. En segundo lugar, para posibilitar un acuerdo, ha de considerar la legitimidad de las pretensiones de cada uno de los participantes en la negociación. De este modo, la racionalidad que aquí se pone en obra es la que necesita un proceso de discriminación esencialmente ético; es decir, una racionalidad asimismo ética.

Se establece con todo ello las líneas básicas de una concepción en la que los juicios sociales son determinados por lo que podríamos llamar las "preferencias racionales" de los individuos. Tales preferencias son el resultado de la nueva estructura informativa y la nueva racionalidad ética; consecuentemente, a ellas se les encomienda la tarea de fundar el valor ético de los juicios sociales. Pero, ni Sen ni ningún otro autor ha trabajado en esta dirección; no sabemos cómo se podría configurar un proceso de selección de fines sociales por cuyo medio éstos terminarán teniendo ese valor ético. La única pista que tenemos para conjeturarlo es el elemento de nego-

ciación y acuerdo del que habla Sen para el caso de las pretensiones conflictivas. Esto, sin embargo, podría indicar modelos muy variados: el contractual de J. Rawls, o algún modelo de comunicación como el diseñado por O. Höffe, incluso podría resolverse según alguna forma de observador ideal.

Hay algunas características que pueden ayudarnos a pensar este futurible. Lo que Sen quiere preservar ante todo es la posibilidad de que los procesos de elección social incorporen la máxima información posible. En correspondencia, que los participantes en esos procesos puedan actuar según los diferentes motivos que en la realidad existen; que el modelo de elección les abra la posibilidad de hacerlo y, además, sepa operar -seleccionando- con esas motivaciones. De aquí que, en principio, el modelo sea indiferente ante el hecho de que un participante seleccione sus preferencias de acuerdo con un principio utilitarista o deontológico. Lo importante es que los participantes puedan actuar según uno u otro, si así lo desean.

Por otra parte, la negociación -en la que se seleccionan preferencias y motivaciones- no tiene en absoluto un carácter hipotético; se concibe como un proceso real llevado a cabo por actores reales cuando hay que decidir sobre cursos de acción alternativos. Lo que se trata de establecer es el fin concreto a perseguir en un caso concreto de elección social. Con ello queremos decir que, en principio, el modelo también es indiferente a qué ti-

no de validez ética tienen los fines seleccionados. Es suficiente con que los participantes lleguen a un acuerdo ético; pero, no se prescribe que este acuerdo haya de ser en base a una ética teleológica o deontológica. Será de una u otra clase (en sus distintas variedades), según que los participantes esgriman criterios de uno u otro tipo y, naturalmente, se llegue a un acuerdo sobre ellos.

Ahora bien, algo significa el que a las preferencias racionales se les confie la misión de fundar el valor ético de los fines. Recuérdese el caso de Angelina-Edwin de Gibbard y la insistencia de Sen en la consideración de las motivaciones de las preferencias individuales. Ello nos indica que, cualesquiera que sean las indiferencias del modelo, hay algo ante lo que no quiere -y es su razón de ser- mantenerse neutral. A lo que las meta-ordenaciones y la racionalidad ética se obligan es a fundar el valor moral de los fines sociales y no sólo su valor prudencial. Esta es la nueva característica que diferencia la noción de racionalidad que ha ido abriéndose paso en la discusión de todo este capítulo. Porque lo que en el fondo estaba demostrando Sen era la insuficiencia de una racionalidad que no tomaba en serio los valores. Estos se aceptaban tal cual se dan en la sociedad y se introducían en la elección social a través de las condiciones normativas. Al exigir que las preferencias sean seleccionadas, el modelo quiere que se seleccionen con ellas los valores que la sociedad va a perseguir. De este modo, la reflexión sobre los valores convierte a la razón en algo diferente

de una instancia deliberativa. No requiere sólo que diga lo que hay que escoger para cumplir unos valores dados según unos principios de decisión racionales; requiere que esos valores tengan una legitimidad especial: la que la reflexión, la ponderación y el acuerdo de unos participantes que buscan en la razón el fundamento para ellos.

Podría pensarse que esa racionalidad última de los fines no es otra cosa que un expediente para resolver los casos difíciles, para obtener un acuerdo que no se consigue directamente cuando se presentan las alternativas individuales, o bien un instrumento adecuado para determinados casos en que entran en conflicto valores muy básicos de la sociedad; pero, que, excepto en esos casos más bien raros, en las elecciones reales apenas sería utilizado, porque la prudencia de los negociadores facilitaría un acuerdo satisfactorio para los intereses de todas las partes. Esta es una opinión errónea. Lo que la paradoja del liberal paretiano muestra no es que haya valores conflictivos entre sí -que los hay-, sino que lo son porque nadie se ha parado a pensar las consecuencias de forjar con esos valores un juicio social sobre preferencias individuales dadas -y ese "nadie" se refiere a los actores sociales, no a los teóricos. Esto es lo que significa la insistencia de Sen en que los valores sociales no pueden instaurarse desde los procedimientos de elección, sino que han de desarrollarse en la sociedad para que se traduzcan en elecciones satisfactorias. De aquí que la exigencia de reflexión sobre los valores sea imprescindible

en cualquier situación de elección; y, por consecuencia, que la racionalidad moral sea la instancia prioritaria capaz de discriminar los fines primarios de la sociedad y los fines particulares de cada elección: las preferencias que se van a admitir en el proceso de elección concreto. Finalmente, pues, la teoría de la elección social se toparía con el problema de la fundamentación racional de los fines sociales qua morales.

Destacando estos implícitos del modelo de Sen, y tomándonos la libertad de ir más allá de lo que él lo ha hecho, intentaremos exponer una manera plausible de resolver ese problema de fundamentación dentro de la teoría de la elección social. En principio parece que estamos abocados a resolverlo a la manera contractual de Rawls, mostrando qué principios de lo correcto (right) serían elegidos en una situación inicial adecuadamente diseñada para luego, trayéndolos a las situaciones concretas, decidir qué preferencias acordaríamos llevar adelante y cuáles rechazar. Esta estrategia sería posible; pero, preferimos plantear otra alternativa -también ligada a Rawls, al menos en parte- que, creemos, estaría más en consonancia con el espíritu de la teoría de la elección social.

Para plantearla hemos de ver la situación en una perspectiva peculiar. Si planteáramos un procedimiento contractual, tendríamos el problema dividido en dos etapas: acordar los principios y acordar las preferencias. Estas dos etapas pueden reducirse a una sola, si en lugar de postular la necesidad de definir los principios funda-

mentales podemos disponer de un test formal. La situación, entonces, sería ésta: obtener recomendaciones prudenciales individuales sobre las preferencias a incluir en la elección y, a continuación, comprobar si tales recomendaciones tienen ese valor moral que funda la razón. Para ello requerimos de un test formal que, probablemente, ha de tener todas las características del imperativo categórico kantiano (76). Satisfacemos, así, la característica del proceso antes señalada de ser una situación real; y también damos cabida a los dos principales ordenes de razones que operan en el terreno de la práctica (razones prudenciales y morales), satisfaciendo la característica de amplitud de estructura informativa que es fundamental al modelo de Sen.

Necesitamos, pues, un argumento prudencial y un argumento moral. El primero podría desarrollarse según las líneas diseñadas por Richards, (1971), en la primera parte de su obra. Lo que el razonamiento prudencial establece son recomendaciones normativas sobre las alternativas abiertas al decisor en base a un conjunto de principios de racionalidad electiva. Tales principios funcionan como razones conclusivas de las recomendaciones, de forma que si se aceptan aquellos como verdaderos, no pueden rechazarse como razones válidas para la elección de la alternativa que seleccionan. Lo fundamental es, entonces, obtener un grupo de principios satisfactorios. Richards da una lista de cinco principios, pero el fundamental es el que llama "principio de dominancia (llamado por Rawls

irracional que alguien rechazase. Estamos, con ello, buscando el modo de averiguar si tal recomendación podría quererse como una "ley universal" sin inconsistencia. Scott-Taggart propone la siguiente formulación del imperativo categórico kantiano para realizar esta tarea:

"Ejecuta aquellas acciones, y sólo aquellas, que son recomendadas por un razonamiento prudencial, si puedes al mismo tiempo querer que acciones de ese tipo siempre fueran ejecutadas por personas de las cuales las premisas del razonamiento prudencial son verdad" (79).

Sustituyendo el término "acciones" por "preferencias" y teniendo en cuenta que no se trata de elegir preferencias para su ejecución, sino para su inclusión o exclusión del procedimiento de elección social, creemos que se pueden alcanzar un sistema eficaz para fundar la racionalidad moral de los fines sociales.

La explicación y defensa de este procedimiento puede encontrarse en el artículo de Scott-Taggart, y nosotros no vamos a ocuparnos de ella. En su lugar quisieramos referirnos al significado general de la problemática de la racionalidad colectiva en la teoría de la elección social y el tipo de solución que aporta esta concepción de la racionalidad de fines a esa problemática.

Habíamos empezado con un concepto bastante sencillo de racionalidad como consistencia. En la elección individual, en la simple ordenación de preferencias por parte de los individuos, la noción de consistencia y el crite-

rio de maximización de la utilidad cubrían todo lo que se necesitaba para calificar una conducta de racional. Cuando pasamos de las elecciones individuales a las colectivas, la noción de consistencia se complica. Hay que definir lo colectivo que es el sujeto del proceso. Por ello, mientras la consistencia sigue siendo el criterio de racionalidad de las preferencias individuales, aparece otra racionalidad que se preocupa por los valores de la propia elección colectiva. Posteriormente, hemos visto como en el escrutinio de las condiciones normativas de racionalidad ha aparecido un nuevo concepto de racionalidad que, por así decirlo, opera desde fuera de la elección social. Esta racionalidad ética es la que, en último extremo, garantiza la racionalidad de todo el proceso y, de manera característica, los fines sociales.

Después de todas estas transformaciones, ¿qué significan "consistencia" y "conducta racional"? Como hemos señalado, conducta racional -la que maximiza el bienestar- y consistencia estaban estrechamente ligadas en el objetivo de ofrecer siempre una alternativa predecible en los procesos de elección individual. Lo que ha sucedido ahora es que ambas nociones se han desligado. En el proceso de negociación se puede cambiar consistentemente de ordenación de preferencias cambiando de meta-ordenación. La consistencia definida para meta-ordenaciones, por consiguiente, ya no requiere que, siempre que se presente el mismo grupo de alternativas, el individuo presente el mismo orden de preferencias. Esa flexibilidad, por

otra parte, es la que permite que los individuos puedan negociar y alterar -según principios como el de dominancia de Richardas- sus intereses. Consecuentemente, también ha cambiado la noción de racionalidad que puede ahora moverse flexiblemente desde la simple maximización prudencial hasta la cualitativamente diferente racionalidad moral del imperativo categórico. De este modo, obtenemos dos nociones separadas. Por una parte, conducta racional es la que se guía por una reflexión moral -del tipo definido- sobre los fines a perseguir; por otra, ser inconsistente es serlo con el imperativo categórico, i. e., querer para sí, pero no querer universalmente la recomendación sobre esos fines.

¿Qué significan estos nuevos conceptos de "conducta racional" y "consistencia" para la elección social? ¿Qué significa ahora "racionalidad colectiva"? Permítase-nos un excursus para dar respuesta cabal a esta cuestión.

La tradición del pensamiento económico concibe la racionalidad como un carácter propio de los individuos. Estos ejercen sus elecciones en una situación de mercado y, siendo éste un simple mecanismo de ajuste, las situaciones que en él se produzcan reflejan la racionalidad de los individuos, no la racionalidad del mecanismo; ni, consecuentemente, la racionalidad del colectivo. En sí misma, ni la sociedad ni su procedimiento de operación son racionales o irracionales -ni, por lo mismo, susceptibles de valoración moral. El mercado es el medio transparente y neutral a través del que se producen las inte-

racciones de los individuos. No hay una cosa tal como la acción colectiva; o no la hay más allá del mero darse de las acciones individuales en los procesos de intercambio. En correspondencia con esta concepción individualista de los procesos políticos, los criterios por los que se fija la racionalidad de la conducta del consumidor pretenden ser más bien débiles y neutrales. El consumidor no tiene más guía en sus elecciones que el interés y sus elecciones son consistentes con ese interés. Si así actúa, será racional y obtendrá en el mercado la satisfacción de sus deseos; si no lo hace así, el mercado se encargará de devolverlo a la realidad.

En la teoría de la elección social encontramos un trasunto de esta concepción en la rama positiva de la misma. Buchanan y Tullock son los más conspicuos defensores de la conveniencia de tal punto de vista para su modelo predictivo. Su obra no se entiende, si perdemos de vista lo que ellos llaman el "postulado individualista". Este postulado se construye "a la moderna" sobre la teoría clásica del consumidor en una situación de mercado:

"El economista moderno supone como hipótesis de trabajo que el individuo medio es capaz de clasificar u ordenar todas las alternativas de bienes y servicios a su alcance y que este ordenamiento es transitivo. Se dice que el comportamiento del individuo es racional cuando el individuo elige "más" en vez de "menos" y cuando es consecuente con sus elecciones" (80).

A partir de aquí se defiende a ultranza que la acción social no es más que un compuesto de acciones individuales; que la elección colectiva sólo consiste en una ampliación de la elección individual a casos en los que hay que elegir entre cestas de bienes o servicios públicos.

Esta teoría individualista se define en contraposición a una teoría organicista de lo social. Según estos autores, las teorías organicistas de la elección pretenden que la sociedad tiene una existencia independiente y, por tanto, unas metas o fines propios que se imponen a los individuos cuando éstos interaccionan. El postulado individualista se rebela contra esta concepción caracterizando lo social como una organización -no un organismo- que no tiene existencia fuera de las acciones individuales; lo único real, proclaman, es el elector individual: "(...) la estructura política se concibe como algo que surge de los procesos de elección de los participantes individuales" (81). La raíz última de esta contestación es la defensa liberal de la diversidad de intereses de los individuos frente a lo que consideran la dominación de un interés general que sojuzga esa diversidad.

El representante de esta teoría organicista a la que atacan Buchanan y Tullock es Arrow; pero, a través de él, acusan a toda la rama normativa de la teoría de la elección social. Ya vimos en la polémica Arrow-Little (82) el interés que para la construcción de reglas de elección social tenía el localizar los valores no en las

decisiones individuales, sino en las colectivas. Arrow defiende la existencia de la acción social porque entiende que "incluso el acto más simple de decisión individual implica la participación de la sociedad entera" (83). Ello conlleva una primacía lógica de la sociedad y sus fines sobre las decisiones individuales. Argumenta Arrow que los individuos no son entes abstractos y desagregados; que realizan siempre sus elecciones dentro de las regulaciones de la política social; aún más, que sus decisiones sólo tienen sentido si existen tales regulaciones.

Esto le lleva a criticar la hipótesis básica del postulado individualista. Pero, no tanto para defender una teoría organicista global de lo político, como para establecer el carácter peculiar de las elecciones sociales de las que él se ocupa:

"Un punto de vista liberal en filosofía política, que ha dominado también la economía del bienestar, afirma que las preferencias de un individuo se ocupan o deberían ocuparse (una distinción que usualmente no se clarifica) únicamente de los efectos de las acciones sociales para él. Pero, no hay ningún modo lógico de distinguir una clase particular de consecuencias que pertenecen a un individuo dado" (84).

Lo que le interesa a Arrow deslindar son las elecciones sociales de mercado y las de no mercado. El, por economista, no tiene inconveniente en apoyar la conveniencia

del postulado individualista para situaciones de distribución de bienes sociales a través de leyes de mercado. Pero, propiamente, no son de estas elecciones de las que se ocupa la teoría normativa de la elección social. Los fines alternativos para los que ella trata de definir modelos de decisión son precisamente aquellos en los que el mercado es un procedimiento inútil. ¿Cómo se distribuiría el alumbrado público según el mercado? ¿Cómo se determinarían las consecuencias de las distintas políticas sobre este tema para cada individuo? La elección social implica siempre la definición de fines sociales y, para ello, lo fundamental es la definición de la comunidad de valores de la sociedad. En este sentido es en el que la teoría normativa de la elección social concibe que realmente hay una acción colectiva que es diferente de las acciones individuales; pero, al mismo tiempo, pretende que esa conducta colectiva sea propia de los individuos. Es decir, que la racionalidad no esté sólo en la maximización de intereses personales, sino también de valores colectivos elegidos y asumidos por los individuos. Es una buena descripción del modelo de Arrow la crítica de Buchanan, cuando señala esta tensión entre lo individual y lo colectivo de la forma siguiente:

"(...) la conciliación, si es que existe, entre los intereses privados y el bien público tiene que producirse por cierta fuerza moral ejercida por este último sobre la conducta individual" (85).

Sólo que esto no vacía de capacidad normativa al modelo arroviano (36), puesto que, si algo asegura, son justamente los estrechos límites entre los que se pueden desarrollar un tipo de elecciones que, a diferencia de otras, tienen peculiar e inevitablemente un color acusadamente ético.

Pero, la tensión en el modelo de Arrow es real. Tratando de darle dimensión ética a las elecciones sociales ha producido una primera separación entre consistencia y racionalidad. Para estas situaciones específicas, la racionalidad es una característica propia de la colectividad. Puesto que, al definir los valores del proceso de la elección, marca en qué sentido son racionales tanto el resultado de la elección -los fines sociales- como el material de la elección -las preferencias individuales. Al individuo, en sí mismo, sólo se le concede la racionalidad débil de la consistencia que ya no cubre necesariamente el mismo campo que la maximización; sólo se le pide que, siempre que se le presenten el mismo grupo de alternativas, señale un mismo orden de preferencias. Cuando ese orden de preferencias entre a formar parte de la función de bienestar social, ésta tendrá la racionalidad que las condiciones normativas le señalen, no la que individualmente rija. De este modo, se produce el efecto organicista que señalan Buchanan y Tullock: el juicio de bienestar social es de la sociedad y externo a los individuos. Estos no tienen otra opción que acatarlo ya sea

en razón de su conveniencia, ya sea porque está apoyado por la autoridad del estado.

La dificultad de esta separación entre la racionalidad de los intereses y la racionalidad moral de los procedimientos se pudo observar cuando seguimos los vericuetos de la paradoja del liberal paretiano. Obviamente, la teoría de la elección social no podía ser insensible a ésta dificultad. El problema, tal y como lo vieron sus teóricos, provenía del poco peso que el individuo tenía en las elecciones sociales arrovianas. No podía ser de otra manera dado el parco equipamiento informativo del que se le dotaba. Había que renovar la estructura informativa de los modelos; había que dotar a los individuos con un equipamiento más complejo. Había que hacerlo para que la racionalidad que ponen en juego las preferencias individuales alcance el mismo nivel que la racionalidad de los procesos de elección; i. e., ambas han de llegar a ser racionalidades éticas.

Dos modos alternativos se han ofrecido para realizar esta tarea. Se podía volver al modelo de la economía neoclásica, introduciendo un postulado individualista entre las condiciones de la elección; o bien, se podía avanzar hacia adelante, haciendo de los individuos participantes activos en los procesos de elección de fines sociales. La primera alternativa es la seguida por Harsanyi y los cardinalistas. El individuo es dotado de toda la información posible al situarse en el punto de vista privilegiado de un observador imparcial. Este punto de vista

-por el postulado individualista- refleja por igual el interés personal de todos los individuos implicados en la elección social. Consecuentemente, todo individuo puede alcanzar la racionalidad ética sin renunciar a la racionalidad de los intereses individuales.

La segunda alternativa es la propugnada por Sen. Cada sujeto de los procesos de elección social está dotado con sus propios intereses, valores, simpatías, obligaciones, etc.; es él mismo el que puede y debe negociar qué ha de tenerse en cuenta en la elaboración del juicio social. Pero, a diferencia del juicio que surge de las elecciones cardinalistas, éste otro puede serlo de utilidad o no. Porque puede también ser un juicio de equidad, de derechos, de méritos, de necesidades, etc.; en definitiva, de justicia. El individuo se convierte en responsable; o mejor, en responsable con todos los otros individuos de los fines que surjan de la elección social. La separación, entonces, entre la racionalidad de los intereses y la racionalidad ética se cierra definitivamente porque es el propio individuo el que las pone en juego.

Se cierra, asimismo, la falsa alternativa racionalidad individual/racionalidad colectiva. Ahora la racionalidad colectiva -que antes aseguraban los procedimientos- es la racionalidad de los individuos que negocian esos procedimientos. Toda la racionalidad de la elección social está en manos de los individuos, porque éstos están dotados -perogrullescamente- de un tipo de racionalidad

dad más inclusiva. La racionalidad de fines es, patentemente, intersubjetiva; pero, prioritariamente pertenece sólo a los individuos.

NOTAS

- (1) Véase demostración del teorema de Arrow en I.5.
- (2) D. C. Mueller, (1979), Elección pública, p. 200.
- (3) A. K. Sen, (1970b), Elección colectiva y bienestar social, p. 30.
- (4) A. K. Sen, (1970b), pp. 31-2.
- (5) A. K. Sen, (1970b), p. 66.
- (6) A. K. Sen, (1969), "Quasi-Transitivity, Rational Choice and Collective Decision".
- (7) Estos resultados fueron expuestos por A. Gibbard, "Intransitive Social Indifference and the Arrow Dilemma", (no public.), en 1969; recogidos por A. K. Sen, (1977a), "Social Choice Theory: A Re-Examination", pp. 60-1.
- (8) D. J. Brown, (1975), "Aggregation of Preferences", pp. 456-69.
- (9) A. K. Sen, (1970b), p. 68.
- (10) A. K. Sen, (1970b), p. 69.
- (11) D. C. Mueller, (1979), p. 201.
- (12) A. K. Sen, (1977a), p. 65.
- (13) A. K. Sen, (1970b), p. 69.
- (14) A. K. Sen, (1977a), p. 66.
- (15) A. K. Sen, (1970b), p. 70.
- (16) J. M. Buchanan, (1954), "Individual Choice in Voting and the Market"; Ch. R. Plott, (1972), "Ethics, Social Theory and the Theory of Economic Policy".

- (17) D. C. Mueller, (1979). p. 204.
- (18) F. A. von Hayek, (1959), Los fundamentos de la libertad, p. 31.
- (19) F. A. von Hayek, (1959), pp. 32-3.
- (20) A. Vachet, (1970), La ideología liberal, vol. I, p. 161.
- (21) M. Friedman, (1930), Libertad de elegir.
- (22) A. K. Sen, (1970a), "The Impossibility of a Paretian Liberal", en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979).
- (23) A. K. Sen, (1976a), "Liberty, Unanimity and Rights", p. 217.
- (24) A. K. Sen, (1976a), p. 220.
- (25) A. K. Sen, (1970a), en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), p. 132.
- (26) Y. K. Ng, (1971), "The Impossibility of a Paretian Liberal: Impossibility Theorems and Cardinal Utility".
- (27) J. H. Blau, (1975), "Liberal Values and Independence".
- (28) A. Gibbard, (1974), "A Pareto-Consistent Libertarian Claim".
- (29) A. K. Sen, (1976a), p. 224.
- (30) A. K. Sen, (1970b), p. 107.
- (31) A. K. Sen, (1975a), p. 226.
- (32) R. Nozick, (1974), Anarchy, State and Utopia, p. 165.
- (33) R. Nozick, (1974), p. 166.
- (34) A. K. Sen, (1976a), p. 230.

- (35) A. K. Sen, (1970b), p. 109.
- (36) Sobre las consecuencias de ello, A. K. Sen, (1970b), s. 6.5.
- (37) A. K. Sen, (1976a), p. 236 (subrayados del autor de la cita).
- (38) D. P. Gauthier (1967), "Morality and Advantage".
- (39) M. Hollis - E. J. Neill, (1975), Rational Economic Man. A Philosophical Critique of Neoclassical Economics, c. 2.
- (40) A. K. Sen, (1976-7), "Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory", en: F. Hahn - M. Hollis (eds.). (1979), ss. 1-2.
- (41) A. K. Sen, (1976-7), en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979), pp. 91-2.
- (42) M. Hollis, (1977), Models of Man. Philosophical Thoughts on Social Action, pp. 36 y ss.
- (43) M. Hollis, (1977), p. 37.
- (44) M. Hollis - E. J. Neill, (1975), p. 56.
- (45) A. K. Sen, (1976-7), en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979), p. 95.
- (46) A. K. Sen, (1976-7), en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979), p. 102.
- (47) A. K. Sen, (1974), "Choice, Orderings and Morality", en: S. Körner (ed.), (1974).
- (48) A. K. Sen, (1976-7), en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979). p. 103.
- (49) A. K. Sen, (1974), en: S. Körner (ed.), (1974), pp. 62-3.

- (50) A. K. Sen, (1976-7), en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979), p. 105.
- (51) A. K. Sen, (1976-7), en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979), p. 107.
- (52) H. A. Simon, (1976), "From Substantive to Procedural Rationality", en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979), pp. 67-8.
- (53) Para la definición de estos tres elementos fundamentales del modelo puede consustarse: J. J. C. Smart - B. A. Williams, (1973), Utilitarismo: pro y contra.
- (54) Hay una rica literatura sobre la validez e invalidez de estas identificaciones entre el interés, las que-
rencias, los deseos, lo que da satisfacción, etc. No-
sotros utilizaremos estas identificaciones por razón
de que, no siendo filosóficamente inválidas, son ade-
más todo aquello que la teoría económica supone que
expresan las preferencias. Puede, no obstante, en-
contrarse una sutil distinción entre estas nociones
en G. R. Grice, (1967), The Grounds of Moral Judgement.
- (55) R. Norman, (1971), Reasons for Actions. A Critique
of Utilitarian Rationality, p. 20.
- (56) R. Norman, (1971), p. 21.
- (57) R. Norman, (1971), pp. 22 y ss.
- (58) R. Norman, (1971), p. 64.
- (59) A. K. Sen, (1976-7), en: F. Hahn - M. Hollis, (eds.),
(1979), p. 108.
- (60) R. Norman, (1971), pp. 87-8.
- (61) R. Norman, (1971), pp. 89-91.

- (62) R. Norman, (1971), p. 91.
- (63) R. Norman, (1971), p. 55.
- (64) R. Norman, (1971), p. 62-3.
- (65) R. Norman, (1971), p. 63.
- (66) R. Norman, (1971), p. 66.
- (67) D. P. Gauthier (1963), Practical Reasoning; J. Nar-
verson, (1967), Morality and Utility.
- (68) R. Norman, (1971), pp. 72-7.
- (69) R. Norman, (1971), p. 76.
- (70) R. Norman, (1971), p. 77.
- (71) R. Norman, (1971), p. 79.
- (72) La cruz de las teorías, como la que aquí defendemos,
que separan razones y motivos de la acción es expli-
car cómo luego las razones pueden fundar motivos que
impelan a la acción. Una discusión modélica sobre es-
te tema en M. Hollis, (1977), pp. 123 y ss.
- (73) R. Norman, (1971), p. 86.
- (74) R. Norman, (1971), pp. 79-83.
- (75) Nos referimos, principalmente, a las obras de J.
Rawls, (1971), A Theory of Justice, y (1980), "Kan-
tian Constructivism in Moral Theory"; y D. A. J.
Richards, (1971), A Theory of Reasons for Actions,
que representan la alternativa "kantiana" frente a
la posición consecuencialista de autores como Ph.
Foot o G. E. M. Anscombe.
- (76) Esta idea la tomamos del artículo de M. J. Scott-Ta-
ggart, (1974), "Kant, Conduct and Consistency", en:

S. Körner (ed.), (1974). Las distinciones conceptuales entre "razonamiento prudencial" y "razonamiento moral" son similares a las realizadas por D. A. J. Richards, (1971), entre "rationality" y "reasonableness".

- (77) D. A. J. Richards, (1971), p. 28; la teoría de Richards es un desarrollo de la expuesta por J. Rawls, (1971), cpt. VII.
- (78) D. A. J. Richards, (1971), pp. 40-2.
- (79) M. J. Scott-Taggart, (1974), en: S. Körner (ed.), (1974), p. 242.
- (80) J. M. Buchanan - G. Tullock, (1962), El cálculo del consenso, p. 60.
- (81) J. M. Buchanan, (1967), "Una teoría individualista del proceso político", en: D. Easton (ed.), (1967), p. 50.
- (82) Vease nuestra s. I.5.
- (83) K. J. Arrow, (1967b), "Values and Collective Decision-Making", en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979), p. 114.
- (84) K. J. Arrow, (1967b), en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979), p. 117.
- (85) J. M. Buchanan, (1967), en: D. Easton (ed.), (1967), p. 53.
- (86) J. M. Buchanan - G. Tullock, (1962), p. 59.

CAPITULO CUARTO

JUSTICIA ECONOMICA

La cuestión de la justicia económica es fundamentalmente la cuestión de la medición de la desigualdad económica; i. e., la búsqueda de un criterio, o criterios, para determinar la distribución de la renta y la riqueza en una sociedad. Naturalmente en ello hay dos aspectos y dos empresas diferenciadas, al menos teóricamente. Determinar la distribución puede consistir en encontrar una medida que nos permita obtener un conocimiento de cómo se distribuye la renta en una sociedad dada; en este caso se trataría de saber qué población recibe, cuánto recibe, por qué medios recibe la renta. Es, por tanto, una empresa positiva que encuentra su lugar en teorías explicativas de cómo intervienen los factores personales -características personales, ciclos vitales- y los factores sociales -mercado, oportunidades, políticas de sostenimiento de rentas- en la determinación de la renta personal; pero, sobre todo, es el tema propio de las teorías explicativas de la proporción de la renta que se distribuye entre los factores de la producción (1).

No obstante, ya es corriente señalar que esta tarea está entreverada de juicios de valor, con respecto a los

cuales lo mejor que se puede hacer es explicitarlos (2), y que en definitiva esta tarea positiva sólo interesa como instancia de una tarea normativa (3). Desde el punto de vista normativo, la cuestión de la justicia económica es encontrar un principio por el que se pueda valorar la desigualdad económica (4). Tal valoración, en la medida en que es una cuestión de justicia, implica no meramente enunciar un criterio, sino más bien exponer un modelo en el que se expresen las relaciones de los conceptos normativos básicos que tal criterio presupone o pone en juego.

Para la teoría de la elección social, el tema de la justicia económica es algo que está implícito en sus discusiones y modelos, aunque no faltan las elaboraciones expresas. Obtener una regla de elección para valorar distribuciones de renta alternativas es un caso particular de obtener una regla para valorar estados sociales alternativos. Por esta razón y dado que nuestro interés son las cuestiones de fundamentación, nos centraremos menos en la discusión pormenorizada de las diferentes medidas de desigualdad propuestas que en el criterio y modelo de justicia que estas mismas medidas implican. Bajo esta perspectiva, lo que se va a encontrar en lo que sigue es reproducida la misma colisión que se halla en otras áreas de la reflexión sobre la justicia entre criterios igualitaristas y utilitaristas.

IV.1 El modelo de Harsanyi.

IV.1.1 La defensa del utilitarismo.

Como preliminares señalaremos dónde se sitúa la polémica igualitarismo-utilitarismo en la discusión y determinación de los criterios de justicia económica. Puesto que, ciertamente, hay un nivel en el que cualquier teórico está de acuerdo con sus colegas y la polémica no se produce: el punto de vista formal. La justicia como concepto formal, esto es, en tanto que definida como tratar casos iguales de modo igual, o dar a cada uno lo que se le debe, conlleva la idea de igualdad. Que, vista así, la justicia sea igualdad, no levanta ruido. Pero, no es éste el punto de vista de los criterios de justicia económica; ellos son criterios sustantivos y representan el concepto sustantivo de la justicia. Su objeto es determinar lo que se va a considerar "igual" o "lo debido". Es aquí donde comienzan las disputas (5).

El utilitarismo en casi todas sus formulaciones, clásicas y modernas, ha defendido un modo plausible y natural de igualitarismo; bajo la idea directriz de que el tema de la justicia se resuelve en la procura de la maximización del bienestar de la sociedad (6) -o, según dice Harsanyi, la utilidad media de todos los individuos de la sociedad-, el utilitarismo ha considerado que en ese cálculo ningún individuo habría de ser más decisivo que ningún otro. En el modelo de Harsanyi, el observador imparcial asigna un valor de utilidad a cada individuo en cada estado, tal y como los valores y preferencias de

ese individuo le harían pensar que se encontraría en él. Todas las expectativas de bienestar cuentan y a ellas no se añade ninguna ponderación en razón de quienes sean los sujetos de esos bienestares -sexo, raza, posición social, etc.. Iguales utilidades cuentan de modo igual en la función de bienestar social. Por este procedimiento se traslada el concepto formal de justicia al concepto sustantivo, y éste ya sólo se puede definir como un criterio aditivo.

La conocida regla para la valoración de distribuciones alternativas de la utilidad social, puede formularse así: "Entre varias distribuciones posibles, la que proporciona mayor felicidad al mayor número de personas será la distribución justa" (7). Este criterio se ha ido depurando de sus vaguedades por efecto de las numerosas críticas que han caído sobre él. Cuando lo formuló Bentham, él mismo fue consciente de que a un inefable -la utilidad o la felicidad social- se le adjudicaba la misión de ofrecer una base de cuantificación para la comparación de estados. Ya vimos como el concepto ha sido sustancialmente modificado en los análisis económicos y en la teoría de la utilidad que sustenta a la teoría de juegos (8). En el modelo de Harsanyi, la "utilidad social" no sólo cuenta con cuantificaciones "exactas", sino que además adopta la forma de una función de utilidad aditiva que satisface criterios formales y normativos de racionalidad específicos para decisiones bajo incertidumbre.

Ahora bien, las críticas del criterio utilitarista se han dirigido menos contra la vaguedad del concepto de

utilidad que contra la indeterminación de la propia máxima. El principio utilitarista contiene dos elementos como criterios de elección: "mayor bien" y "mayor número". No es demasiado difícil comprobar que ambos elementos pueden llegar a recomendar cosas diferentes, como en el caso siguiente (9):

	Distrib. I	Distrib. II
A	3 unid.	2 unid.
B	3 unid.	2 unid.
C	3 unid.	6 unid.

En este caso, el "mayor bien" lo proporciona la distribución II que reparte 10 unidades; en cambio, la distribución I produce una ventaja para más individuos: 2 ganan y 1 pierde. Hay, pues, una clara inconsistencia entre los dos elementos del principio utilitarista. Pero, esta inconsistencia puede ser considerada una concreción de la pugna general que existe en el interior del modelo entre una tendencia "cuantitativa" presente en la exigencia de "mayor cantidad de bien" y otra tendencia -de fuerza desigual, según se trata de un autor u otro- presente en el elemento de "bienestar para el mayor número" de carácter igualitarista. Este conflicto es el que todos los posteriores modelos de utilitarismo económico tratan de solventar en la medida en que reconocen en él la denuncia de la impotencia de la máxima para ser resolutive (10). La cuestión crucial para el utilitarismo de la que depende su futuro es la de reconciliar ambas exigencias; si

no pudiera hacerlo, tendría que reconocer que la propia "aplicación del principio implica elecciones alternativas cuya resolución requiere un recurso a un principio ulterior y al menos igualmente fundamental" (11).

El modelo de Harsanyi reformula el criterio tratando de eliminar tal conflicto: un estado social será justo si maximiza la media aritmética de las utilidades individuales. El estado al que se adjudique la media más alta será el que mayor utilidad o renta conceda al mayor número de personas y, en su virtud, será justo. Para llegar a este resultado la teoría de la elección social ha tenido que aprender -de los resultados de la "vieja" y de la "nueva" economía del bienestar- que el marco paretiano de decisiones no es el adecuado para las cuestiones de la distribución (12).

Ciertamente, los puntos de una frontera de Pareto son todos óptimos y ninguno de ellos representa una mejor alternativa. Abandonar el marco paretiano que se muestra incapaz de producir juicios sociales sobre la distribución conllevó el abandono de las funciones de bienestar ordinales. Porque tampoco el marco de la ordinalidad es sensible a los juicios distributivos por la sencilla razón de que no permite las comparaciones interpersonales. La no comparación de estados, de ganancias o pérdidas de los individuos al pasar de un estado a otro, produce el mismo efecto que el marco paretiano (13). Aquí es donde las medidas cardinales de utilidad se muestran como una alternativa interesante, puesto que ellas sí permiten la comparabilidad. Esta es, como vimos la opción de Harsanyi.

Los argumentos de la función de bienestar social son las funciones individuales que un observador imparcial juzga. Su actitud -la que proporciona la equiprobabilidad- le permite situarse en el lugar de cualquiera de estos individuos, con sus mismas preferencias, valores y demandas; y considerar qué utilidad adjudicarían a encontrarse en un estado social con una probabilidad conocida. La escala cardinal elegida bajo ese supuesto asigna utilidades comparables a cada uno de esos estados para cada uno de esos individuos, y la media de su adición es el índice de utilidad social para cada estado social posible. Así, ya no se produce un conflicto entre las exigencias cuantitativas y las cualitativas de la máxima utilitarista clásica que sigue realizándose en el nuevo procedimiento. Desde el principio, el estado social designado como maximizador de la utilidad social es aquel que es mejor para el mayor número (14).

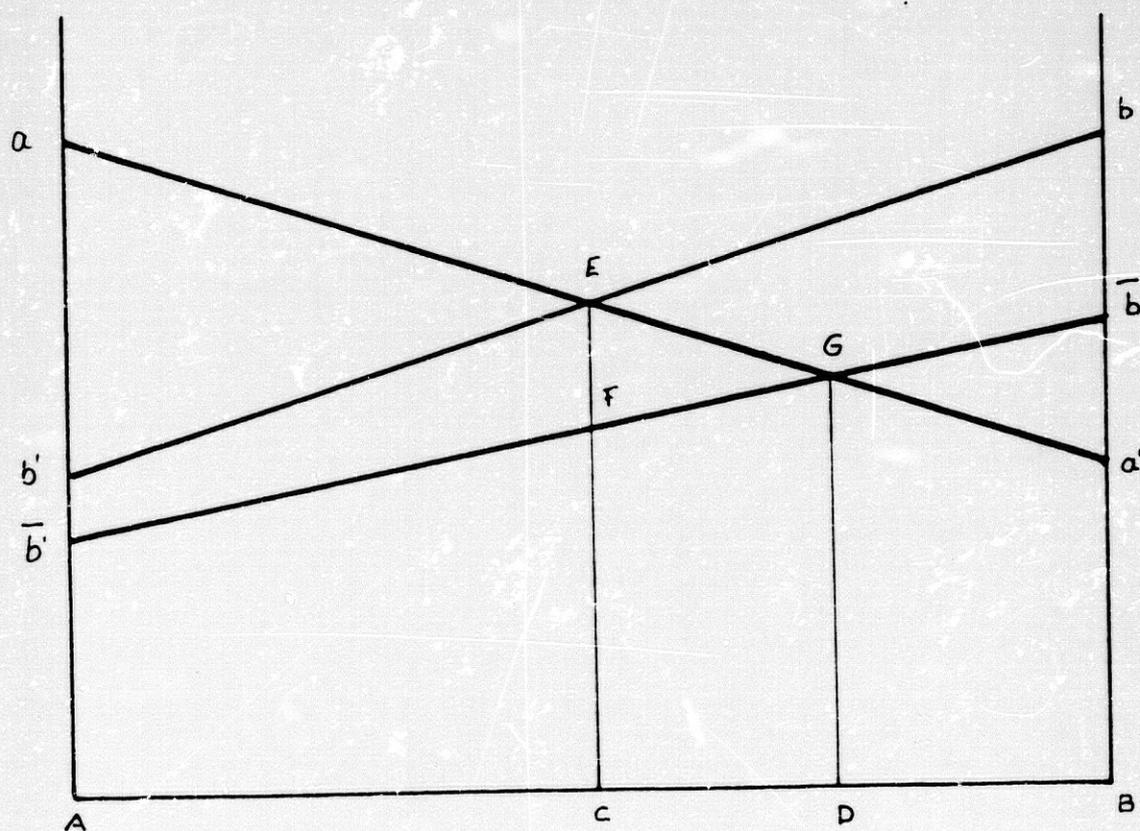
Ahora bien, esto sólo resuelve el conflicto con la igualdad dentro de la máxima. Queda aún la colisión de todo el modelo con la noción de igualdad. La objeción clásica, a este respecto, contra el utilitarismo consiste en lo siguiente: "Los utilitaristas son indiferentes a cómo sea distribuida la utilidad entre los diferentes individuos, excepto en la medida en que cómo sea distribuida afecte a la cantidad media o total de la utilidad producida" (15).

La fuente de esta indiferencia radica en las supuestos del modelo utilitarista. Estos supuestos son y se encadenan del siguiente modo:

- (1) La utilidad es el único fundamento moral relevante.
- (2) En una distribución, cada persona obtiene más utilidad cuanto mayor es su parte del "pastel".
- (3) Obtiene utilidad sólo de su parte del "pastel"; como la utilidad es una cantidad decreciente en proporción a la mayor participación en el "pastel", la utilidad a la que se atiende es la utilidad marginal.
- (4) Dado que lo que interesa es la maximización de la suma total, se ha de suponer que todos los individuos tienen la misma función de utilidad, de forma que se produzca una igualdad de utilidades marginales para todos ellos (i. e., que cada uno saca de la misma unidad del "pastel" la misma unidad de utilidad) (16).

El efecto de estos cuatro supuestos es que la igualación de las utilidades marginales equivale a la igualación de las utilidades totales. Es decir, no sólo cada uno obtiene la misma unidad de utilidad de la misma unidad de renta, sino que además es igualmente eficiente en transformar su porción de renta en utilidad total. Lo que con ello se quiere concretar de una forma operativa es el sentido que para el utilitarismo tiene la igualdad: tratar de forma igual los intereses iguales de todos los participantes. Este núcleo ético es el que se defiende en la utilización de la utilidad marginal como índice moralmente relevante en la fundamentación de los juicios sociales.

Ahora bien, esta igualación de las utilidades marginales tiene otro efecto sobre la suma total: el mejor estado social es aquel en el que, haciendo las transferencias necesarias, la utilidad marginal ganada por los ganadores iguala la utilidad marginal perdida por los perdedores. Esta otra igualación de utilidades marginales es la que garantiza que un estado social recomendado sea el que maximiza la suma total de utilidades. Pero, véanse las consecuencias de todos estos supuestos (17):



La cantidad total de renta a dividir entre dos individuos a y b es AB. La participación de a se mide en la dirección AB y la de b en la dirección BA, y un punto cualquiera como C o D refleja una división especial de la renta total entre los dos. La utilidad marginal de a se mide mediante aa' y la de b mediante bb' que tal y como están trazadas son equivalentes. La utilidad total máxima se asegura dividiendo la renta igualmente tal y como expresa el punto C, siendo AC=BC. Supongamos ahora que a obtiene el doble de utilidad que b de un nivel dado cualquiera de renta, por ejemplo, porque b es un mutilado. Así su utilidad marginal ya no es bb', sino bb̄'. Si la distribución de la renta permaneciese inalterada, la utilidad total de a sería la definida según las coordenadas AaEC y la de b será sólo Bb̄FC. En esta situación hay una pérdida de utilidad por parte de b que repercute en que la utilidad total sea menor en esta segunda situación. Para compensar esta pérdida de utilidad total, el utilitarismo recomienda que el individuo a obtenga la utilidad perdida por b mediante la transferencia de renta desde el punto C al D; es decir, desde el inválido b al sano a. Con lo que este último no sólo estará peor en cuanto a utilidad marginal, sino también en cuanto a utilidad total, puesto que obtiene menos utilidad del mismo nivel de renta y, además, obtiene, menos renta. Interesado en la suma total, el utilitarismo no puede recomendar una transferencia del individuo a al b sencillamente porque esto disminuiría aún más la suma total de utilidad. De este modo, tratándolos igual -i. e., tratando como iguales sus

utilidades marginales- el utilitarismo pierde toda sensibilidad para otra información que reconociera la desventaja entre ellos.

Obviamente, en todos aquellos casos en que los individuos tengan la misma función de utilidad, el utilitarismo recomendaría alternativas sociales éticamente correctas. Pero, este resultado es más bien accidental. Dicho supuesto tiene que rechazarse por su carácter irreal. No es nada corriente que las personas tengan la misma capacidad para transformar renta en utilidad. Además, tampoco es verdad -como va implícito en la igualdad de las funciones de utilidad- que todos los individuos tienen iguales demandas (claims), ni que sus méritos son los mismos, ni que sus merecimientos con respecto a la adjudicación de la utilidad son idénticos (18). La utilidad marginal y la utilidad total de los individuos tienen exigencias divergentes que acomodan las diversidades reales entre los individuos. Si la primera atiende a la necesidad de tratar igual las iguales necesidades, la utilidad total exige la igualdad de un trato satisfactorio. La equivalencia de ambos parámetros garantiza el permanente conflicto de lo que no es por ningún medio igualable: las diferencias entre las capacidades y, consiguientemente, méritos, demandas, posiciones, etc. de los hombres (19).

El modelo de Harsanyi, en principio, parece que está bien preparado para hacerse cargo de exigencias fundamentales para la consideración de la igualdad. La escala cardinal de medición de la utilidad no implica que los

individuos tengan todos la misma función de utilidad, sino sólo que todos tengan la misma función de utilidad ética, o función de bienestar social. La función de utilidad individual, basada en las preferencias subjetivas -no éticas- incluye demandas, derechos, necesidades, gustos, etc., y, por consiguiente, es diferente para cada individuo. Por su parte, el punto de vista de la equiprobabilidad hace que la escala cardinal de asignación de utilidades a cada situación para cada individuo tenga un origen, si bien arbitrario, aceptable por todos (20). En este punto, lo obligatorio es averiguar si la función de bienestar social de Harsanyi tiene suficientemente en cuenta las demandas de los individuos de forma que no produzca resultados morales contraintuitivos.

Considérense los siguientes casos (21). Supongamos una sociedad esclavista de 99 hombres libres y 1 esclavo. Por supuesto al esclavo no le gusta serlo, y ello está reflejado en su función de utilidad. Bajo el supuesto de equiprobabilidad, el riesgo de estar en la situación del esclavo sería 1 entre 100, en comparación con las 99 entre 100 posibilidades de ser un hombre libre "servido por un esclavo". ¿No podría el observador imparcial querer correr el riesgo? ¿Sería por ello justa la sociedad esclavista?

Una objeción mucho más seria es la siguiente. Supóngase una distribución para las personas A y B en los estados sociales x e y , de forma que:

	x	y
A	2	1
B	0	1

La función de bienestar de Harsanyi asigna tanto a \underline{x} como a \underline{y} el mismo valor 1 y, consecuentemente, proclama la indiferencia de ambos estados. Sin embargo, "quien valore la igualdad como tal (y no por razones derivadas de que la igualdad maximiza el agregado de bienestar individuales), preferirá categóricamente el estado \underline{y} al \underline{x} " (22). Y, de nuevo, aparece la vigencia de la crítica clásica al utilitarismo como teoría sustantiva de la justicia: la mayor felicidad del mayor número puede cubrir grandes desigualdades de distribución. Ni siquiera en la formulación de Harsanyi parece que el utilitarismo pueda hacerse cargo de mucho más que del cálculo del bienestar de la sociedad como un todo; y, sin embargo, el tema de la distribución exige de la teoría de la justicia que, cuando menos, explique la distribución que corresponde a individuos o grupos de individuos (23).

IV.1.2 La fundamentación individualista.

Como hemos visto, si aceptamos el modelo de Harsanyi nos podemos encontrar ante alternativas que no sabríamos calificar de más o menos justas y ante las que el modelo dictamina que son indiferentes socialmente. No obstante, bajo otro criterio, esas mismas situaciones alter-

nativas podrían ser ordenadas preferentemente y según justicia. En el segundo caso de los dos anteriores, el estado social y era más equitativo que el determinado por x , y en este sentido puede decirse que y es preferido a x . Pero, este paso no puede darse desde el utilitarismo, aun en su formula revisada de la maximización de la utilidad media agregada propuesta por Harsanyi. La cuestión es grave. Sitúa al utilitarismo en la posición antes descrita: admitir que la aplicación del criterio utilitarista de justicia distributiva no es resolutivo y demanda la aplicación de otro principio al que habría de concedersele una importancia igual.

Ante esta situación delicada, debemos ser cuidadosos. El utilitarismo está en un punto crítico en que, si admite la necesidad de otro criterio, prácticamente tendrá que reconocer su fracaso. Pero, un modelo alternativo de justicia que viese en ese fracaso las bases de su legitimidad aparecería públicamente como ignorante de lo que en nuestro tema está en juego.

Tales extremos son los que pueden observarse en la polémica Diamond-Harsanyi. P. Diamond (24) argumenta que son los principios de racionalidad de Marschak -hoy ya conocidos como principios de racionalidad bayesiana (25)- los que precipitan esta situación de irresolución en el modelo de Harsanyi. Ciertamente, los axiomas de decisión bayesiana son determinantes de todo el modelo: permiten la cardinalización de la utilidad -la utilidad de cada alternativa se pondera por su probabilidad- y permiten definir una conducta racional como aquella que intenta

maximizar la esperanza matemática de la utilidad cardinal. Por esta razón, se encuentran en los tres postulados de Harsanyi para formar una función de bienestar social a partir de las funciones de utilidad individuales:

Postulado a (racionalidad individual): Las preferencias personales de todos los individuos satisfacen los axiomas de racionalidad bayesiana.

Postulado b (racionalidad colectiva): Las preferencias éticas de un individuo j satisfacen los axiomas de racionalidad bayesiana.

Postulado c (individualismo): Si todos los individuos son personalmente indiferentes entre dos situaciones sociales, entonces el individuo j será éticamente indiferente entre ellas (26).

Estos postulados son los que determinan que la función de bienestar social sea una función lineal de las utilidades individuales. Por ello piensa Diamond que son los culpables. Si las decisiones individuales son claramente lineales, no así las decisiones sociales. En las decisiones sociales han de introducirse otros elementos de valoración que alteran la linealidad de las funciones. La necesidad de introducir estos otros elementos -como consideraciones de equidad- señala al Postulado b como inapropiado; si a las funciones de bienestar social se las hace cumplir los postulados de racionalidad bayesiana, obtendremos reglas de decisión social inoperantes.

De los postulados de racionalidad bayesiana, el determinante de la elección -de rango parecido al principio de Pareto para elecciones sin incertidumbre- es el cono-

cido como "principio de la cosa segura" que podemos enunciar como sigue: otras cosas igual, es siempre preferible la posibilidad de ganar un premio altamente valioso con una probabilidad positiva a la posibilidad de ganar un premio menos valioso con la misma probabilidad. La forma en que se suele presentar este postulado es como un principio de equivalencia o sustitución: se es indiferente ante la posibilidad de ganar un premio u otro con una probabilidad dada, si se consideran estos premios como igualmente valiosos (27). Ambas formulaciones, como puede apreciarse, atraen inmediatamente nuestro apoyo intuitivo como normas de conducta racional y, como suele proclamar Harsanyi, un rechazo de las mismas tendría que ser ampliamente argumentado. No obstante, lo que Diamond argumenta no es que estos postulados de racionalidad sean incorrectos; lo que es incorrecto es sacarlos de su medio natural que es la conducta individual y trasponerlos a la elección social sin más. Lo que prueba la irresolución de la función de bienestar social utilitarista ante determinado tipo de alternativas -en opinión de Diamond- es que la continuidad que el modelo de Harsanyi propone entre racionalidad individual y colectiva es errónea (28).

Diamond explica esta idea con el siguiente caso. Sea una sociedad de dos individuos, A y B. El gobierno de esta sociedad tiene que elegir entre una política del siguiente tipo:

	prob. 0'5	prob. 0'5
I	$U_A = 1, U_B = 0$	$U_A = 0, U_B = 1$

es decir, una política que tiene iguales probabilidades de producir una situación en la que A tenga 1 unidad de utilidad y B ninguna, y su contraria, que B tenga 1 unidad de utilidad y A ninguna. O bien otra política que tiene la siguiente expectativa:

	prob. 0'5	prob. 0'5
II	$U_A = 1, U_B = 0$	$U_A = 1, U_B = 0$

es decir, una política que produciría con certeza una situación en la que A tendría 1 unidad de utilidad y B ninguna. Según el principio de sustitución, antes enunciado, ambas políticas son igualmente valiosas desde el punto de vista social. La función de bienestar social de Harsanyi les asigna el mismo valor 1 a ambas. Sin embargo, nuestra intuición moral se movilizaría en favor de la política I puesto que pone a ambos individuos en igualdad de oportunidades, cosa que no sucede con la política II. La justicia parece, pues, requerir que se trate el caso diferentemente de como lo trata Harsanyi, puesto que no es lo mismo que un individuo se arriesgue a elecciones que sólo lo implican a él a que se arriesgue a elecciones que contemplan estados para todos los individuos de la sociedad. La diferencia básica, como lo dice Diamond, reside en que "el individuo está interesado sólo en estados finales mientras la sociedad está también interesada en

los procesos de elección" (29). En estos casos se necesita otro criterio de discriminación que el mero cálculo de las utilidades totales.

La contraargumentación de Harsanyi muestra bien la dimensión ética de ambas posiciones. Dejando a un lado las invectivas un poco fuera de tono que este autor lanza contra los economistas que no aceptan con fe ciega la racionalidad de la decisión bayesiana (30), lo esencial de su postura podría expresarse en la siguiente forma: ¿por qué, dadas dos distribuciones igualmente desiguales, una de ellas sería juzgada más justa que otra en razón de que parte de una igualdad de oportunidades? El caso que ejemplifica Harsanyi clarifica esta pregunta (31). Sean dos sociedades, A y B, en las que existe un enorme grado de desigualdad en la distribución de la renta. No tienen tampoco ningún mecanismo de movilidad social, mucho menos alguna consideración basada en el mérito personal. Pero, la sociedad B se diferencia de la sociedad A porque contiene un mecanismo de igualdad de oportunidades: "Por una vieja costumbre social, todos los niños nacidos en B durante un determinado mes del calendario son distribuidos al azar por funcionarios del gobierno entre todas las familias que tienen un niño en ese periodo, de forma que todo bebé nacido en ese mes tendrá la misma posibilidad de terminar en una familia dada" (32). La respuesta intuitiva como miembros de esa sociedad a la pregunta inicial podría ser del siguiente tipo: es más justa la sociedad B porque allí al menos no son siempre las mismas familias las que están arriba y las que están abajo. Ahora bien,

lo que la pregunta inicial realmente quiere cuestionar es si esa diferencia es relevante para la valoración de la justicia. La única diferencia real, señala Harsanyi, entre A y B es que en A es la "gran lotería de la vida" la que decide quién ocupará las posiciones sociales y en B es un cuerpo de funcionarios del estado el que organiza la lotería que decidirá. ¿Es esta una diferencia de relevancia moral?

Una de las cosas que esta polémica entre Harsanyi y Diamond pone de manifiesto es que los criterios de justicia diferentes a la maximización de la utilidad social necesitan ser justificados desde una posición distinta a la que se deriva del supuesto fracaso de los modelos utilitaristas. Ciertamente, la indiferencia ética ante dos alternativas no siempre es indicativa de una incapacidad de resolver. Dos situaciones sociales pueden ser indiferentes sobre una base moral sólida. En el caso del utilitarismo esta base moral -y argumento definitivo en favor de los procedimientos aditivos- consiste en la defensa de la igual consideración de los intereses individuales. En el ejemplo de Diamond, la política I produce la misma desigualdad social que la política II, y este es el criterio que determina nuestra indiferencia sobre la justicia de ambas políticas. Y esto se fundamenta en la siguiente argumentación: si le damos igual peso -en las decisiones sociales- a los intereses de los individuos A y B, ¿qué diferencia podría establecerse entre que la desigualdad sea en favor de A o sea en favor de B?

El punto de vista que se expresa en esa argumentación es el punto de vista del individualismo -recogido como un postulado por el modelo de Harsanyi. Es una cierta interpretación de la teoría individualista de la sociedad la que fundamenta el criterio de justicia utilitarista y la que se difunde en su aplicación a todos los ámbitos en los que el utilitarismo tiene algo que decir. El individualismo informa de un estilo y tono propios a todas las intervenciones del utilitarismo.

Lo peculiar de este individualismo es ser más político y económico que, por ejemplo, moral o epistemológico (33). Se concibe al hombre abstractamente -abstraído de la sociedad- como un portador de deseos, intereses, propósitos que pertenecen de una manera fija e invariante a la naturaleza del hombre, de forma que está obligado a perseguirlos y satisfacerlos. Tales átomos humanos sin relación con nada que esté fuera de sí mismos son los sujetos políticos, dueños de sí mismos y jueces únicos de sus intereses. Son, consecuentemente, la única fuente de legitimidad de las decisiones sociales, los gobiernos o las constituciones. Es el consentimiento que cada individuo otorga, el que permite a un gobierno hacer algo por toda la sociedad. Por lo mismo, dado que en el criterio utilitarista todos los individuos cuentan como tales, éste es una forma legítima de decisión social. Así, el postulado individualista de Harsanyi enuncia que "si todos" los individuos tienen una determinada indiferencia, el individuo j -el gobierno- también ha de tenerla (34).

Desde las primeras críticas históricas al utilitarismo se señaló una objeción a esta concepción nuclear del mismo. El individualismo abstracto que fundamenta el individualismo político es éticamente deficiente. Se argumenta que, mientras que el utilitarismo trata de placeres, intereses, bienestares, etc., en justicia de lo que hay que tratar es de personas. La sensación que se tiene es que el utilitarismo maneja elementos impersonales; que el individuo es un soporte de estos elementos que el modelo introduce en sus máquinas calculadoras, pero que el propio individuo no tiene ninguna relevancia para la máquina (35). Nos parece que un modelo que se hiciera cargo de las personas no como átomos iguales, sino como personas tendría que considerarlas "no meramente como portadores de ciertos títulos, actores de ciertos papeles u ocupantes de ciertas posiciones sociales, ni como medios para lograr determinados fines, sino como a personas concretas que -por una u otra razón- portan títulos, desempeñan papeles, ocupan posiciones sociales o sirven fines" (36). Esta capacidad de dirigirse a sí mismos, de ser imprevisibles, es lo que parece negar siempre el utilitarismo a los individuos. De ahí que no exista en él una sensibilidad para situarse en la posición personal de cada miembro de la sociedad. Su punto de vista es siempre el de la globalidad.

Ahora bien, no es éste exactamente el caso del modelo de Harsanyi. En él encontramos un intento de compromiso entre la concepción tradicional, arriba criticada,

y una consideración ajena a esta tradición que reconoce más densidad a la persona que la de los solos intereses. El juicio ético que define la función de bienestar social tiene en cuenta a todos los individuos por igual como exige el individualismo abstracto; pero, los tiene en cuenta como diferentes. Cada uno es introducido en el cálculo como él personalmente considera -daños sus intereses, pero también sus derechos, necesidades y méritos- que se encontraría en el estado social que se juzga, cumpliendo el modelo la exigencia emitida por Williams de que "a cada hombre se le debe un esfuerzo de identificación", o que "habría de tratarse de ver el mundo (...) desde su punto de vista" (37). Este esfuerzo por eliminar la dicotomía individuo-persona es lo que permite a Harsanyi hacer una defensa de la regla de oro en el sentido de que tratar a las personas éticamente es tratarlas como ellos mismos se tratan. De ahí que el postulado individualista subraye esta misma característica: "Si todos los individuos son personalmente indiferentes entre dos situaciones sociales, entonces el individuo ¡ será éticamente indiferente entre ellas". Donde la relación personal-ético significa la consideración que lo social tiene de cada persona que lo constituye.

Ahora bien, lo que hace del individualismo el fundamento argumentativo de un criterio de lo justo no es propiamente su capacidad de tratar a los miembros de la sociedad como personas. Se trata más bien de la determinación sustantiva que proporciona a aquel enunciado formal con el que abríamos la sección: la justicia es tra-

tar casos iguales de modo igual. Pero, ¿qué es "igual"? La respuesta catalizadora del utilitarismo es: todos los miembros de la sociedad son igualmente individuos. Consecuentemente, ninguno de ellos podrá determinar una elección social por encima de sus iguales. Si el criterio es el bienestar de la sociedad, esto significa que es justo que no nos importe que ese bienestar sea el de Juan o el de Pedro.

En contra de las apariencias, la declaración de igualdad del utilitarismo, en el contexto del modelo de Harsanyi, no ha de ser tenida por un principio sin contenido. La consideración igual de todos los miembros de la sociedad se basa no en la afirmación abstracta de que todos los hombres son iguales, sino en la afirmación concreta de que son igualmente individuos; afirmación de unas connotaciones similares a las que descubre Williams (38) desde una óptica más próxima a Kant, pero que como en él fundamenta un mismo valor intrínseco, una misma naturaleza y mérito esencial. Por otro lado, críticas como la de Lucas que sostienen que el igualitarismo como igual consideración es meramente una redundancia de un principio general de respeto a la humanidad -y, por tanto, formal y ocioso- (39), son rebatibles dentro del modelo de Harsanyi, dado que lo que es igualmente considerado son las funciones de utilidad de los individuos que, como sabemos, reflejan cosas tan concretas como sus intereses, derechos, actitudes ante el riesgo, etc.

De todo esto se sigue que la distinción oportuna

no es entre el igualitarismo formal del utilitarismo y el igualitarismo sustantivo de los igualitaristas. La distinción relevante en las colisiones entre el utilitarismo y el principio de equidad es la que se traza entre igualitarismo como "igual tratamiento" e igualitarismo como "ser tratado igual". La distinción es de Dworkin (40) y significa lo siguiente. El derecho a ser tratado como igual es el derecho "a ser tratado con el mismo respeto y consideración que cualquiera"; por el contrario, el derecho a igual tratamiento es el derecho "a una igual distribución de alguna oportunidad, recurso o carga" (41). El igualitarismo que defiende el utilitarismo caería, pues, bajo el rótulo "ser tratado como igual" y, por consiguiente, no pretende decir nada acerca de la real distribución de la utilidad o de la renta entre los miembros de la sociedad. Sólo dice que es justa aquella distribución que

- (a) tiene en cuenta con una consideración igual a todos los implicados en la distribución, y
- (b) produce el mayor bienestar total calculado en base a las consideraciones iguales de esos miembros.

De aquí que, volviendo a la objeción de Diamond, los únicos procedimientos, reglas o criterios de distribución sean los aditivos, y en el caso concreto de las funciones de bienestar social, estas han de ser lineales. Otras consideraciones pueden ser propuestas, pero en la medida en que tratan de violar la condición (a) -directamente obtenida del postulado individualista- el utilitarismo se rebela ante ellas como defensas de la desigualdad y la in-

justicia.

IV.2 Los límites del modelo utilitarista.

El criterio utilitarista de justicia por sí mismo no aporta ninguna medida de la desigualdad. La desigualdad es el resultado justo de una distribución óptima de la mayor utilidad posible para la totalidad de la sociedad. El criterio utilitarista no es -porque no lo pretende- ni una medida de la extensión de la desigualdad, i. e., una medida objetiva de la variación relativa de la renta, ni se ocupa, normativamente, de establecer una valoración de la desigualdad de los niveles de bienestar para una renta total dada (42). No obstante, funciones de bienestar del tipo recomendado por el utilitarismo pueden formar parte de la formulación de medidas de desigualdad normativas.

Este es el caso de la medida propuesta por Atkinson (43), presentada sin más como una medida normativa, bajo la consideración de que las medidas positivas siempre incorporan juicios sociales que, por no ser explícitos, producen graves distorsiones; se recomienda, pues, su uso explícito a fin de saber en todo momento como afectan a las mediciones (44). Con esta mira Atkinson define un parámetro ξ que introduce la valoración que la sociedad da a la desigualdad de la distribución. Si tal parámetro es 0 indica que la sociedad es indiferente a la desigual-

dad; si es infinito, expresa una preocupación preferente por los menos favorecidos en la sociedad. Pero, obviamente, entre 0 e infinito son posibles todo tipo de juicios de valor social sobre cómo ha de considerarse la desigualdad. Asumida esta perspectiva, la medida trata de establecer "la proporción de la renta total actual que sería necesaria para obtener el mismo nivel de bienestar social que el actual, si las rentas estuvieran distribuidas igualitariamente" (45); la función, entonces, del parámetro ξ es definir qué es lo que la sociedad entiende por una distribución igualitaria. Siendo y_ξ la renta equivalente igualitariamente distribuida, se obtiene:

$$y_\xi = \gamma / [n U(\gamma) = \sum_{i=1}^n U(\gamma_i)]$$

Es decir, si todos los miembros de la sociedad tuviesen una renta y_ξ , la suma de los niveles de bienestar real de todos sería igual al bienestar total de la renta igualitariamente distribuida. Desde aquí se deduce -demostrando primero que y_ξ no puede ser mayor que la renta media, \bar{m} - que la medida de desigualdad sería:

$$A = 1 - (y_\xi / \bar{m})$$

En la exposición crítica y perfeccionamiento de esta medida llevada a cabo por Sen, se ha demostrado que las dificultades con las que tropieza la medida de Atkinson provienen de la aceptación y utilización por parte de este autor del marco utilitarista de las funciones de

de bienestar social.

Tal utilización conlleva, para empezar, un problema intuitivamente perceptible: bajo ciertas condiciones, la medida no es capaz de discriminar desigualdades. Por ejemplo, si la función de utilidad de la renta real total es proporcional a dicha renta, la medida de Atkinson atribuye la misma desigualdad a las distribuciones de renta $(0, 10)$ y $(5, 5)$ (46). ¿Por qué sucede esto? En primer lugar, el hecho de ser una medida puramente normativa la hace depender totalmente de la forma que se dé a la función de bienestar social. En su formulación Atkinson le da la forma de una función aditiva y, ya vimos, como con estas funciones es difícil discriminar casos en los que las utilidades totales son iguales -aunque la distribución entre sus componentes no lo sea.

Si queremos superar este problema de no discriminación, hemos de abandonar la fórmula aditiva simple de las utilidades individuales. Esta se evita exigiendo que la función sea estrictamente cóncava; esto es, exigiendo que "la media ponderada de los niveles de bienestar social de dos distribuciones de renta x e y sea igual o menor que el bienestar social de la media ponderada de ambas distribuciones" (47). Tal exigencia convierte la función en una suma ponderada de los bienestares individuales. Tal ponderación, para una renta total determinada, podría significar que una unidad de bienestar se comporte diferentemente según nos vamos acercando o alejando de los extremos de la función; de donde, distribuciones que reduzcan la desigualdad entre los puntos de la curva, tenderán a aumentar el bienestar general.

La insistente propugnación, por parte de Harsanyi, de la forma lineal de la función de bienestar social es aquí puesta cara a cara con su propia realidad: o se quiere o no se quiere valorar la desigualdad. Si no se quiere hacerlo, si sólo se pretende justificar lo que se considera un residuo de la distribución -que, a veces, crea problemas sólo por la existencia de gente exaltada e irracional-, la forma de la función bien puede ser aditiva y lineal. Pero, si nos importa la desigualdad, y estamos empeñados en encontrar una medida que discrimine distribuciones, tenemos que abandonar la linealidad por la concavidad, introduciendo ponderaciones. En definitiva, aún siendo una exigencia débil y general, la concavidad de las funciones de bienestar social es el exponente de una tendencia en el modelo a la igualdad, tendencia que es, como vemos, inexistente en el modelo utilitarista.

Ahora bien, aunque exijamos la concavidad estricta, la función de bienestar social sigue siendo una suma de elementos individuales de bienestar. Es en este tema donde encontramos la raíz última, definitoria y caracterizante del modelo utilitarista. Esta cuestión fundamental, conocida como la de la separatividad aditiva (48), consiste en la exigencia de que todos los componentes individuales del bienestar social sean juzgados separadamente de los componentes del bienestar de otros individuos. De aquí que luego no haya otro camino que la suma pura y simple del bienestar correspondiente a los diferentes individuos (49).

El núcleo filosófico de la separabilidad aditiva es, como se habrá intuido, el individualismo utilitarista que en ella cobra concrección como la exigencia de que los juicios de bienestar social -y, en general los juicios de valor- han de estar basados única y exclusivamente en la comparación de unidades de bienestar, nunca de niveles. Cuando el observador imparcial del modelo de Harsanyi elabora una función de bienestar social lo que realiza es una comparación de ganancias y pérdidas de las diferentes personas -"la persona i gana más con este cambio de lo que pierde la persona j"-, sin preocuparse en lo más mínimo de cómo queden situadas las personas en el orden del bienestar; i. e., le son extraños los juicios del tipo: "la persona i está mejor que la persona j".

Esta despreocupación es lo que han denunciado siempre los críticos del individualismo cuando han destacado la insuficiencia de la consideración de los hombre como mónadas aisladas que conforman una sociedad -no una comunidad-, pero que no parecen ser en sí mismos sociedad. Prototípica es, en este sentido, la crítica de Marx a Bentham, cuando insiste (en la línea de las "Tesis sobre Feuerbach") en que el dato primario a tener siempre en cuenta es la naturaleza social del hombre. Lo que las argumentaciones de los críticos del individualismo suelen destacar son dos líneas de desafueros. En primer lugar, el individualismo abstracto "forma la base de una determinada visión ideológica, de una cierta clase de sociedad y sus relaciones sociales" (50), y precisamente de una ideología en la que las consideraciones igualitarias esta-

rían descartadas como irrelevantes. Pero, en segundo lugar, "representa una visión primitiva y asociológica, o presociológica, de la naturaleza del individuo" (50) que conduce a una inoperatividad efectiva en los casos en que, como hemos visto, al hombre le importa más que su ganancia o pérdida, cuál sea su posición dentro del conjunto de las posiciones sociales, puesto que de ello puede depender la propia posibilidad de su dignidad y autorealización.

Junto a esta crítica general, hay otra más específica del supuesto básico de la separabilidad aditiva. En los casos en que el dato relevante sea la comparación de unidades de utilidad, ciertamente no habrá más problema y las medidas que incorporan funciones de bienestar utilitaristas son las adecuadas. El problema aparece cuando las situaciones conllevan la relevancia de la comparabilidad tanto de unidades como de niveles, y en las que la aplicación de este tipo de medidas inutiliza toda consideración de niveles (y, con ello, de consideraciones igualitarias). ¿Cómo decidirse, entonces?

Sen indica que la propia noción de comparabilidad resuelve el dilema (51). Las comparaciones necesarias para los juicios de distribución son aquellas que incorporen un elemento "como si"; este es el caso de las que hace el observador imparcial que se pone en la piel de cada individuo y juzga cómo estaría en cada estado si fuera él; de forma que el juicio que emite tiene la siguiente forma: "Es preferible ser el individuo i en el estado x que el individuo j en el estado y ". Pero, esta compara-

ción lo que refleja, antes que una comparación de ganancias y pérdidas, es una comparación de estados sociales. Así, lo que obtenemos es una ordenación de estados del tipo

$$(x,i) R (y,j) \quad .$$

Parece, entonces, evidente que las comparaciones de niveles son las básicas y "sólo si, además, se satisfacen algunas características adicionales (como la "independencia"), también serán comparables las diferencias en una escala cardinal utilizable interpersonalmente" (52). De aquí que, en aquellos casos en los que sean comparables niveles de bienestar, no sea defendible la utilización de medidas utilitaristas.

Algo, sin embargo, tiene que decir el utilitarismo sobre esto. Harsanyi ha argumentado contra Sen (53) que, en el fondo, lo que las medidas ponderadas de desigualdad pretenden es tratar desigualmente a las personas; más exactamente -y de acuerdo con la referida distinción de Dworkin-, lo que pretende es tratarlas como desiguales. Se pone de nuevo sobre el tapete la paradoja que siempre denuncia el utilitarismo en contra del igualitarismo: la introducciones de presiones hacia la igualdad discrimina entre distribuciones que el utilitarismo califica de igualmente preferibles -y, según su criterio, de igualmente justas-, al precio de considerar relevantes otras cosas que hacen discriminaciones no justificadas entre los individuos. De aquí, concluye el utilitarismo que el igualitarismo es desigualitario, en la medida en que no da

el mismo peso a todos los individuos. Harsanyi va más allá y defiende que la única forma de igualitarismo aceptable en las cuestiones de elección social -la única que respeta la racionalidad bayesiana- es la defendida por el utilitarismo al tratar a todos los individuos como iguales en la elaboración de los juicios sociales.

La cuestión que vamos a discutir ahora no es si el igualitarismo es en realidad desigualitario, sino si el utilitarismo puede verdaderamente defender que en su modelo se trata a las personas como iguales. Si reflexionamos sobre cómo se desarrolla el núcleo individualista del utilitarismo -la condición de separatividad aditiva- en el criterio de la búsqueda del mayor agregado de felicidad, encontraremos que hay conclusiones muy inconvenientes para esa defensa.

Ha sido Dworkin quien ha mostrado las consecuencias poco igualitarias del utilitarismo, utilizando para ello un instrumento muy eficaz: la distinción entre preferencias personales y preferencias externas (54). El material, como sabemos, de las funciones de bienestar social son las preferencias individuales, pero estas preferencias pueden reflejar una preferencia personal "por disfrutar de ciertos bienes u oportunidades", o bien una preferencia motivada externamente, consistente en la preferencia "por la asignación de bienes u oportunidades a otros, o ambas cosas" (54). El utilitarismo, y especialmente el utilitarismo de preferencia de Harsanyi, se define a sí mismo como interesado únicamente en las preferencias

personales, espontáneas y más o menos egoistas de los miembros de la sociedad. Si esto se cumple, se puede tratar a todas las personas como iguales.

Ahora bien, lo que la argumentación de Dworkin ha puesto de relieve es la imposibilidad de aislar puras preferencias personales; estas se dan siempre mezcladas, de una manera u otra, con preferencias externas. El efecto de esta mezcla es que las preferencias personales no son ya exactamente decisivas. La preferencia personal de i tendrá más o menos peso bajo la condición de que el individuo i considere, o no, que él estaría mejor si el individuo i viera satisfecha esa preferencia; como lo dice en toda su crudeza Dworkin, "(...) la probabilidad de éxito que tengan las preferencias de un sujeto cualquiera no sólo dependerá, entonces, de las demandas que las preferencias personales de otros impongan sobre recursos escasos, sino del respeto o del afecto que estos otros tengan por él o por su medio de vida" (55). Si así sucede, si las preferencias externas adjudican peso a las preferencias personales, ya no es verdad que a todos los individuos se les da un peso igual; no es verdad sencillamente que todos sean tratados como iguales. Pero, lo más grave, como consecuencia de ello, es que desaparece la justicia -fiada por el modelo completamente a este "tratar como iguales"- de las aplicaciones del criterio utilitarista. Ciertamente, la desigualdad resultante de la elección de distribuciones que maximiza el bienestar de la sociedad como un todo, carecen de la justificación que les proporcionaba el cumplimiento de lo que el utilita-

rismo consideraba lo sustantivo de la definición de justicia. Con ello, las elecciones utilitaristas se han quedado sin fundamento.

De todos los casos que presenta Dworkin donde este problema se presenta con mayor nitidez es en las situaciones de discriminación por motivos de raza. Una sociedad compuesta por miembros con una fuerte aversión por una minoría tendrán todas sus preferencias personales impregnadas de preferencias externas en favor de los miembros de su propia raza. Aplicar en esta sociedad el modelo utilitarista de elección social es condenarse a obtener con toda seguridad resultados injustos con respecto a esa minoría (56).

Esta argumentación de Dworkin, finalmente, nos es útil para mostrar en qué consisten las principales cuestiones que un modelo de fundamentación de juicios sociales justos tiene que resolver. Hemos visto que el criterio utilitarista se queda sin poder ofrecer una fundamentación porque no es capaz de asegurar el trato como iguales a todas las personas. Con ello, el camino intentado por el utilitarismo de ligar trato igual y trato como igual por medio de la subordinación del primero al segundo se muestra ineficaz en el orden de la fundamentación. Tenemos, por tanto, de nuevo dos cuestiones separadas. En primer lugar, la exigencia de justicia pura de tratar a las personas como iguales; y, en segundo lugar, la cuestión de justicia distributiva de tratar a las personas igualmente al distribuir renta, bienestar, utilidad, etc..

Ahora bien, si es verdadera la denuncia del utilitarismo de que el igualitarismo trata a las personas como desiguales en el intento de distribuir más igualmente, el reto que a esta filosofía se presentará, al tratar de responder a aquellas dos exigencias, se concretará en aportar una doble justificación. En primer lugar, la justificación del hecho de que las personas sean tratadas como desiguales; en segundo lugar, una justificación de la desigualdad de las distribuciones. De ello nos ocuparemos en lo que sigue.

IV.3 El modelo de Sen.

IV.3.1 La defensa del igualitarismo.

Sen parte de los resultados de Atkinson para formular un modelo más propenso a la igualdad, o a la consideración de la igualdad como un criterio junto a otros. Pero, sobre todo, y en primer lugar, le sirve para formular una medida de desigualdad más adecuada a la noción de desigualdad.

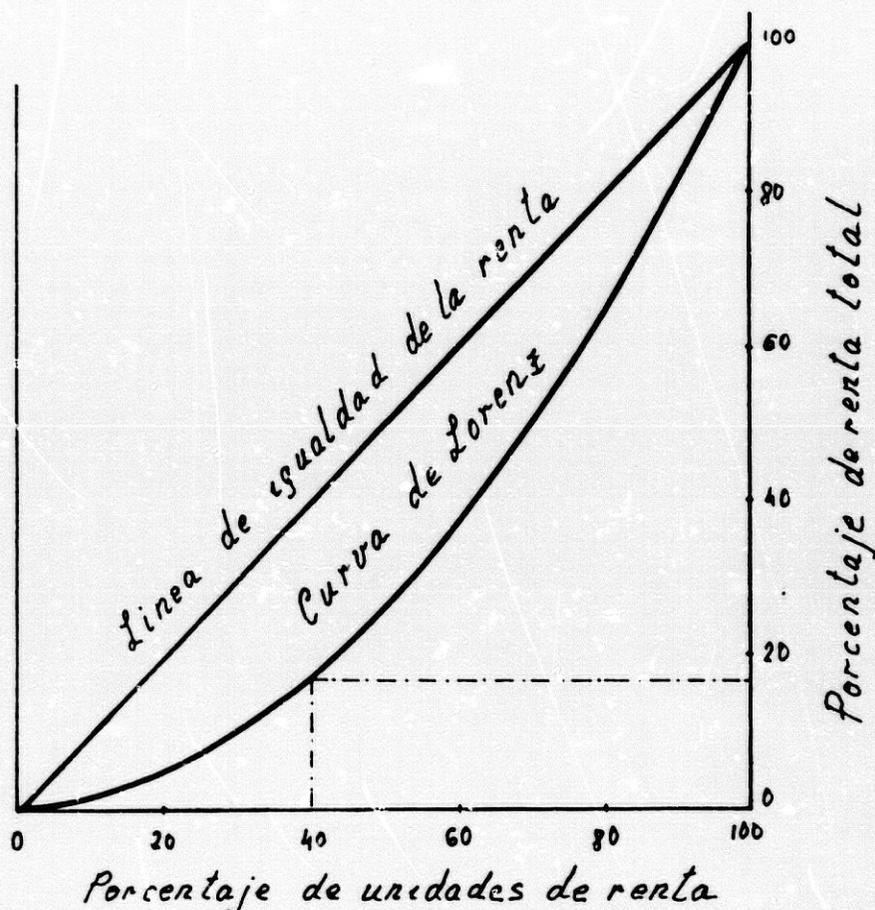
Lo característico de los juicios sociales, piensa Sen, es que no interpretan todas las alternativas, de forma que nunca producen una ordenación completa de ellas. En lenguaje estricto, se trata de que los juicios de valor son cuasi-ordenaciones, no ordenaciones (57). La diferencia es técnica, pero es útil anotarla. Significa que a una relación binaria, para ser una ordenación, tiene que cumplir las propiedades de transitividad, reflexivi-

dad y completitud; para ser una cuasi-ordenación, sólo tiene que ser reflexiva y transitiva. Una cuasi-ordenación no establece su relación sobre todas las alternativas, algunas de ellas quedan fuera de la relación.

Ahora bien, ¿por qué Sen considera que la forma de los juicios de valor es la cuasi-ordenación? La respuesta es intuitivamente simple. La manera usual con que se presentan los juicios de valor es la siguiente: "x es más A que y" y "x es más A que z"; pero, al mismo tiempo, no podemos decir nada sobre la relación de las alternativas y y z (piénsese, por ejemplo, en la relación "más adecuado que" según las reglas de cortesía). Sen indica que una buena parte de las dificultades con que se encuentran las medidas de desigualdad proviene de que siempre definen relaciones para todas las alternativas -mientras que la noción de desigualdad sólo exige cuasi-ordenaciones-, observándose en todas ellas "ciertos resultados algo absurdos" (58).

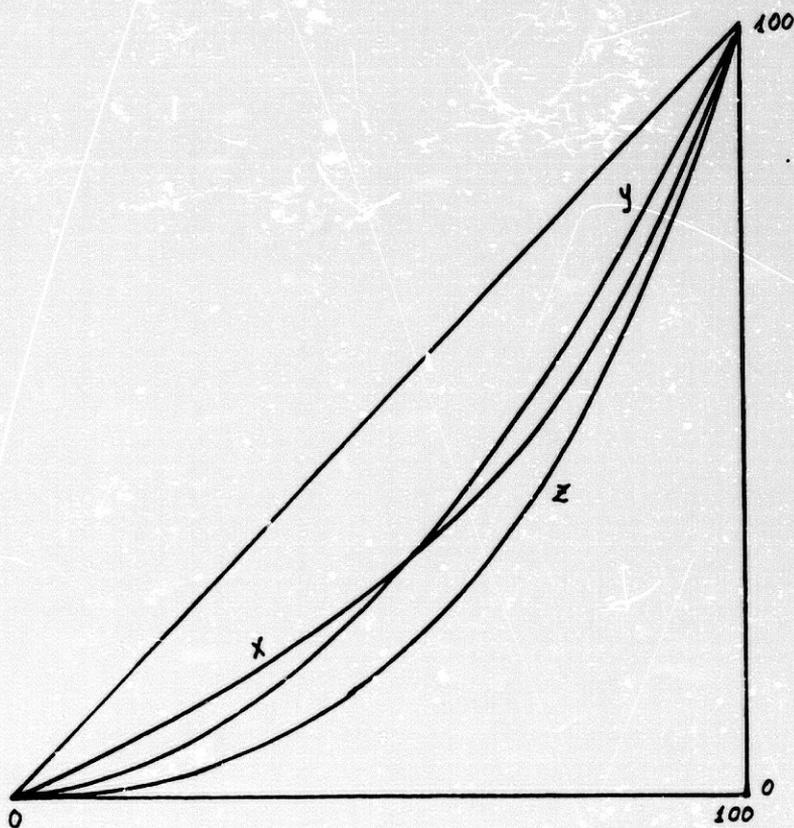
Una medida muy utilizada entre los economistas para la desigualdad es la curva de Lorenz. Con ella se establece la proporción de renta real recibida por los distintos tantos por ciento inferiores de unidades de renta. Su forma típica puede verse en la figura de la página siguiente.

La curva se convertiría en una diagonal (línea de igualdad de la renta), si el 10 % de la renta total correspondiese a cada 10% de la población. Usualmente, sin embargo, la curva de Lorenz se encuentra por debajo de



la diagonal, y su cercanía a ésta sirve para calcular la magnitud de las diferencias de renta. Por lo demás, la curva de Lorenz no es una medida normativa; es una medida objetiva que indica la magnitud de la dispersión de la renta y, por consecuencia, no produce un juicio social sobre la justicia o la injusticia de la desigualdad. Un juicio tal tendría que apoyarse, posteriormente, sobre una consideración de si la magnitud de la desigualdad refleja exactamente las diferencias de necesidades, trabajo, periodos de formación, etc. (59).

Lo interesante de la medida de Lorenz es que no exige la completitud en las ordenaciones de las alternativas. En la gráfica siguiente puede verse que mientras la distribución z es más desigual que la distribución x y también más desigual que la distribución y , de las distribuciones x e y no se puede decir que una sea más desigual que la otra.



A partir de esta situación reflejada por las curvas de Lorenz, Atkinson (60) ha demostrado un teorema muy interesante para la medición de la desigualdad. Partiendo de una función de bienestar social de la forma siguiente:

$$W(y) = \sum_{i=1}^n U(y_i)$$

en donde el bienestar social es equivalente a la suma de las funciones de utilidad individuales -que pueden ser reformuladas, según Sen, de forma que sean funciones estrictamente cóncavas de renta y_i (61)- demuestra que

$$W(x) > W(y) \iff x \prec y$$

Es decir, sin saber exactamente cuál es la función de utilidad individual empleada, se puede decir que si la curva de Lorenz de la distribución x está incluida en la curva de Lorenz de la distribución y -para una renta total igual en ambas distribuciones-, los niveles de bienestar de la distribución x son mayores que los de la distribución y , y al contrario.

Para la defensa del igualitarismo que pretende Sen con su modelo este resultado es muy importante: "El gran atractivo del resultado de Atkinson es que nos permite clasificar los niveles de desigualdad de las distribuciones en términos de los niveles de bienestar social, aunque no se conozca la función de utilidad exacta a escoger" (62). El problema es que este resultado de Atkinson está demostrado para funciones de bienestar social del tipo utilitario aditivo que, como ya se señaló en las secciones anteriores, sólo son capaces de actuar en un restringido tipo de situaciones -donde son posibles las comparaciones de unidades. Sen se ha dedicado, naturalmente, a demostrar que este resultado es extensivo a funciones no

aditivas. Uno de los pasos que da en este proceso de generalización es especialmente interesante para nosotros. Consiste en la demostración de que las funciones de bienestar social que hacen posible el resultado de Atkinson no tienen por qué ser obligatoriamente individualistas (63).

El bienestar social, argumenta Sen, puede pensarse en términos no individualistas y, de hecho, a veces los que tienen que efectuar juicios distributivos se ven obligados a hacerlo; por ejemplo, cuando, como en el caso de las sociedades racistas, no se pueden tener en cuenta las preferencias de los individuos que darían lugar a situaciones injustificables para la minoría discriminada. O, simplemente, cuando no se tiene información suficiente sobre las funciones de utilidad individuales (64). En cualquier caso, Sen recomienda una función de bienestar social no aditiva e individualista en la forma

$$W = F(y_1, \dots, y_n)$$

que, naturalmente, puede tomar una forma individualista, si es necesario, del tipo

$$W = G [U(y_1), \dots, U(y_n)]$$

puesto que ésta es un caso especial de aquella. Lo importante, en todo caso, es que la elección de una u otra forma de la función de bienestar social dependerá de un juicio de valor del que la hace; dependerá de que cantidad

de tendencia hacia la igualdad queramos imprimir al modelo.

Esto queda totalmente explícito en la argumentación sobre el debilitamiento de la exigencia de concavidad estricta. La cuestión es: ¿qué es lo que se necesita para incorporar el sesgo igualitario de los juicios distributivos? (64) La respuesta de Sen es que no es necesario que la función de bienestar sea estrictamente cóncava, sino que basta con que sea estrictamente cuasi-cóncava.

Las diferencias entre estas dos condiciones, por más técnicas que sean, son relevantes para nuestro tema: "La cuasi-concavidad estricta significa que al aumentar el nivel de renta de un individuo, dados los niveles de renta de los demás, se asigna una importancia relativa cada vez menor al nivel de renta cuya renta ha aumentado" (65). La imposición de esta exigencia es una presión débil y general en toda la curva hacia la igualdad; pero, suficiente para que la medida vaya corrigiendo las distorsiones que la elevación de la renta de los más favorecidos introduce en la consideración de la renta de los menos favorecidos.

Una vez discutidas estas formas de generalización del resultado de Atkinson para las curvas de Lorenz, se obtiene la siguiente formulación general:

Sea F una función de bienestar social simétrica y estrictamente cuasi-concava, si para dos distribuciones diferentes x e y con la misma renta total,

$y \succ x$, $F(y) > F(x)$, y si $y \succ x$ no es válido, para cierta F , $F(y) \leq F(x)$. (66).

Este resultado que es más débil que el de Atkinson, pero más general, se encuentra con algunos problemas que inciden en la naturaleza de los juicios sociales sobre la desigualdad. Uno de ellos consiste en que el modelo opera bajo el supuesto de que el número de los individuos de las distribuciones a comparar son iguales. Claramente, este supuesto es poco realista y es necesario ampliar el resultado anterior a casos en que la población es variable. Ello se consigue introduciendo un Axioma de simetría de la población (67).

Un mismo tipo de problema se presenta ante las variaciones de renta media; y no parece que un axioma de simetría para la renta pueda ser introducido, "ya que el bienestar puede no ser homogéneo respecto del tamaño de la renta" (68). Ello hace surgir la dificultad de que la medida de desigualdad tenga que operar sin referencia a la magnitud de la renta. Mas, entonces, o bien garantizamos que los niveles de bienestar no sufren distorsiones por la introducción de una escala arbitraria que multiplique por una constante la renta, lo que permitiría generalizar nuestros juicios sobre las distribuciones; o bien, si no podemos ofrecer esa garantía -y muchas veces no se puede por la sencilla razón de que la función de bienestar social puede variar con la escala utilizada-, tendremos que "incorporar algún axioma de simetría para la renta que pueda no estar especialmente justificado" (67),

con lo que nuestros juicios quedarán mermados en su autoridad.

Lo que de nuevo aquí se muestra es el amplio margen que la utilización de las curvas de Lorenz deja a los propios puntos de vista del que ejecuta la elección. Ciertamente, la utilización de las curvas de Lorenz constituyen un instrumento descriptivo muy sólido. Nos dicen que si la curva de distribución x está incluida en la curva de distribución y , x es más igualitaria que y , en razón de que haciendo una redistribución de ricos a pobres en y , estaríamos más cerca de x . Pero, si este pone unos límites estrictos a los juicios de valor, aún deja mucho margen para que estos se produzcan muy diversamente. Y una de las principales causas es la ya señalada no homogeneidad bienestar-renta, que puede provocar el que, aunque en términos de renta la distribución x sea más igualitaria, la distribución y lo sea en términos de bienestar. Ello, según Sen, obliga a considerar los juicios sociales sobre la desigualdad como "juicios no imperativos" (69), en el sentido de que ofrecen una recomendación para la acción no definitiva u obligatoria, puesto que muy bien puede aparecer un grupo de razones en contra -por ejemplo, la consideración que damos a la determinación de la renta en el bienestar en las distribuciones alternativas. Un amplio margen a la deliberación se deja a los electores para que expresen las razones que apoyan o contradicen esos juicios sociales (70).

Es este reconocimiento por parte de Sen de la no

simetría renta-bienestar (que abre ese amplio campo a la ponderación personal -no por ello arbitraria) lo que permite la más fuerte defensa del igualitarismo por parte de la teoría de la elección social. Ciertamente, además de la descripción de la desigualdad, al proponer una discriminación de distribuciones según un principio de equidad, Sen nos ofrece un criterio de valoración de la desigualdad. Tal principio tiene la forma de un axioma que han de satisfacer las funciones de bienestar social y permite seleccionar aquellas funciones que dan más consideración al sector más deprimido de la distribución.

El Axioma de Débil Equidad (WEA) se define del siguiente modo:

"La persona i tiene un nivel de bienestar inferior al del individuo j para cada nivel de renta individual. En este caso, al distribuir un total dado de renta entre n individuos incluyendo a i y j , la solución óptima ha de ofrecer a i un nivel más elevado de renta que a j " (71).

Este requisito es poco exigente, puesto que en ningún caso indica qué cantidad habría de ser transferida al individuo peor situado, y una cantidad mínima satisfaría el axioma. Por otra parte, "indica una dirección del ajuste" y, siendo condición necesaria, no es suficiente por sí mismo para alcanzar la igualdad de la distribución del bienestar (72).

Lo decisivo del WEA es que permite incorporar en la elaboración del juicio de desigualdad la consideración de criterios diferentes al de maximización del bienestar.

El individuo de menor bienestar puede serlo en virtud de sus mayores necesidades, o de sus merecimientos, o quizás sus derechos. La introducción de este axioma conlleva el que la medición de la desigualdad pase de ser una mera medida de la dispersión de las distribuciones a ser una comparación entre una distribución ideal y la distribución real. El juicio sobre la desigualdad indica el acercamiento o alejamiento de la distribución real con respecto a aquella distribución ideal que se realiza bajo criterios de necesidades, merecimientos, etc. (73).

El análisis de Sen se concentra en el criterio de las necesidades, puesto que es claramente el que exige más directamente la equidad de las distribuciones (74). La introducción del WEA viene exigida por la disimetría entre renta y bienestar, y a su vez hace saltar una opinión muy extendida entre los economistas sobre la simetría de las necesidades de todos los individuos (75). Sobre esta opinión descansaba la idea de que si a un individuo de mayores necesidades transferimos más renta, su nivel de bienestar será mayor que el de menos necesidades. Esto ni siquiera intuitivamente parece verdad. Véase que en el marco de las comparaciones interpersonales se diría que es preferible ser la persona i con menos necesidades (una buena salud) que j con más necesidades (un minusválido). Y, si es así, lo que se recomienda con una transferencia de renta a j es que este pueda llegar a tener un nivel de bienestar similar al de i (76).

El WEA es, pues, sensible a estas diferencias y ca-

paz de recomendar estas redistribuciones de renta en favor de una igualdad de bienestar. No obstante, lo problemático no es hacerse cargo y disponer un mecanismo que pondere las necesidades, sino más bien la propia determinación de estas necesidades en los procesos de decisión. La pregunta crucial es: "¿Se puede realmente identificar una mayor necesidad de forma convincente?" Y la respuesta que da Sen es bastante matizada: única y exclusivamente en los casos en que se puedan realizar comparaciones interpersonales de niveles de bienestar (76). Veamos un caso propuesto por Sen (77).

Sean dos distribuciones de renta con un total idéntico, x e y , para un conjunto n de individuos que son simétricos en todos los aspectos, excepto que el individuo 1 -por trabajar en una mina- tiene condiciones más duras de trabajo que los individuos 3 a n , y el individuo 2 trabaja en condiciones mucho más agradables que cualquiera del resto de los individuos. Si x es una distribución de renta completamente igualitaria, e y da más renta al individuo 1 y menos a 2 que al resto, ¿qué distribución elegiremos? El WEA recomendará satisfacer las desigualdades y , por tanto, determinará que y es preferible a x . Pues bien, este juicio sólo se justifica si en el sistema de las comparaciones interpersonales aparece que es preferible ser el individuo 2 al individuo 1, dado un mismo nivel de renta; lo cual no proviene de que ambos obtengan, ex hypothesi, el mismo bienestar de la misma renta. Antes bien, ambos tienen una función de bienestar diferente en

virtud de una determinación que influye en ésta y que no proviene de la renta -en este caso, las condiciones de trabajo. Consecuentemente, decir que es preferible ser el individuo 2 al individuo 1 es la única manera de detectar necesidades como una base suficiente para recomendar distribuciones no igualitarias de renta en favor de distribuciones igualitarias de bienestar.

Mas, ¿y si las comparaciones interpersonales no son posibles? El modelo de Sen se ve obligado a probar que el igualitarismo es un criterio óptimo incluso cuando no se conozcan estas diferencias individuales. Formalmente, demuestra (78) que, cuando no se conocen las diferencias, se puede diseñar una estrategia minimax bajo incertidumbre bajo la cual la única manera de maximizar el nivel mínimo de bienestar social es recomendando una distribución igualitaria (79).

Obtenemos así un doble criterio. Cuando operamos en circunstancias de certidumbre sobre las diferencias individuales, y podemos comparar los estados sociales de los individuos, utilizamos requisitos como el WEA. Pero, allí donde operamos en la ignorancia de tales diferencias, la opción es siempre a favor de una distribución igualitaria de la renta. De este modo, se recomienda la desigualdad en los casos en que podemos conocer las variaciones de factores que inciden en el bienestar; pero, se recomienda la igualdad estricta para un nivel mínimo de bienestar en los casos en que no los conocemos. Por lo demás, los dos criterios no son contradictorios, puesto que ambos

pretenden la igualdad en el bienestar (80).

IV.3.2 La fundamentación igualitarista.

De lo expuesto se sigue que el modelo de Sen responde a la pregunta por la igualdad sustantiva de la justicia - ¿qué es tratar casos iguales como iguales? - con el postulado del derecho a igual bienestar por parte de todas las personas a las que afecta una distribución. Con ello parece querer situarse en una posición intermedia entre la justicia entendida por el utilitarismo como el derecho a ser tratados como iguales y la justicia como derecho a un trato igual en la distribución de los bienes. Ciertamente, la proclamación de un derecho a un bienestar igual incorpora ese elemento de imparcialidad del utilitarismo en la medida en que se reconoce que todos tienen derecho a un mismo nivel de bienestar como una cuestión de principio y, por consecuencia, ese derecho es igual para todos. Pero, incorpora también una tendencia a prescribir un cierto tipo de distribuciones: aquel que maximice la igualdad de los niveles de bienestar. Sin precisar qué distribuciones se han de realizar, marca un criterio para juzgarlas: serán más justas aquellas que satisfagan el derecho igual a un bienestar igual.

En el orden de la fundamentación, la cuestión a la que tiene que responder el igualitarismo antes que a ninguna otra es a la de la propia fundamentación de este de-

recho: ¿realmente existe un derecho al bienestar para toda persona que vive en una sociedad? Quizás se pueda defender tal derecho en la medida en que incorpora el derecho a ser tratado como igual, que puede ser considerado el derecho primordial (81). Mas, por cuanto el derecho al bienestar dice más que la mera igualdad de tratamiento, se requiere una argumentación un tanto distinta.

El igualitarismo, en un primer momento, podría aceptar como fundamento de este derecho una argumentación basada en el igual valor intrínseco de todos los hombres. Suelen señalar, sin embargo, los críticos del igualitarismo que decir que los hombres son iguales en tanto que hombres no es decir mucho; y, sobre todo, no es decir lo suficiente para fundamentar un derecho al bienestar igual. A pesar de lo cual B. Williams ha mostrado que se puede partir de ahí para demostrar que la "humanidad común" es un supuesto no trivial que reúne todas las características de un fundamento y que, como tal, puede utilizarlo el igualitarista.

En una extensa argumentación Williams establece el contenido de esta aparente trivialidad que es afirmar que los hombres son iguales qua hombres. Describe este contenido, por una parte, en base a "la capacidad de sentir dolor, tanto por causas físicas inmediatas como por diferentes situaciones presentes a la percepción o el pensamiento, y la capacidad de sentirse afectado por otros -y las consecuencias de ello- junto con la frustración de este afecto por la pérdida de su objeto, etc." (82); y, por otra parte, en base a las capacidades morales que

nos muestran a los hombres iguales en tanto que agentes con intenciones y propósitos, además de conscientes de sí mismos y del mundo en que viven (83). Así se rescata de la perogrullada el contenido de la noción de humanidad común; pero, lo que le da fuerza de fundamento a esta noción no es la riqueza y persuasión de lo que nombra, sino su capacidad de constituirse en una razón para una exigencia moral.

Reconduciendo un poco la argumentación de Williams -centrada en la discusión de problemas especiales-, podremos intentar demostrar la validez de tal pretensión. Podría, no obstante, argumentarse en su contra que, aún reconociendo que todas esas características comunes en todos los hombres son decisivas para la fundamentación de un derecho, otras características de la humanidad son más relevantes y que éstas, por no ser comunes a todos los hombres, justifican un trato desigual. Esta proposición sería, sin embargo, más bien irracional. Según Williams, implica una distinción entre las razones por las que los hombres habrían de ser tratados de un cierto modo y las razones por las que podrían conseguir ese tratamiento. Una argumentación como la anterior reconocería que la "humanidad común" es una razón por la que los hombres tendrían derecho a ser tratados como iguales, pero que dicha razón no tiene fuerza operativa. Ello quizás conllevaría el darle primacía a razones menos fundamentales, pero históricamente más decisivas y, a esa luz, aparecerían más bien como racionalizaciones de un interés político (84).

Tal situación sería claramente irracional por el propio hecho de que no se concede status operativo a lo que en cualquier época o situación pertenece a todos los hombres como una razón para la acción; sería "una situación insuficientemente controlada por la razones y, de aquí, por la razón misma" (85). La humanidad común -la capacidad de sentir y afectarse, las capacidades morales, la capacidad de autoreflexión- por razón de su universalidad es fuente primordial de demandas morales; y, en tanto que tal, exige el igualitarismo, ha de reconocersele el status de razón -nominal y efectiva- en los procesos de decisión moral, de un modo que no deja resquicio a valoraciones subjetivas.

Supuesto esto, el igualitarismo puede fundamentar el derecho a ser tratados como iguales como un derecho moral de una naturaleza especial: un derecho moral universal (86). Dada la validez universal de su fundamento sería extraño, ciertamente, que no originara derechos que todas las personas tendrían en todas las situaciones. Ahora bien, ¿es de este tipo de derechos el derecho al bienestar igual? ¿Es suficiente la común humanidad para fundamentar un derecho que parece exigir no sólo la igualdad de trato, sino la igualdad en algo que, probablemente, dependa de las circunstancias sociales y económicas de una sociedad como lo es el bienestar social? Y, de nuevo, ¿existe realmente un derecho moral -en el sentido definido- al igual bienestar?

Argumentaciones en contra no faltan. Pueden establecerse, como ha hecho Cranston (87), algunos test para

saber qué tipos de derechos de aquellos incluidos en la "Declaración universal de los derechos humanos" pasan la prueba y pueden llamarse con legitimidad derechos morales universales. En primer lugar, se puede proponer un test de "practicabilidad": "Si es imposible hacer una cosa, es absurdo demandarla como un derecho" (88). Tal prueba es salvada por el derecho a la vida y similares, pero claramente no lo hace el derecho al bienestar si, por ejemplo, este se entiende como derecho a seguridad social, o a vacaciones pagadas, o como derecho al trabajo. Ciertamente, en este mundo hay un buen número de países cuyos gobiernos no poseen los recursos necesarios para garantizar estos derechos. Tales derechos aparecen como derechos sociales y económicos que un país debe tener como meta conseguir. Pero que, obviamente, no se los puede demandar sobre la misma base que los derechos morales.

Otro test podría ser el de la propia universalidad. Muchos de esos derechos al bienestar no son más que derechos de una clase de personas que ocupan una determinada situación social o viven en sociedades particulares. Tal sería el caso del derecho a unas vacaciones pagadas, derecho que sólo tienen aquellos que están empleados (89). O el propio derecho al trabajo, que sólo pertenece a los que viven en estados capaces de pleno empleo.

Quizás pudiera argumentarse que estos derechos sociales y económicos son del mismo tipo que otros derechos humanos, como el derecho a la libertad y a la vida, puesto que ambos constituyen un conjunto de ideales que todas las sociedades quieren alcanzar (90). La respuesta legítima

de Cranston a este tipo de argumento es contundente: "Un ideal es algo que puede pretenderse, pero que no puede, por definición, conseguirse inmediatamente. Un derecho por el contrario, es algo que puede ser, y desde un punto de vista moral ha de ser, respetado aquí y ahora" (91).

Williams tiene razón al decir que existen derechos que pertenecen a la propia naturaleza del hombre por su mero ser hombre, y que son anteriores a todo pacto social. Desde ese momento, desde que es hombre, los tiene y son ya ineludibles. Pero, este no es el caso de los derechos económicos y sociales; tales derechos se reclaman desde la base de la socialización y democratización de los derechos en una sociedad constituida (92). Consecuentemente, tratarlos como originados en la propia humanidad común es confundir la naturaleza y noción de los derechos morales con la de estos derechos puramente legales; y, finalmente, es dar razones en favor de concepciones positivistas a la manera de Bentham que hacen imposible la defensa de los derechos morales básicos.

El igualitarismo puede sentirse impotente ante esta argumentación. Pero, alguna defensa puede oponer con éxito. En primer lugar, se puede señalar una cuestión de definiciones. En la anterior argumentación se da por supuesto que el bienestar no es otra cosa que el conjunto de bienes y servicios que un Estado del Bienestar puede garantizar. En este sentido de bienestar está claro que no puede existir un derecho moral al bienestar, sino que no hay más derecho que el que instituya -o pueda instituir- una sociedad económicamente rica. Sin embargo, no

es este el sentido que se da a la noción de bienestar en los modelos económicos igualitarios y en las discusiones filosóficas.

El bienestar, en estos contextos, es más bien aquello que se consigue con la obtención de determinados bienes y que constituye la satisfacción de una preferencia (93). Su noción es diferente de la del conjunto de bienes y servicios que la sociedad puede proporcionar. Estos pueden aumentar o disminuir el bienestar -individual o colectivo-, pero ellos mismos no son bienestar, del mismo modo que el conjunto de cosas que dan placer no son la felicidad. Entre el bienestar y las cosas que lo producen puede decirse que hay una relación de medios a fines.

A pesar de la sugerencia anterior, hay que evitar hacer equivalentes bienestar y felicidad. Ambos términos no son sinónimos. Siguiendo a vonWright (94) podemos trazar algunas diferencias fundamentales entre estos conceptos. Por una parte, representan dos tipos diferenciados de bien. La felicidad no tiene nada que ver con el beneficio; está ligada al placer, el disfrute y a nociones similares. Contrariamente, el bienestar se dice de cosas beneficiosas o dañinas, y está ligado a las nociones de deseo (want) y necesidad. Por otra parte, en conexión con estas características, se puede señalar que al bienestar no le importan ni los antecedentes causales ni las consecuencias; se desea x porque se cree beneficioso, sin más. No así la felicidad que es el resultado de un proceso, un estado que puede ser perdido y obtenido en el tiempo. Por todo ello, indica von Wright que el bienestar es una con-

dición en el camino de la felicidad.

Sobre esta base, el igualitarismo puede defender que si bien no tenemos derechos a los medios para el bienestar más que en los términos que reconozca la legislación, o las posibilidades económicas de una sociedad, sí que tenemos un derecho absoluto al bienestar en cuanto derecho a conseguir las cosas que preferimos. O, mejor, como derecho a satisfacer las preferencias de aquello que, como promedio, en una determinada sociedad se puede conseguir.

Mas, lo que esta condición parece indicar es que un derecho así sigue siendo más un derecho social y económico que un derecho moral. Lo que el igualitarismo necesita probar no es que exista un derecho social al bienestar, sino que existe un derecho moral al bienestar que, si bien en sus niveles puede variar de una sociedad a otra, es un derecho igual para todos a un bienestar igual.

Para satisfacer esta exigencia el igualitarismo tendría que proponer una argumentación que, añadida a la fundamentación en la humanidad común, nos convenciera de que las cualidades esenciales del hombre -la autorealización- no podrían ser preservadas y mantenidas a menos que se garantizase un mínimo de bienestar a sus portadores.

Una argumentación así ha sido desarrollada por G. Vlastos; nosotros, sin embargo, seguimos la de S. I. Benn por ser más generalizable (95). Según este autor la cuestión a responder es: "¿Qué es lo que tienen los seres humanos tal que ser negligente con su bienestar (well-being) puede originar cuestiones de justicia y derechos, y no meramente de bondad moral?" (96).

Obviamente, qua hombres, tenemos que admitir que cada una de las características anunciadas bajo el rótulo de "humanidad común" constituyen elementos valiosos que hacen a un ser humano digno de respeto e, incluso, digno de una preocupación por su suerte. En razón de ello, tendría que reconocerse un interés básico por las condiciones que posibilitan la existencia y desarrollo de esas características valiosas. Estas condiciones -entre las que es fácil situar un nivel de bienestar que asegure la salud, la educación, una cierta libertad de elección, etc.- son denominadas por Benn "necesidades básicas" puesto que sin ellas los hombres "no podrían vivir, o retener las características en virtud de las cuales los consideramos axiomática" (97).

La replica que una argumentación de este tipo suele provocar entre sus enemigos consiste en decir que, históricamente, estas necesidades básicas todo lo más que han dado lugar es a deberes de caridad o benevolencia; que sólo muy recientemente -y esto puede demostrar que son derechos sociales propios de un Estado del Bienestar- han sido tenidas como fuente de derechos morales (98).

El cambio histórico en la consideración de las necesidades básicas, sin embargo, no creemos -y, claro, el igualitarista no lo cree- que haya de verse como un accidente histórico. Más bien, debe considerarse como el producto de una lucha por el reconocimiento de la preeminencia dada al derecho "a ser considerado igual y ser tratado imparcialmente" (99) que si bien ha sido un acontecimiento de la historia humana, lo ha sido por sus sólidas

raíces en nuestra conciencia moral. La consecuencia que tal emergencia igualitarista ha tenido para la consideración del bienestar puede enunciarse del siguiente modo: "Si las necesidades de alguien han de satisfacerse, antes que satisfacer las necesidades menos básicas de alguien, han de satisfacerse las necesidades más básicas de todos, puesto que todos son igualmente axioma" (99). Desde este momento es perfectamente natural la consideración del bienestar igual -al menos en sus niveles básicos- como un derecho moral universal que pertenece a todo ser humano por el simple hecho de serlo.

IV.4 Los límites del igualitarismo.

El igualitarismo responde a la cuestión de la justicia con el enunciado sustantivo del derecho igual al bienestar igual y, sobre él, enuncia un criterio de evaluación de las distribuciones según el cual la distribución que maximice este derecho será la más justa. . . La consecución de este objetivo a veces obliga a la admisión de desigualdades en otras cosas; por ejemplo, hemos visto que puede llegarse a una igualdad del bienestar a través de una desigualdad de la renta. El modelo parece condonar bien este tipo de desigualdades desde el momento en que se las considera desde el punto de vista de las necesidades. Una de las intenciones de los criterios igualitarios es ofrecer un lugar en la evaluación de la justicia a supuestos distintos del mero bienestar agregado. Si se quiere ser

equitativo, hemos de decir sobre qué base atribuimos más o menos bienestar. El criterio de las necesidades es un buen argumento en favor de la igualdad. Pero, no todos los criterios a los que abre sus puertas la equidad conducen tan claramente a recomendaciones igualitarias. En el terreno específico de la justicia económica se presenta un segundo criterio que se suele considerar como base para justificar desigualdades. Se trata del valor del trabajo que es un criterio particular del caso general de los merecimientos. La cuestión es: si algún individuo i trabaja más, o rinde más, o rinde con más calidad que algún otro individuo j, ¿no es esta una base suficiente para una discriminación en favor de i? ¿No establecen los merecimientos laborales un derecho a la desigual distribución no ya de la renta, sino del bienestar mismo? (100).

La cuestión es bastante grave dada la realidad en que vivimos. Como señala Mead, "si la gente estuviera dotada por igual de activos generadores de renta, tuvieran libertad para desplazarse ellos y su patrimonio sin costes de cualquier ocupación poco retribuida a otra de retribución más elevada, y todo el mundo tuviera los mismos gustos y necesidades, entonces la competición libre lograría (...) la satisfacción de (...) objetivos distributivos (plena-mente igualitarios)" (101). Ciertamente, no es así y por eso la cuestión de las distribuciones pertenece a decisores políticos y no a mecanismos de mercado. Pero, sobre todo, el tema de los merecimientos es agobiante precisamente porque saca a la luz -haciendo contraste con todos los argu-

mentos sobre la humanidad común- todas esas diferencias de capacidad, de habilidad, de educación, de oportunidad, de gustos, de posibilidades, etc. que existen realmente entre los hombres y que los modelos de justicia distributiva no pueden ignorar.

Ahora bien, ¿cómo puede hacerse cargo de las desigualdades un modelo ^{cuyo} criterio es la igualdad? ¿No ha de excluir necesariamente toda desigualdad como injusta? Recordemos además que el utilitarismo siempre está argumentando contra el igualitarismo que, en realidad, trata desigualmente a las personas, que privilegia la consideración de unos -en general, los menos favorecidos- sobre los demás. De este modo, el igualitarismo tiene que zafarse de este acoso tratando de justificar las desigualdades; y ello en razón tanto de que le es inevitable dar ^{un} lugar a un criterio tan poderoso como lo es el de los merecimientos, como de hacer ilegítima la crítica del utilitarismo que, en definitiva, se dirige contra la pretensión misma del igualitarismo de proporcionar evaluaciones justas.

La admisión de las desigualdades y el intento de incorporarlas coherentemente al modelo hacen surgir los límites del igualitarismo. De acuerdo con H. A. Beāau, un principio igualitarista capaz de dar una justificación para las desigualdades habría de tener una forma similar a ésta: "Todas las personas han de ser tratadas igual, excepto donde las circunstancias requieran un tratamiento diferente" (102). Pero, esto complica extraordinariamente la facilidad del modelo. Para empezar, implica que el modelo se

hace cargo de las diferencias reales (naturales y culturales) de los hombres; pero, sobre todo, que se hace cargo de la realidad de la sociedad humana: del hecho de "(...) que todo modelo sociológico de la sociedad humana (...) implica desigualdades sociales" (103). Porque es esto lo que fundamenta la exigencia de que las desigualdades sean reconocidas como valores a justificar, no como injusticias a eliminar. Piensese en la necesaria diferenciación y estratificación de las posiciones y roles sociales; piensese en los costes -medibles quizás en desigualdades mayores- que la eliminación de desigualdades podría conllevar; piensese en el fundamento en desigualdades naturales que pueden tener las desigualdades sociales. De forma que se puede decir que las desigualdades -al menos, una parte de ellas- son, en algún sentido, necesarias. Y está claro que el modelo tiene que poder discriminarlas, tiene que aceptar el reto de responder a una cuestión tan difícil como: "¿Cuáles son las desigualdades mínimas requeridas para mantener un sistema social dado, y cuál es su costo medido en términos de las instituciones existentes que habría que cambiar y en términos de las frustraciones de otros valores (...)" (104). Pero, de todas formas, esta problemática no sería más que la antesala del horror. Porque si se puede discriminar cuáles son las desigualdades necesarias en cualquier sistema social-, aún queda por hacer una distinción en el grupo de las no justificables socialmente. Precisamente la distinción que introducen los merecimientos. Con toda crudeza lo expone Bedau: "Ciertas desigualdades que son evitables o eli-

minables (...) habrían de ser no sólo toleradas, sino deliberadamente introducidas o preservadas" (105). Si las primeras estaban justificadas por su necesidad social, las que introducen los merecimientos lo están por su necesidad moral. Para el igualitarista la distinción es una tortura; puesto que, aunque pueda justificar las desigualdades en base a las diferencias de merecimientos, aún queda un remanente. Porque no sólo tiene que justificar las desigualdades, sino también fundamentar que son justas. Y aquí, de nuevo, se plantea la pregunta del principio: ¿puede un criterio que recomienda maximizar la igualdad decir al mismo tiempo que cierto tipo de desigualdades son justas?

Naturalmente, los igualitaristas no están inermes ante estos problemas. En general se tiende a responder que las desigualdades están justificadas, si son justas; pero, serán justas, si las razones que las justifican son las que justifican normalmente la igualdad (106). Esta vaga promesa de paz puede concretarse y cobrar fuerza a través del principio de igualdad de oportunidades, y podemos ver en B. Williams cómo ha de ser utilizado. A diferencia de la distribución de un bien necesitado -que es un caso simple de distribución-, en el caso de los merecimientos no se da el supuesto de que el bien sea deseado; se puede merecer un bien y al mismo tiempo no desearse (o no poderse) poseer (107). Por eso entra en juego un bien más que también hay que distribuir: la oportunidad para conseguirlo. A través de esta distribución de

oportunidad entra en el proceso de evaluación el concepto de igualdad de derecho al bienestar y es él el que fundamenta la justicia de las distribuciones desiguales según los merecimientos de los candidatos (108).

El problema es que también a diferencia de las necesidades en las que está bastante claro qué tipo de necesidades son razones para recibir el bien que las satisface, no hay un acuerdo en cómo los merecimientos se constituyen en razones para la distribución de los bienes (109). Williams cree que estos desacuerdos pueden reducirse, puesto que en general se fundan en un desacuerdo sobre la naturaleza benéfica del bien. En la mayoría de los casos decir para lo que un bien es benéfico -en el ejemplo de Williams, la educación- no presenta un demasiado amplio espectro de posibilidades. Por lo que, sobre esa base, se puede también describir el tipo de características que constituyen un merecimiento a ese bien. Esas características, al mismo tiempo, lo constituyen en una razón para diferenciar a las personas en la distribución del bien (110).

Superado este problema, hay que abordar los que surgen del propio principio de igualdad de oportunidades y que aparecen con su mismo enunciado: "(...) la noción de igualdad de oportunidades podría decirse que es la noción de que un bien limitado será adjudicado sobre bases que no excluyan a priori a ninguna sección de aquellos que lo desean" (111). El concepto más oscuro de este enunciado es el de "sección social"; pero antes de abordar su explicación, hay que decir algo sobre el significado ge-

neral del principio.

Este significado se concentra en el entendimiento de qué sea una "exclusión a priori". Por ejemplo, no es suficiente decir que la exclusión no se basa en otras razones que las que indican como racionales las propias características del bien. En este caso, alguien podría describir la educación de tal manera que fuese una base racional la religión y se diera acceso a los centros de enseñanza sólo a las personas religiosas. Pero, nadie creería que este sistema diera igualdad de oportunidades a todos los miembros demandantes de educación. Por tanto, se requiere una precisión más; la igualdad de oportunidades requiere "no sólo que no haya ninguna exclusión del acceso por otras bases que las apropiadas o racionales para el bien en cuestión, sino también que las bases consideradas apropiadas han de ser tales que las personas de todas las secciones de la sociedad tengan una igual oportunidad para satisfacerlas" (112). En el caso anterior sería un criterio más adecuado que se probara una capacidad particular en un grado determinado para cada tipo de educación que se eligiera, de forma que tal capacidad pudiera hallarse en principio en cualquier ser humano.

En cuanto a la noción de sección social, Williams parece entender por ella grupos de personas de una sociedad, reunidas según una característica -obviamente, no aquella característica que es base para el merecimiento y la adjudicación del bien- que no es fija, sino que depende del tipo de bien a repartir y de la sociedad en la que se produzca. En el caso, por ejemplo, de la educación,

donde el dinero no es el factor relevante para su adjudicación, pueden aparecer "secciones sociales" identificadas por su diferente participación en la renta nacional, y dar una igual oportunidad allí consiste en dar igual oportunidad a todas las clases económicas de la sociedad. Sin embargo, en el caso del acceso a puestos de la administración pública, siendo la capacitación el criterio, las secciones de la sociedad pueden aparecer identificadas por otras características, por ejemplo, las diferencias regionales.

El problema aquí es que no siempre se pueden mantener incontaminadas las características identificadoras de las secciones sociales con las de las bases del merecimiento. Es conocido el caso de que, durante mucho tiempo, para ser oficial del ejército una condición más o menos explícita consistía en pertenecer a familias nobles o ennoblecidas. La dignidad que se requería para ejercer estos cargos parecía ser una razón de peso para que así fuera. Cuando los reformadores políticos intentaron democratizar el cuerpo de oficiales de sus ejércitos, ofreciendo libre acceso e igualdad de oportunidades a otros sectores de la sociedad, siguió dándose el fenómeno de que los candidatos elegidos continuaban proviniendo de las clases nobles. Los oficiales encargados de la selección argumentaron que ellos no habían seleccionado en razón de la clase social a la que pertenecía el aspirante, sino en razón de su competencia, dotes de mando y dignidad. Los reformadores cayeron inmediatamente en la cuenta de

que la "dignidad militar" que se requería no podía encontrarse con la misma frecuencia entre las clases más deficitariamente asistidas que entre las bien provistas desde antiguo.

En este caso la ligazón dignidad-nobleza echa a perder la aplicación del principio de igualdad de oportunidades. Williams, para remover esta dificultad, obliga a que se considere en todos los casos en que se aplique el principio si hay desventajas para algunas secciones sociales que "pudieran ser eliminadas por una ulterior reforma o acción social" (113). Lo fatal de este recurso es que puede que nos conduzca a un proceso sin fin, o bien a situaciones absurdas en las que la pregunta relevante sea: ¿cuánto pertenece en la naturaleza humana a la influencia de su entorno social y cuánto a la dotación genética? Cuestión bastante irresoluble en un sentido adecuado para nuestro tema (114).

El principio de la igualdad de oportunidades parecía un buen recurso para introducir la noción igualitaria de justicia en las distribuciones desiguales de los merecimientos. Pero, como vemos, sus resultados son algo limitados en la misma medida en que su aplicación es problemática. Hay, sin embargo, otra objeción más genérica que se dirige al núcleo central de esta noción y que queremos presentar aquí.

Señala Nozick que aquellos que defienden el principio de igualdad de oportunidades tienen in mente una metáfora errónea: la vida social es una especie de carrera

por un premio. Si ello fuera cierto, sería injusto que alguien compitiera llevando una carga que los otros no llevan, o que su punto de partida estuviera más cerca de la meta que el de los demás. Pero, la vida social no es una carrera; es un proceso de intercambio y cooperación. No hay carreras, ni jueces; lo único que hay son "diferentes personas aisladas dando a otras personas diferentes cosas" (115), y en ese proceso es irrelevante todo lo que no sea obtener beneficios de este intercambio, incluidos los "handicaps" y los merecimientos.

La objeción de R. Nozick está ligada al concepto de su teoría de los derechos como "entitlements", y el fondo de su argumentación es que derechos tan generales como la igualdad de oportunidades demasiadas veces en la realidad colisionan con los derechos de las personas, y que estos han de prevalecer siempre. Citamos extensamente:

"La mayor objeción en contra de hablar de que todo el mundo tiene derecho a varias cosas como la igualdad de oportunidades (...) es que estos "derechos" requieren una subestructura de cosas materiales y acciones; y otras personas pueden tener derechos y "entitlements" (...) sobre estos. Nadie tiene un derecho a algo cuya realización requiere ciertos usos de cosas y actividades a los que otras personas tienen derechos y "entitlements" (...). Los derechos particulares sobre las cosas llenan el espacio de los derechos, no dejando ningún lugar para que derechos generales existan en ciertas con-

diciones materiales" (116).

Naturalmente, la validez de esta crítica depende de la validez que tenga la propia teoría general de Nozick (117). Pero, para nuestros intereses es útil porque pone el dedo sobre una cuestión muy espinosa para el igualitarismo. La cuestión es que introducir la igualdad de oportunidades puede consistir en mejorar a algunas personas a costa de empeorar a otras. Ahora bien, la igualdad de oportunidades es presentada como un desarrollo del principio igualitarista para justificar las desigualdades que introducen los merecimientos. Se dice: "En igualdad de oportunidades, A merece x , y no B"; con lo que se pretende decir que se ha satisfecho el derecho igual al bienestar, puesto que se ha tratado a ambos en pie de igualdad y se han tenido en cuenta sus diferencias relevantes -los merecimientos que podrían haber correspondido a cualquiera de los dos aspirantes. Sin embargo, lo que la crítica de Nozick pone en tela de juicio es que en realidad, si queremos aplicar el principio de la igualdad de oportunidades a nuestro mundo, no tengamos que tratar desigualmente a los miembros de la sociedad previamente. Quizás, en el caso formalizado, para poner en pie de igualdad a A y B, hallamos tenido que transferir recursos a alguno de los dos; pero, dado que vivimos en una sociedad de escasez de recursos, esa transferencia posiblemente suponga la privación de recursos para personas que legítimamente los poseían y que no tenían ningún deseo de transferirlos a nadie. La igualdad de oportunidades puede estar, aunque

no se crea, asentada en actuaciones políticas no igualitarias, o en la desigualdad misma. En definitiva, se puede concluir -como le gustaría a un utilitarista- diciendo que el igualitarismo trata desigualmente a las personas, y no da ninguna razón satisfactoria para ello, porque sus mecanismos de justificación -como la igualdad de oportunidades- son finalmente incoherentes.

Con ello, la crítica que pone en duda la imparcialidad del principio de igualdad de oportunidades se hace extensiva al propio principio general de la igualdad. "El igualitarismo" -dice Nozick- "sólo atiende a cuestiones de adjudicación"; pero, "ignora la cuestión de saber de dónde vienen las cosas o acciones que han de ser adjudicadas y distribuidas" (118). Por esta razón, es muy fácil que viole los derechos de las personas a elegir libremente sobre la adjudicación de las cosas a las que tienen un derecho legítimo de posesión. Nadie más que ellos está "titulado" a decidir, y es injusto menoscabar ese derecho personal bajo cualquier pretexto.

NOTAS

- (1) Este es el enfoque de A. B. Atkinson, (1975), La economía de la desigualdad; R. G. Lipsey, (1963), Introducción a la economía positiva, V, donde puede leerse: "La renta de cualquier factor de producción (y, en consecuencia, la parte del producto nacional de que puede disponer) depende del precio que se paga por dicho factor y de la cuantía total empleada. Si deseamos elaborar una teoría de la distribución necesitamos, entonces, una teoría de los precios y cantidades de los factores", Este punto de vista tradicional de la teoría económica excluye cualquier intento de fundamentación normativa de la distribución; su explicación es que el mecanismo de mercado que asigna las distribuciones es justo porque es impersonal. Por tanto, no hay otra cuestión de justicia en este tema. Obviamente, la teoría de la elección social tiene que rechazar este punto de vista si quiere abrir el espacio a sus modelos. Para una crítica de este modelo neoclásico: E. K. Hunt - J. G. Schwartz (ed.), (1972), Crítica de la teoría económica, III.
- (2) A. B. Atkinson, (1975), p. 68.
- (3) A. K. Sen, (1973a), Sobre la desigualdad económica, p. 15.
- (4) N. Rescher, (1966), Distributive Justice, p. 7.
- (5) Esta distinción entre el nivel formal y el sustantivo de la justicia procede de D. A. J. Richards, (1982),

- "Justice and Equality", en: T. Regan - D. van DeVeer, (eds.), (1982), p. 242. Se halla también utilizada en R. M. Hare, (1978), "Justice and Equality", en: J. Arthur - W. H. Shaw (eds.), (1978).
- (6) El tema del origen de la justicia en la utilidad social es el tema esencial del c. V de J. St. Mill, (1863), Utilitarianism.
- (7) N. E. Bowie, (1971), Justicia distributiva, p. 24.
- (8) Véase nuestro c. II, s. 1.
- (9) El ejemplo es de N. Rescher, (1966), p. 25.
- (10) Irresolución magníficamente expresada por J. Hospers, (1961), La conducta humana, pp. 619 y ss.
- (11) N. Rescher, (1966), p. 41.
- (12) Véase nuestro c. I, s. 2.
- (13) A. K. Sen, (1973a), pp. 25 y ss.
- (14) Una línea de argumentación similar en el terreno puramente filosófico es la realizada por J. Narverson, (1967), Morality and Utility, c. VIII, s. 3.
- (15) D. W. Brock, (1982), "Utilitarianism", en: T. Regan - D. van DeVeer (eds.), (1982), p. 234.
- (16) Estos supuestos se hayan analizados en A. K. Sen, (1980), "Equality of What?", en: A. K. Sen, (1982), pp. 354-8.
- (17) El ejemplo es de A. K. Sen, (1973a), pp. 30 y ss.
- (18) N. Rescher, (1966), p. 52.
- (19) Para responder a este tipo de objeciones los economistas neoclásicos argumentaron que, en la realidad, una situación tal no se produciría y tampoco se pro-

duciría una recomendación de transferir riqueza del pobre al rico, puesto que la "distribución moralmente preferida es la que maximiza la utilidad total, no la renta total", D. W. Brock, (1982), en: T. Regan - D. van DeVeer (eds.), (1982), p. 234. Esta distinción -en el supuesto de ser algo más que un juego de manos- permitiría al utilitarismo tener en cuenta algún tipo de demandas y defender una redistribución más igualitaria. Tal defensa se apoyaba en el supuesto de la utilidad marginal decreciente del dinero; i. e., una misma cantidad de renta produce más utilidad si se le asigna a un pobre que si se lo hace con un rico, y por ello una distribución relativamente más igualitaria produce una cantidad mayor de utilidad. Sobre las vicisitudes de la idea de igualdad entre las teorías neoclásicas de la economía, J. Robinson, (1962), Filosofía económica, III.

- (20) A. K. Sen, (1970b), Elección colectiva y bienestar social, p. 124.
- (21) Los ejemplos son de A. K. Sen, (1970b), pp. 175-6.
- (22) A. K. Sen, (1970b), p. 176.
- (23) J. J. C. Smart, (1978), "Distributive Justice and Utilitarianism", en: J. Arthur - W. H. Shaw (eds.), (1978), lleva hasta sus últimas consecuencias esta posición y no tiene reparos a la hora de afirmar que la justicia es un concepto extraño al utilitarismo o que si la máxima utilitarista produce algún tipo de resultados igualitarios, será debido a las circums-

tancias particulares, y no a causa de algún "compromiso con el igualitarismo como tal", p. 104.

- (24) P. Diamond, (1967), "cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility: A Comment".
- (25) S. Rios, (1976), Análisis de decisiones.
- (26) La formulación presente de estos postulados la hacemos teniendo en cuenta las dos versiones de Harsanyi -que sólo varían en la terminología- contenidas en J. C. Harsanyi, (1955), y J. C. Harsanyi, (1975b).
- (27) Seguimos la formulación de J. C. Harsanyi, (1975b), en J. C. Harsanyi, (1976), pp. 68-9.
- (28) Vimos en nuestro c. III que, en lo que respecta a las funciones ordinales. Sen intentaba probar que, definidas de una maera diferente a la tradicional, las preferencias ordinales daban pie a una continuidad entre la racionalidad individual y la colectiva. El caso de Harsanyi no es exactamente el mismo. La diferencia entre preferencias personales y preferencias éticas sombrea de dudas esa continuidad, diferencia que se agrava por la intervención en la construcción de ambas de las máximas utilitaristas.
- (29) P. Diamond, (1967), p. 766.
- (30) J. C. Harsanyi, (1975b), en: J. C. Harsanyi, (1976), pp. 64-6; para un análisis más ecuánime del significado de la racionalidad bayesiana, A. K. Sen, (1970b), s. 7.3.
- (31) J. C. Harsanyi, (1975b), en: J. C. Harsanyi, (1976), pp. 68 y ss.

- (32) J. C. Harsanyi, (1975b), en: J. C. Harsanyi, (1976), pp. 68 y ss.
- (33) Sobre el contenido del individualismo y las diferencias de sus doctrinas, S. Lukes, (1973), El individualismo.
- (34) Estas líneas sobre la teoría del individualismo político son muy generales y pueden servir para cualquier modelo de democracia. Históricamente así ha sido y el individualismo utilitarista ha podido desembocar en un "modelo protector" (Bentham, J. Mill), un modelo moral de democracia como autoperfeccionamiento de los individuos (J. St. Mill, Hobhouse), cfr. C. B. Macpherson (1977), La democracia liberal y su época. En el caso de Harsanyi, el individualismo utilitarista parece apuntar más a un modelo de democracia del tipo propugnado por J. A. Scumpeter, (1947), Capitalism, Socialism and Democracy.
- (35) D. A. J. Richards, (1982), en: T. Regan - D. van De Veer (eds.), (1982), pp. 247 y ss.
- (36) S. Lukes, (1973), p. 178.
- (37) B. A. O. Williams, (1962), "The Idea of Equality", en J. Feinberg (ed.), (1969), p. 159.
- (38) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), ss. 1 y 2.
- (39) J. R. Lucas, (1965), "Against Equality"; J. R. Lucas, (1980), On Justice, c. 9. Para una crítica de la posición de Lucas en la misma dirección aquí señalada: S. I. Benn, (1967), "Egalitarianism and the Equal Con-

sideration of Interest".

- (40) R. Dworkin, (1978), Taking Rights Seriously, p. 227.
- (41) Ibidem.
- (42) Sobre las dificultades de separar ambos criterios de medición, A. K. Sen, (1973a), p. 60.
- (43) A. B. Atkinson, (1970), "On the Measurement of Inequality".
- (44) A. B. Atkinson, (1975), s. 3.4.
- (45) A. B. Atkinson, (1975), p. 69.
- (46) A. K. Sen, (1973a), pp. 55-6.
- (47) A. K. Sen, (1973a), p. 71.
- (48) Convertida en axioma por K. Hamada, (1973), "A Simple Majority Rule on the Distribution of Income".
- (49) A. K. Sen, (1973a), p. 57.
- (50) S Lukes, (1973), p. 187.
- (51) A. K. Sen, (1973a), pp. 63-4.
- (52) A. K. Sen, (1973a), p. 64. El tema de las comparaciones interpersonales es bastante complejo en la literatura más reciente de la elección social. Su importancia decisiva, como hemos intentado mostrar en este breve tratamiento, reside en que implica una cuestión muy genérica sobre los modelos de elección: ¿qué estructura informativa permiten? Pero, sobre todo, ¿qué estructura informativa debe tener un modelo para abordar cada tipo de situaciones? Las estructuras cardinalistas u ordinalistas son las más genéricas; pero, además, entre la comparabilidad total y la no comparabilidad existen muchos grados de comparabili-

dad parcial cada uno adecuado a un tipo de problema. Vease, A. K. Sen, (1970c), "Interpersonal Aggregation and Partial Comparability"; (1973c), "On Ignorance and Equal Distribution"; (1977b), "On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis"; (1979b), "Interpersonal Comparisons of Welfare".

- (53) J. C. Harsanyi, (1975b), en: J. C. Harsanyi, (1976), ss. 3 y 5.
- (54) R. Dworkin, (1978), p. 234.
- (55) R. Dworkin, (1978), p. 235. Este es un caso similar al ya estudiado en nuestro c. III de la epidemia parietiana de decisividad y, cómo aquella, se produce por ese empeño que tiene este modelo de no tener en cuenta otra cosa que la pura preferencia personal. Queriendo dejar fuera siempre lo "otro" -los motivos, lo social, etc.-, este reaparece en el interior bajo formas cuando menos perturbadoras.
- (56) R. Dworkin, (1978), pp. 236-7.
- (57) A. K. Sen, (1970b), c. 1.
- (58) A. K. Sen, (1973a), p. 66.
- (59) A. B. Atkinson, (1975), pp. 26-9.
- (60) A. B. Atkinson, (1970).
- (61) A. K. Sen, (1973a), p. 67.
- (62) A. K. Sen, (1973a), p. 68.
- (63) A. K. Sen, (1973a), p. 69.
- (64) A. K. Sen, (1973a), p. 70.
- (65) A. K. Sen, (1973a), pp. 71-2.

- (66) A. K. Sen, (1973a), p. 73.
- (67) Esta problemática y sus posibles soluciones han sido planteadas en A. K. Sen, (1976b), "Real National Income".
- (68) A. K. Sen, (1973a), p. 80.
- (69) A. K. Sen, (1973a), p. 81.
- (70) A. K. Sen, (1973a), p. 82.
- (71) A. K. Sen, (1973a), p. 32.
- (72) A. K. Sen, (1973a), p. 33.
- (73) A. K. Sen, (1973a), p. 99.
- (74) "La forma más perfecta de distribución igual", lo llama Vlastos, (1962), "Justice and Equality".
- (75) A. K. Sen, (1973a), p. 103.
- (76) A. K. Sen, (1973a), p. 100.
- (77) A. K. Sen, (1973a), pp. 102-3.
- (78) A. K. Sen, (1973a), pp. 108-9.
- (79) "Es importante evitar la confusión entre el criterio "minimax" de Rawls, en el que el nivel de bienestar del individuo en peor situación se maximiza sin incertidumbre acerca de a quién corresponde qué función de bienestar, y la estrategia "minimax" a la que se refiere el teorema 4.2, según la cual el nivel mínimo de bienestar social, que puede ser cualquier función cóncava de los bienestares individuales, se maximiza en situación de ignorancia sobre a quien corresponde cada función de bienestar", A. K. Sen, (1973a), p. 110n.
- (80) A. K. Sen, (1973a), p. 110.

- (81) No es raro que el derecho a ser tratado como igual sea considerado como prioritario, primordial o fundamental, p. ej., R. Dworkin, (1978), c. 12, s. 2.
- (82) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), p. 155.
- (83) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg, (1969), pp. 160-1. Una posición similar es defendida por S. I. Benn, (1978), "Human rights -for whom and for what?", en: E. Kamenka - A. Erh-Soon Tay (eds.), (1978), s. IV, bajo el concepto de "personalidad natural" como constitutivo diferenciador de los hombres con respecto a los demás seres.
- (84) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), p. 156.
- (85) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), p. 164.
- (86) "Universal" aquí ha de entenderse en el mismo sentido que "general", al menos en la acepción de Hart de "derechos que tienen todos los hombres capaces de elegir en ausencia de condiciones especiales", H. L. A. Hart, (1955), "¿Existen derechos naturales?", en: A. Quinton (ed.), (1967).
- (87) M. Cranston, (1967), "Human Rights, Real and Supposed", en: N. Timms - D. Watson (eds.), (1978).
- (88) M. Cranston, (1967), en: N. Timms - D. Watson (eds.), (1978), p. 140.
- (89) M. Cranston, (1967), en: N. Timms - D. Watson (eds.), (1978), p. 141.

- (90) M. Cranston, (1967), en: N. Timms - D. Watson (eds.), (1978), p. 142.
- (91) M. Cranston, (1967), en: N. Timms - D. Watson (eds.), (1978), p. 142.
- (92) Esta opinión está perfectamente expresada por T. H. Marshall, (1965), "The Right to Welfare", en: N. Timms - D. Watson (eds.), (1978), p. 57, cuando dice que la única manera de concebir los planes de bienestar de los Estados es en tanto que constituyen "un acuerdo fiscal instrumentado por los ciudadanos de una sociedad particular para ajustar la distribución de la renta de esa sociedad de una manera que se considera más encaminada al bienestar del todo. Es un acuerdo mutuamente beneficioso de un tipo especial que en alguna medida favorece a los débiles a expensas de los más fuertes, y los derechos que confiere no son derechos enraizados en la naturaleza del hombre qua ser humano, sino derechos creados por la comunidad misma y adjudicados al status de ser ciudadano de ella".
- (93) R. B. Brandt, (1966), "The Concept of Welfare", exige además que la preferencia sea racional. Dada la problematicidad de la definición de qué sea una preferencia racional (Cfr. nuestro c. III), creemos que será suficiente que sea una preferencia capaz de entrar en un procedimiento de elección -personal o colectivo.
- (94) G. H. von Wright, (1963), The Varieties of Goodness, c. 5, s. 1.

- (95) G. Vlastos, (1962), c. II; S. I. Benn, (1978).
- (96) S. I. Benn, (1978), en: E. Kamenka - A. Ehr-Soon Tay (eds.), (1978), p. 66.
- (97) S. I. Benn, (1978), en: E. Kamenka - A. Ehr-Soon Tay Eds.), (1978), p. 69.
- (98) Una argumentación de este tipo puede hallarse en T. H. Marshall, (1965); para la historia de la consideración de los derechos, es útil el artículo de J. Kleining, (1978), "Human rights, legal rights and social change".
- (99) S. I. Benn, (1978), en: E. Kamenka - A. Ehr-Soon Tay (eds.), (1978), p. 70.
- (100) No trataremos directamente el problema del valor del trabajo, sino el más general de los merecimientos. La discusión sobre el trabajo nos alejaría de los problemas en los que estamos interesados -los de fundamentación- hacia discusiones sobre políticas fiscales, análisis de la participación de los factores de producción en la distribución, problemas de competición e incentivos, problemas de las políticas socialistas, etc. Algo de todo esto puede verse desde la perspectiva de la elección social en A. K. Sen, (1973a), pp. 111 y ss.; y desde un punto de vista no normativo en J. E. Meade, (1976), La Economía Justa.
- (101) J. E. Meade, (1976), p. 179.
- (102) H. A. Bedau, (1967), en: H. A. Bedau (ed.), (1971), p. 174.
- (103) H. A. Bedau, (1967), en: H. A. Bedau (ed.), (1971), p. 175. En este sentido recuerdese la tesis de R.

Dahrendorf, (1972), "On the Origin of Social Inequality", en T. Laslett - W. G. Runciman (eds.), (1972), p. 104: "el origen de la desigualdad social no reside ni en la naturaleza humana ni en factores históricos dudosos tales como la propiedad privada. Reside más bien en ciertas características de todas las sociedades humanas que les son, y pueden concebirse que les sean necesarias. (...). A causa de que hay normas y a causa de que las sanciones son necesarias para reforzar la conformidad de la conducta humana, ha de haber desigualdad de posición entre los hombres".

(104) H. A. Bedau, (1967), en: H. A. Bedau (ed.), (1971), p. 175.

(105) H. A. Bedau, (1967), en: H. A. Bedau, (1971), p. 176.

(106) En este sentido se expresan: W. von Leyden, (1963), "On Justifying Inequalities", y G. Vlastos, (1962). N. E. Bowie, (1971), señala lo precario de esta proposición, si no se adoptan fórmulas concretas, pp. 74-5.

(107) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), pp. 165-6, señala las características propias de los bienes que son objeto de merecimiento:

- 1) Son bienes deseados por la mayoría de la sociedad.
- 2) Son bienes que la gente obtiene.
- 3) Son bienes que no todas las personas que los desean los obtienen, bien porque por su mera

naturaleza están limitados, bien porque están contingentemente limitados, o bien por que lo están fortuitamente.

- (108) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), pp. 162-3.
- (109) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.) (1969), p. 164.
- (110) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), p. 165.
- (111) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), p. 166.
- (112) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), p. 167.
- (113) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), p. 168.
- (114) B. A. O. Williams, (1962), en: J. Feinberg (ed.), (1969), p. 169.
- (115) R. Nozick, (1974), Anarchy, State and Utopia, pp. 234-5.
- (116) R. Nozick, (1974), p. 238.
- (117) Son interesantes para el tema de la justicia distributiva en la teoría de Nozick los artículos recogidos en L. Paul (ed.), (1981), Reading Nozick, IV.
- (118) R. Nozick, (1974), pp. 234-5.

CONCLUSIONES

En estas conclusiones vamos a intentar destacar las líneas maestras de nuestro trabajo, tratando de ofrecer una síntesis de las cuestiones de fundamentación en la manera específica en que las trata la teoría de la elección social.

La pregunta por el fundamento (Arrow).

La primera tarea es identificar la pregunta a la que la teoría trata de responder como conjunto. Lo característico de esta pregunta es ser una pregunta por el fundamento. En la contrastación con la economía del bienestar apareció nítidamente tal carácter. Si ésta se formula su problema como la determinación de un criterio fiable de recomendación -su pregunta es "¿Qué recomendaremos?"-, la teoría de la elección social se pregunta por la posibilidad misma de las recomendaciones: ¿cómo son posibles los juicios de bienestar social? Una pregunta así es en sí misma una declaración de principios. Ella nos indica una preocupación priori-

taria por el procedimiento de obtención de las recomendaciones; pero que esa preocupación sea por el procedimiento significa que éste ya no es concebido como un mecanismo neutral de asignación que el economista tiene que descubrir. Preguntar por el procedimiento de obtención de juicios sociales es pensar que tal procedimiento ha de ser construido y que la tarea fundamental es hallar las condiciones de su construcción. De este modo, para la teoría de la elección social, la pregunta por el fundamento es una pregunta por las condiciones de construcción de un procedimiento.

Los intentos de la economía del bienestar -particularmente, el trabajo de Bergson del 38- mostraron claramente que la construcción de juicios sociales estaba minada de juicios de valor. El clima intelectual reinante en la época favorecía la opinión de que no era asunto del economista -sino del que tiene que tomar la decisión efectiva- investigar esos juicios de valor. Pero, naturalmente, la teoría de la elección social sí consideró que era asunto suyo. Puesto que su preocupación por las condiciones del procedimiento era una preocupación por los juicios de valor que incorporaban esas condiciones.

No perdamos, sin embargo, de vista que esa preocupación era en el fondo la preocupación común de todos los economistas. El modelo común consistía en unos actores sociales -consumidores, electores- y unos bienes alternativos asequibles a ellos. En una situación de

mercado los actores pujan hasta llegar a un punto de equilibrio en el que precios y utilidades marginales se igualan: un punto que beneficia a todos. Mas, esa no es la situación de los bienes públicos. Para ellos no hay mercado; hay decisiones políticas. La economía del bienestar ensayó su modo de resolver el problema; dadas las preferencias de los individuos y dados los estados sociales a considerar, ¿cómo definir un estado social de equilibrio que sea beneficioso para todos? Por tanto, el problema común era: ¿cómo partiendo de las preferencias subjetivas se puede obtener una preferencia intersubjetiva?. El modelo de Pareto, la economía del bienestar de Pigou, los principios de compensación, las elaboraciones de la teoría de la demanda son intentos más o menos felices -dependiendo de a qué ámbito se apliquen- de ofrecer respuestas sociales a partir de argumentos individuales.

Cuando la teoría de la elección social se hace cargo de la cuestión, sencillamente le da la vuelta. No esperemos que la subjetividad espontáneamente alcance la intersubjetividad, dice la teoría de la elección social; constrúyase primero la intersubjetividad como un procedimiento de elección social y hágasele funcionar con los inputs que le introduce la subjetividad.

Este es el tema de la constitución de Arrow. Las condiciones normativas para las constituciones incorporan los valores que comparten los miembros de las so-

ciudades democráticas. Ellas definen la racionalidad colectiva de estas sociedades y determinan la manera en que se van a tener en cuenta las preferencias de los individuos. Lo que el resultado de imposibilidad de Arrow muestra es que la racionalidad colectiva y el igual derecho de cada ciudadano a influir en las elecciones sociales que le afecten son incompatibles. Sobre todo, por hacer a uno de estos ciudadanos un dictador, se imposibilita la intersubjetividad que buscábamos para los juicios sociales.

Ahora bien, ¿por qué el resultado de imposibilidad de Arrow no ha sido la última palabra de la teoría de la elección social? Este resultado es correcto para el modelo de elección que él diseña. Pero este modelo tiene estrechos límites. Arrow llama a su teoría "utilitarismo ordinalista" y, ciertamente, consiste en una manera peculiar de plantear el utilitarismo clásico. El problema de las funciones de bienestar social es el mismo problema que se planteaba al cálculo hedonista de Bentham: ¿cómo agregar las utilidades individuales en una utilidad social? Para resolver las dificultades que la mensurabilidad y la comparación interpersonal de utilidades planteaba al método benthamita, Arrow sencillamente ha eliminado el concepto de utilidad. Su modelo opera con preferencias ordinales que no requieren ni ser medibles numéricamente, ni ser intercomparables. Pero con ello ha limitado extraordinariamen-

te las posibilidades de su modelo. La información sobre lo que quieren los individuos que el procedimiento acepta es muy pobre y constringente.

Para empezar reduce todos los métodos de elección social a votaciones. Por eso no es extraño que la exigencia de unanimidad -intersubjetividad- de las condiciones de racionalidad colectiva no concuerde con la propia lógica de las votaciones que o bien produce ciclos intransitivos, o bien otorga la decisión a la mayoría. Ningún proceso de votación simple puede adecuarse a las condiciones arrovianas para las constituciones sin producir un dictador. Pero los métodos de elección colectiva no son única y exclusivamente métodos del tipo de la votación.

En segundo lugar, da contenidos muy pobres a la noción de racionalidad tanto individual como colectiva. Por una parte, la racionalidad individual es despojada del contenido fuerte que tenía tradicionalmente en la ciencia económica a través de la noción de la maximización de las utilidades. A las ordenaciones de preferencias sólo se les exige la transitividad y la coherencia. Es decir, que siempre haya una jerarquía de preferencias sobre alternativas dadas; y que, siempre que se presenten las mismas alternativas, se ofrezca la misma jerarquía. Con tal debilitamiento de la racionalidad individual se pretende que todo el valor de racionalidad de la elección social recaiga sobre las condiciones

normativas para las constituciones. Esto tiene la ventaja de que elimina las perturbaciones que provienen de las preferencias conflictivas entre los individuos. Pero, al precio -como nos reveló la crítica de Little- de que los individuos pueden no sentirse representados por la elección de la sociedad y, consecuentemente, sin ninguna responsabilidad de acatamiento ante ella.

Por otro lado, la racionalidad colectiva se configura como una determinación arbitraria. La discusión arroviiana del contrato social refleja esto. O suponemos que esas condiciones tienen en el origen un acuerdo previo de los participantes en la elección, o el que diseña esas condiciones -por más naturales que puedan parecer- es desde el principio un dictador. ¿Qué sentido tendría, entonces, hablar de la racionalidad de las elecciones democráticas, si nadie se hace responsable de los valores que las definen?. La arbitrariedad y la dictadura son las sombras que planean sobre una noción de racionalidad que, haciéndose cargo de los valores que habrían de regir las elecciones sociales, no es capaz de pensar el modo de determinación de los valores fundamentales de la sociedad.

La búsqueda de nuevas concepciones de los métodos de agregación de preferencias y de nuevas nociones de racionalidad individual y colectiva son las líneas de trabajo de los modelos que intentarán superar el resultado y el modelo de Arrow. Ahora bien, nuevos en cuan-

to modelos, no en cuanto teoría. A veces es demasiado fácil que los árboles no nos dejen ver el bosque. La cuestión de todos los modelos (y, aún más, de toda esa infinidad de artículos de revista que tratan de particulares técnicos) sigue siendo la cuestión prioritaria que Arrow determinó a principios de los años 50: ¿cómo son posibles los juicios de bienestar social? Y su contenido concreto: la búsqueda de un procedimiento para obtener a partir de las preferencias individuales una preferencia social unánimemente aceptable. Esta es la pregunta por el fundamento que está presente en todas partes.

Cuestiones de fundamentación utilitaristas (Harsanyi).

Una nueva racionalidad y una nueva estructura informativa fue lo que propusieron los cardinalistas. O mejor, nuevas fórmulas para una teoría antigua: el utilitarismo. Harsanyi es el artífice de esta propuesta. Hacia el año 55 había sido capaz de sintetizar los trabajos sobre funciones de utilidad de la teoría de juegos, condiciones de cardinalización del bienestar, trabajos sobre la conducta racional bajo incertidumbre y la vieja teoría del observador ideal con la finalidad de superar los resultados de Arrow y construir un modelo defendible de utilitarismo.

La nueva estructura informativa del modelo la introduce la noción de preferencia ética. Cuando los individuos han de juzgar sobre cuestiones de bienestar social han de construir un tipo especial de preferencia que tenga en cuenta las utilidades de los afectados por la elección social. Esta es una preferencia especial: está realizada impersonal e imparcialmente. Se trata de la preferencia de un observador ideal que da igual peso en su consideración a las utilidades de todos los individuos. Impersonalidad e imparcialidad son dos exigencias éticas que nos llevan al concepto capital del modelo de Harsanyi: la equiprobabilidad. La equiprobabilidad es la situación del observador imparcial; de ella recibe su contenido propio ese punto de vista. Define las características de la elección como si se tratara de una elección bajo incertidumbre, determinando la forma de las funciones de utilidad individuales y de la función social. Ella, además, hace posible la cardinalización de las preferencias y da validez a la racionalidad bayesiana para ser extensible a las decisiones colectivas. Sobre todo, ella aleja las críticas de los ordinalistas basadas en la imposibilidad de las funciones de utilidad para ser argumentos de los juicios sociales de bienestar.

La equiprobabilidad es la manera en que el decisor se sitúa ante la sociedad. Dice que ha de juzgar el valor de cada alternativa social según las preferencias,

los gustos, los valores, los intereses, posición social y económica de cada uno de los afectados; algo como: "Si yo fuera el individuo i -pero, realmente el individuo i con toda su problemática y personalidad- en el estado social x , mi función de utilidad sería...". Este es el cálculo que hace el decisor para cada uno de los individuos. Esa actitud "como si" da, en primer lugar, un punto de origen a la cardinalización de las utilidades; es decir, el punto de origen es elegido arbitrariamente, pero desde ese momento es igual para todas las funciones de utilidad. En segundo lugar, permite las comparaciones interpersonales, al reducirlas a un problema de comparación intrapersonal del decisor. En tercer lugar, si no elimina la influencia que tienen las actitudes ante el riesgo de los distintos individuos, al menos les da un punto de valoración común que las introduce en las funciones de utilidad individuales como una más de las características diferenciadoras de esos individuos. Por último, permite considerar la elección social bajo el mismo concepto de racionalidad que la elección individual.

Este último punto es fundamental. La separación entre racionalidad colectiva e individual en el modelo de Arrow provenía del propio modo de plantear la solución que el procedimiento tenía que dar a la problemática construcción de la intersubjetividad -la función de bienestar social- a partir de la subjetividad -las

preferencias ordinales. El procedimiento de Harsanyi tiene desde el principio resuelto el problema: la función de utilidad subjetiva es intersubjetiva desde el momento en que un sujeto adopta ese "compromiso de imparcialidad" que es la equiprobabilidad. Harsanyi se admiraría si, planteadas así las cosas, alguien pretendiera que la decisión de una persona cualquiera se guiase por criterios de racionalidad distintos según que ella actúe por sí misma o como observador imparcial. En ambos casos la situación de incertidumbre exige que lo racional sea maximizar la utilidad esperada; en ambos casos los criterios de racionalidad bayesiana indican cuál es la conducta racional. Comportarse racionalmente no es concebible que signifique una cosa para el individuo y otra cosa para la sociedad.

El modelo de Harsanyi, por último, tiene que definir las condiciones formales para la construcción de esa preferencia ética o función de utilidad social. Tres son los postulados que permiten la agregación. El primero exige que las funciones de utilidad de todos los individuos se ajusten a los criterios de racionalidad bayesiana; el segundo requiere lo mismo para las funciones sociales. El tercero es un postulado del máximo interés:

Individualismo: Si todos los individuos son personalmente indiferentes entre dos situaciones sociales, entonces el decisor será éticamente indiferente entre ellas.

Este postulado es un juicio de valor muy débil en su formulación -ni siquiera se define para la preferencia; sólo para la indiferencia-, pero muy fuerte en su dimensión de juicio de valor. En principio es un simple postulado que determina la relación entre las funciones de utilidad de los individuos y la función de utilidad ética del decisor. Pero esa relación que determina es muy rica. Garantiza tanto como la independencia de alternativas irrelevantes de Arrow, sin necesidad de incurrir en sus perplejidades. Es más débil que el principio débil de Pareto, pero también garantiza que la unanimidad sea decisiva. Por lo demás, también excluye la dictadura y garantiza la condición de dominio no restringido. En otro sentido, asegura la tendencia del modelo hacia la forma aditiva para las funciones sociales con lo que retorna y hace operativa la antigua máxima utilitarista: el cálculo de las utilidades totales.

Merece la pena destacar algunas características sobresalientes de esta nueva forma de utilitarismo. Harsanyi llama a su versión "utilitarismo de preferencia" y, ciertamente, la clave de su novedad radica en ese concepto. Una de las fuentes clásicas de críticas al utilitarismo era la concepción hedonista que sustentaba a la noción de utilidad social. Las funciones de utilidad -las preferencias cardinalizadas- con las que trabaja el modelo de Harsanyi hacen innecesaria cualquier teoría psicologista. Las preferencias se revelan en las

elecciones y las funciones de utilidad hacen medibles y comparables cosas que serían tan inefables por subjetivas. Por otra parte, la ductilidad de la noción de preferencia que permite que se utilice como función de utilidad individual y social -ética- es lo que hace posible incorporar el sentido clásico de la justicia utilitarista: tratar a cada uno como uno y a nadie como más de uno. Puesto que es ella la que hace accesible la situación de la posición de observador imparcial a cualquier individuo, también es capaz de incorporar al modelo el sentido ético más general de la regla de oro. Como hemos visto -y luego recordaremos-, este atractivo ético del utilitarismo de preferencia es el que esgrime Harsanyi en todo momento contra sus críticos.

Una característica de esta versión del utilitarismo de un alcance teórico más general es la manera en que concibe la noción de teoría ética. Harsanyi presenta el conjunto de las teorías normativas del ámbito de las ciencias humanas como si formaran ciencias especiales de una ciencia general cuyo objetivo sería definir lo que es la conducta racional. A la ética le corresponde esta misión en el ámbito particular en que los criterios de decisión son valores morales. Así se llega a la definición de una conducta ética racional que no se diferencia formalmente de la definición de conducta racional en otros ámbitos: una conducta ética será racional si sigue las reglas mora-

les de un código racionalmente elegido.

De ahí se sigue que, al igual que las otras teorías de la decisión, la ética sólo opera con imperativos hipotéticos: si quieres a, haz x. Estos imperativos tienen la peculiaridad de ser como los teoremas de la teoría de la decisión. Es decir, el nexo entre la prótasis y la apódosis no es causal, sino lógico: la prótasis especifica ciertos criterios deseados, mientras que la apódosis indica la conducta que los satisface. En concreto, para el utilitarismo de preferencia de Harsanyi estos imperativos tienen la forma: si quieres hacer lo que un observador imparcial recomendaría, haz x. Este es el tipo de juicio de valor social que produce el modelo de elección social de Harsanyi.

Otra característica notable de este utilitarismo es serlo de la regla y no del acto. Las recomendaciones que esos imperativos hipotéticos enuncian no versan sobre las consecuencias o utilidades de actos individuales, sino de prácticas sociales. Ello va implícito en el propio carácter social de la elección. Puesto que la sociedad es la que elige los fines, éstos han de ser objetivos institucionalizados que todos los miembros han de perseguir y que todo miembro de la sociedad sabe que el resto de los miembros también persigue. El observador ideal que formula una preferencia ética dice las consecuencias de seguirla como regla y, en su caso, no sólo para los afectados primariamente por la

decisión social, sino para toda la sociedad que verá afectadas sus expectativas. Sobre esta base defiende Harsanyi la capacidad de su modelo para hacerse cargo de situaciones sociales en las que tomar una decisión conllevará efectos de largo alcance -de coordinación, de expectativas, de incentivo- que son decisivos para la valoración ética de las alternativas.

Nuestro interés, sin embargo, no se ha centrado en la validez ética general del utilitarismo de preferencia de Harsanyi, sino de su validez para el ámbito más reducido de la justicia económica. Harsanyi se hace cargo de la defensa del utilitarismo frente a las objeciones tradicionales y nosotros nos hemos ocupado de establecer las ventajas y deficiencias de esta nueva versión. Para llevar a cabo esta tarea hemos señalado como cuestión central a resolver (por cualquier teoría que intente decir algo en el terreno de la justicia de las distribuciones) la definición con un criterio sustantivo de qué es tratar casos iguales de modo igual o qué es dar a cada uno lo que le es debido.

La preferencia ética que construye el modelo de Harsanyi instituye como criterio de selección de alternativas que se elija aquella que maximice la media aritmética de la suma de las utilidades de todos los individuos. En ese cálculo de la utilidad total cada individuo es considerado igual que otro; nadie es ponderado -discriminado- por razones de sexo, raza o posición

social. Este es el igualitarismo que defiende el utilitarismo; dar igual trato a todos es lo que hace justa la aplicación de su criterio de distribución.

Con esta formulación del criterio -respaldada por un modelo formalizado-, el utilitarismo se puede liberar de las críticas tradicionales que se hicieron a la máxima benthamita. En ella la utilidad total era un concepto inaprehensible que se apoya en la introspección psicológica; por el contrario la preferencia ética puede definir con toda precisión qué es la utilidad social. De otra parte, la mayor felicidad del mayor número era algo indeterminado e incluso contradictorio, como demostraba la crítica de Rescher. En cambio, la media aritmética del agregado de las utilidades individuales es un concepto de precisa aplicación. Finalmente, la crítica general de que el utilitarismo no es capaz de hacerse cargo más que de utilidades, también es salvable por el modelo de Harsanyi. El observador imparcial al situarse en la piel de cada cual construye su función de utilidad bajo la determinación no sólo del interés, sino también de los valores, los derechos, las necesidades, los merecimientos, etc., que el ser una determinada persona comporta. Toda esta información está reflejada en la utilidad que la preferencia social agrega.

Sin embargo, la crítica igualitarista sigue sosteniendo que el modelo no toma en serio otras cosas que no sean la utilidad; que ello le hace insensible a la

justicia y que le aboca a declarar indiferentes -a la irresolución- situaciones que nuestro sentido de la justicia claramente decide. El caso típico es aquél en el que, para dos individuos, se presentan las dos siguientes alternativas de distribución: (2,0) y (1,1). La aplicación del criterio utilitarista resuelve que ambas son igualmente satisfactorias socialmente y, por tanto, justas. Pero ello no es nada evidente.

A nosotros nos interesó averiguar por qué un resultado tan contraintuitivo como el anterior era defendido contra viento y marea por Harsanyi. Si el utilitarismo quisiera discriminar entre alternativas como las anteriores tendría que introducir alguna medida de ponderación. Pero, Harsanyi se niega sistemáticamente a ello; la función de utilidad social ha de ser lineal, si quiere reflejar un juicio ético aceptable. La linealidad de la función es, además, la consecuencia indirecta de los postulados de racionalidad bayesiana. Vimos como Diamond señalaba que estos postulados no podían utilizarse fuera de los procesos de elección individual; que la elección social se rige por postulados diferentes porque en ella tan importante como obtener una alternativa elegida es el propio procedimiento por el que se elige.

El caso concreto que planteaba Diamond requería que el procedimiento incorporara el valor de la igualdad de oportunidades. Pero Harsanyi se revolvía contra ello.

Las dos distribuciones alternativas son igualmente buenas, porque no hay una diferencia ética relevante entre ellas. La igualdad de oportunidades es un artificio social que no marca diferencias. Lo importante es que el procedimiento trate a los individuos justamente; es decir, no le dé a ninguno de ellos más peso que al otro. En el propio caso planteado por Diamond, la diferencia entre dos desigualdades era que cada una favorecía al individuo que la otra perjudicaba. Ciertamente, la introducción de un mecanismo de igualdad de oportunidades en una de ellas no parecía relevante para juzgarla más justa que a la otra. Si en las decisiones sociales damos igual peso a los intereses del individuo A que a los de B, ¿qué diferencia podrá establecerse entre que la desigualdad sea en favor de A o sea en favor de B?

Aquí descubrimos el espíritu profundo, el fundamento del utilitarismo de Harsanyi: el individualismo. Lo que hace a Harsanyi inamovible de su posición -e inalterable ante las críticas- es el convencimiento de que su modelo de decisión social es el adecuado y el legítimo sencillamente en razón de que respeta la voluntad del individuo libre y soberano. El postulado que enunciamos anteriormente garantiza que lo social tenga en cuenta total e igualmente a cada individuo. A su vez, el postulado de equiprobabilidad garantiza que el individuo sea tomado con todo su peso específico y sus diferencias; que, además, se lo tome en el juicio social

como él mismo se considera. Todo el modelo tiende a hacer viable esta posición ética irreductible: el valor supremo del individuo.

Desde este punto de vista, la respuesta que el utilitarismo da a nuestra pregunta por la justicia de las distribuciones -¿pero qué es tratar casos iguales de modo igual?- es sin ninguna duda que todos los miembros de la sociedad han de ser tratados como igualmente individuos. La injusticia, por consecuencia, será querer tratar a alguno o a algunos de ellos como si fueran algo más que los demás. Quizás otras formas de utilitarismo no lo hagan, pero el modelo de Harsanyi reconoce un mérito esencial, un valor intrínseco a ser hombre. Esto es lo que se contraviene, en realidad, cuando se proponen medidas de otra naturaleza para juzgar la justicia de las alternativas sociales.

En resumen, el criterio de justicia económica que aporta el modelo de Harsanyi descansa en una doble base. Es justa aquella distribución que:

- (1) trata como iguales a todos los afectados por la distribución; y
- (2) produce el mayor bienestar, calculado como la media aritmética de la suma de las utilidades individuales.

Cualquier propuesta que viole alguna de estas dos bases será considerada por Harsanyi como una defensa de la injusticia y la inmoralidad.

Una crítica del utilitarismo que quiera ser efectiva ha de huir de los tópicos y dirigirse directamente al fundamento individualista del modelo. La pregunta relevante, entonces, es: ¿realmente el individualismo fundamenta un trato como iguales de las personas? En este punto recogimos la argumentación de Dworkin en contra de esta pretensión. Señalamos anteriormente lo central que es en el modelo de Harsanyi la noción de preferencia. El utilitarismo en general y el utilitarismo de preferencia en particular defienden que las únicas preferencias con las que trabajan son aquellas que el individuo tiene sobre sí mismo, sobre sus pretensiones y posición. Lo que Dworkin pone en duda es que esas preferencias puramente personales existan; es decir, que existan separadas de otras preferencias por las distribuciones de los demás.

Si esto es así, la relación individuo a individuo en la función de utilidad social es una relación imposible o, al menos, falsa. Porque si la influencia de mi preferencia en el cómputo total depende no sólo de mí, sino también de la preferencia que otro individuo tenga sobre un estado social en el que yo tendría más o menos bienestar, la función de utilidad social ya no es -o lo es, pero erróneamente- una función lineal igualitaria. Toda preferencia está ponderada por las preferencias de los demás; ningún individuo es igualmente decisivo que otro. Todo depende del balance social de

las preferencias externas de todos los individuos.

Si esta crítica es correcta -y es correcta allí donde lo relevante sea comparar niveles, no unidades de utilidad-, entonces toda la operación del utilitarismo para ser fundamento de justicia económica se viene abajo. Esta operación consistía en subordinar la cuestión sustantiva de la justicia a la cuestión formal. El individualismo parecía poder garantizar que la justicia formal y un criterio bien definido para la maximización del bienestar eran una base suficiente para hacerse cargo de las elecciones sociales que conllevan cuestiones de justicia. Pero, el individualismo no puede garantizar esto; su visión esquemática de las relaciones entre los miembros de la sociedad consiente no sólo desigualdades más o menos escandalosas, sino verdaderas discriminaciones que violan el reconocimiento del valor intrínseco de la persona que trata de defender. En el ámbito particular de la justicia económica esas discriminaciones proceden de su incapacidad para hacerse cargo de otra cosa que no sean comparaciones de ganancias y pérdidas entre los individuos. Sin embargo, la justicia nos impone también la tarea de saber cómo quedan las personas después de esas ganancias o pérdidas, cuál es la relación entre sus niveles de bienestar.

Cuestiones de fundamentación igualitaristas (Sen).

La paradoja del liberal paretiano -a través de la cual realizamos un análisis de las condiciones normativas de racionalidad colectiva- ponía de manifiesto dos cosas. En primer lugar, mostraba la ya conocida insuficiencia de la ordinalidad para ofrecer la información que requieren los procedimientos de elección social para determinar sin ambigüedad juicios de valor social. Pero, en segundo lugar, mostraba algo que tiene relevancia para la crítica antes expuesta del utilitarismo. El conflicto entre la unanimidad paretiana y el respeto liberal por los derechos individuales -la consideración de que cada individuo tiene una "esfera protegida" de decisiones que proscribire la interferencia de otros electores- ponía de relieve que esos derechos no pueden ser garantizados por los procedimientos de elección social. Si los individuos no son capaces de controlar la moralidad de sus preferencias, las elecciones colectivas se limitan a extender esta incapacidad.

La nueva estructura informativa y la nueva racionalidad que propone el modelo de Sen tratan de superar la ordinalidad de Arrow y a la vez ofrecer la garantía de que las decisiones individuales serán respetadas (garantía que Harsanyi no puede aportar). Para ello se requiere incorporar a la elección social un proceso previo de reflexión y negociación por parte de los in-

dividuos. Esta reflexión previa está encaminada a seleccionar las preferencias que se van a introducir en el procedimiento de elección social. Se pretende con ello que los propios electores se hagan cargo de los valores que van a presidir esa elección; más aún, que decidan que es lo que correctamente pueden pretender en esa situación de elección. Lo que, en definitiva, se demanda de la elección social es que incorpore un procedimiento previo de reflexión en el que se compruebe la calidad ética de las preferencias individuales.

Este nuevo procedimiento exige que los individuos estén dotados de más información de la que les ofrecen las ordenaciones de preferencias. Pero, sobre todo, es necesario que se conciba al sujeto de las elecciones sociales como portador de una racionalidad más compleja que la que le concede la conocida hipótesis del "hombre económico racional". Este supuesto -de omnímodo uso en la ciencia económica- es el primero que cae con la propuesta de Sen. Mas, con él, caen también las teorías de la preferencia revelada, la de los supuestos motivacionales -egoistas- de los decisores y, por consecuencia, el supuesto de que la única conducta racional es la que maximiza el interés personal. Si los electores han de decidir sobre la calidad ética de sus preferencias, a Sen le interesa establecer no que el hombre real no sea un ser egoista, sino que la conducta racional puede consistir en otra cosa que en la maximización.

zación del interés personal. Lo que él tenía que probar es que una conducta moral también es racional; su solución al dilema del prisionero muestra bien la racionalidad de conductas que sacrifican el interés personal a un interés cooperativo.

Ahora bien, es precisamente la nueva estructura informativa del modelo la que permite el desarrollo de esa nueva racionalidad. Lo que la reflexión sobre las preferencias exige es que los individuos sean capaces de ser movidos por juicios de valor moral. Estos juicios han de ser incorporados a la dotación de los individuos; esa es, pues, la función de los "rankings of preference rankings". Un individuo puede tener diversos ordenes de preferencias según distintos motivos; al mismo tiempo, puede tener formado un juicio sobre la moralidad de esos ordenamientos que los jerarquice en un orden preciso. Esta estructura permite la gradación de motivos y un compromiso entre ellos que hace posible una conducta más flexible y rica que la del interés y su maximización. Sobre todo, permite que el individuo pueda considerar el valor moral de cada uno de los ordenamientos de preferencias.

Nos interesó, como filósofos, deducir todo lo que pudiera ser legítimamente deducido del modelo de Sen con respecto a la nueva forma de racionalidad que en él afloraba. Con este fin dedicamos una sección a la crítica de la estructura consecuencialista de la razón

que pudiera desprenderse de él; y una sección más a avanzar lo que podía ser la nueva estructura de la racionalidad que llamamos "racionalidad de fines".

Lo que Sen hacía al negar el valor de razón para la elección a las preferencias individuales dadas era lo mismo que los críticos de la razón consecuencialista hacen al negar el valor de razón para la acción a las querencias (wants) de los agentes. El status de razón última les venía dado a ambas en virtud de lo mismo; decir "yo prefiero x" o "yo quiero x" no requiere que nada más sea dicho puesto que describe un estado mental del sujeto y, al mismo tiempo, enuncia el valor del objeto. Gracias a ello puede establecerse una conexión lógicamente necesaria entre preferencia y elección (o entre querencia y acción).

La pretensión de que las preferencias sean las únicas razones para la elección, sobre todo si se identifica preferencia y querencia, es lo que ha de ponerse en cuestión. Las preguntas, entonces, que hay que responder son: ¿existe realmente una conexión necesaria entre el orden de las razones y el de las acciones? ¿Tienen realmente las querencias esa inteligibilidad última que las hace las únicas razones para la acción? Desde el momento en que un individuo puede actuar movido por obligaciones morales o, simplemente, por juicios de valor, es evidente que la querencia no es la razón de su actuar; del hecho de que se haga lo que se quie-

re, no se sigue que la razón para actuar sea el hecho de que se quiera lo que se quiere. Lo que es necesario distinguir para que nuestro propósito tenga éxito es entre razones y causas; las razones para actuar no son causas de la acción. La querencia es causa de la acción; pero en la medida en que esa causa ha de ser hecha inteligible, se evidencia que no es razón. Porque la inteligibilidad depende no de una apelación a estados mentales, sino a una estructura de reglas y normas públicas. En este sentido, cualquier querencia ha de ser respaldada por razones.

Mas, ésto es precisamente lo que pretende la exigencia de reflexión previa de Sen; que el individuo razone sus preferencias y decida sobre la validez de esas razones. Un proceso público de reflexión y negociación con los otros participantes previo a la elección y en el que se construya la racionalidad de la elección misma. Ahora bien, si esa reflexión tiene que atender a lo que debe ser elegido, el nuevo concepto de racionalidad ha de tener en cuenta las pretensiones de los demás participantes. Por consiguiente, la reflexión que se instituye sobre las preferencias se convierte en un proceso complejo en el que se ponderan los valores y fines sociales que conllevan esas preferencias. De aquí que, pensamos, que lo que está en marcha es la configuración de una verdadera racionalidad de fines que tiene ya poco que ver con la noción de racionalidad que

impera en el resto de la ciencia económica.

En el ámbito estricto de la justicia económica, Sen defiende un método igualitarista para la valoración de las distribuciones alternativas. Para introducir una ponderación en las funciones de bienestar social basada en alguna forma de equidad hay que variar sustantivamente la forma de estas funciones. Sobre todo, hay que hacer innecesaria la forma aditiva e individualista defendida por Harsanyi; Sen requerirá que las funciones sean cuasi-cóncavas, convertibles en lineales cuando lo adecuado sea la comparación de unidades de bienestar, o bien hacia la concavidad estricta cuando lo relevante sea comparar niveles de bienestar.

La clave filosófica que permite esta variación de forma -y la consiguiente ponderación equitativa- de las funciones de bienestar radica en romper la simetría renta-bienestar. El utilitarismo no podía admitir -o no quería- esta ponderación porque con ello se violaba una condición esencial de su modelo: todos los individuos tienen la misma función de utilidad; ello significa no que todos tengan la misma utilidad, sino que todos obtienen la misma utilidad de la misma unidad de renta. Este supuesto es fundamental para cualquier teoría marginalista y una condición sine qua non para el cálculo de las utilidades totales. Pero, ello abocaba en el modelo utilitarista a considerar que todo individuo es igualmente eficiente en transformar su renta en bienes-

tar o utilidad total. Esta es otra expresión del individualismo utilitarista y, ahora vemos a donde lleva en justicia económica. Si todos los individuos son igualmente eficientes en la transformación de renta en utilidad, las ganancias de los ganadores compensan las pérdidas de los perdedores. Allí donde la suma total de utilidad sea mayor, allí estará el estado social a perseguir no importa lo mal que queden los que pierden con el cambio.

Obviamente, no es verdad que todos los individuos tengan iguales funciones de utilidad: un lisiado no tiene la misma función de utilidad que una persona alcohólica y ninguno de los dos la misma que un alto ejecutivo de banca, sea lisiado, alcohólico o ambas cosas. Este supuesto, fundamental a su procedimiento, es el que hace insensible al utilitarista a las demandas de derechos, necesidades, merecimientos, etc., de los individuos. Sus recomendaciones de cambios sociales pueden muy a menudo dejar peor a los menos favorecidos.

La imposibilidad de introducir una medida de ponderación -la consideración de los menos favorecidos- depende, entonces, de que se reconozca la asimetría renta-bienestar. La forma que Sen le da a esta medida es la de un Axioma de Débil Equidad cuya misión es hacer sensibles a las funciones de bienestar social a las transferencias de renta en favor de los peor situados. Pero su objetivo es la igualdad en el bienestar, no la

igualdad en las rentas.

De este modo la pregunta por la justicia es respondida por el modelo de Sen postulando el derecho igual al bienestar de todas las personas. Su criterio, entonces, para valorar las distribuciones de renta consiste en la maximización de la igualdad de los niveles de bienestar; esto es, serán más justas aquellas distribuciones que satisfagan el derecho igual a un bienestar igual. Por este motivo la cuestión prioritaria en el orden de la fundamentación consiste en demostrar que realmente existe un derecho de ese tipo.

Hemos desarrollado en una sección la árdua argumentación y contraargumentación que requiere la demostración de la existencia de ese derecho. Las dos nociones clave de esa demostración son: la igualdad común de la humanidad como igualdad en valor intrínseco de los hombres y la exigencia suplementaria de un nivel de bienestar para la realización de ese valor intrínseco por cualquier persona. No obstante, tanta insistencia en la igualdad humana hace surgir inmediatamente el problema central del igualitarismo: la justificación de las desigualdades.

Todo modelo de justicia tiene que hacerse cargo de las desigualdades que genera. El igualitarismo suele traer ejemplos en su apoyo desde el ámbito de aplicación del criterio de las necesidades. Este criterio es, ciertamente, un apoyo muy fuerte en favor de la igualdad

de las distribuciones; pero, ¿y el criterio de los merecimientos? El igualitarismo tiene que dar una justificación para las desigualdades que este criterio fundamenta. Aquí es donde comenzaron a aparecer las limitaciones del igualitarismo.

La estrategia natural para afrontar esta cuestión ha de ser de este tipo: las desigualdades son justas, si las razones que las justifican son las que justifican normalmente la igualdad. En el caso concreto de los merecimientos, el derecho igual al bienestar se introducía con la noción de la igualdad de oportunidades. A ella se confía la garantía de la justicia de las distribuciones desiguales según criterios de merecimiento.

En ese momento nos referimos al planteamiento de B. A. O. Williams y pudimos comprobar las dificultades de especificación práctica de la noción de igualdad de oportunidades. Pero, aquí reflejaremos una objeción más genérica presentada por Nozick. Se dice: "En igualdad de oportunidades, A merece x , y no B"; con lo que se pretende decir que se ha satisfecho el derecho igual al bienestar, puesto que se ha tratado a ambos individuos como iguales y se han tenido en cuenta las diferencias relevantes -los merecimientos- que podrían haber correspondido a cualquiera de los aspirantes. Sin embargo, para poner en pie de igualdad a los dos aspirantes, ¿no se habrá tenido que tratar a alguno de ellos -o a terceros- previamente de una manera desigual que no po-

demos justificar? En una sociedad de recursos escasos, la redistribución de bienes puede muy bien violar los derechos -los "entitlements" de Nozick- de algunas personas sobre esos bienes. Poner en pie de igualdad a dos individuos puede conllevar una ayuda a uno de ellos para la que no posee título específico alguno. Finalmente, pues, la crítica tradicional del utilitarismo contra su rival filosófico, el igualitarismo, se vería confirmada: el igualitarismo trata como desiguales a las personas. Y lo peor no es que lo haga; lo peor es que no parece que pueda fundamentar adecuadamente esa desigualdad en justicia.

Consideraciones finales.

Los resultados obtenidos sobre las limitaciones de los modelos utilitarista e igualitarista muestran las dificultades que tenemos para justificar nuestras intuiciones morales básicas acerca de la justicia económica. Ni el trato como iguales -la justicia formal- ni el trato igual -la justicia sustantiva- son fácilmente defendibles. Al final nos hemos encontrado con las objeciones que tradicionalmente han formulado los polemistas de ambos bandos; el utilitarismo es desigualitario -en los dos sentidos que requiere la justicia- y el igualitarismo no puede justificar las desigualdades sus-

tantivas y trata como desiguales a las personas. A la vista de estas conclusiones sería lógico pensar que, puesto que no se ha avanzado nada, podríamos habernos ahorrado el esfuerzo.

Quisieramos en contra de esto último señalar el interés filosófico que tiene el plantear las cuestiones de justicia económica en el marco analítico de la teoría de la elección social. Porque pensamos que lo que hemos ganado es precisamente el método para la comprensión de la problemática tradicional de la justicia económica. Lo que hemos aprendido es que la justicia económica es un problema de elección social; es decir, de constitución de una identidad colectiva. Ello nos ha apartado de los alegatos (mejor o peor argumentados) de "visionarios" de utopías difusas y de "realistas" temerosos del cambio social. Por el contrario, nos ha centrado la cuestión de la justa igualdad en el terreno concreto de las realizaciones sociales. Nos ha obligado a enfrentarnos con el problema de la consecución: ¿cómo podríamos alcanzar la justicia económica en nuestras sociedades? Y ello nos ha obligado a su vez ha examinar la congruencia de los valores sociales que fundan nuestra identidad como comunidad; nos ha obligado a reflexionar sobre ellos y a pensar que exigen de nosotros. Por este camino nos ha ido lanzando al fondo de las cuestiones de fundamentación y allí nos hemos encontrado con la pregunta por los procedimientos

de construcción de la intersubjetividad -la legitimidad procedimental que funda la identidad colectiva.

Por consecuencia de todo ello, la alternativa ética individualista/ética comunicativa ha sido pensada en la perspectiva del procedimiento, perdiendo su carácter de enfrentamiento ideológico entre izquierdas y derechas. En la teoría de la elección social han cobrado la concreción de dos estructuras informativas y dos tipos de racionalidad con campos de acción y problemáticas diferenciadas. Estamos convencidos de que la comprensión de los criterios de justicia económica desde los procedimientos que los fundamentan y legitiman nos permite ganar una noción clara de lo que la justicia nos exige en el terreno de las distribuciones económicas. Querriamos pensar además que ello es el primer paso para fundar en un terreno seguro un debate serio en el que alcanzaramos a determinar los criterios por los que constituir una comunidad justa. Reconocemos, no obstante, la dificultad de encontrar un esquema justo de convivencia. En todo caso, creemos que el plantear en el marco de la teoría de la elección social la problemática de la justicia económica nos ayudará a salir de la caverna.

BIBLIOGRAFIA

- ARROW, K. J., (1950), "A Difficulty in the Concept of Social Welfare", Journal of Political Economy, 58.
- _____, (1951-1963²), Elección social y valores individuales, trd. E. Aparicio, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, 1974.
- _____, (1952), "The Principle of Rationality in Collective Decisions", en: K. J. Arrow, (1984).
- _____, (1967a), "The Place of Moral Obligation in Preference Systems", en: K. J. Arrow, (1984).
- _____, (1967b), "Values and Collective Decision-Making", en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979).
- _____, (1973), "Some Ordinalist-Utilitarian Notes on Rawls' Theory of Justice", en: K. J. Arrow, (1984).
- _____, (1984), Social Choice and Justice, Oxford: Blackwell.
- ARTHUR, J. - SHAW, W. H. (eds.), (1973), Justice and Economic Distribution, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.
- ATKINSON, A. B., (1970), "On the Measurement of Inequality", Journal of Economic Theory, 2.
- _____, (1975), La economía de la desigualdad, trd. I. Verdeja, Barcelona: Ed. Crítica, 1981.
- BARRY, B., (1973), The Liberal Theory of Justice. A

Critical Examination of the Principal Doctrines in "A Theory of Justice", by J. Rawls, Oxford: Oxford at the Clarendon Press.

BAUMOL, W. J., (1946-7), "Community Indifference", Review of Economics Studies, 14.

BEDAU, H. A., (1967), "Egalitarianism and the Idea of Equality", en: H. Bedau (ed.), (1971).

_____ (ed.), (1971), Justice and Equality, Englewood-Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.

BENN, S. I., (1967), "Egalitarianism and the Equal Consideration of Interests", en: H. A. Bedau (ed.), (1971).

_____, (1978), "Human rights -for whom and for what?", en: E. Kamenka - A. Erh Soon-Tay (eds.), (1978).

BENTHAM, J., (1789), An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, N. Y.: Haffner Pu. Co., 1948.

BERGSON, A., (1938), "A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics", en: A. Bergson, (1966).

_____, (1954), "On the Concept of Social Welfare", en: A. Bergson, (1966).

_____, (1966), Essays in Normative Economics, Cambridge, Mass.: Harvard U. P..

BLACK, D., (1948), "On the Rationale of Group Decision-Making", Journal of Political Economy, 56.

BLAU, J. H., (1957), "The Existence of Social Welfare

- Functions", Econometrica, 25.
- BLAU, J. H., (1975), "Liberal Values and Independence", Review of Economics Studies, 42.
- BLOCKER, H. G. - SMITH, E. H. (eds.), (1980), J. Rawls' Theory of Social Justice. An Introduction, Ohio U. P..
- BOWIE, N. D., (1971), Justicia distributiva, trd. M. Barberá, Buenos Aires: Ednes. Economía y Empresa, 1972.
- BRAITHWAITE, R. B., (1969), Theory of Games as a Tool for the Moral Philosopher, Cambridge: Cambridge U. P..
- BRANDT, R. B., (1959), Teoría Etica, trd. E. Guisán, Madrid: Alianza, 1982.
- _____ (ed.), (1962), Social Justice, Englewood-Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- _____, (1966), "The Concept of Welfare", en: N. Timms - D. Watson (eds.), (1978).
- _____, (1979), A Theory of the Good and the Right, Oxford: Oxford at the Clarendon P..
- BROCK, D. W., (1982), "Utilitarianism", en: T. Regan - D. van DeVeer (eds.), (1982).
- BROWN, D. J., (1975), "Aggregation of Preferences", Quarterly Journal of Economics, 89.
- BUCHANAN, A., (1980), "A Critical Introduction to Rawls' Theory of Justice", en: H. G. Blocker - E. H. Smith (eds.), (1980).

- BUCHANAN, J. M., (1954), "Individual Choice in Voting and the Market", Journal of Political Studies, 62.
- _____, (1967), "Una teoría individualista del proceso político", en: D. Easton (ed.), (1967).
- _____ - TULLOCK, G., (1962), El cálculo del consenso. Fundamentos lógicos de la democracia constitucional, trd. J. Salinas, Madrid: Espasa-Calpe, 1980.
- CAPLOW, Th., (1968), Dos contra uno: teoría de las coaliciones en las triadas, trd. N. Sanchez, Madrid: Alianza, 1974.
- CRANSTON, M., (1967), "Human Rights, Real and Supposed", en: N. Timms - D. Watson (eds.), (1978).
- DAHRENDORF, R., (1972), "On the Origin of Social Inequality", en: T. Laslett - W. G. Runciman (eds.), (1972).
- DANIELS, N. (ed.), (1975), Reading Rawls. Critical Studies on Rawls' "A Theory of Justice", Oxford: Blackwell.
- DAVIES, M. D., (1969), Teoría de juegos. Una introducción no técnica, trd. F. Elias, Madrid: Alianza, 1971.
- DIAMOND, P., (1967), "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility: A Comment", Journal of Political Economy, 75.
- DOBB, M. H., (1933), "Economic Theory and the Problems of a Socialist Economy", Economic Journal, 43.
- _____, (1935), "A Reply", Review of Economics

- DOBB, M. H., (1969), Economía del bienestar y economía del socialismo, trd. R. Salvat, Madrid: Siglo XXI, 1971.
- _____, (1973), Teoría del valor y la distribución desde A. Smith, trd. R. Cuminsky, Buenos Aires: Siglo XXI, 1975.
- DWORKIN, R., (1973), "The Original Position", en: N. Daniels (ed.), (1975).
- _____, (1978), Taking Rights Seriously, London: Duckworth.
- EASTON, D. (ed.), (1967), Enfoques sobre teoría política, trd. J. Rovira, Buenos Aires: Amorrortu, 1969.
- EZORSKY, G., (1968), "A Defense of Rule Utilitarianism against D. Lyons", Journal of Philosophy, 65.
- FEINBERG, J. (ed.), (1969), Moral Concepts, Oxford: Oxford U. P..
- FLEMMING, M., (1952), "A Cardinal Concept of Welfare", en: E. S. Phelps (ed.), (1973).
- FOOT, Ph. (ed.), (1967), Teorías sobre la ética, trd. M. Arbolí, México: F.C.E., 1974.
- _____, (1972), "Morality as a System of Hypothetical Imperatives", The Philosophical Review, 81.
- FRIEDMAN, M., (1980), Libertad de elegir, trd. C. Rocha, Barcelona: Critica, 1980.
- _____- SAVAGE, L. J., (1948), "The Utility Analysis of Choices Involving Risk", Journal of Political Economy, 56.

- GARCIA LOPEZ, J. A., (1978), "Síntesis y evolución de la economía del bienestar", Revista Española de Economía, mayo-diciembre.
- GAUTHIER, D. P., (1963), Practical Reasoning, Oxford: Oxford at the Clarendon P..
- _____, (1967), "Morality and Advantage", en: J. Raz (ed.), (1978).
- GIBBARD, A. F., (1965), "Rule-Utilitarianism", Australasian Journal of Philosophy, 43.
- _____, (1974), "A Pareto-Consistent Libertarian Claim", Journal of Economic Theory, 7.
- GOLDMAN, H. S., (1980), "Rawls and Utilitarianism", en: H. G. Blocker - E. H. Smith (eds.), (1980).
- GORLITZ, A. (ed.), (1972), Diccionario de ciencia política, trd. J. Nicolas, Madrid: Alianza, 1980.
- GOTTINGER, H. W. - LEINFELLNER, W. (eds.), (1978), Decision Theory and Social Ethics, Dordrecht: D. Reidel Pu. Co..
- GREEN, H. A. J., (1971), La teoría del consumo, trd. M. Pelaez, Madrid; Alianza, 1976.
- GRICE, G. R., (1967), The Grounds of the Moral Judgment, Cambridge: Cambridge U. P..
- GUILBAUD, Th., (1952), "Les theories de l'intérêt general et le probleme logique de l'aggregation", Economie Appliquée, 5.
- HAHN, F. - HOLLIS, M. (eds.), (1979), Philosophy and Economic Theory. Oxford: Oxford U. P..

- HAMADA, K., (1973), "A Simple Majority Rule on the Distribution Income", Journal of Economic Theorie, 3.
- HARE, R. M., (1973), "Rawls' Theorie of Justice", en: N. Daniels (ed.), (1975).
- _____, (1976), "Ethical Theorie and Utilitarianism", en: A. K. Sen - B. A. O. Williams (eds.), (1982).
- _____, (1973), "Justice and Equality", en: J. Arthur - W. H. Shaw (eds.), (1978).
- _____, (1982), Moral Thinking: its levels, method and point, Oxford: Oxford U. P..
- HARROD, R. F., (1936), "Utilitarianism Revised", Mind, 45.
- HARSANYI, J. C., (1953), "Cardinal Utility in Welfare Economics and in the Theorie of Risk-Taking", en: J. C. Harsanyi, (1976).
- _____, (1955), "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility", en: E. S. Phelps (ed.), 1973).
- _____, (1958), "Ethics in Terms of Hypothetical Imperatives", en: J. C. Harsanyi, (1976).
- _____, (1975a), "Can the Maximin Principle Serve as a Basis for Morality? A Critique of J. Rawls' Theorie", en: J. C. Harsanyi, (1976).
- _____, (1975b), "Non-Linear Social Welfare Functions: Do Welfare Economist have a special exemption from bayesian rationality?", en: J. C.

Harsanyi, (1976).

HARSANYI, J. C., (1975-6), "Advances in Understanding Rational Behaviour", en: J. C. Harsanyi, (1976).

_____, (1976), Essays on Ethics, Social Behaviour and Scientific Explanation, Dordrecht: D. Reidel Pu. Co.

_____, (1978), "Rule Utilitarianism and Decision Theory", en: H. V. Gottinger - W. Leinfellner (eds.), (1978).

HART, H. L. A., (1955), "¿Existen derechos naturales?", en: A. Quinton (ed.), (1967).

HICKS, J. R., (1939a), "The Foundations of Welfare Economics", Economic Journal, 48.

_____, (1939b), Valor y Capital, trd. J. Marquez, México; F.C.E., 1952.

HODGSON, D. H., (1965), Consequences of Utilitarianism, Oxford: Oxford U. P..

HOFFE, O., (1975), Estrategias de lo humano, trd. E. Garzon Valdés, Buenos Aires: Alfa, 1979.

HOLLIS, M. - NEIL, E. J., (1975), Rational Economic Man. A Philosophical Critique of Neoclasical Economics, Cambridge: Cambridge U. P..

HOSPERS, J., (1961), La conducta humana, trd. J. Cerrón, Madrid, Tecnos, 1964.

HUNT, E. K. - SCHWARTZ, J. G. (eds.), (1972), Crítica de la teoría económica, trd. E. L. Suarez, México: F.C.E., 1977.

- INADA, K., (1961), "On the Economic Welfare Function",
Econometrica, 32, 1964.
- KALDOR, N., (1939), "Welfare Propositions in Economics",
Economic Journal, 49.
- KAMENKA, E. - EHR SOON-TAY, A. (eds.), (1973), Human Rights, London: E. Arnold Pu..
- KEMP, M. C., (1953-4), "Arrow's General Possibility Theorem", Review of Economics Studies, 21.
- _____ - ASIMAKOPOULOS, A., (1952), "A Note on "Social Welfare Functions" and Cardinal Utility", Canadian Journal of Economics and Political Science, 18.
- KLEINING, J., "Human rights, legal rights and social change", en: E. Kamenka - A Ehr Soon-Tay (eds.), (1973).
- KNIGHT, F. H., (1931), The Ethics of Competition and Other Essays, N. Y.: Harper & Row.
- KORNER, S. (ed.), (1974), Practical Reason, Oxford: Blackwell.
- LASLETT, T. - RUNCIMAN, W. G. (eds.), (1972), Philosophy, Politics and Society. Second Series, Oxford: Blackwell.
- LERNER, A. P., (1934), "Economic Theory and Socialist Economy", Review of Economics Studies, 2.
- _____, (1935), "A Rejoinder", Review of Economics Studies, 3.
- LIPSEY, R. G., (1963), Introducción a la economía posi-

- tiva, trd. J. Hortalá, Barcelona: Vicens Vives, 1977.
- LITTLE, I. M. D., (1949), "The Foundations of Welfare Economics", Oxford Economics Papers, 2.
- _____, (1952), "Social Choice and Individual Values", en: S. Phelps (ed.), (1973).
- _____, (1957²), A Critique of Welfare Economics, Oxford, Oxford at the Clarendon P..
- LUCAS, J. R., (1965), "Against Equality", Philosophy, 40.
- _____, (1980), On Justice, Oxford: Oxford at the Clarendon P..
- LUCE, R. D. - RAIFFA, H., (1957), Games and Decisions, N. Y.: John Willey.
- LUKES, S., (1973), El individualismo, trd. J. L. Alvarez, Barcelona: Península, 1975.
- LYONS, D., (1965), Forms and Limits of Utilitarianism, Oxford: Oxford at the Clarendon P..
- _____, (1975), "Nature and Soundness of the Contract and Coherence Arguments", en: N. Daniels (ed.), (1975).
- MACPHERSON, C. B., (1977), La democracia liberal y su época, trd. F. Santos, Madrid: Alianza, 1982.
- MAJONE, G., (1975), "The Use of Decision Analysis in the Public Sector", en: D. Wendt -Ch. Vleck (eds.), (1975).
- MARSCHAK, J., "Rational Behaviour, Uncertain Prospects

- and Measurable Utility", Econometrica, 18, 1950.
- MARSHALL, T. H., (1965), "The Right to Welfare", en: N. Timms - D. Watson (eds.), (1978).
- MARTINEZ-ECHEVERRIA, M. A., (1983), Evolución del pensamiento económico, Madrid: Espasa-Calpe.
- MAYSTON, D. J., (1974), El concepto de opción social, trd. M. C. Vivas, Barcelona: Vicens Vives, 1976.
- MEADE, J.E., (1976), La economía justa, trd. J. E. García-Duran, Barcelona: Ariel, 1982.
- MESSICK, D. M. (ed.), (1968), Matemáticas en las ciencias del comportamiento, trd. J. Hernandez, Madrid: Alianza, 1974.
- MILL, J. St., (1863), Utilitarianism, Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1957.
- MISHAN, E. J., (1957), "An Investigation into some Alleged Contradictions in Welfare Economics", Economic Journal, 68.
- _____, (1960), "Un repaso a la economía del bienestar durante el periodo 1939-1959", en: J. E. Mishan, (1969).
- _____, (1969), Economía del bienestar, trd. J. R. Alvarez Rendueles, Madrid: Rialp.
- MORGENSTERN, O., (1968), "La teoría de juegos", en: D. M. Messick (ed.), (1968).
- MOSKOVITZ, H., (1975), "Some Observations on Theories of Collective Decisions", en: D. Wendt - Ch. Vleck (eds.), (1975).

- MUELLER, D. C., (1979), Elección pública, trd. J. C. Zapatero, Madrid: Alianza, 1984.
- NAGEL, E., (1973), "Rawls on Justice", en: N. Daniels (ed.), (1975).
- NARVERSON, J., (1967), Morality and Utility, Baltimore: The John Hopkins P..
- NASH, J. F., (1950), "The Bargaining Problem", Econometrica, 18.
- _____, (1953), "Two-Persons Cooperative Games", Econometrica, 21.
- NG, Y. K., (1971), "The Possibility of a Paretian Liberal: Impossibility Theorems and Cardinal Utility", Journal of Political Economy, 79.
- NORMAN, R., (1971), Reasons for Actions. A Critique of Utilitarian Rationality, Oxford: Blackwell.
- NOZICK, R. (1974), Anarchy, State and Utopia, Oxford: Blackwell.
- PATTANAİK, P. K., (1968), "Risk, Impersonality and the Social Welfare Function", en: E. S. Phelps (ed.), (1973).
- PAUL, J. (ed.), (1981), Reading Nozick, Oxford: Blackwell.
- PHELPS, E. S. (ed.), (1973), Economic Justice, Harmondsworth: Penguin.
- PLOTT, Ch. R., (1972), "Ethics, Social Choice Theory and the Theory of Economic Policy", Journal of Mathematical Sociology, 2.

- QUINTON, A. (ed.), (1967), Filosofía Política, trd. E. L. Suarez, México: F.C.E.
- RAPOPORT, A., (1968), "Uso y abuso de la teoría de juegos", en: D. M. Messick (ed.), (1968).
- RAWLS, J., (1951), "Outline of Decision Procedure for Ethics", The Philosophical Review, 60.
- _____, (1963), "The Sense of Justice", The Philosophical Review, 72.
- _____, (1971), A Theory of Justice, Oxford: Oxford U. P., 1972.
- _____, (1974), "Some Reasons for the Maximin Criterion", American Economic Review, 64.
- _____, (1975), "The Independence of Moral Theory", Proceeding and Address of the American Philosophical Association, 48.
- _____, (1980), "Kantian Constructivism in Moral Theory", The Journal of Philosophy, 77, nº 9.
- _____, (1982), "Social Unity and Primary Goods", en: A. K. Sen - B. A. O. Williams (eds.), (1982).
- RAZ, J. (ed.), (1978), Practical Reasoning, Oxford: Oxford U. P..
- REGAN, T. - DEVEER, D. van (eds.), (1982), And Justice for All. New Introductory Essays in Ethics and Public Policy, Totowa: Rowan & Alienheld.
- RESCHER, N., (1966), Distributive Justice. A Constructive Critique of the Utilitarian Theory of Distribution, Indianapolis: Bobbs-Merrill.

- RICHARDS, D. A. J., (1971), A Theory of Reasons for Actions, Oxford: Oxford at the Clarendon P..
- _____, (1982), "Justice and Equality", en: T. Regan - D. van DeVeer (eds.), (1982)
- RIOS, S., (1976), Análisis de decisiones, Madrid: I.C.E..
- ROBBINS, L., (1932), Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica, trd. D. Cossio, México: F.C.E., 1944.
- _____, (1938), "Interpersonal Comparisons of Utility", Economic Journal, 48.
- ROBINSON, J., (1962), Filosofía de la economía, trd. J. Aguilar, Madrid: Gredos, 1966.
- SAMUELSON, P. A., (1947), Foundations of Economics Analysis, Cambridge, Mass.: Harvard U. P..
- _____, (1950), "Evaluation of Real National Income", en: E. S. Phelps (ed.), (1973).
- SAVAGE, L. J., (1954), Foundations of Statistics, N. Y.: J. Wiley.
- SCANLON, T. M., (1982), "Contractualism and Utilitarianism", en: A. K. Sen - B. A. O. Williams (eds.), (1982).
- SCHAEFER, D. L., (1979), Justice or Tyranny? A Critique of J. Rawls' Theory of Justice, N. Y.: Kennikat P..
- SCHUMPETER, J. A., (1947), Capitalism, Socialism and Democracy, N. Y.: Harper & Row.
- _____, (1951), Diez grandes economistas: de Marx a Keynes, trd. A. Lucas, Madrid: Alianza, 1967.

- SCHUMPETER, J. A., (1954), Historia del análisis económico, trd. M. Sacristan, Barcelona: Ariel, 1982.
- SCITOVSKY, T., (1941), "A Note on Welfare Propositions in Economics", Review of Economics Studies, 9.
- SCOTT-TAGGART, M. J., (1974), "Kant, Conduct and Consistency", en: S. Körner (ed.), (1974).
- SEN, A. K., (1969), "Quasi-Transitivity, Rational Choice and Collective Decision", Review of Economics Studies, 36.
- _____, (1970a), "The Impossibility of a Paretian Liberal", en: F. Hahn - M. Hollis (ed.), (1979).
- _____, (1970b), Elección colectiva y bienestar social, trd. F. E. Castillo, Madrid: Alianza, 1976.
- _____, (1970c), "Interpersonal Aggregation and Partial Comparability", en: A. K. Sen, (1982).
- _____, (1973a), Sobre la desigualdad económica, trd. I. Verdeja, Barcelona: Crítica, 1979.
- _____, (1973b), "Behaviour and the Concept of Preference", Economica, 40.
- _____, (1973c), "On Ignorance and Equal Distribution", en: A. K. Sen, (1982).
- _____, (1974), "Choice, Orderings and Morality", en: S. Körner (ed.), (1974).
- _____, (1976a), "Liberty, Unanimity and Rights", Economica, 43.
- _____, (1976b), "Real National Income", en: A. K. Sen, (1982).

- SEN, A. K., (1976-7), "Rational Fools' A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory", en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979).
- _____, (1977a), "Social Choice Theory: A Re-Examination", Econometrica, 45.
- _____, (1977b), "On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis", en: A. K. Sen, (1982).
- _____, (1979a), "Personal Utilities and Public Judgements: or What's Wrong with Welfare Economics", Economic Journal, 89.
- _____, (1979b), "Interpersonal Comparisons of Welfare", en: A. K. Sen, (1982).
- _____, (1980), "Equality of What?"; en: A. K. Sen, (1982).
- _____, (1982), Choice, Welfare and Measurement, Oxford: Blackwell.
- _____- WILLIAMS, B. A. O. (eds.), (1982), Utilitarianism and beyond, Cambridge: Cambridge U. P..
- SIMON, H. A., (1976), "From Substantive to Procedural Rationality", en: F. Hahn - M. Hollis (eds.), (1979).
- SINGER, P., (1973), Democracia y desobediencia, trd. M. Guastavino, Barcelona: Ariel, 1985.
- SMART, J. J. C., (1956), "Utilitarismo extremo y restringido", en: Ph. Foot (ed.), (1967).
- _____, (1978), "Distributive Justice and

- Utilitarianism", en: J. Arthur - W. H. Shaw (eds.), (1973).
- SMART, J. J. C. - WILLIAMS, B. A. O., (1973), Utilitarismo: pro y contra, trd. J. Rodriguez Marin, Madrid: Tecnos, 1981.
- STIGLER, G. J., (1943), "The New Welfare Economics", American Economic Review, 33.
- TARSKI, A., (1941), Introduction to Logic, Oxford: Oxford U. P..
- TIMMS, N. - WATSON, D. (eds.), (1978), Talking about Welfare, London: Routledge & Kegan Paul.
- VACHET, A., (1970), La ideologia liberal, 2 vols., trd. P. Fernandez, Madrid: Fundamentos, 1972.
- VICKREY, W., (1960), "Utility, Strategy and Social Decision Rules", Quarterly Journal of Economics, 74.
- VLASTOS, G., (1962), "Justice and Equality", en: R. B. Brandt (ed.), (1962).
- VON HAYEK, F. A., (1959), Los fundamentos de la libertad, trd. J. V. Torrente, Madrid: Union Edt., 1975.
- VON LEYDEN, W., (1963), "On Justifying Inequalities", Political Studies, XI.
- VON NEUMANN, J. - MORGENTHAU, O., (1947), Theory of Games and Economic Behaviour, Princeton: Princeton U. P..
- VON WRIGHT, C. H., (1963), The Varieties of Goodness, London: Routledge & Kegan Paul.

- WENDT, W. - VIECK, Ch. (eds.), (1975), Utility, Probability and Human Decision Making, Dordrecht: D. Reidel Pu. Co..
- WHITE, D. J., (1969), Teoría de la Decisión, trd. J. L. García, Madrid: Alianza, 1979.
- WILLIAMS, B. A. O., (1962), "The Idea of Equality", en: J. Feinberg (ed.), (1969).
- WOLFF, R. P., (1977), Para comprender a Rawls, trd. M. Suarez, México: F.C.E., 1981.

INDICE GENERAL

	pg.
CONTENIDOS	3
NOTA PRELIMINAR	4
INTRODUCCION	8
CAPITULO PRIMERO: ECONOMIA DEL BIENESTAR Y ELECCION SOCIAL	27
I.1 La pregunta por el fundamento (I)	28
I.2 Origenes de la teoría de la elec- ción social: los problemas de op- timización	31
I.3 La pregunta por el procedimiento de fundamentación	41
I.3.1 Dos procedimientos alterna- tivos: cálculo hedonista y principios de compensación	43
I.3.2 La racionalidad de las elec- ciones	49
I.3.3 Las condiciones de raciona- lidad de las elecciones so- ciales	53
I.4 Universalidad del resultado de imposibilidad y unanimidad	63
I.5 La dimensión ética de la elección social	68

	pg.
I.6 La pregunta por el fundamento (II)	80
Notas	102
CAPITULO SEGUNDO: TEORIA DE LA UTILIDAD Y ELECCION SOCIAL	118
II.1 Las funciones de utilidad en la teoría de juegos	120
II.2 La deficiencia ética de la teo- ría de juegos	127
II.3 Condiciones éticas para la car- dinalización del bienestar	134
II.4 El modelo de Harsanyi: imperso- nalidad y comparaciones inter- personales	142
II.5 El modelo de Harsanyi y el teo- rema de posibilidad de Arrow	151
II.6 El utilitarismo de preferencia de Harsanyi	157
II.7 Elección de principios: Harsanyi versus Rawls	167
Notas	185
CAPITULO TERCERO: RACIONALIDAD COLECTIVA	198
III.1 Las condiciones formales: crí- tica de la transitividad	200
III.2 Las condiciones normativas: la imposibilidad del liberal paretiano	208

	pg.
III.3 Condiciones normativas de racionalidad y ordenamientos de preferencias	214
III.4 La estructura de las preferencias. Crítica de la hipótesis del "hombre económico racional"	229
III.5 Crítica del modelo consecuencialista de la razón práctica	236
III.6 Racionalidad de fines	247
Notas	267
CAPITULO CUARTO: JUSTICIA ECONOMICA	274
IV.1 El modelo de Harsanyi	276
IV.1.1 La defensa del utilitarismo	276
IV.1.2 La fundamentación individualista	286
IV.2 Los límites del modelo utilitarista	298
IV.3 El modelo de Sen	308
IV.3.1 La defensa del igualitarismo	308
IV.3.2 La fundamentación igualitarista	321

	pg.
IV.4 Los límites del iguali- tarismo	330
Notas	342
CONCLUSIONES	355
La pregunta por el fundamento (Arrow)	355
Cuestiones de fundamentación utilitaristas (Harsanyi)	361
Cuestiones de fundamentación igualitaristas (Sen)	375
Consideraciones finales	384
BIBLIOGRAFIA	387