

La fundamentación de la redistribución

Gordon Tullock*

Actualmente estoy escribiendo un libro sobre la redistribución del ingreso y como parte de la investigación que esta tarea requiere, he debido leer una buena parte de la literatura publicada sobre la materia. Como resultado de esta lectura, he llegado a la conclusión de que la literatura sobre este tópico es extremadamente pobre. Contiene mucha emoción, pero poco razonamiento, además de una buena proporción de pura hipocresía. El objetivo de este trabajo no es presentar mis puntos de vista personales sobre redistribución de ingresos, sino hacer una crítica general de la literatura disponible.

Sin embargo, lo primero que debe decirse es que la mayor parte de la gente —y creo que una gran mayoría de los miembros de esta audiencia— es caritativa y se interesa verdaderamente por ayudar a los pobres. Este interés no es abrumador, pero es real. Muchos de nosotros estamos dispuestos a dar parte de nuestros ingresos —probablemente no más del 5 por ciento— a aquellos menos afortunados. Que este dinero se entregue en forma privada o a través de un programa gubernamental es importante, pero no corresponde al tema de esta charla, puesto que nadie se opone, ni siquiera los más partidarios de la libre empresa, a programas reducidos que efectivamente ayuden a los pobres. Se puede argumentar que sería más eficiente hacer las cosas en otra forma, pero eso no es un asunto que nos haga

Profesor Distinguido, Virginia Polytechnic Institute, Estados Unidos.

subir la presión. Lo que nos indigna son los programas grandes que transfieren dinero a gente que no es realmente pobre.

No es mi intención criticar el enfoque caritativo general que tiene la mayoría de las personas. Más bien, quiero referirme a las racionalizaciones que se han hecho de la caridad gubernamental.

Sin embargo, debo apartarme un poco del tema para decir algo sobre las transferencias de ingresos en general. Si examinamos los programas de transferencia de ingresos, nos encontramos con que una inmensa mayoría de ellos no benefician a los pobres o, si lo hacen, es por accidente al perseguir otro objetivo distinto.

A decir verdad, un alto número de estos programas ha, en efecto, perjudicado a los pobres.

El programa agrícola norteamericano o, más bien, los programas agrícolas de casi todos los países del mundo, son un excelente ejemplo de esta aseveración. Otro ejemplo, menos conocido, lo encontramos en Gran Bretaña; el programa de servicio médico para los pobres en Gran Bretaña durante los años 30, adquirió un tamaño excepcional, arrojando como resultado que los pobres y los ricos obtuvieran la mejor atención médica de Inglaterra, mientras que la clase media, de menores ingresos que estos últimos, quedó forzada a pagar su propio servicio médico saliendo perjudicada.

El cambio de sistema al nuevo Servicio Nacional de Salud, alteró esa situación, quitando recursos tanto a ricos como a pobres. El resultado, sorprendente, fue un efectivo incremento de la tasa de mortalidad de los pobres en el país durante los primeros años de funcionamiento del Servicio Nacional de Salud, a pesar de que esto ocurrió al mismo tiempo que la revolución de los antibióticos, en sí el mayor avance en tecnología médica de la historia.

Existe una regla aproximada que nos permite distinguir entre los programas que ayudan a los pobres y aquellos que no lo hacen. Si el programa reglamenta específicamente que nadie que no se encuentre entre el 10 por ciento más pobre —o quizás el 15 por ciento— recibirá beneficio alguno del proyecto, con toda probabilidad se trata de un programa cuyo objetivo es la ayuda a los pobres. Si el programa no tiene reglamentos de este tipo, se trata de algo similar al sistema de seguridad social de los Estados Unidos de América o al Servicio Nacional de Salud británico: su objetivo no es, pro-

blemente, ayudar al pobre, digan lo que digan sus promotores. El "Estado Benefactor" * moderno fue inventado por el príncipe Bismarck, quien no era gran amigo de los pobres. Cuando creó el sistema —o cuando éste fue introducido en otros países— ya existían programas para ayudar a los pobres. No cabe duda alguna de que esos programas podrían haber sido corregidos y mejorados, pero el "Estado Benefactor" no los corrigió. Simplemente los hizo aplicables a toda la población. Como esto aumenta los niveles de impuestos, es muy probable que —en su conjunto— los pobres sufrieran, aun cuando no demasiado.

Sin embargo, lo anterior ha sido una digresión. Volvamos ahora a la fundamentación de la redistribución. Podemos distinguir dos variantes de esta fundamentación. Una de ellas exige quitar dinero a los ricos: la conveniencia de un sistema tributario progresivo. La otra es una justificación para ayudar al pobre. Evidentemente, hay dos explicaciones muy simples para estas dos ramas del sistema de redistribución: la envidia y la caridad. La primera es, por supuesto, un pecado y la segunda una virtud, pero creo que en realidad la mayoría de las personas poseen ambas. Por cierto las discusiones sobre tasas tributarias más altas para los grupos de mayores ingresos reflejan con frecuencia fuertes sentimientos de envidia.

En relación con ambos aspectos de la redistribución, debería decirse que se ha hecho muy poco en lo que se refiere al área de mayores ingresos. Los tratadistas que se ocupan del tema parecen creer que simplemente es obvio que los ricos paguen proporcionalmente mayores impuestos.

Hay una excepción entre estos escritores: el esfuerzo de Earl Thompson para demostrar que, siendo los ricos los principales beneficiarios de la actividad protectora del Estado, corresponde que paguen más al Estado. Sin embargo, este argumento no ha gozado de gran popularidad y creo que puede ser considerado como una de las muchas excentricidades de un hombre excéntrico, si bien excepcionalmente brillante.

Si bien no existen argumentos directos para quitarle dinero a los ricos, de todas maneras uno de los argumentos más antiguos y respetados intelectualmente para transferir dinero a los pobres significa necesariamen-

* "Welfare State" en el original (N. del T.).

te que deberíamos despojar de cierta cantidad de dinero a los ricos.

Este argumento, normalmente asociado con Abba Lerner, es simple y directo: el ingreso genera utilidad para sus poseedores pero, como casi todo, esta utilidad decrece en el margen. Usted percibe menos utilidad por el dólar número 100.000 que por el dólar número 100. Siendo esto así, podemos maximizar el monto de utilidad en la sociedad —las demás cosas constantes— al igualizar la distribución de ingresos. Por supuesto, Lerner estaba consciente de que los otros factores no permanecen constantes. Sabía que la diferencia de ingresos tenía un "efecto incentivador". Dedujo que cuanto más pareja fuera la distribución del ingreso, menos probable era que se obtuviese una producción total alta, lo que a su vez disminuiría la utilidad. Deseaba balancear estos dos factores, el que aumentaba la utilidad con mayor igualdad y el que disminuía la utilidad bajando la producción total con mayor igualdad, para encontrar así el grado óptimo de redistribución. No ofreció, por supuesto, una manera de calcularlo.

En esta línea de razonamiento, nos encontramos con un sinnúmero de dificultades que analizaré en un momento más. Sin embargo, permítanme empezar con una muy obvia: ella es, simplemente, que no se conoce una manera de calcular el óptimo. Si decidimos compensar los dos factores uno contra el otro, ni siquiera es evidente que no deberíamos tratar de crear mayor desigualdad. Por ejemplo: un impuesto que grava al pobre con el fin de recompensar a quienes son muy productivos y que, por lo tanto, generan grandes ingresos, es concebible que aumentase aún más la utilidad al incrementar la producción total relativa a la disminución proveniente de la reducción del grado de igualdad en las utilidades marginales derivadas del ingreso. Dudo mucho que esto sea efectivo, pero hasta donde yo sé nadie ha hecho jamás esfuerzo alguno para efectuar cualquiera de estos cálculos.

¿Es solamente en esta área donde no se han hecho cálculos con un mínimo grado de exactitud? No resulta obvio en absoluto que todo el mundo reciba las mismas utilidades de un determinado ingreso. Lerner, por supuesto, se daba perfecta cuenta de este hecho y simplemente argumentaba que como no sabíamos qué utilidad recibía la gente de su ingreso, el supuesto más simple era que esta utilidad estaba distribuida al azar y,

por tanto, que si se igualaban los ingresos se maximizaba estocásticamente la utilidad. Este argumento, que ha sido muy mejorado por William Breit, es innegablemente correcto dados los supuestos en que se basa.

A pesar de todo, aún existen varios problemas. En primer lugar, no es efectivo que nada sepamos sobre el grado en que la gente recibe utilidad de su ingreso. Hay un grupo grande y claramente definido de gente en nuestra sociedad que obtiene menor utilidad por dólar que cualquier otro grupo. Son las personas que, por una razón u otra, están enfermos o lisiados y para las cuales cualquier mejora en su bienestar resulta extremadamente onerosa. Por ejemplo, la utilidad total de una persona que vive en un pulmón de acero debe ser muy baja. Si la utilidad total es muy baja parecería razonable pensar que las utilidades marginales a todo nivel serán también bajas. Sin embargo, mantener a una persona en un pulmón de acero es extremadamente caro. Así, en este caso estamos obteniendo un magro rendimiento en utilidad de nuestra inversión en ingresos.

Si tomáramos realmente en serio el argumento de Lerner, la transferencia de fondos desde esas personas —obviamente malas generadoras de utilidades— hacia el resto de nosotros sería una política aceptable. Me imagino que Lerner se horrorizaría ante esta sugerencia, pero no veo cómo podría eludirla siguiendo su línea de razonamiento.

Otro punto muy pertinente en esta materia, planteado originalmente por Milton Friedman, es que no existe razón intrínseca alguna que nos permita creer que jamás podremos medir la utilidad. Ahora no nos es posible, pero la ciencia ha logrado muchos objetivos que eran aparentemente imposibles en distintas épocas de la historia. En todo caso, los argumentos a favor o en contra de la redistribución del ingreso incluyen invariablemente por lo menos algunos supuestos relativos a la intercomparación de las utilidades. Ellos pueden ser débiles, pero están ahí.

Si logramos medir la utilidad o, al menos si obtenemos una medición aproximada de ella, entonces el argumento de Lerner indicaría que deberíamos dar mayores ingresos a aquellos que son generadores más eficientes de utilidades que a las personas que son menos eficientes en este sentido. En otras palabras, a los que más tienen hay que darles aún más.

Un ejemplo especialmente llamativo de esta línea de raciocinio fue ofrecido por John Harsanyi, un hombre que cree en la maximización de utilidades y que está dispuesto a llevar su propio razonamiento hasta el fin. Harsanyi imagina una situación en la cual usted tiene un pequeño juguete para dárselo a uno de dos niños. Uno de ellos es un muchachito feliz que parece entusiasmarse con todo, y puede predecirse que rebosará de felicidad si usted le ofrece el juguete. El otro es un niño triste, amurrado, a quien todo lo hace desgraciado y que no responde mucho a aliciente alguno que se le presente. Harsanyi dice que usted debería darle el juguete al muchacho feliz, por cuanto esto maximizaría la utilidad total. Ya creo que muchas personas preferirían dar el juguete al pequeño triste, aduciendo que el niño feliz ya es suficientemente afortunado. Sin embargo, si deseamos maximizar la utilidad, el argumento de Harsanyi es evidentemente correcto.

Yo tomo como evidencia de que realmente no deseamos maximizar la utilidad, el que muchos de nosotros no aprobemos este razonamiento. Hasta donde yo sé, la gente que aboga por una maximización de la utilidad como medio de racionalizar la distribución de los ingresos, jamás ha dado respuesta formal ni al argumento de Friedman ni al de Harsanyi. Ciertamente, el argumento que di al comienzo en relación con personas que son extremadamente ineficientes como generadoras de utilidad jamás ha sido discutido en esta literatura. Mayor evidencia, entonces, de que nadie ha pensado honesta y francamente sobre las razones que están detrás de la redistribución de ingresos.

Hay una cuarta razón para dudar del argumento que propone maximizar la utilidad total para redistribuir el ingreso. En este caso, y como resultado de una conversación personal, tengo la respuesta del propio Abba Lerner. Si deseamos maximizar la utilidad, hay otra política que deberíamos seguir además de aquella que redistribuye el ingreso. Deberíamos tratar de aumentar la población total elevando así la utilidad marginal por cada dólar de ingreso¹. De esta forma, maximizar la utilidad significaría, en cierto modo, maximizar la población total.

¹ Por supuesto, también aumentaríamos el ingreso total, pero presumiblemente menos de lo que aumentaríamos la población.

Cuando sugerí esta política a Abba Lerner, su respuesta fue que él "estaba tratando de maximizar la utilidad para optimizar la distribución del ingreso, no para optimizar la población". Pero si maximizar la utilidad es un objetivo deseable, entonces es un objetivo deseable. Usted no puede cambiar su criterio general de bienestar al moverse de un campo a otro.

Cuando estuve en Australia, conversé sobre esta materia con un grupo de economistas, todos los cuales eran igualitaristas fanáticos y ninguno de ellos había meditado hasta entonces sobre la materia. Uno de ellos sugirió que el objetivo no debía ser maximizar la utilidad, sino maximizar la utilidad per cápita. Cuando le expresé que esto traería consigo ejecuciones selectivas, me miró con espanto y guardó silencio. En una oportunidad, un estudiante iraní de postgrado, al ser enfrentado con el mismo problema, sencillamente añadió un supuesto adicional en el sentido de que no debía haber ejecuciones. Hay muchísimo que decir al respecto —emocionalmente—, pero es muy difícil afirmar que ello sea rigurosamente lógico.

De todo lo anterior, infiero que, a decir verdad, la gente no está especialmente interesada en maximizar la utilidad. Están interesados en ayudar al pobre y, hasta cierto punto, sienten envidia de los ricos y por estas razones desearían redistribuir. Sin embargo, en lugar de simplemente decir que quieren ayudar al pobre y que sienten cierta envidia hacia el rico, inventan una racionalización. La racionalización no es la causa real por la cual favorecen la redistribución.

Permítanme preocuparme ahora de otra importante fundamentación moderna para la redistribución del ingreso. Quizás debería decir que una de las maneras de hacerse intelectualmente famoso en estos días es inventar una racionalización nueva y mejorada para la redistribución del ingreso. Mi crítica a estas redistribuciones seguramente no aumentará mi popularidad, incluso si mi lógica fuese impecable.

Rawls sugiere que las decisiones relativas a la redistribución del ingreso las deberíamos tomar como si nos encontráramos tras el velo de la ignorancia. Comete después un error matemático que lo lleva a suponer que, estando tras el velo de la ignorancia, siempre intentaremos maximizar el ingreso de la persona económicamente menos afortunada. Esta conclusión no se desprende de sus supuestos y, de hecho, parece tratarse

de una simple equivocación. No seguiré ese aspecto de su razonamiento, sino que lo tomaré más modestamente, suponiendo que estamos tras el velo de la ignorancia y que tenemos aversión al riesgo. La aversión al riesgo significará que comprendemos que cuando salgamos del velo de la ignorancia, podremos ser ricos o pobres, y que en alguna medida nos interesará reducir esa diferencia, esto es, que estaremos dispuestos a pagar algo en términos de ingreso real promedio a cambio de esa reducción. Nuevamente, nadie ha hecho jamás el esfuerzo de calcular aquí el óptimo. Se acepta una fundamentación para redistribución del ingreso y después se supone que una determinada cantidad de redistribución de ingreso es, por una razón u otra, la óptima.

Pero el argumento de Rawls está expuesto a críticas mucho más severas que ésta. En primer lugar, Rawls supone claramente que detrás del velo de la ignorancia usted sabe a qué país pertenece. En ninguna parte sugiere que si usted, cuando está detrás del velo, cree tener cuatro veces más oportunidades de ser ciudadano de la India que de los Estados Unidos, luchará por inmensas transferencias de ingresos desde los Estados Unidos a la India. En otras palabras, usted está tras el velo de la ignorancia como ciudadano norteamericano o como indio, pero no como ser humano. Aparentemente, Rawls se siente algo intranquilo al tratar este asunto ya que lo disimula. Además, es notorio que los que han escrito sobre su libro y que le son favorables, en general nunca han llamado la atención sobre este aspecto de la redistribución.

En el mundo moderno, la transferencia de ingresos de países ricos a países pobres es prácticamente el único ejemplo de caridad absolutamente pura. En realidad, no se trata necesariamente de caridad por cuanto generalmente los países ricos tienen intereses que se benefician de ello. Como proporción de los ingresos de los países ricos, estas transferencias son mínimas y carecen de importancia comparadas con las transferencias que se realizan en una y otra dirección entre las personas del país rico, las que —según los parámetros mundiales— son todas ricas. Es mucho más probable que el gobierno de los Estados Unidos se preocupe de que un negro de Harlem tenga televisor a color, que de salvar a veinte niños de la muerte por hambre en El Sahara.

Tras el velo de la ignorancia, los individuos también parecen saber que gozarán de buena salud. Segu-

ramente, si una persona tiene aversión al riesgo y se encuentra tras el velo de la ignorancia y sabe que al salir de allí puede gozar de buena salud o estar expuesto a alguna enfermedad grave como la esclerosis múltiple, tomará en cuenta estos hechos al adoptar decisiones relativas a la redistribución de ingresos. Nuevamente, aceptando el enfoque de aversión al riesgo —que es la forma en que Rawls estudia este asunto—, uno desearía que los ingresos de las personas que están gravemente enfermas fuesen más altos que los de aquellas que gozan de buena salud —probablemente mucho más altos— como un esfuerzo para contrarrestar la mala suerte de ser traído al mundo en un estado extremo de mala salud. Esto tendería, en cierto grado, a igualar las utilidades. Rawls jamás menciona este aspecto y, de hecho, parece creer que deberíamos ignorar este tipo de diferencia.

Presumo que estos dos defectos en el razonamiento de Rawls, que sus proponentes jamás mencionan, son evidencia de que en realidad él no ha pensado seriamente sobre su fundamentación. Es partidario de una cierta redistribución de ingresos, probablemente no mucha, y ciertamente una que de manera alguna reduzca bruscamente los ingresos suyos y de sus colegas, los profesores de Harvard. Buscó en el terreno filosófico alguna justificación para ello, la encontró y luego no analizó críticamente si la racionalización servía o no; no advirtió que su racionalización no sólo mostraba el tipo de redistribución que él deseaba, sino también muchos otros tipos de redistribución que no deseaba². El inmenso furor intelectual que despertó su libro también pasó por alto estos aspectos. Nuevamente, deduzco que la gente que tiene ciertos deseos de ayudar a los pobres y ciertos deseos de molestar a los ricos, encontró una fundamentación para su objetivo y se abrazó a ella sin pensar demasiado sobre el asunto.

Un libro recientemente publicado que ha generado lo que considero una nueva fundamentación para la redistribución de ingresos, y alcanzado mucha y favorable atención, es **Zero Sum Society** de Lester Thurow. Nótese que digo que pienso que ha generado una nueva racionalización. De ninguna manera estoy convencido

² Puede haberlo notado y decidió no mencionarlo, pero lo dudo mucho. Básicamente es un hombre muy honesto.

de haber comprendido completamente el libro³. Sin embargo, si realmente lo entendí, él afirma que una de las grandes razones que han hecho disminuir la productividad en nuestra economía es la existencia de una disputa política continua sobre la redistribución del ingreso, lucha que impide a los gobiernos la adopción de políticas eficientes.

Como uno de los originadores del trabajo reciente sobre "búsqueda de renta" *, naturalmente comparto esta afirmación de todo corazón. Pero estoy en desacuerdo con el remedio de Thurow. Nuevamente deseo enfatizar que no estoy del todo seguro de haberlo comprendido. Es uno de los trabajos mas oscuros que he leído jamás. Pero si es que lo entendí, Thurow afirma que si nosotros aumentáramos la redistribución de ingresos de alguna manera específica, de tal forma que el ingreso más alto fuera sólo cinco veces el más bajo, esto eliminaría las luchas sobre redistribución y, por ende, el gobierno podría concentrar sus esfuerzos en la eficiencia, lo que aumentaría nuestra productividad. Jamás se aclara la razón por la cual este solo cambio específico en la redistribución del ingreso podría llevarnos a dicha conclusión. Más aún, me parece absurdo que esto pueda ser así.

La redistribución del ingreso es una actividad gubernamental, pero por cierto no es exclusivamente un asunto del pobre tratando de sacarle dinero al más rico. Hay mucha redistribución en diferentes direcciones al interior de grupos de ingresos similares en términos de poder político. Grupos de mayores ingresos, tales como los maiceros de Iowa, frecuentemente reciben fuertes transferencias desde grupos de menores ingresos por intermedio de la actividad gubernamental. Thurow sabe esto cuando habla sobre la mecánica de la redistribución, pero su conocimiento desaparece cuando se refiere a sus argumentos relativos al bienestar.

Evidentemente, como argumento adicional podríamos subrayar que el señor "A", con un quinto del ingreso del señor "B", aun podría tener envidia del señor "B" y desea reducir la diferencia entre sus respectivos ingresos. Este hecho también es ignorado por Thurow.

³ Para mayor detalle sobre mis puntos de vista en la materia, ver mi artículo sobre Thurow y George Gilder en *Policy Review*, verano de 1981, pp. 137-144.

* "rent seeking" en el original (N. del T.).

Nuevamente, creo que en este caso tenemos una racionalización y no un argumento verdadero. De hecho, en este caso es una racionalización muy pobre. Tanto el argumento de Lerner como el de Rawls están, cuando menos, mecánicamente pulidos. Creo que ambos argumentos están básicamente maleados, pero no dudo de que son sofisticados, sin importar lo que pueda pensarse sobre las premisas u otros argumentos en contra, más extensos, que ya he presentado.

Resumiendo, en mi opinión la redistribución que observamos en nuestra sociedad es principalmente una redistribución no hacia el pobre, sino de una persona a otra en términos de su poder político. Existe alguna redistribución hacia el pobre y alguna desde el rico. Los motivos de estas dos redistribuciones son, en gran medida, pienso, envidia y caridad. La literatura relativamente abundante que existe sobre la materia es esencialmente una racionalización de estos motivos más bien simples. Nótese que esto no quiere decir que no debería haber redistribución. Como lo he repetido varias veces en este trabajo, muchos de nosotros somos en verdad caritativos y francamente deseamos favorecer a la gente que tiene menos que nosotros. Lo que estoy diciendo no es que deberíamos dejar que los pobres mueran de hambre en sus villorrios de África, sino que deberíamos encarar honestamente el hecho de que nuestro deseo de ayudarlos obedece a sentimientos caritativos y que éstos son limitados, por lo que el monto de la ayuda que proporcionemos también será limitado.