

Eficiencia y desigualdad. Un contrapunto

FERNANDO CORTÉS †

Durante la época del desarrollo estabilizador, en México, la desigualdad disminuyó lenta pero sistemáticamente. En el entorno del cambio de modelo económico esta tendencia se revirtió y, entre 1984 y 1994, ha tenido lugar un proceso concentrador que ha favorecido francamente al 10% de la población con mayores recursos económicos.

La correlación entre tipo de modelo económico y evolución de la desigualdad ha sido objeto de rípidas discusiones "teóricas". Este trabajo examina conceptualmente la relación entre modelos económicos y desigualdad en la distribución del ingreso.

Reconociendo que el modelo de desarrollo sustitutivo de importaciones enraizó en las ideas keynesianas y que el denominado modelo neoliberal se inspira en la economía del bienestar, este ensayo se propone establecer el papel que desempeña la distribución del ingreso en uno y otro.

Introducción

En la actualidad en México, así como en la mayoría de los países de América Latina, predomina el discurso de la eficiencia. En medio de la vorágine de una economía mundial globalizada, las políticas económicas orientadas por el modelo neoclásico buscan aumentar la eficiencia de manera que por lo menos parte de la producción nacional sea competitiva en el mercado internacional. Las economías locales se abren a la competencia externa y, en una especie de darwinismo social, sólo sobreviven las eficientes. Las otras, las ineficientes, deben

† Colegio de México

salir del mercado y sus trabajadores son arrojados al desempleo. En la vida cotidiana, el valor de la eficiencia penetra los lugares más recónditos de la sociedad. Su uso indiscriminado en los ámbitos más insospechados hace que el concepto pierda precisión. Es necesario especificarlo, precisar su contenido, así como marcar sus contornos. Para lograr este propósito hay que rastrearlo en la teoría económica neoclásica, principal foco de su diseminación.

La competencia en los mercados nacionales con los productos y el capital extranjero ha llevado a la quiebra a empresas que antaño se enseñoreaban en las economías locales; la producción agraria es incapaz de competir con la calidad y los precios de los granos, frutas, legumbres, hortalizas, etc., de procedencia extranjera. Las grandes tiendas transnacionales de autoservicio invaden los mercados nacionales, se importa vestuario de marca quedando arrinconada la producción nacional, las cadenas de “*fast food*” venden franquicias, se traen automóviles de lujo cuya importación estaba prohibida en el pasado, en fin, son pocos los sectores económicos, si es que hay alguno, que escapan a la invasión económica externa. En medio de todas estas transformaciones se deterioran las condiciones de vida de la mayoría de la población, la sociedad se polariza, aumentan los niveles de desempleo, desigualdad y pobreza; todo esto ante la aceptación social que cree en la promesa de que con las transformaciones económicas que están ocurriendo aumentará el producto en un futuro cercano y operará, quién sabe a través de qué mecanismos, un proceso de redistribución del ingreso, llegándose finalmente a una sociedad más justa, con erradicación de la pobreza.

Ni la desigualdad en la distribución del ingreso ni el desempleo parecieran preocupar a los hacedores de la política pública neoliberal, ni tampoco a los organismos internacionales. No acontece lo mismo con la pobreza. En México, a pesar del fuerte componente neoliberal en el manejo de la política económica, en 1989 se creó el Programa Nacional de Solidaridad dirigido específicamente a combatir la pobreza, es decir, a paliar en parte los efectos económicos devastadores de la competencia indiscriminada en los mercados nacionales. El Informe Anual de 1990 del Banco Mundial está dedicado a la pobreza

a nivel mundial. Al pasar y repasar los planteamientos teóricos del modelo neoliberal no se pueden encontrar razones teóricas que avalen esta preocupación. Tal vez se justifique porque se basa en una supuesta relación entre pobreza y violencia. Digo supuesta relación porque esta idea que ha dominado en el pensamiento latinoamericano desde los trabajos pioneros de Desal en Santiago de Chile, realizado hacia fines de los años cincuenta, ha sido porfiadamente rebatida por los resultados de las investigaciones. El radicalismo político no surge del caldo de cultivo de la pobreza. A pesar de ello pareciera ser una idea que domina en los pensamientos de los políticos que, en la actualidad, están tomando las decisiones más importantes en las sociedades de América Latina. En México, las primeras decisiones que tomó el gobierno ante los hechos armados de Chiapas fue repartir dinero y algunos productos a los pobres de Los Altos. Es decir, se tomó una serie de medidas que eran paliativos económicos a las demandas políticas y sociales más profundas planteadas por el movimiento armado.

En la época de la dominación sin ambages del modelo neoliberal, con economías locales orientadas hacia afuera, es la eficiencia uno de los valores más preciados de la sociedad. Sin embargo, esto no siempre fue así. Como una salidad a la brutal crisis económica de fines de los veinte y comienzos de los treinta se impuso en América Latina la doctrina del desarrollo sustitutivo de importaciones. Las ideas keynesianas traducidas por la Comisión Económica para América Latina al contexto de los países de la región que llevaron a cerrar las fronteras económicas y a promover la sustitución de las importaciones por mercancías producidas localmente. Hasta los años ochenta, en que el marasmo económico en que se hundieron los países de América Latina llevaron a abandonar el modelo sustitutivo de importaciones, los temas centrales de la agenda política eran el empleo (obviamente dado el contexto keynesiano que orientaba la política pública) y la desigualdad en la distribución del ingreso, sin que se expresara demasiada preocupación por la eficiencia. El nivel de empleo y la justicia en la distribución del ingreso desempeñaban un papel funcional al modelo implementado, ya que ambas variables determinan la

demanda efectiva, piedra angular para sostener la producción nacional orientada, básicamente, al mercado interno.

En la época en que el modelo dominante era el sustitutivo de importaciones se manifestaba una clara preocupación por las inequidades en la distribución del ingreso y escasa o nula por la eficiencia. Con el advenimiento del modelo neoliberal, los acentos cambian radicalmente. La eficiencia se convierte en uno de los valores máspreciados de las sociedades y pasa a segundo término el de la desigualdad, aun cuando se observa una preocupación constante por la pobreza.

En este ensayo tomaremos los planteamientos del modelo neoclásico y buscaremos precisar el concepto de eficiencia, así como la forma en que se trata teóricamente el concepto de desigualdad, a la vez que intentaremos un contrapunto con el propósito de establecer sus relaciones. En la sección siguiente se repasa la teoría neoclásica del consumidor y se examina la forma en que se trata la desigualdad. En el tercer apartado se trata la eficiencia en la producción y las principales características del modelo de equilibrio general y la distribución funcional del ingreso. En el cuarto se plantea el problema de la determinación teórica de la distribución del ingreso personal a partir de la utilización de las funciones de bienestar social. Después de exponer los principales resultados de este enfoque se pasa, en la quinta sección, a realizar una serie de comentarios acerca de la solución propuesta por el modelo neoclásico. Al final se presentan las principales conclusiones que se derivaron de este viaje al mundo de la teoría neoclásica.

Antes de pasar a la parte sustantiva de este ensayo es necesario establecer una precisión. En algunos textos de la literatura consultada, la exposición toma al hogar (*household*) como unidad de análisis. Así, la exposición considera las curvas de indiferencia de los hogares y no la de los individuos. Probablemente este acercamiento no haga demasiada diferencia en el marco del pensamiento neoclásico, pero es de fundamental relevancia en el análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso. Los resultados que se alcanzan al analizar cómo se distribuye el ingreso entre las personas y los hogares

suelen presentar diferencias marcadas. Más aún, hay planteamientos que sostienen que el análisis de la desigualdad entre los hogares y entre los individuos permitiría estudiar hasta qué grado los grupos domésticos comparten sus recursos (Atkinson, 1975: 40 a 45). El Banco Mundial (1993: 11 y 12) sugiere hacer una corrección al Índice de Gini para tomar en cuenta el hecho de que la contribución de los hogares a la desigualdad global es diferencial según el tamaño de los mismos. Tomando en cuenta estos argumentos, las ideas que se exponen a continuación se limitan a la distribución del ingreso personal.

Equilibrio en el mercado de productos, bienestar y desigualdad en la distribución del ingreso

Hay que advertir que la exposición de los principales rasgos del modelo neoclásico se hará a partir de una versión simplificada. Sería insensato proponerse considerar en detalle todas las complejidades del modelo de equilibrio general. El interés de este trabajo no radica en su estudio pormenorizado, sino que se lo utiliza como un recurso para ordenar la discusión del tema central que es la relación entre eficiencia y desigualdad. El hecho de que únicamente se considere un modelo con dos consumidores, dos productos y dos factores de la producción, no debe tomarse como una limitación de los análisis contenidos en las secciones que siguen. La exposición se hará con todo rigor siguiendo paso a paso las construcciones básicas de la economía neoclásica.¹ El análisis del modelo simplificado nos permite focalizar mejor el tema central del ensayo y nos permite evitar el uso de lenguajes matemáticos demasiado elaborados. Por el contrario, posibilita utilizar con profusión el lenguaje geométrico.

Bajo los supuestos de:

- 1) **Completitud.** El consumidor puede decidir la combinación de productos que prefiere o que lo dejan indiferente.
- 2) **Consistencia.** Las preferencias del consumidor son transitivas.

¹ La exposición del modelo neoclásico se basará en el texto de Per-Olov Johansson (1991).

3) No saturación. El consumidor prefiere tener más que tener menos.

4) Convexidad.

Se pueden establecer funciones de utilidad individual que, al mismo tiempo que los satisfacen, son una representación matemática de las preferencias del consumidor que expresan la transformación de los bienes consumidos en niveles de satisfacción. Tomando pie en las funciones de utilidad se construyen las curvas de indiferencia que representan las combinaciones de bienes que despliegan un mismo nivel de utilidad. A partir de las curvas de indiferencia se determinan las funciones de demanda para los bienes que se negocian en los correspondientes mercados; estas curvas expresan la relación entre los precios de cada producto y las cantidades compradas a esos precios, suponiendo constante el ingreso de los consumidores. Las curvas de demanda tienen pendiente negativa.

Las funciones de producción permiten derivar las curvas de oferta que representan las cantidades de cada bien que serán ofrecidas a diferentes precios bajo el supuesto que la tasa de salarios es constante. Las curvas de oferta tienen pendiente positiva.

Las transacciones libres realizadas en los mercados de productos determinan los precios de equilibrio. A estos precios se igualan las cantidades demandadas y ofertadas limpiándose los mercados, es decir, no quedan remanentes en las bodegas de las firmas (exceso de oferta) ni tampoco consumidores dispuestos a comprar pero que no encuentran el producto (desabasto).

Se supone que los consumidores toman decisiones racionales, en función de los cuatro principios enumerados al inicio de esta sección. En particular, cada consumidor participa en el mercado con capacidad de compra (su ingreso, que en este modelo está determinado exógenamente) y sus gustos y preferencias (expresados por sus curvas de indiferencia). Así enfrenta el problema de asignar sus recursos escasos a la compra de un paquete, canasta, o combinación de mercancías que le proporcionen el máximo de satisfacción.

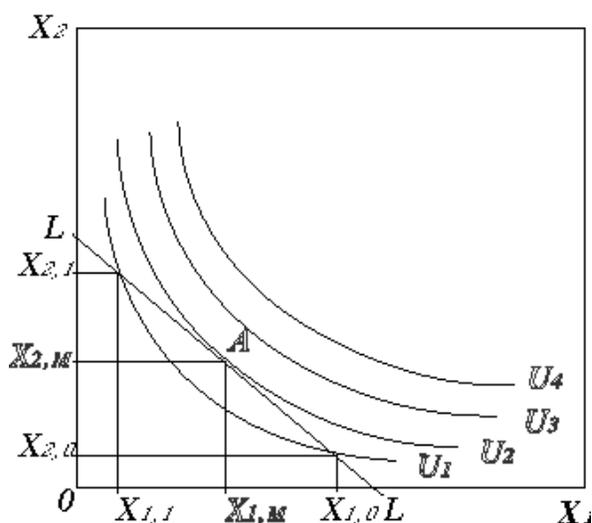
Bajo el supuesto de que el ingreso de cada consumidor es exógeno y constante, que el vector de precios de equilibrio está determinado

y que no hay ahorro, es decir, que el consumidor gasta todo su ingreso en la compra de los bienes que le ofrecen los mercados, la restricción presupuestaria responde a la siguiente ecuación:

$$Y_j = \sum p_i x_{ij}$$

con el subíndice $j = 1,2$ consumidores que adquieren las cantidades x_i de los $i = 1,2$ productos a los precios p_i .

El nivel de utilidad máxima alcanzable por un consumidor se puede determinar optimizando la función de utilidad bajo la condición de satisfacer la restricción presupuestaria (maximización restringida). Este mismo resultado se logra fácilmente utilizando representación gráfica.



En relación al origen (0), las curvas de indiferencia U están ordenadas de menor a mayor nivel de utilidad. La recta LL (llamada recta de presupuesto) es el locus de las combinaciones de bienes X_1 y X_2 que se pueden adquirir con el nivel de ingreso Y del consumidor y, en el caso particular de dos bienes, responde a la ecuación:

$$X_2 = \frac{Y}{P_2} - \frac{P_1}{P_2} X_1$$

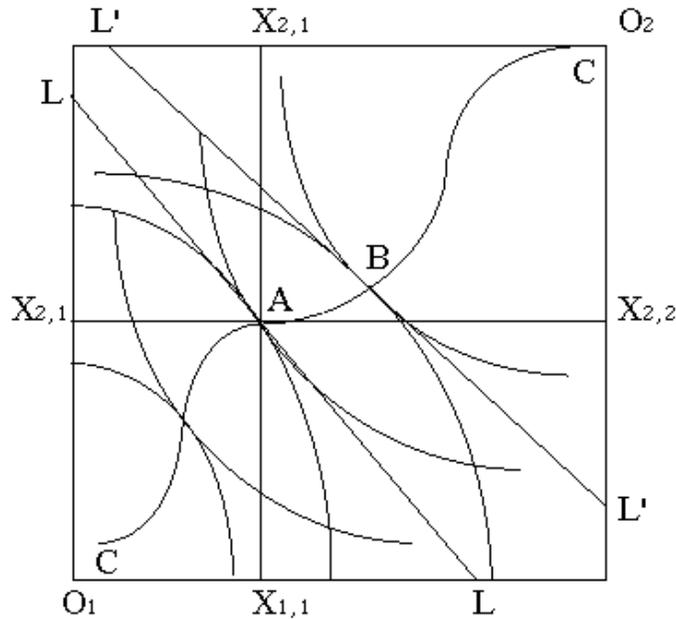
Donde los P representan los precios de equilibrio de los bienes 1 y 2 respectivamente; las X las cantidades de los bienes 1 y 2 y Y es el ingreso del consumidor. Bajo los supuestos de conducta racional y de no saturación, el consumidor preferirá la combinación $(X_{1,M}; X_{2,M})$ a, por ejemplo $(X_{1,0}; X_{2,0})$ o bien $(X_{1,1}; X_{2,1})$. En efecto, dados los precios y el nivel de ingreso Y, el consumidor puede comprar cualquier combinación de los bienes X1 y X2 que satisfagan la recta, podría adquirir las combinaciones $(X_{1,0}; X_{2,0})$ y $(X_{1,1}; X_{2,1})$; sin embargo, no lo hará porque le proporcionan un nivel de utilidad U1 que es inferior al nivel de utilidad U2 que logra con la combinación $(X_{1,M}; X_{2,M})$.

El máximo nivel de utilidad que se puede alcanzar con un presupuesto determinado, dados los precios de equilibrio, queda determinado por el punto en que la recta de presupuesto es tangente a una curva de indiferencia y, en este punto, se cumple la condición:

$$TMS = \frac{dX_2}{dX_1} = -\frac{P_1}{P_2}$$

Donde la tasa marginal de sustitución TMS (es decir, cuanto de X2 se intercambia por X1 manteniéndose en la misma curva de indiferencia) iguala a la relación de precios de equilibrio para los dos bienes. Se puede demostrar que, en equilibrio, la tasa marginal de sustitución debe ser la misma para todos los consumidores e igual a la relación de precios. Es decir, la ecuación anterior es válida tanto para el consumidor 1 como para el 2, quienes enfrentan con sus correspondientes ingresos los precios de equilibrio determinados por la operación libre de los mercados de los dos productos. En realidad, esta ecuación es válida no sólo para uno o dos consumidores, sino que para un número cualquiera C de consumidores.

Bajo los supuestos de conducta racional de ambos consumidores, de que los precios de los productos son los de equilibrio y que los ingresos están determinados exógenamente se puede representar el equilibrio en el mercado de consumo mediante la caja de Edgeworth:



En esta gráfica se han representado las curvas de indiferencia de los dos consumidores. Las curvas de indiferencia del consumidor 1 se despliegan desde O_1 y las del consumidor 2 desde O_2 . La recta de presupuesto LL , construida a partir de los ingresos con que cuentan los consumidores y los precios de equilibrio de las dos mercancías, es tangente simultáneamente a las curvas de indiferencia de ambos individuos en el punto A . Esto quiere decir que, dada la distribución del ingreso personal y los precios de mercado determinados en el punto de cruce de las curvas de oferta y de demanda de los bienes X_1 y X_2 , habrá un punto en que ambos consumidores alcanzan el máximo de utilidad posible bajo esas condiciones. El consumidor 1 tiene



acceso a una canasta de bienes conformada por $X_{1,1}$ y $X_{2,1}$; mientras que el 2 a $X_{2,1}$ y $X_{2,2}$.

A su vez, el punto A cumple con la condición de representar un equilibrio paretiano. En efecto, cualquier desplazamiento sobre la recta presupuestaria (que representa el gasto que pueden realizar los individuos a los precios de mercado) implicaría que ambos consumidores alcanzan curvas de indiferencia inferiores (disminuyendo así su nivel de bienestar en relación a la situación óptima). Diferentes combinaciones de precios de mercado y de distribución del ingreso personal determinarán diferentes puntos de equilibrio. Estos puntos están representados en la gráfica por la curva CC conocida con el nombre de curva de contratación o de contrato. Así, por ejemplo, una recta presupuestaria como L'L' determina un punto B de la línea de contratación que expresa un mayor bienestar para el consumidor 1 que el representado por el punto A y uno menor para el consumidor 2. *Cada punto de la curva de contrato es el locus de todas las asignaciones Pareto-eficientes del consumo de los dos bienes.*

En este punto de la exposición es conveniente asentar algunas consecuencias que derivan del modelo expuesto respecto a la distribución del ingreso.

En primer lugar, hay que dejar claramente establecido que este modelo diferencia entre ingreso, gasto en consumo y bienestar. Como ya se ha dicho, el ingreso está exógenamente determinado, cada individuo recibe una porción del pastel, con ella ejerce su demanda adquiriendo los bienes que necesita a los precios de equilibrio (gasto en consumo). La combinación de las cantidades de bienes comprados determinan el nivel de bienestar individual máximo bajo el supuesto de conducta racional del consumidor. La diferencia entre ingreso, gasto en consumo y bienestar se puede observar con claridad en la caja de Edgeworth: el ingreso forma parte de la ordenada al origen de la recta presupuestaria; las cantidades del bien 1 y del bien 2 que adquiere cada consumidor (que están en los ejes de las gráficas) valoradas a sus correspondientes precios de equilibrio son el gasto en consumo; y el nivel de bienestar que alcanzan se expresa en las curvas de indiferencia.

En segundo lugar, una redistribución del ingreso personal se refleja en desplazamientos paralelos de las curvas individuales de demanda. En dirección noreste para el que resultó beneficiado y suroeste para el perjudicado. A raíz de estos cambios, la curva de demanda agregada puede permanecer inalterada de manera que los precios de equilibrio no se modifican, o bien se desplaza cambiando los precios relativos (bajo el supuesto de que la oferta se mantiene constante). En el primero de estos casos, la recta presupuestaria se desplazaría paralelamente, aumentando el consumo y el bienestar del beneficiado por la redistribución y disminuyendo el del perjudicado. En el segundo caso, la recta presupuestaria cambia tanto la ordenada al origen como la pendiente (expresado, por ejemplo, en la recta $L'L'$). Supóngase que se tomó parte del ingreso del individuo 2 y se le pasó al 1, la recta presupuestaria podría ser $L'L'$, con lo que el punto de equilibrio paretiano se desplazaría desde A a B, determinando distintos niveles de consumo y de gasto para cada individuo, así como un aumento de bienestar para 1 y disminución para 2.

Teóricamente podríamos considerar todas las redistribuciones posibles del ingreso entre ambos consumidores cubriendo desde el caso en que el individuo 1 lo tiene todo y el 2 nada, hasta la situación exactamente opuesta; todo en manos de 2 y nada en manos de 1. Apoyados en la línea de contratación CC que muestra los equilibrios paretianos ante todas las redistribuciones posibles se concluye que la *eficiencia* en la asignación de los productos entre los consumidores es compatible con cualquier distribución del ingreso.² El modelo resuelve el problema de la eficiencia y deja abierto el de los derechos socioeconómicos (Dasgupta P.; 1993; 3 a 5).

En tercer y último lugar, el modelo tiene visos de irrealidad, pues es compatible con soluciones de esquina en que uno lo tiene todo y el otro nada. ¿Cómo puede ser que subsista esta sociedad de dos consumidores cuando uno no tiene el ingreso necesario para adquirir ningún bien? o puesto en términos más laxos: el modelo de dos consumidores se transformaría en uno de sólo un consumidor si uno de ellos

² Ésta es una consecuencia esperable, ya que el modelo supone que el ingreso de cada consumidor es exógeno.



no tiene acceso al mínimo de productos que le permita la subsistencia. En un sistema como éste es evidente que el individuo de menos recursos preferirá la parte que correspondió al otro, es decir, habría lugar para la envidia (Young P., 1994;146 a 161) y probablemente por esta vía se canalizará la frustración y la agresión marcando límites *socialmente aceptables* a la desigualdad en la distribución del ingreso. Hay que notar que nos estamos refiriendo a dos problemas relacionados pero diferentes. Por una parte, la solución de esquina o su equivalente en mínimos necesarios para la reproducción social apunta hacia los problemas de pobreza. Por la otra, estamos considerando la existencia de niveles de concentración del ingreso que provocarían malestar por ser socialmente inaceptables. Más adelante abundaremos sobre este tópico, por el momento queremos dejar establecido que estas consideraciones podrían representarse en la caja de Edgeworth limitando el rango de la línea de contrato CC, excluyendo las combinaciones de bienes que implican bienestar 0, o el mínimo de bienestar necesario para garantizar la reproducción biológica o niveles de desigualdad socialmente intolerables.

**Eficiencia en la producción,
equilibrio general y distribución
funcional del ingreso**

En el caso de dos firmas (que producen un mismo bien, por ejemplo X1) que utilizan como factores de producción capital y trabajo, cuyos precios están dados, la máxima ganancia o el costo mínimo se alcanza en el punto en que:

$$TMTS_{L,K}^f - \frac{dL^f}{dK^f} = \frac{r}{w}$$

La tasa marginal técnica de sustitución (TMTS) entre mano de obra o trabajo (L) y el capital (K) en la firma $f=1,2$ representada por

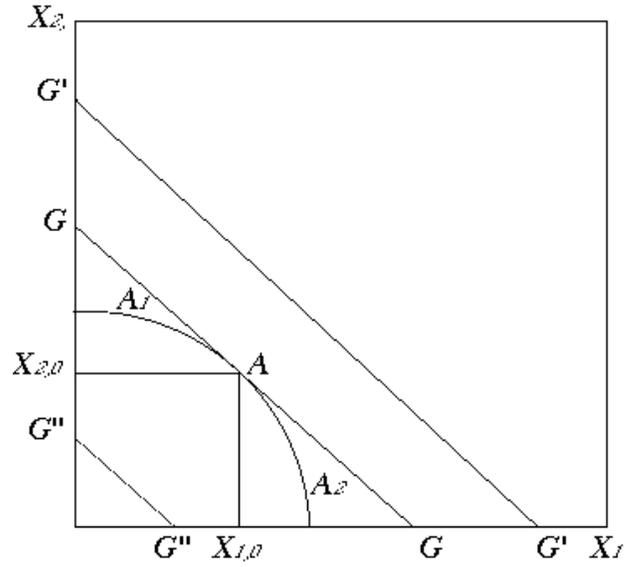
la derivada del trabajo respecto al capital dL/dK es igual a la relación entre el costo del capital o tasa de interés r y la tasa de salario w . Ahora bien, esta igualdad debe cumplirse para todas aquellas empresas que utilizan esos factores de la producción, independientemente de la mercancía que produzcan, ya que la condición depende de los precios en el mercado de capitales y de la mano de obra y no del tipo de bien que se produzca. En consecuencia, *la eficiencia en la producción requiere que la tasa marginal técnica de sustitución entre dos productos cualesquiera sea la misma para todas las firmas que usan los mismos insumos.*

Supóngase que se enfrenta el problema de determinar cuánto producir eficientemente de X_1 y de X_2 , con dotaciones fijas de factores productivos. Al aumentar (disminuir) la cantidad de trabajo y de capital aplicados a la producción de X_1 se logrará mayores (menores) niveles del producto, pero como la cantidad de factores productivos en la economía es fija, al aumentar (disminuir) los factores comprometidos en X_1 disminuyen (aumentan) los dedicados a la producción de X_2 ; luego hay una relación inversa entre los volúmenes de producción que se pueden alcanzar de uno y otro bien. Dada la cantidad de factores productivos es evidente que a mayor X_1 corresponde un menor X_2 y viceversa. Esta relación queda bien representada por una función convexa (y no por una recta) respecto al origen (denominada curva de transformación) que expresa en cuánto se debe aumentar (disminuir) la producción de X_1 si se disminuye (aumenta) la de X_2 . Por lo tanto, la curva de transformación supone que la tasa marginal de transformación entre X_2 y X_1 es creciente de izquierda a derecha. En la gráfica siguiente, la tangente en A_1 es claramente menor que en A_2 . Una condición suficiente para que la tasa marginal de transformación tenga este comportamiento es que la curva de costo marginal tenga una pendiente positiva.

En la misma gráfica se han agregado tres líneas GG de isogancias que representan todas las combinaciones de productos que dan por resultado el mismo nivel de ganancias. Las líneas más cercanas al origen representan menores niveles de ganancias y las más alejadas, mayores. Dados los precios relativos prevalecientes en el merca-



do, la máxima ganancia se encuentra en el punto A, donde la línea de isoganancias GG es tangente a la curva de transformación. Cualquier nivel de ganancias superior a GG, como por ejemplo G'G', no es alcanzable con los recursos productivos de que dispone esta economía, dados los precios de equilibrio; cualquier nivel inferior, bajo esas condiciones, tal como G''G'', determinaría un paquete de producción que sería claramente ineficiente, en el sentido de que con los insumos productivos y los precios de mercado permiten alcanzar ganancias mayores. Por lo tanto, X1,0 y X2,0 representan los niveles de producción que maximizan las ganancias, es decir, que hacen eficiente el funcionamiento de esta economía.



En el punto A se cumple que:

$$JMI_{2,1} = \frac{P_1}{P_2}$$



Es decir, la tasa marginal de transformación es igual a la relación entre los precios de equilibrio. Éste es un punto central del modelo, ya que si la producción de los bienes es la marcada por el punto A se cumple simultáneamente que los consumidores maximizan su utilidad y los productores su ganancia. En consecuencia, en equilibrio general se tiene que:

$$TMT_{2,1} = TMS_{2,1}^1 = TMS_{2,1}^2 = \frac{P_1}{P_2}$$

la tasa marginal de transformación es igual a las tasas marginales de sustitución de los dos consumidores (1 y 2) y todas ellas son iguales a la relación de precios de equilibrio de los dos productos (1 y 2). Es importante destacar que los precios de ambos bienes tienen que ser los precios de equilibrio porque en otro caso no se cumplen estas condiciones. En equilibrio, los mercados son eficientes (en el sentido de Pareto), ya que sería imposible mejorar a alguien sin empeorar la posición de otro.

En la sección anterior se ha visto que esta situación de equilibrio supone una distribución dada del ingreso personal y que teóricamente se puede alcanzar cualquier distribución (óptima) de los bienes a lo largo de la línea de contrato modificando los recursos con que cuentan los consumidores para ejercer su demanda en el mercado. La novedad de los planteamientos expuestos en este apartado es que permiten abordar el tema de la distribución funcional o factorial del ingreso, es decir, la forma como se distribuye el ingreso entre los factores de la producción que aparentemente son sólo el empresario y la mano de obra, representados a través del capital y el trabajo en las funciones de producción de las empresas.

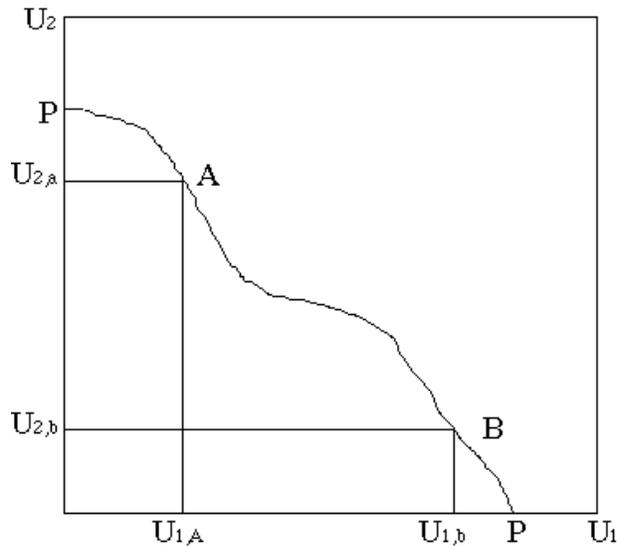
Hay que notar que el argumento presentado reconoce en realidad a tres actores sociales: uno implícito, los capitalistas, y los otros dos explícitos, los empresarios y los trabajadores. Son los empresarios quienes, tomando pie en la tecnología disponible, combinan el capi-

tal (físico) y el trabajo para realizar la producción, pero ellos no son los propietarios del capital financiero. Obsérvese que la condición de equilibrio en el mercado de factores exige que la tasa marginal técnica de sustitución sea igual a la relación entre la tasa de interés y la tasa de salarios para que la ganancia sea máxima. Evidentemente, si hay una tasa de interés significa que hay un capitalista que presta el capital al empresario para que pueda ejercer su función. Ahora bien, del modelo se deriva que, en el punto de equilibrio, el mercado de factores asigna el valor producido de acuerdo con la siguiente regla: (I) los empresarios producen maximizando sus ganancias individuales y, vía la decisión de cuánto producir de cada bien, también las grupales; (II) el resto se divide entre capitalistas y trabajadores en función de la relación entre la tasa de interés y la tasa de salarios. El modelo no entrega ninguna pista que permita mapear la distribución factorial del ingreso en la distribución entre las personas o los hogares. O sea que, hasta este punto del desarrollo del modelo económico neoclásico, se puede concluir parcialmente que la distribución factorial del ingreso queda perfectamente especificada, no así la distribución entre las personas ni entre los hogares. Se seguirá esta indagación incorporando algunos elementos teóricos adicionales que permitan analizar la relación entre eficiencia y desigualdad.

La función de bienestar social y la distribución del bienestar y del ingreso

Se sabe que el modelo teórico bajo estudio es tal que redistribuciones del ingreso conducen a modificaciones en los precios de equilibrio. Al cambiar las relaciones de precios se llega a distintos puntos de equilibrio general, tanto en la esfera del consumo (mercado de bienes) como en la esfera de la producción. A cada posición de equilibrio corresponden diferentes niveles de consumo de los bienes X_1 y X_2 determinándose, a través de las funciones de utilidad individuales, diferentes niveles de bienestar para cada consumidor. Cualquier redistribución tendrá por consecuencia un aumento en los niveles de

consumo de aquél que fue favorecido elevando su nivel de bienestar, en tanto que el perjudicado lo verá disminuido y, en consecuencia, caerá su utilidad a un nivel inferior. Estas ideas se pueden expresar de manera más precisa utilizando el método gráfico.



En los ejes se representan los niveles de utilidad de los individuos 1 y 2. La curva PP se conoce con el nombre de *curva de frontera de utilidades* y es el locus de los niveles de utilidad alcanzados a cada nivel de equilibrio general. El punto A sintetiza la distribución del consumo de ambos bienes entre los dos consumidores a los precios de equilibrio, bajo el supuesto de que a cada quien le corresponde un monto de ingreso determinado exógenamente. Esos niveles de consumo arrojan un nivel de utilidad $U_{1,a}$ y $U_{2,a}$ para los consumidores 1 y 2 respectivamente. Una redistribución de los ingresos afectará la recta presupuestaria y por esa vía se modificarán también los precios de los bienes, por lo que habrá un desplazamiento del punto de equilibrio. Por ejemplo, si la redistribución favorece al individuo 1, entonces la nueva relación de precios llevará al sistema a un punto de equi-



librio como el B, en que el consumidor 1 aumentó su nivel de utilidad y el 2 la disminuyó. Hay que notar que cada punto de la línea de frontera de posibilidades corresponde a un punto de equilibrio paretiano; sin embargo, los puntos en la línea no son pareto-comparables entre sí, ya que la ganancia en utilidad de uno de los consumidores lleva a la pérdida del otro.³

El problema que se plantea es de la mayor importancia en relación a la distribución del ingreso personal, aunque por el momento nos mantendremos dentro del discurso de las utilidades. En efecto, el hecho de que el criterio de Pareto no permita elegir racionalmente la solución A a la B (y tampoco ayude el principio de compensación) significa que el modelo no proporciona una solución a la distribución de las utilidades entre los miembros de una sociedad. En otros términos, cualquier distribución del ingreso sobre la línea PP es igualmente aceptable desde el punto de vista de la eficiencia del sistema económico y de la racionalidad de sus actores, aunque incluya la posibilidad que uno de los consumidores alcance el máximo de utilidad socialmente posible al comprar la totalidad de la producción de ambos bienes y el otro nada.

El modelo resuelve este problema postulando una función de utilidad social. La forma de esta función no está unívocamente determinada, ya que depende de quién esté “detrás” de ella, es decir, expresa el punto de vista de algún actor social. Puesto en otras palabras, esto es una manera de decir que expresa supuestos normativos respecto a lo que es una distribución justa (Shanahan S. E., Tuma N.; 1994, 736). Debido a la carencia de una función de bienestar social que se pueda construir unívocamente a partir de las funciones de utilidad individual, o bien expresar un consenso social que lleva a postular la existencia de sólo una, se ha llegado al acuerdo de exigir que las funciones de utilidad social satisfagan, por lo menos, las siguientes propiedades: (I) que sólo dependa de los niveles de utilidad de los individuos; (II) si crece el bienestar de uno de los consumidores manteniéndose constante, el nivel de utilidad de los restantes debe

³ Un criterio alternativo para analizar esta situación es el principio de compensación. No abundaremos en este tema, ya que nos alejaría del propósito central de este ensayo.

aumentar. Esto quiere decir que las curvas de indiferencia social, al igual que las individuales, también tienen pendiente negativa, ya que al aumentar el bienestar de un consumidor debe disminuir el del otro para mantenerse en la misma curva, y (III) la intensidad de cuánto hay que disminuir el nivel de bienestar del otro depende del grado de desigualdad en la distribución del bienestar. A menudo también se sostiene el principio de anonimato: no importa la individualidad del consumidor que obtiene el mayor o el menor nivel de utilidad.

Estos criterios no son suficientes para determinar una función de utilidad social. En la literatura se discute respecto a varias funciones que los cumplen, pero que reflejan distintas perspectivas:

(a) Una es la función utilitarista propuesta por Jeremy Bentham, según la cual, para mantenerse en la misma curva de indiferencia social, cada unidad de utilidad que reciba un consumidor tiene como contraparte una unidad que pierde el otro, sin importar si en la redistribución hay una asimetría fuerte entre los niveles de bienestar de los sujetos involucrados.⁴

(b) Otra de las perspectivas es la que sostiene que la sociedad acepta una disminución de la utilidad de los pobres siempre que sea compensada por un aumento más que proporcional en la utilidad de los ricos. De acuerdo con este criterio, la curva de utilidad es estrictamente convexa.⁵

(c) La tercera posición es el planteamiento de John Rawls, según la cual el bienestar de la sociedad sólo depende de la función de utilidad de los más pobres.

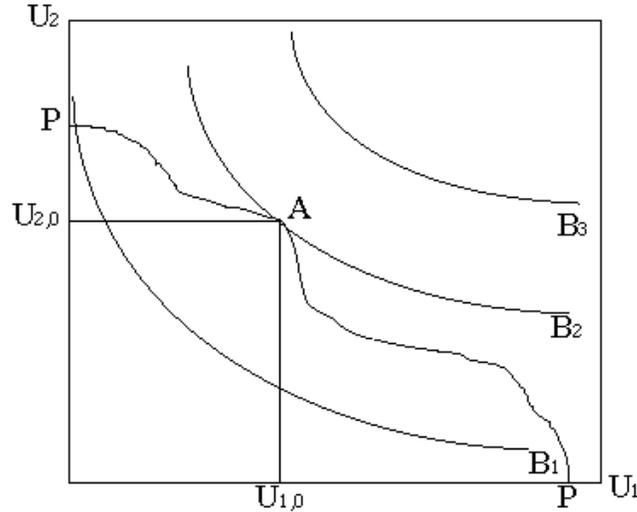
No se profundizará sobre este tema, ya que resulta relativamente irrelevante respecto a los objetivos de este ensayo; por lo tanto, arbitrariamente tomaremos para la exposición subsecuente la función de utilidad explicada en el inciso b.

⁴ La medida estadística adecuada para estimar el impacto de una redistribución sobre el nivel de desigualdad sería varianza y las diversas funciones que se basan en ellas para medir desigualdad. En efecto, la varianza arroja el mismo resultado si la transferencia se da de un rico en favor de un pobre que viceversa.

⁵ Las medidas estadísticas de desigualdad de uso frecuente satisfacen este criterio. Tal es el caso del coeficiente de Gini y el índice entrópico de Theil. Estos índices marcan cambios más pronunciados en la desigualdad si la redistribución involucra a sujetos más distanciados en la ordenación de los individuos.



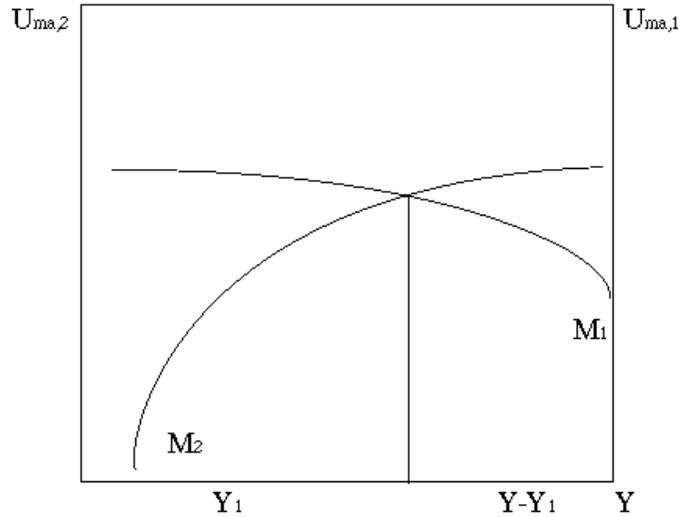
Dada la curva de la frontera de las utilidades y el mapa de las funciones de bienestar social se puede determinar el punto de máxima felicidad o de la eficiencia suprema.



Los mayores niveles de bienestar social están representados por las curvas de utilidad más alejadas del origen: B1 es mayor que B2 y B2 mayor que B3. Obviamente, el máximo se alcanza en el punto en que una curva de bienestar social es tangente a la curva que expresa la frontera de utilidades. El nombre que se le atribuye al punto A, según el cual quedan determinados los niveles de utilidad de los consumidores, es claramente justificable. Recuérdese que la curva de la frontera de utilidades representa sintéticamente los puntos de equilibrio general, según los cuales a los diferentes precios de mercado se han maximizado las funciones de utilidad individuales y las ganancias de los empresarios. Si además se agrega un criterio que permite determinar cómo deben distribirse las utilidades entre los individuos de manera de maximizar el bienestar social, hemos tenido acceso, por fin, al paraíso de la eficiencia y la justicia social.

En secciones anteriores se ha establecido con claridad la diferencia entre la distribución de los productos que generan los niveles de bienestar y los niveles de ingreso que operan a través de la restricción presupuestaria. Bajo los supuestos de rendimiento decreciente del dinero y la misma capacidad para gozar el ingreso de todos los miembros de la sociedad, una redistribución de los que tienen más a los que tienen menos tendrá que aumentar el bienestar social, ya que lo que gana el que recibe es mayor que lo que pierde el que lo da. En consecuencia, el bienestar social aumenta en la medida que la distribución se hace más equitativa. El máximo de bienestar se alcanzaría con una distribución igualitaria.⁶ Sin embargo, este razonamiento hace caso omiso de la relación que hay entre el nivel de ingreso y su distribución. En efecto, disminuir vía redistribución el ingreso de los individuos más productivos de la sociedad los desalienta provocando caída en el ingreso medio y una disminución subsecuente en el nivel de bienestar social. Otro argumento económico que ataca la idea de que la distribución democrática del ingreso (a cada quien lo mismo) sería la más eficiente en términos de lograr el máximo de bienestar social se basa en el rechazo al concepto de que todas las personas gozan de la misma manera el dinero o, expresado en términos económicos más precisos, que los consumidores no tienen la misma función de utilidad marginal del dinero. La gráfica siguiente expresa esta idea. En el punto de igualación de las utilidades marginales se observa una distribución inequitativa del ingreso. En efecto, en el punto de equilibrio, el individuo 1 tiene Y_1 , cantidad claramente inferior que la que posee el individuo 2: $Y - Y_1$.

⁶ Este argumento daría sustento a la idea de medir desigualdad en la distribución del ingreso respecto a la distribución igualitaria. La mayoría de los coeficientes estadísticos de uso frecuente miden concentración en la distribución del ingreso comparando la distribución observada con la línea de equidistribución (Gini), la media aritmética (todas las medidas derivadas de la varianza), la mediana (desviación mediana) o la proporción del ingreso que debería corresponder a grupos según la proporción de su tamaño, incluyendo grupos de tamaño unitario (coeficiente de Theil).



Comentarios sobre la distribución de las utilidades y del ingreso

La manera en que se ha resuelto la indeterminación de la distribución de los niveles de bienestar entre los consumidores es de naturaleza esencialmente distinta a cómo se han especificado los óptimos en los mercados de consumo, de factores y en el ámbito de la producción. En estos tres campos se ha derivado el funcionamiento del sistema a partir de las acciones de los individuos. Es decir, se han aplicado consistentemente las reglas de individualismo metodológico (Coleman J., 1994; 166 y 167). Por el contrario, cuando se introducen las funciones de utilidad social, el discurso se torna ambiguo, se afirma que éstas representan los puntos de vista o las normas y valores de los grupos sociales, de los gobernantes, de los miembros del parlamento o bien de los miembros del poder judicial. En todo caso, no queda claro cómo se integran las acciones individuales en un comportamiento colectivo que pueda ser adecuadamente representado por una función de utilidad social.

Tal vez la teoría de los juegos podría proporcionar caminos para superar esta contradicción de método. Se vislumbra una probable solución utilizando la teoría de los juegos no cooperativos con estructura del dilema del prisionero en los cuales el equilibrio no necesariamente corresponde con el máximo para cada jugador (Kreeps D., 1990; 37 a 41; Mueller D., 1989; 9 a 17). Sin embargo, esta estrategia difícilmente dará cuenta del conjunto de hábitos, máximas, códigos de comportamiento, normas y valores que se adquieren en el seno de la familia, del sistema escolar y de otras instituciones de socialización que normalmente guían la acciones de los individuos o que restringen el campo de acción racional (Przeworski A., 1982). Pareciera que la forma en que se resuelve la determinación del óptimo social o la solución que podría derivarse de la teoría de los juegos nace de las entrañas mismas de la economía neoclásica. Su enfoque puede dar cuenta de la actuación de una economía en un momento del tiempo o bien del cambio en estática comparativa, pero no está capacitada para explicar la dinámica debido a que supone constantes las fuentes más importantes del cambio estructural: tecnología, población, derechos de propiedad y el control del gobierno sobre los recursos (North D., 1981: 57).

Douglass North (1981: 45 a 58) ha señalado otro camino conducente al análisis del óptimo social. El argumento descansa en el papel que desempeña la ideología, no entendida como falsa conciencia, sino como “los esfuerzos intelectuales para racionalizar los patrones de comportamiento de individuos y grupos”. El enfoque de las elecciones racionales supone (valga la redundancia) que los actores son racionales y que hacen un uso eficiente de la información. Sin embargo, en cualquier cálculo de beneficio-costos es simplemente imposible que el actor adquiriera toda la información necesaria para guiar su acción de modo que pueda ligarla con los resultados. Aun en el caso hipotético en que se contase con toda la información, es imposible elegir inequívocamente entre los distintos cursos de acción, ya que no se dispone de pruebas conclusivas que ayuden a identificar *la teoría correcta*. Es en este contexto que se hace necesario revelar la importancia de tres aspectos de la ideología:

(a) Es un artefacto que les proporciona a los individuos una visión del mundo que les ayuda a simplificar el proceso de toma de decisiones.

(b) Está fuertemente ligada a juicios morales y éticos acerca de la justicia que el individuo percibe en el mundo.

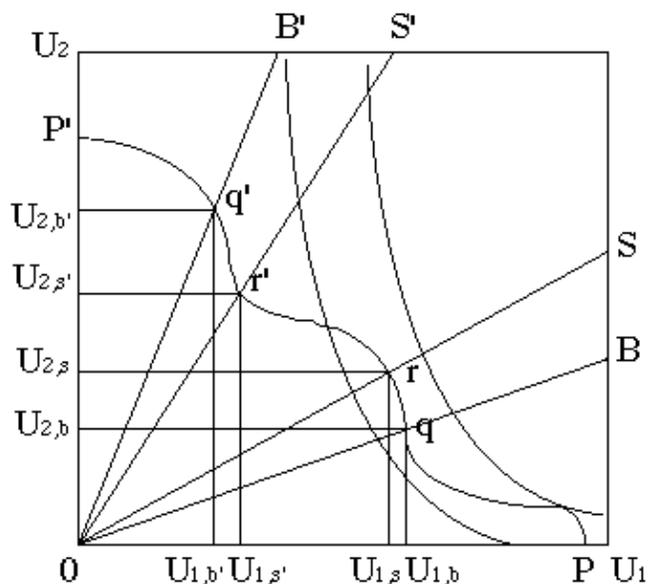
(c) Los individuos alteran su ideología cuando sus experiencias son inconsistentes con sus ideologías.

Es la ideología entendida en estos términos la que, teniendo su génesis en una racionalización de las acciones individuales, permite entender la existencia de grupos de individuos que se comportan de manera opuesta al simple cálculo individual de costo-beneficio. “Ésta es la verdad central de todas las ideologías, ya que el mantenimiento del orden existente, o bien su cambio, no es posible sin tal comportamiento” (North D., 1981: 55).

A partir de esta argumentación, surgida desde la vertiente histórica de la teoría de las elecciones racionales, rescatamos el hecho de que uno de los aspectos característicos de la ideología es proporcionar las bases que sostienen los juicios morales y éticos acerca de la justicia, en general, y de la justicia respecto a la distribución de los niveles de bienestar y del ingreso entre los individuos, en particular. Tendríamos así que las sociedades se podrían caracterizar por diferentes grados de tolerancia a la desigualdad, en función de sus trayectorias históricas y la transmisión y modificaciones que ha experimentado la ideología.

Tomando pie en estas ideas y en las conclusiones a las que arribamos al finalizar la sección 2, tendríamos tres fuentes que pondrían un límite a la aceptación de la desigualdad: (I) la imposibilidad de que haya consumidores sin capacidad para adquirir los bienes que se ofrecen en los mercados; (II) la eliminación de aquellos consumidores que no pueden adquirir los mínimos indispensables para sobrevivir biológicamente, por lo menos en el largo plazo, y (III) los límites sociales impuestos por la ideología dominante.

Todas estas consideraciones se pueden incorporar en el análisis del argumento que lleva a determinar el punto de máxima felicidad o de eficiencia suprema:



En esta gráfica, además de las funciones de bienestar social y de la curva de la frontera de utilidades, se han agregado las rectas OB, OB', OS y OS' para representar las limitaciones biológicas y sociales a la desigualdad social, respectivamente. Las tres fuentes que limitan el máximo grado de desigualdad alcanzable quedan perfectamente representadas.

En efecto, el segmento OP indica el máximo nivel de utilidad alcanzable por el individuo 1 y el mínimo del 2. Todos los bienes ofrecidos en el mercado fueron comprados por el individuo 1. El consumidor 1 tuvo todo el ingreso y el 2 nada; por lo tanto, estamos frente al caso de concentración total y absoluta en la distribución del ingreso. La situación exactamente opuesta está representada por el trazo OP' en el eje vertical: el consumidor 2 tuvo todo el ingreso y compró los bienes ofrecidos alcanzando su máximo nivel de bienestar individual posible en esta sociedad.

Bajo el supuesto de anonimato, las líneas OB y OB', así como OS y OS' son simétricas respecto a la bisectriz del ángulo recto U2OU1.



Ahora bien, el segmento de la curva de frontera de posibilidades que queda debajo del punto q no sería viable, porque el consumidor 2 tendría un consumo por debajo del necesario para subsistir biológicamente. El segmento de la curva de frontera de posibilidades por encima de q' tampoco sería viable ya que, en este caso, con un nivel de consumo menor que U_2, b' , el consumidor 1 no podría subsistir; moriría de inanición. Los tramos qP y $q'P'$ de LL' representan óptimos paretianos compatibles con pobreza extrema, ya que al menos uno de los consumidores no alcanza a tener los bienes necesarios para su reproducción biológica. Esta condición es inestable porque, de mantenerse, en el mediano o largo plazo llevará a la desaparición del consumidor. El ingreso en condiciones de pobreza extrema no le es suficiente para comprar el paquete mínimo de productos para satisfacer sus necesidades esenciales. Desde el punto de vista racional tiene la posibilidad de no emprender acción alguna esperando tiempos mejores o bien evaluar cuán probable es emprender acciones que le permitan alcanzar por lo menos el mínimo indispensable. Estas acciones pueden ir desde la demanda individual, la organización de grupos de protesta, hasta la lucha armada.

De acuerdo con la ideología dominante en la sociedad, tampoco sería admisible que la distribución de las utilidades caigan en el tramo qr y $q'r'$ de PP' . Los puntos r y r' marcan el nivel de utilidad individual mínimo aceptado desde el punto de vista social. Por lo tanto, las soluciones incluidas entre q y r permiten concluir que, a pesar de que el mercado determinó los precios de equilibrio de los bienes, que a esos precios los consumidores maximizan su nivel de bienestar y los productores asignan eficientemente los recursos productivos maximizando sus ganancias, llegándose así a una situación de máxima eficiencia, de todas maneras el nivel de bienestar del consumidor 2 lo caracteriza socialmente como pobre. Lo mismo es válido para el consumidor 1 en el tramo q' y r' de PP' .

Si de hecho se observaran distribuciones de utilidades individuales en los segmentos rP y $r'P'$ chocarían contra las normas y valores en relación a la justicia social, creándose problemas de legitimidad. Los costos de mantener un orden existente están inversamente rela-

cionados con la legitimidad. En la medida que los individuos piensan que el sistema es justo, los costos de hacer cumplir las reglas y los derechos de propiedad se reducen enormemente porque no se desobedecerán, aun cuando el análisis costo beneficio lleve a la conclusión de que sería racional violarlos (North D., 1981: 53).

Si el nivel de utilidad del individuo 2 está por encima de $U_{2,b}$ y el del 1 arriba de $U_{1,b'}$, ningún miembro de esta sociedad será pobre extremo. ¿Cómo saber cuánto ingreso requieren como mínimo para escapar a esta condición? Si se acepta el supuesto de anonimato y que ambos tienen la misma capacidad para gozar del dinero, entonces el ingreso mínimo necesario para que un sujeto no sea pobre extremo será igual a:

$$Y_{pe} = P_1 X_{1,b} + P_2 X_{2,b}$$

Y_{pe} es el ingreso mínimo necesario para salir de la pobreza extrema. P_1 y P_2 son los precios de equilibrio y las X son las cantidades que se necesitan para satisfacer los mínimos biológicos. De manera análoga se puede determinar el nivel de ingreso necesario para no ser pobre.

Cualquier solución en el segmento rr' de PP' sería socialmente admisible. Esto quiere decir que, si las funciones son efectivamente continuas, se tienen infinitas distribuciones de las utilidades individuales que no violan la ideología dominante y que, por tanto, tienen una buena probabilidad de ser legítimas, minimizando los costos de funcionamiento del Estado, responsable de guardar el cumplimiento de las reglas y garante de los derechos de propiedad. Si una curva de indiferencia social es tangente a la curva de la frontera de utilidades en el segmento rr' , entonces se tendrá una distribución del ingreso que satisface simultáneamente los criterios de eficiencia y justicia social. Pero puede acontecer que ambos criterios entren en contradicción. Tal sería el caso si el punto de tangencia está dentro de los segmentos rP o $r'P'$ de PP' . En ellos se obtiene una interesante conclusión, ya que si se le da prioridad al criterio de eficiencia se podrá



alcanzar la más alta curva de indiferencia social, pero al costo de violentar la ideología y la legitimidad, aumentando el costo de mantenerla, es decir, teniendo que dedicar una mayor cantidad de bienes públicos necesarios para ello, lo que conduce a fallas en el funcionamiento del mercado. La otra posibilidad sería localizarse en una curva de indiferencia inferior, lo que implica sacrificar eficiencia pero situarse dentro de los rangos de desigualdad socialmente aceptables. En la gráfica, la curva de indiferencia es tangente a PP' en el tramo qP , es decir, la solución óptima se encuentra en una zona en que el consumidor 2 no alcanza a satisfacer el consumo biológicamente necesario. Si prevalece el criterio de mantener el nivel de desigualdad dentro del rango definido por la ideología, entonces se podría utilizar como criterio *seleccionar aquella curva inferior más próxima a la de la solución óptima pero que se encuentre dentro de la región de desigualdad aceptable*.

El procedimiento empleado para determinar el ingreso que limita a los pobres y a los pobres extremos se podría aplicar para derivar el conjunto de distribuciones de ingreso compatibles con las distribuciones de los niveles de bienestar individual. Habiendo establecido la conexión entre la utilidad de los consumidores y sus ingresos podemos retomar las dos perspectivas que hemos señalado (la eficientista y la que toma en cuenta la idea de justicia social) pero ahora en el plano del ingreso.

El argumento que lleva a dar prioridad al criterio de eficiencia por sobre las consideraciones relativas a la desigualdad se apoya en el trabajo pionero de Kuznetz (1965: 278 a 287) y sostiene que la concentración del ingreso en los sectores pudientes de la sociedad se traducirá en mayores ahorros que financiarán la inversión productiva aumentando el ingreso total de la sociedad en los próximos ciclos productivos, de manera que, en el futuro cercano, el bienestar general fluirá hacia las capas más desposeídas de la sociedad. Esta tesis no hace alusión ninguna a las restricciones ideológicas a la desigualdad, por lo que podemos presumir que no importa en qué región de la curva de la frontera de utilidades sea tangente la curva de bienestar social: siempre hay que preferir la solución más eficiente.

También existe otra visión del problema aunque no se encuentre bien formalizada. Esta perspectiva sostendría que no siempre habrá que preferir la solución óptima. Distribuciones muy desiguales podrían llevar a niveles de desigualdad y de pobreza intolerables en la sociedad, generándose malestar social que se traduciría en violencia social e inestabilidad política que podría poner en peligro la estabilidad del sistema.

Como último punto hay que señalar que, a partir de los niveles de utilidad que alcanzan los consumidores en el segmento rr' , podríamos obtener el conjunto de distribuciones del ingreso personal que serían compatibles con la ideología de justicia social dominante. Esta conclusión levanta un formidable problema de medición de la desigualdad en la distribución del ingreso. Normalmente, las medidas empleadas utilizan como distribución patrón o distribución criterio la repartición igualitaria del ingreso. Los coeficientes más utilizados en la investigación empírica miden la desigualdad en la distribución del ingreso por la cercanía (lejanía) de la distribución observada respecto a la distribución igualitaria. Esto quiere decir que todos estos coeficientes se han construido sobre la base del juicio de valor de que “la mejor distribución” del ingreso es la perfectamente equitativa. Una solución interesante al problema de la medición de la desigualdad es la que se plantea en el coeficiente de Atkinson (1970), en que hay un parámetro que toma el valor 0 si la sociedad es indiferente a la desigualdad en la distribución del ingreso y el valor infinito si está preocupada por el ingreso de los más pobres.

A manera de conclusión

El concepto eficiencia en la economía neoclásica es polisémico, aunque siempre remite al concepto matemático del máximo. Así, el mercado de productos es eficiente al determinar los precios de equilibrio según los cuales se igualan cantidades ofertadas con demandadas. Los consumidores racionales hacen una asignación eficiente de su ingreso (dados los precios de mercado), compran una canasta de bienes que maximizan su nivel de bienestar, alcanzándose a la vez un

óptimo paretiano. Los productores eficientes minimizan costos o maximizan dados los precios de los factores productivos. El funcionamiento de la economía es eficiente porque, en equilibrio, se puede alcanzar el nivel de bienestar máximo. Como se puede apreciar, el atributo de la eficiencia es aplicable no sólo a los actores sociales, sino también a las construcciones conceptuales como son los mercados y el sistema económico.

Por el lado de la inequidad se ha visto que los planteamientos distinguen con toda nitidez entre distribución del bienestar y del ingreso, aun cuando están relacionados. Utilizando los instrumentos de la economía neoclásica y la perspectiva de la elección racional se ha concluido que hay contradicción entre eficiencia y distribución, siempre que la función de bienestar social es tangente a la curva de la frontera de las utilidades en los segmentos en que no es socialmente admisible. En los segmentos restantes se puede compaginar eficiencia con distribución del bienestar. El funcionamiento de la economía de libre mercado con participación estatal mínima garantizaría que se cumplieran todas las condiciones para maximizar niveles de producción, niveles de bienestar social y también los individuales, a la vez que la distribución del bienestar entre los consumidores fuera legítimamente aceptada, implicando costo mínimo para garantizar los derechos de propiedad y forzar el cumplimiento de las reglas. Ésta es la utopía que persigue el modelo neoclásico. Máximo bienestar con máxima eficiencia al mínimo de costo.

Para decirlo en los términos de la economía neoclásica, pareciera que la situación de los países latinoamericanos es tal que el punto de tangencia de la curva de utilidad social se produce justamente en la zona en que eficiencia y desigualdad se vuelven términos contradictorios. Se plantea así el dilema de cuál de los dos prevalece, o bien cuál se sacrifica en aras del otro. El discurso eficientista prevaleciente en nuestra Región no tiene dudas, la desigualdad es un problema secundario que se resolverá automáticamente al retomar el sendero del crecimiento sobre las nuevas bases económicas generadas por el cambio estructural. No importa que el mismo Kuznetz haya sostenido que sería abusivo extrapolar mecánicamente las conclusiones que

obtuvo analizando la historia de los países hoy desarrollados, o que el reanálisis de los estudios empíricos de la relación entre ingreso medio y desigualdad pongan en duda la validez científica de la tesis del goteo (Sundrum R.M. , 1990).

El modelo neoclásico, al igual que las teorías económicas clásicas (Adam Smith, David Ricardo, Carlos Marx), así como vertientes más modernas son capaces de explicar las distribución del ingreso entre los factores productivos. Sin embargo, todas ellas dejan abierto el problema de determinar la relación entre ésta y la distribución del ingreso entre las personas o los hogares.

Finalmente, el planteamiento desarrollado ha llevado a concluir que hay un conjunto de distribuciones de los niveles de bienestar personal socialmente aceptable; que no se trata de una distribución única. La conversión de las utilidades de los consumidores a sus canastas de consumo y la valoración de éstas con los precios de equilibrio lleva a determinar un conjunto de distribuciones de ingreso socialmente aceptables entre las cuales no es claro que se encuentre la distribución equitativa. Por esta vía se pone un signo de interrogación sobre las medidas de desigualdad que usan como criterio “a todos y cada uno el mismo ingreso”.⁶

Atkinson A. B., *The Economics of Inequality*, Clarendon Press, Oxford, 1985.

Atkinson A. B., “On the Measurement of Inequality”, *Journal of Economic Theory*, Vol. 2. 1970.

Coleman James y Thomas Fararo, “Introduction”, en Coleman James y Thomas Fararo, *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*, Sage Publications, Newbury Park, California, 1992.

Coleman James S., “A Rational Choice Perspective on Economic Sociology”, en Smelser Neil and Richard Swedberg, Editores, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press y Russel Sage Foundation, New Jersey, 1994.

Dasgupta Partha, *An Inquiry into Well-Being and Destitution*, Clarendon Press, Oxford, 1993.

Bibliografía

Bibliografía

Elster Jon, *Ulises y las sirenas: estudios sobre racionalidad e irracionalidad*, Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

Johansson Per-Olov, *An Introduction to Modern Welfare Economics*, Cambridge University Press, New York, 1991.

Kreps David, *Game Theory and Economic Modelling*, Clarendon Press, Oxford, 1990.

Kuznetz S. *Economic Growth and Structure: selected essays*, W.W. Norton, New York, 1965.

Lindernberg Siegwart, "The Method of Decreasing Abstraction", en Coleman James y Thomas Fararo, *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*, Sage Publications, Newbury Park, California, 1992.

Mueller Dennis, *Public Choice II*, Cambridge University Press, New York, 1989.

North Douglass C. *Structure and Change in Economic History*, W.W. Norton, New York, 1981.

Przeworki A., "Teoría Sociológica y el estudio de la población: reflexiones sobre el trabajo de la Comisión de Población y Desarrollo de CLACSO", en *Reflexiones teórico-metodológicas sobre las investigaciones en población*, El Colegio de México, México, 1982.

Shanahan Suzanne y Nancy B. Tuma, "The Sociology of Distribution and Redistribution", en Smelser Neil and Richard Swedberg, Editores, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press y Russel Sage Foundation, New Jersey, 1994.

Sundrum R.M., *Income Distribution in Less Developed Countries*, Routledge, New York, 1990.

Young Peyton, *Equity in Theory and Practice*, Princeton University Press y Russel Sage Foundation, New Jersey, 1994.

World Bank, *Poverty and Income Distribution: The Story of the 1980's*, Washington, 1993.
