

LA MULTIPLICIDAD DE ESQUEMAS PREFERENCIALES: UNA APLICACIÓN AL CONCEPTO DE NECESIDADES TUTELARES

Juan Carlos Dalmau Lliso; Asensi Descalç i Tormo
Departamento de Economía Aplicada. Universitat de València.

0.-INTRODUCCIÓN.

Este artículo pretende resaltar la distinción entre bienestar, preferencia y elección o comportamiento individual a partir del análisis de la compleja estructura de preferencias de los individuos. Cada individuo tiene un sistema de preferencias compuesto por distintos tipos o niveles de preferencias. Nuestra hipótesis es que en los comportamientos privados de mercado predomina un tipo de preferencias distinto al que predomina en las instituciones públicas o, en general, en aquellas instituciones de toma de decisiones colectivas.

Esta circunstancia se utiliza en la presente comunicación para llevar a cabo un enfoque particular de las llamadas necesidades tutelares o "merit goods". Pretendemos presentar una vía alternativa de justificación de las mismas que salve este tipo de regulación pública de la aparente violación de la soberanía del consumidor, o al menos que explique por qué en las sociedades democráticas encontramos tantos ejemplos de necesidades tutelares y por qué es de esperar que no disminuyan en un futuro.

1.-EL ESQUEMA DE PREFERENCIAS DE LOS INDIVIDUOS.

La teoría económica de la utilidad y del consumo, que ha descrito tradicionalmente el comportamiento racional de los individuos ante decisiones de elección entre posibles alternativas, ha tendido a suponer que el comportamiento de los individuos obedece a una única y uniforme ordenación de preferencias: el individuo elige en función de su preferencia e interés, y ello representa su bienestar. Esta teoría, a veces criticada por tener una estructura demasiado compleja, peca seguramente de todo lo contrario, siendo necesaria una estructura más elaborada:

"Una persona tiene una ordenación de preferencias dada y, cuando aflora una necesidad se supone que reflejará su interés, representando su bienestar, aportando su idea de lo que debería

hacerse, y describe sus verdaderas elecciones y comportamiento. ¿Puede una ordenación de preferencias hacer todas estas cosas? Una persona así descrita puede ser racional en el sentido - limitado- de no revelar inconsistencias en su comportamiento de elección, pero si no ha utilizado otros conceptos, puede ser que tenga un poco de tonto. El hombre puramente económico se encierra, en efecto, para ser un imbécil social. La teoría económica se ha preocupado mucho de su tonto racional ataviado en la gloria de su único propósito de la ordenación de preferencias. Pero necesitamos una estructura más elaborada"¹.

Es difícil cuestionar que el comportamiento no constituya una importante fuente de información acerca de las preferencias, pero lo que sí es cuestionable es que sea la única base sobre la que se observan las preferencias de los individuos. Lo cierto es que en muchos casos el individuo desobedece sus preferencias más inmediatas, es decir, acaba eligiendo de forma consciente una opción distinta a la que sería su primera preferencia. Esto se explica por el hecho de que en el análisis económico de las preferencias individuales parece que éstas intervienen en dos aspectos: a) como determinantes del comportamiento (elección) y b) como base de juicios de bienestar. De este modo, y debido a la compleja estructura de preferencias de los individuos, se puede establecer una clara distinción entre elección, deseo, preferencia y bienestar. La discusión no es reciente, pues ya en 1955 HARSANYI observaba la importante distinción entre las *preferencias éticas* y las *preferencias subjetivas* de una persona. Según este autor, las primeras expresan lo que el individuo prefiere sobre la única base de las consideraciones sociales impersonales, mientras que las segundas expresan lo que realmente prefiere sobre la base de su interés personal (o sobre cualquier otra base). Esta estructura dual permite distinguir entre lo que una persona piensa que es un bien desde el punto de vista social y lo que él ve como un bien desde su propio punto de vista personal. Las preferencias subjetivas de una persona son utilizadas para definir su función de utilidad, pero éstas no expresan sus preferencias de una forma plena, tal y como realmente son.

Más que de ética o consideraciones sociales impersonales, otros autores prefieren hablar de *responsabilidad social*. Es posible sostener, según SEN (1973) que las acciones basadas en consideraciones de responsabilidad social, aun incluso opuestas al propio bienestar, reflejan las *preferencias definitivas*. El problema aflora en el momento en que se considera la relación dual entre elección y preferencia, por un lado, y preferencia y bienestar por otro. La preferencia puede definirse de modo que se mantenga una u otra, pero el tema crucial radica en si ambas

¹SEN, Amartya (1977)

pueden mantenerse a la vez. SEN reconoce que aunque la preferencia puede ser definida bien preservando su correspondencia con la elección, bien manteniéndola en línea con el bienestar de la persona en cuestión, no es posible en general garantizar ambas simultáneamente. El motivo radica en que las consideraciones morales afectan al comportamiento de la gente, de modo que hay una distinción, desde el punto de vista del juicio social, entre la relevancia de una elección efectuada bajo un sentido moral de responsabilidad social y aquellas efectuadas bajo el sencillo propósito del bienestar personal o propio. Según SEN (1973), "la identificación del bienestar con preferencias oscurece esta distinción y resta información relevante al análisis del bienestar social y de la elección colectiva".

Hay que incluir ordenaciones superiores de preferencias o *meta-ranking (rankings of preference rankings)*², permitiendo una variada extensión de articulación moral. Es lo que se conoce en la literatura como *metapreferencia* y que permitirá conocer -afinar- en mayor medida la función de bienestar³. La justificación de esta ampliación de la estructura de las preferencias individuales se encuentra en la necesidad de dar cabida al compromiso social como parte del comportamiento. Las preferencias como categorías tienen que ser reemplazadas por una más rica estructura que se refiera a meta-categorías. Esta consideración va a suponer una especie de rechazo del egoísmo individual como generador de la motivación básica en el comportamiento real de los individuos. Ahora bien, tampoco va a suponer necesariamente el otro extremo, es decir, la aceptación de una moralidad universalizada como base del comportamiento.

Las metapreferencias también son conocidas en la literatura como *preferencias de segundo orden*, pues son aquellas que no se manifiestan directamente a través de la elección, sino que se trata de algo así como una "preferencia preferida"⁴. Por ejemplo, en las afirmaciones del tipo "me gustaría que me gustaran más las verduras" o "preferiría no preferir fumar" o "preferiría que no me gustasen tanto los dulces" subyace el concepto de metapreferencia. Es decir, se trataría de una especie de ordenación superior de preferencias que tiene que ver con la conciencia crítica. JEFFREY⁵ señala que somos los humanos los únicos que

²SEN, Amartya (1977).

³Téngase en cuenta que el concepto de metapreferencia no fue introducido originariamente por SEN, pero sí fue el primer economista que utilizó este término, más propio de filósofos, como instrumento válido para la teoría de la elección colectiva.

⁴Algunos autores las denominan *preferencias idealmente instruidas*. Véase GIBBARD, Allan (1986).

⁵JEFFREY, Richard C. (1974): "Preference among Preferences", *Journal of Philosophy*, vol.LXXI, nº13; p.378.

tenemos ordenaciones superiores de preferencias. Así, dice "mi gato claramente prefiere la leche antes que el agua, pero su ordenación de preferencias acaba ahí". En cambio, una persona puede preferir fumar(S) a abstenerse de fumar(-S), es decir: (S pref -S); pero también puede tener una preferencia de segundo orden de modo que prefiere preferir abstenerse de fumar (independientemente de su elección final, la cual podría ser incluso fumar): (-S pref S) pref (S pref -S)

Y así sucesivamente podríamos establecer preferencias de tercer orden, etc. Con esto se establece una diferencia entre elección, deseo, preferencia, etc. Nosotros vamos a optar en este artículo, junto con otros autores (BAYON)⁶, por distinguir tres niveles de preferencias: 1) los deseos, que constituyen junto con ciertas creencias, razones instrumentales para la acción, 2) las metapreferencias prudenciales, que dominan -aunque no siempre- a los meros deseos y son siempre intereses a largo plazo y, 3) las metapreferencias morales, que establecen restricciones a las preferencias de orden inferior. Así, se puede hablar de preferencias dominadas por otras de nivel superior. En adelante, y siguiendo esta clasificación, nos referiremos a preferencias de nivel 1, preferencias de nivel 2 y preferencias de nivel 3.

Debemos resaltar la diferencia entre las preferencias de nivel 1 y las metapreferencias (preferencias de niveles 2 y 3). Si el ser humano fuese un simple buscador de placer la elección marcharía junto al apetito en los ejemplos de comer, fumar, etc. Ahora bien, con esto uno podría llevarse la impresión de que el concepto de metapreferencias peca de un exceso de moralidad más bien propio de otros tiempos o de sectores puntuales de la sociedad. Esta posible impresión debe quedar superada. Así, HIRSCHMAN defiende:

"...estos conceptos tienen una existencia antigua. Se relacionan con el super-ego de Freud y, mucho más allá, con la idea de la conciencia, el pecado y el remordimiento. La tensión existente entre lo que hace en efecto un agente y lo que siente que debiera hacer (o debiera haber hecho), es una variedad importante de la tensión existente entre las voliciones de primero y de segundo órdenes, o entre la preferencia y la metapreferencia. Pero los conceptos más nuevos no están tan infectados de moralidad como los antiguos, tales como el "llamado de la conciencia", ni conservan la animosidad hacia la moral convencional, "represiva", característica del super-ego. Los conceptos nuevos son, o tratan de ser, más generales..."⁷

⁶Citado en el debate entre el Dr. Eduardo Barbarosch y el Dr. Ricardo A. Guibourg sobre la "Justicia Distributiva. Problemas Actuales", en <http://www.fder.uba.ar/barbagui.htm>.

⁷HIRSCHMAN, Albert O. (1982).

Es decir, cuando se habla de metapreferencia, no necesariamente estamos apelando a aspectos tales como religión, conciencia, etc. como determinantes de la ordenación de preferencias individuales. En el caso de las metapreferencias de los individuos en el contexto de las decisiones públicas sería más apropiado hablar de una simple "responsabilidad social" que puede manifestarse a través de sentimientos y actuaciones de diversa índole: solidaridad, cooperación, paternalismo, civismo, etc. Así, un individuo puede que no se beneficie a nivel individual de una determinada actuación pública -mejora de carreteras (no tiene vehículo), educación (no va a estudiar), investigación sobre el cáncer (no tiene cáncer), etc.- pero sin embargo su ordenación superior de preferencias le lleva a apoyarla porque opina que es positiva para la sociedad en su conjunto. Por otra parte, lo anterior no quiere decir que en las decisiones del individuo en el ámbito del sector privado no intervengan las metapreferencias. En una simple actividad de consumo por parte de un individuo en el mercado puede aparecer una ordenación superior de preferencias -metapreferencia-, la cual puede obedecer a motivos tan dispares como salud, familia, educación, religión, etc. (una especie de responsabilidad privada). Por ejemplo, en la elección entre comer verduras aunque no te gusten o no comerlas; o en la de utilizar o no preservativo en las relaciones sexuales; o en la de fumar al lado de un no fumador, etc. el individuo podría recurrir a las metapreferencias antes de decidirse por una u otra alternativa.

2- LOS NIVELES DE PREFERENCIAS COMO DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO.

En este punto queremos desarrollar con más de detalle algo que se ha apuntado en el punto 1, es decir, que los distintos niveles de preferencias de los que hemos hablado determinan un comportamiento del individuo más complejo pero posiblemente también más real que aquél que vendría determinado únicamente por los deseos o preferencias de primer nivel, que es el modo de comportamiento asumido por la teoría económica de la utilidad y del consumo.

Sin ánimo de ser exhaustivos, sería bueno poner algunos ejemplos en los que, por las razones que sea, es un nivel u otro de preferencias el que predomina. En primer lugar,

hay muchos casos en los que el individuo manifiesta sus deseos o primeras preferencias sin ningún conflicto con sus otros niveles; de acuerdo con la nomenclatura que hemos visto en el punto anterior el individuo *prefiere* y, además, *prefiere preferir lo que prefiere*. Así, un sujeto puede comprar determinados productos en el mercado que, además son los que prefiere consumir según un cálculo más elaborado de largo plazo (preferencias de segundo nivel) y que no entran en ningún conflicto con su compromiso social o sus valores (preferencias de tercer nivel). En realidad muchos de los actos de consumo habituales de un sujeto son de ese tipo y si ésta fuera toda la historia la teoría tradicional del consumo sería esencialmente correcta.

Veamos un sencillo ejemplo. Una persona puede comprar carne de vacuno sin que se produzca ningún conflicto en sus niveles de preferencias. Pensemos ahora en otro individuo que, enterado de los efectos nocivos a medio y largo plazo sobre el cuerpo humano, de la ingestión de hormonas del crecimiento que lleva la carne de vacuno criado en granjas intensivas, decide privarse de comer esa carne, pese a que es un alimento que le encanta. Se produciría en este caso un conflicto entre las preferencias de primer y segundo nivel. Si, además, el individuo es una persona concienciada por el trato a los animales y no está dispuesto a contribuir con sus compras a ese tipo de explotación ganadera, el conflicto sería también con sus valores o preferencias de tercer nivel. De hecho, este hipotético individuo podría preferir, según sus valores, no consumir carne criada en granjas intensivas, aunque no tengan hormonas del crecimiento, lo que pondría en conflicto también las preferencias de segundo orden con las del tercero (valores).

La experiencia nos muestra que el nivel de preferencias que prevalecerá y determinará el comportamiento, depende de muchas circunstancias. Puede variar entre individuos e incluso puede variar en un mismo sujeto, según la ocasión o el marco en el que la decisión ha de tomarse. En efecto, si el individuo manifiesta una gran *debilidad de voluntad*⁸ puede dar prioridad habitualmente o siempre a sus deseos o preferencias de primer nivel aun cuando exista conflicto. Esta *debilidad de voluntad* no tiene por qué ser general, sino únicamente referida a determinadas decisiones. Sería un ejemplo claro en el que la preferencia revelada a la que se refiere la teoría del consumo y la utilidad, no nos indica las *verdaderas* preferencias del consumidor. Este es el caso de un individuo que a posteriori se lamenta de la decisión tomada, sea comer carne de vacuno con hormonas, o cualquier otra.

Sin embargo, el mismo individuo puede comportarse de forma distinta según el marco en el que toma la decisión. En efecto, imaginemos que se somete a votación una norma por la que se prohíbe vender carne criada en granjas intensivas y con tratamientos hormonales, a pesar de que esto hará disminuir la oferta disponible de carne así como aumentar sus costes unitarios de producción, lo que redundará en un precio sensiblemente mayor. El individuo, que sigue comprando la carne barata que no cumple estas nuevas normas mientras puede, tiende a votar por la norma en cuestión siguiendo sus segundas y terceras preferencias. La teoría económica tradicional tendería a presentar lo anterior como una incoherencia en sus comportamientos o una irracionalidad. En nuestro esquema, sin embargo, se trata de manifestaciones de distintos niveles de preferencias al cambiar las circunstancias en las que se toma la decisión o de otros factores como veremos seguidamente.

Hemos dicho más arriba que el individuo tiende a apoyar normas que refuerzan sus preferencias de tercer nivel, porque es un hecho observado que los sujetos, en países democráticos, apoyan regulaciones que imponen comportamientos que contradicen sus preferencias. Utilizamos nuestro esquema para explicar precisamente por qué esto es así, y en la sección 4 volveremos sobre esta realidad.

Aparte del marco de decisión, hay otras variables que pueden determinar que el individuo dé prioridad a un nivel u otro de sus preferencias. En el caso del conflicto entre preferencias de primer y segundo nivel (que incluyen un cálculo por el medio o largo plazo), la tasa subjetiva de descuento que tenga el individuo influirá en sus prioridades. En definitiva, hay un cálculo implícito sobre la renuncia de la primera preferencia, en términos actualizados al presente. De hecho, la debilidad de voluntad puede representarse en parte como una elevada tasa de descuento temporal para actualizar al presente el beneficio de renunciar hoy a determinadas acciones o consumos. Este argumento se recogerá de nuevo en la sección 4 al hablar más precisamente de las necesidades tutelares.

En la sección siguiente nos centramos más concretamente en encontrar una explicación, adelantando una hipótesis acerca de por qué el individuo tiende a dar prioridad a unos niveles de preferencias u otros en circunstancias distintas.

3- EL COSTE DE LA DECISIÓN COMO POSIBLE ELEMENTO EXPLICATIVO.

⁸ ELSTER, J. (1979).

Pretendemos ahora explicar por qué el individuo tiende a dar prioridad, como hemos observado en el punto anterior, a unos niveles de preferencias sobre otros, dependiendo del marco institucional en el que se realiza la elección.

Partimos del hecho de que las metapreferencias tienen una valoración superior para el individuo, en la medida en que obedecen a un cálculo en el medio o largo plazo (segundo nivel) o a valores del individuo (tercer nivel). Sin embargo, dar prioridad a esas metapreferencias supone un cálculo por parte del individuo en términos de coste de oportunidad. En efecto, optar por una metapreferencia, implica renunciar a una necesidad de satisfacción más inmediata que en muchas ocasiones entrará en conflicto con la anterior.

Los ejemplos de este cálculo en términos de coste de oportunidad son muchos. Optar por la preferencia a largo plazo más reflexiva, por la salud o por tener un cuerpo atlético, puede entrar en conflicto con mi preferencia inmediata (de primer nivel) por satisfacer mi deseo por los dulces. Optar por estudiar durante unos años por conseguir una formación que devengue beneficios en el sentido económico más amplio durante toda una vida, puede tener un coste de oportunidad en términos de renunciaciones a deseos más inmediatos de primer nivel en nuestra clasificación anterior.

En los ejemplos anteriores el conflicto y correspondiente coste de oportunidad se da entre preferencias de nivel 1 y 2, pues es el cálculo de beneficios económicos (incluyendo los intangibles) lo que valora el individuo en estas metapreferencias. El conflicto, sin embargo, también se plantea a menudo entre las preferencias de niveles 1 y 3, es decir entre los deseos y las metapreferencias superiores y valores. Así, el deseo por la estética, la comodidad o meramente la moda puede entrar en conflicto al comprarnos ropa de piel natural, con nuestros principios o valores respecto a la protección de los animales. Y aquí la lista podría ser más larga con toda clase de productos de procedencia animal o que utilizan animales para sus ensayos previos (cosméticos principalmente). Igualmente, mi deseo por vivir en un barrio residencial con toda clase de comodidades puede entrar en conflicto, en determinadas circunstancias, con mis principios o valores de respeto a las minorías étnicas o marginados sociales por otra razón. En todos los casos anteriores es evidente que dar prioridad a una metapreferencia supone un coste de oportunidad claro para el individuo.

Sin embargo, esto no resuelve la cuestión de por qué se observa un patrón a la hora

de optar por un nivel u otro de preferencias entre el mercado y el marco político. La razón de por qué esto es así, según vamos a defender, estriba en el distinto coste de la decisión en un contexto u otro. Para ver claramente lo anterior distinguiremos dos marcos esenciales de toma de decisiones, a saber; el mercado o, en general, los contextos de intercambio voluntario, por una parte, y el marco de toma de decisiones colectivas, por otra, que llamaremos marco político, pero que en realidad es el que se da también en decisiones como las que toma un consejo de administración, o una junta de propietarios en una finca, etc. En definitiva, el marco político engloba todas aquellas decisiones que se toman colectivamente y que afectan, como mínimo, a todos los individuos que toman parte en ella.

La cuestión clave aquí es que, sea cual sea el mecanismo adoptado en la toma de decisión colectiva (democracia directa o representativa, unanimidad o mayorías más o menos cualificadas, etc.) hay una diferencia fundamental en términos de coste de la decisión para el individuo entre el marco político por una parte y el mercado por otra.

En efecto, en el caso del mercado el individuo soporta el resultado de la decisión tomada con certeza absoluta. El individuo sabe que si decide comprar una determinada casa, es esa la que va a tener y no otra. Si decide comprar determinado paquete de acciones son esas acciones las que va a tener y no otras, y además lo sabe con certeza absoluta. Otra cosa es que las consecuencias de esas decisiones sean conocidas también con certeza absoluta, pero este punto de momento lo dejamos para volver más adelante sobre él.

Por el contrario, en el marco político el individuo nunca sabe con certeza cuál será el resultado de la decisión colectiva. El individuo, pues, sabe qué decisión toma él en este marco, pero no cuál será el resultado de la decisión colectiva. Es más, la incertidumbre es muy considerable, incluso en contextos reducidos por el número que forman el colectivo en cuestión.

La incertidumbre sobre el resultado de la decisión colectiva depende de lo decisivo que sea su voto o elección particular en la decisión colectiva. Este factor de decisión, lógicamente, está en función del tipo de decisión de que se trate, es decir, la amplitud del contexto (estatal, autonómico, local, o a escala aún menor), la regla para conformar la decisión colectiva final, así como del resto de preferencias individuales consideradas por el individuo. Es decir, en una misma contienda electoral, incluso en un contexto amplio y una regla de la mayoría lejana a la unanimidad, la igualdad de preferencias por las distintas

opciones a que se enfrentan los ciudadanos puede convertir el voto de un individuo en muy decisivo. Se puede demostrar, sin embargo, que incluso en los casos más extremos, el voto u opción de un individuo en una elección colectiva sigue siendo muy poco decisivo comparado con la elección individual en un contexto de intercambio voluntario⁹.

El argumento es, pues, que en los contextos de decisión colectiva, el coste de optar por una preferencia de rango superior es menor que en el mercado. La razón estriba en que la probabilidad de que ése sea el resultado que salga elegido es, desde luego, inferior a la unidad. Si esto es así, es de esperar que dé prioridad en estos contextos a sus preferencias superiores, dado que su coste de oportunidad en términos de deseos inmediatos a los que renuncia, es inferior a cuando lo hace en el mercado. Digamos que el desconocimiento del resultado final de la decisión colectiva permite al sujeto expresar sus preferencias superiores o metapreferencias sin tener que renunciar *necesariamente* a sus deseos inmediatos o preferencias de primer nivel.

Es interesante destacar la importancia de esto último porque nos está diciendo que comportamientos observados en la realidad que la teoría del consumidor tradicional calificaría de irracionales, no lo son en absoluto teniendo en cuenta los dos conceptos que manejamos en este artículo: los distintos niveles preferenciales y la diferencia fundamental de la naturaleza de la elección en los dos contextos considerados.

Así, por ejemplo, según lo anterior, no tiene por qué ser irracional que un fumador empedernido vote a favor de leyes que encarezcan o dificulten un hábito que voluntariamente practica. O que individuos que en lo colectivo pueden siempre manifestarse a favor de unos valores o principios determinados, practiquen en sus decisiones cotidianas de mercado, comportamientos que entran en conflicto con aquellos principios. Esta explicación será de gran importancia para el punto siguiente, al considerar el caso de las necesidades tutelares.

4.-LAS NECESIDADES TUTELARES COMO METAPREFERENCIAS

Como es sabido, en determinados supuestos, los individuos, o determinados grupos de individuos, están obligados y coaccionados a utilizar o dejar de utilizar algunos bienes o servicios que se denominan tutelares. Algunos ejemplos de esto son: la obligatoriedad de

⁹ BRENNAN, G., y LOMASKY, L. (1993).

escolarización primaria, la obligatoriedad de llevar puesto el cinturón de seguridad en la conducción de turismos o el casco en las motocicletas, la obligatoriedad de ciertas vacunaciones, la prohibición de vender alcohol a menores de edad, la prohibición de fumar en centros públicos, la prohibición del consumo, producción y oferta de drogas no terapéuticas, etc.

En todos estos casos existe una clara y relevante divergencia entre la utilización de hecho de determinados bienes y servicios por parte de la comunidad (o parte de ella) y la utilización deseable u óptima. Se habla de necesidades preferentes si la utilización de hecho es inferior a la deseable y de necesidades condenables en caso contrario.

De este modo, se suele decir que las necesidades tutelares se caracterizan básicamente por un cierto grado de distorsión del esquema de preferencias del individuo y su satisfacción colectiva implica alguna forma de intervención del Estado (generalmente a través de la regulación pública) contra las preferencias individuales reveladas a través del mercado o del mecanismo político. El criterio de eficiencia, en este caso, se suele apuntar que está basado, a diferencia de lo que ocurre en general con los bienes públicos, en la adecuación de la corrección o de la interferencia con el esquema de preferencias de los individuos. El principal problema que suscita el tema de necesidades tutelares es que si no se amplía el esquema preferencial de los individuos ni se flexibiliza el principio de soberanía del consumidor, es difícil conciliar este principio con la imposición pública de determinados comportamientos individuales. Es decir, resulta así muy sencillo decir que en los temas de necesidades tutelares no se respetan las preferencias individuales y, por tanto, no se respeta la soberanía del consumidor.

Dado el complejo esquema de preferencias de los individuos que hemos destacado en este artículo, es perfectamente posible afirmar que en muchos casos esa imposición (obligaciones o prohibiciones) a la que es sometido el individuo a través de la regulación pública que observamos en las necesidades tutelares está totalmente de acuerdo con sus preferencias, al menos con sus preferencias de nivel 2 y nivel 3, que como hemos dicho, consideramos superiores a las del nivel 1. Es decir, es perfectamente posible enfocar las necesidades tutelares como manifestaciones de preferencias de orden superior. Así, las necesidades tutelares están, o pueden estar, perfectamente conciliadas con el principio de soberanía del consumidor. De hecho, la ambigüedad en el contenido de las preferencias reveladas por los individuos figura como una de las causas o explicaciones de la divergencia entre la utilización de hecho y la utilización deseable de determinados bienes o servicios a añadir a otras citadas con más frecuencia, a saber: a) la presencia de efectos externos, aunque según algunos autores la

generación de efectos externos no es condición necesaria de las necesidades tutelares¹⁰, b) la ausencia, imperfección o falsificación de la información, c) aprendizaje y elección retrospectiva y d) desigualdades en la distribución de la renta y la riqueza.

Siguiendo este razonamiento, podemos encontrar individuos para los que, siendo sus preferencias de nivel 1 distintas a las de niveles superiores (2 y 3) apoyen regulaciones que imponen comportamientos que contradicen sus preferencias de nivel 1. La razón, ya apuntada, radica en que las preferencias de segundo o tercer nivel de este individuo coinciden con la prohibición u obligación que implica la necesidad tutelar. Por ejemplo, el caso del fumador que no puede evitar fumar pero sabe que a largo plazo su salud va a deteriorarse y, por tanto, aunque él prefiere fumar y fuma (preferencia de nivel 1), ve con buenos ojos el que se prohíba fumar en centros públicos, pues aquí no hay contradicción alguna con sus preferencias de nivel 2 o incluso 3, pues sabe que la gente -y él mismo- no debería fumar si piensa en la salud futura (preferencia de nivel 2), o se siente responsable de la contaminación que está produciendo y que perjudica a los demás (preferencia de nivel 3). Lo mismo podría decirse en ejemplos de obligatoriedad como el caso del cinturón de seguridad en la conducción de vehículos.

Esta realidad es bastante probable si tenemos en cuenta además una razón ya apuntada más arriba: en los contextos de decisión colectiva, el coste de optar por una preferencia de rango superior es menor que en el mercado, siendo de esperar, por tanto, que el individuo dé prioridad en estos contextos a sus preferencias superiores. Siendo las necesidades tutelares un caso particular de necesidades públicas, este argumento es totalmente válido en nuestro caso.

Con todo esto, como vemos, es posible la conciliación entre necesidades tutelares y principio de soberanía del consumidor incluso sin la habitual relajación de este principio. Como es sabido, se ha presentado el principio de soberanía del consumidor, al menos de tres formas, de menor a mayor relajación: a) El individuo es, tanto en el mercado como en las decisiones colectivas *el único juez* de su bienestar; b) El individuo es, tanto en el mercado como en las decisiones colectivas, *el mejor juez* de su bienestar; c) El individuo es, tanto en el mercado como en las decisiones colectivas, *el mejor juez* de su bienestar, *salvo que se pruebe lo contrario*.

El individuo puede apoyar una medida en el contexto político de las decisiones colectivas que contradiga sus preferencias más inmediatas o de nivel 1, dado que da una mayor prioridad a sus preferencias de nivel superior. Sigue siendo, por tanto, el individuo el único juez

¹⁰OLMEDA, Miguel (1996).

(a) y el mejor juez (b) de su propio bienestar, sin necesidad de probar lo contrario. La intervención pública en el caso de necesidades tutelares, a través de actuaciones como la regulación pública, obligando o prohibiendo determinados comportamientos a los individuos no necesariamente ha de verse como una intromisión del sector público que va en contra de las preferencias individuales. La compleja estructura preferencial de los individuos defendida en este artículo demuestra que el comportamiento del individuo que apoya algo que va en contra de su preferencia de nivel 1 no es irracional y aporta argumentos de peso a la hora de justificar la existencia y proliferación de un gran número de supuestos de regulación pública.

5.- LA PROLIFERACIÓN DE ACTUACIONES DE REGULACIÓN PÚBLICA EN LAS SOCIEDADES DEMOCRÁTICAS.

En el ámbito de las necesidades tutelares las principales técnicas de intervención son la provisión pública de información relevante y la regulación pública. La primera de estas técnicas podría justificarse en el caso de que la utilización de hecho del bien o servicio en cuestión obedezca a una defectuosa o insuficiente información sobre las consecuencias para el individuo de determinados comportamientos. Constatamos que esta técnica de intervención, a pesar de ser a priori respetuosa con la soberanía del consumidor, no es la más utilizada por el sector público en general. La razón de por qué esto es así obedece a que no todas las decisiones de elección del individuo se justifican por esta falta de información, ya que a menudo el individuo conoce perfectamente las consecuencias de la decisión pero el problema suele radicar en aspectos tales como su debilidad de voluntad o falta de experiencia. Nos estamos refiriendo a una de las causas apuntadas en el punto 4, es decir, el aprendizaje y elección retrospectiva. Efectivamente, en algunos casos, la información no es suficiente para que el individuo tome la decisión "correcta"; necesita experimentar el bien o servicio en cuestión para poder calibrar adecuadamente las consecuencias y efectuar una decisión en retrospectiva acertada de acuerdo con sus metapreferencias. Esto explicaría la utilización de la segunda técnica de intervención señalada -la regulación pública-, modificando determinados comportamientos del individuo, ya sea a través de obligaciones o prohibiciones o bien a través de estímulos o desestímulos. Esta técnica, que aparentemente viola la soberanía del consumidor, por no respetar sus preferencias de nivel 1, puede ser más adecuada que la anterior en los casos que hemos apuntado. El hecho de que en sociedades democráticas los votantes vengan apoyando regulaciones que van contra su

nivel de preferencias 1 ya se ha argumentado en puntos anteriores (principalmente el apartado 3). Es de esperar, además, que en un futuro esto seguirá siendo así; es decir, que los individuos votantes recurran a autoimponerse estas regulaciones votando en favor de ellas para dar prioridad a sus metapreferencias.

Ahora bien, de todo lo anterior podría deducirse que es inevitable la intervención del sector público para resolver el conflicto entre los niveles de preferencias de los individuos, por lo tanto, las necesidades tutelares serían una respuesta necesaria y suficiente para este problema. Debemos plantearnos ahora, sin embargo, si esto es efectivamente cierto. Es decir, si los individuos han de recurrir necesariamente al sector público para satisfacer sus metapreferencias. En concreto, nos preguntamos si también el mercado puede hacerlo o si, de hecho, ya lo está haciendo. Basta observar cómo en los países más desarrollados han proliferado en las últimas décadas toda una serie de empresas privadas que ofrecen servicios tales como gimnasios, dietética, gabinetes psicológicos contra el tabaquismo, líneas de "productos verdes", etc. En todos estos casos se trata servicios donde pueden aparecer, y de hecho aparecen, contradicciones entre los niveles de preferencias individuales, concretamente entre los deseos (preferencias de nivel 1) y las metapreferencias. El individuo que quiere mejorar su forma física a pesar de su tendencia al sedentarismo; que quiere dejar de fumar a pesar de su tendencia compulsiva al tabaco; o que quiere perder peso a pesar de su tendencia a comer desmesuradamente, encuentra ya en el mercado de las sociedades más desarrolladas multitud de empresas privadas que ofrecen servicios para satisfacer sus preferencias de nivel superior. Se trata de casos en los que el individuo no toma la decisión colectivamente como ocurre con las necesidades tutelares en una sociedad democrática. Aquí, aparentemente la debilidad de voluntad no lleva al individuo a decantarse por las preferencias de nivel 1 y, por lo tanto, podría pensarse que el mercado es suficiente para satisfacer este tipo de necesidades de nivel superior. Hay, sin embargo, dos particularidades en este tipo de servicios: a) lo que ofrecen estas empresas son una serie de paquetes o contratos suministro mediante los cuales, una vez tomada la decisión, el individuo se obliga a seguir el comportamiento "metapreferido" y, b) se trata en todos los casos de valores socialmente aceptados por la mayoría de la población (lo que hoy en día se conoce como "corrección política"), es decir, preferencias de nivel 3 y, por tanto, valores socialmente compartidos. Por ejemplo, la irrupción del ecologismo como valor masivamente aceptado podría explicar la aparición de una serie de empresas privadas que ofrecen servicios (y que nosotros hemos llamado aquí productos de línea verde) ligados a esas metapreferencias o valores

, así como regulaciones del sector público en la misma línea.

De lo anterior no deducimos que el mercado pueda sustituir al sector público en el ámbito de la satisfacción de las necesidades tutelares, pero lo contrario también es incierto. Observamos que cuando las metapreferencias son ampliamente compartidas encontraremos en el mercado respuestas para satisfacerlas a pesar de su contradicción con las preferencias de nivel 1 de los individuos.

También resulta interesante observar que, en ocasiones, el propio mercado está actuando como difusor o incluso creador de valores sociales ampliamente compartidos o metapreferencias¹¹. Es cierto que el mercado responde a las metapreferencias o valores socialmente compartidos de los que hemos hablado anteriormente, pero también lo es que muchos individuos han asumido esos valores (ecologismo, culto del cuerpo, antitabaquismo, etc.) por la presión que el mercado ejerce sobre ellos.

6.-CONCLUSIÓN.

La utilización del esquema de preferencias individuales en tres niveles permite reconciliar el respeto a la soberanía del consumidor-ciudadano-votante con la realidad de la existencia de amplias regulaciones para asegurar la satisfacción de una serie de necesidades que llamamos tutelares o tuteladas por el sector público.

El concepto de coste de oportunidad, menor en los contextos de elección colectiva, permite explicar por qué predominan estas regulaciones en sociedades democráticas, por qué seguirá siendo así en el futuro previsible y por qué el mercado es incapaz de satisfacerlas plenamente.

Constatamos también, sin embargo, que en ocasiones el mercado puede satisfacer parte de estas necesidades con conflicto en los niveles de preferencias del individuo y que estos casos coinciden con la irrupción de los valores sociales ampliamente compartidos o metapreferencias en nuestra terminología. Destacamos, además, que el propio mercado puede funcionar en estos casos como creador y difusor de estos valores sociales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

¹¹Véase, en este sentido, GEORGE, D. (1993).

BRENNAN, G. y LOMASKY, L. (1993): Democracy and Decision. The Pure Theory of Electoral Preference, Cambridge University Press.

ELSTER, J. (1979): Ulysses and the Sirens, Cambridge University Press.

GEORGE, David (1993): "Does The Market Create Preferred Preferences?" Review of Social Economy, Vol LI, nº 3, pp. 323-346.

GIBBARD, Allan (1986): "Interpersonal comparisons: preference, good, and the intrinsic reward of a life", en ELSTER, Jon and HYLLAND, Aanund (eds.): Foundations of Social Choice Theory. Cambridge University Press, Cambridge.

HARSANYI, John (1955): "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility", Journal of Political Economy, Vol.63; p.309-321.

HEAD, J.G. (1966): "On Merit Goods", Finanzarchiv , 25(1), pp 1-29.

HIRSCHMAN, Albert O.(1982): Shifting involvements: Private interest and public actions. Princeton University Press, Princeton. Versión en castellano: Interés privado y acción Pública. Fondo de Cultura Económica. México, 1986.

JEFFREY, Richard C. (1974): "Preference among Preferences", Journal of Philosophy, vol.LXXI, nº13, pp. 377-391.

OLMEDA, Miguel (1996): "La satisfacción de las necesidades tutelares: un caso de provisión o regulación públicas", inédito.

SEN, Amartya (1973): "Behaviour and The Concept of Preference", Economica, vol.40; pp. 241-259

SEN, Amartya (1977): "Rational Fools: A Critique of The Behavioral Foundations of Economic Theory", Philosophy & Public Affairs, Vol.6; pp. 335-336.