



**HAL**  
open science

# Opiniones individuales y actitudes políticas frente a la redistribución

Caroline Guibet Lafaye

► **To cite this version:**

Caroline Guibet Lafaye. Opiniones individuales y actitudes políticas frente a la redistribución. *Daímon*, 2008, 43, p. <hal-00369885>

**HAL Id: hal-00369885**

**<https://hal.science/hal-00369885v1>**

Submitted on 22 Mar 2009

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization

## “Opiniones individuales y actitudes políticas frente a la redistribución”

Caroline GUIBET LAFAYE<sup>1</sup>

*Resumen:* Varias encuestas constatan un amplio consenso sobre (a) el hecho de que una redistribución justa es una redistribución que permite mejorar las oportunidades y las condiciones de vida de los individuos más desfavorecidos y sobre (b) la idea de que las desigualdades debidas a factores no controlables deben ser corregidas en la medida de lo posible. Sin embargo permanecen conflictos y profundos desacuerdos sobre la importancia del mérito personal así como sobre la importancia de los efectos desmotivadores de la redistribución. Nos proponemos un esclarecimiento de estas divergencias basado en la hipótesis según la cual las opciones colectivas se explican por las creencias y representaciones subjetivas relativas a los procesos generadores de desigualdad.

*Palabras claves:* desigualdad, justicia social, redistribución, elección racional, movilidad social, juicios normativos.

*Abstract:* Many surveys reveal an important consensus regarding (a) the fact that a fair distribution is a distribution which improve opportunities and life conditions of the worst-off and (b) the opinion that the inequalities due to uncontrollable factors should be compensated. Nevertheless it still exist conflicts and discrepancies about the importance of personal merit and about the disincentive effects of redistribution. We will explain these conflicts according to the hypothesis that collective choices are motivated by subjective believes and subjective judgments about the way inequalities are produced.

*Key words:* inequality, social justice, redistribution, rational choice, social mobility, normative judgments.

---

<sup>1</sup> Université catholique de Louvain  
Institut supérieur de philosophie  
Centre de philosophie moderne et contemporaine  
14, place Cardinal Mercier  
B - 1348 Louvain-la-Neuve (Belgique)  
Tél.: (+32) (10) 47 48 15  
Fax: (+32) (10) 47 82 93  
**Dirección postal:**  
**Chemin de Boissy**  
**78121 CRESPIERES (France)**  
Tél. : 00 33 1 34 59 06 55  
c.guibetlafaye@wanadoo.fr

# Opiniones individuales y actitudes políticas frente a la redistribución<sup>2</sup>

Caroline Guibet Lafaye

Universidad católica de Louvain

Instituto superior de filosofía

Centro de filosofía moderna y contemporánea

14, place Cardinal Mercier

B - 1348 Louvain-la-Neuve

c.guibetlafaye@wanadoo.fr

## Introducción.

Si se pregunta a una muestra de norteamericanos que elija entre una “igualdad completa”, “más igualdad que hoy”, “la misma igualdad que hoy” y “más igualdad”, la opción “más igualdad que hoy” ocupa el segundo lugar (38%), después del *statu quo* (52%)<sup>3</sup>. La propuesta general “deberían aumentarse los esfuerzos para que las personas fuesen más iguales entre sí” obtiene un 57% de respuestas favorables y solamente un 10% de los encuestados piensa que deberían reducirse<sup>4</sup>. Las encuestas sobre las actitudes individuales a propósito de la justicia social y de la redistribución muestran que existe un relativo acuerdo sobre los objetivos fundamentales de la redistribución pura. Esta última se distingue de una redistribución que puede ser calificada de *eficaz*, en el sentido de que concierne a situaciones en las que el equilibrio del mercado no obsta para consideraciones de estricta justicia social, exigiendo una redistribución desde los individuos mejor dotados hacia aquellos que lo están menos. Estas encuestas constatan, en este caso, un amplio consenso sobre el hecho de que una redistribución

---

<sup>2</sup> Traducción del francés de Antolín Sánchez Cuervo (Instituto de Filosofía del CSIC, Madrid).

<sup>3</sup> Kluegel y Smith, *Beliefs about Inequality* New York, Aldine de Gruyter, 1986, p.112.

<sup>4</sup> McClosky y Zaller, *American Ethos: Public Attitudes toward Capitalism and Democracy*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1984, p.91.

justa es una redistribución que permite mejorar, en la medida de lo posible, las oportunidades y las condiciones de vida de los individuos más desfavorecidos –como afirma, por ejemplo, el principio rawlsiano del maximin. Asimismo, los individuos comparten ampliamente la idea de que las desigualdades debidas a factores *no controlables* deben ser corregidas en la medida de lo posible<sup>5</sup>. Sin embargo, aun a pesar de estas convergencias permanecen algunos conflictos.

Existen profundos desacuerdos de opinión sobre la importancia y del efecto de las iniciativas de los individuos en relación con su condición, es decir, sobre el rol de su mérito personal así como sobre la importancia de los efectos desmotivadores de la redistribución<sup>6</sup>. Los principios “morales” aparentemente divergentes que, desde los antiguos griegos al menos, se invocan para justificar o condenar la estratificación y las desigualdades sociales, ocultan a menudo creencias diferentes (ya sean justas o falseadoras) y opiniones que afectan a la existencia de instituciones redistributivas, preservando las motivaciones individuales (es decir una redistribución que respetara la eficiencia económica).

De esta manera, un mismo grado de desigualdad puede asociarse a redistribuciones equitativas muy diferentes, ya sea porque la desigualdad en cuestión se impute a desigualdades individuales, ya sea porque dichas redistribuciones se formulen en términos de voluntad (y relativos a preferencias diferentes) o en términos de posibilidad (es decir, relativos a productividades diferentes), o porque se formulen en términos deterministas (es decir, en relación a una jerarquía de riquezas conocida *ex ante*), o en términos no-deterministas (cada cual afronta las mismas circunstancias azarosas *ex ante*). Asimismo, una desigualdad resultante de *preferencias* diferentes y una desigualdad resultante de *productividades* diferentes condicionan tratamientos diferentes. Una desigualdad resultante de *voluntades* individuales diferentes no dará lugar a la misma redistribución equitativa que una desigualdad resultante de *posibilidades* individuales diferentes.

En términos generales, todo empeño por una redistribución de bienes y de riquezas orientada hacia la realización de una mayor equidad afronta cuatro tipos de dificultades, de naturaleza respectivamente positiva, institucional, normativa y política.

---

<sup>5</sup> Cf. el estudio realizado por Alexandre Cappelen en colaboración con Steinar Strom y Tone Ognedal en la Universidad de Oslo en 2003.

<sup>6</sup> Cf. T.Piketty: “Social Mobility and Redistributive Politics”, *Quarterly Journal of Economics*, 110, 1995, p.551-558.

(a) Desde un punto de vista positivo, se trata de determinar cómo las desigualdades, la distribución y las perspectivas de redistribución se forman y evolucionan bajo el efecto del mecanismo del mercado. (b) La cuestión institucional es la de saber cuáles son los mecanismos eficaces (óptimo-paretales) y las instituciones que permiten realizar la redistribución. (c) El problema normativo, por su parte, consiste en definir qué es una redistribución equitativa del trabajo y las riquezas. (d) Finalmente, el problema político positivo consiste en determinar cómo el mecanismo político y la estructura económica determinan el sistema de redistribución efectivamente aplicado.

Numerosas cuestiones, aparentemente suscitadas por el problema normativo de la redistribución, dependen en realidad del problema *institucional* de la redistribución, es decir, de la determinación del conjunto de redistribuciones posibles. Los conflictos suscitados por preocupaciones redistributivas no sólo conciernen –ni siquiera principalmente– a las *normas morales* en sí mismas (dimensión normativa). En efecto, el análisis muestra que tras los conflictos acarreados por el problema de la justicia distributiva se encuentran a menudo conflictos relativos tanto a la importancia como a la estructura de las motivaciones –y, consecuentemente, relativas al conjunto de redistribuciones posibles–. Así, una persona que, por ejemplo, no *crea* en la existencia de una institución capaz de identificar las necesidades individuales sin disminuir la motivación al trabajo, optará por “preferir” el principio “a cada cual según su trabajo” al principio “a cada cual según sus necesidades”.

La cuestión de la redistribución afronta en fin dificultades de orden *político*, ya sean restricciones económicas, sociales o estrictamente políticas. Ahora bien, es en este campo en el que se ubica nuestro trabajo. En efecto, la elección colectiva de un sistema redistributivo que ponga en práctica normas de equidad es el resultado de un mecanismo complejo y conflictivo, por medio del cual interactúan valores e intereses individuales<sup>7</sup>. De hecho, la deseable apelación a normas de equidad universales se inscribe necesariamente dentro de un proceso conflictivo, puesto que se observa una *ausencia* notoria de *unanimidad* en lo que respecta a las opciones de redistribución. Es precisamente éste el problema político al que dedicaremos nuestro trabajo.

---

<sup>7</sup> “People’s basic sense of justice may be quite similar cross-nationally – particularly if we confine our attention to the inhabitants of modern industrial societies – but when we ask about the institutions and policies that might implement social justice, judgments are then affected by what already exists, or has existed in the recent past.” (D. Miller, *Principles of Social Justice*, Harvard University Press, 2001, p.89).

Centraremos nuestro estudio en la cuestión de saber por qué las políticas redistributivas no logran la unanimidad, ni siquiera cuando los agentes comparten los mismos principios abstractos de justicia. Se tratará igualmente de comprender porqué clases sociales con ingresos diferentes tienden a sostener políticas de redistribución que les favorezcan, es decir, de comprender por qué los “ricos” son menos favorables a la redistribución que los “pobres”. Nos propondremos, sin ninguna pretensión de exhaustividad, un esclarecimiento de esta cuestión a partir de un análisis de los factores determinantes en la opción colectiva e individual, y en particular del rol de las creencias y de las representaciones subjetivas como factor explicativo de la divergencia de las actitudes individuales con respecto a la redistribución.

## 1- Factores determinantes del comportamiento individual.

Pese a que existe una vasta literatura consagrada a la justicia distributiva, el problema político de la redistribución así definida (es decir, a partir de una consideración de las constricciones sociales y políticas derivadas de las medidas redistributivas) no ha sido objeto, a lo largo de mucho tiempo, de análisis teóricos sistemáticos. Marx, subrayando que la movilidad social en los Estados Unidos pone en peligro el desarrollo de una conciencia y un movimiento socialistas, sugiere que existe un mecanismo por el que la variedad de las experiencias económicas engendra *creencias* diferentes, es decir opiniones personales o colectivas, justas o falseadoras, en relación con la naturaleza de la redistribución equitativa de las riquezas, por lo que propone conductas políticas distintas<sup>8</sup>.

Dos hechos deben subrayarse. Por una parte, no se aprecia *unanimidad* entre los individuos ni siquiera cuando los agentes tienen concepciones comunes de la justicia social. Por otra parte, se constata que clases sociales con ingresos diferentes tienden – por término medio – a apoyar políticas de redistribución que les sean favorables<sup>9</sup>. S.M. Lipset muestra al respecto la relevancia de esta correlación entre el ingreso y el apoyo partidista. A partir de ello y con el fin de explicar estas dos constantes, se formula la

---

<sup>8</sup> K.Marx (1852), *Dix-huit brumaire de Louis Bonaparte*, Paris, Editions sociales, 1993.

<sup>9</sup> S.Lipset: “Elections: the Expression of the Democratic Class Struggle”, en: Bendix y Lipset (eds.): *Class, Status and Power*, Free Press, 1996. Más cercanos, los trabajos de J. Kellerhals, J. Coenen-Hunther, M.Modak (sociólogos ginebrinos) han mostrado la variación de los principios de justicia según las condiciones situacionales (cf. *Droit et société*, n° 4/1986).

pregunta por los *motivos* y las motivaciones del comportamiento individual: los agentes-electores llamados a elegir una redistribución son esencialmente egoístas, o reservan un lugar, en el marco de sus motivaciones, a la idea de justicia redistributiva?

Dos hipótesis permiten delimitar y definir el comportamiento individual frente a cuestiones de justicia distributiva. (a) Se puede considerar que los agentes-electores son *esencialmente egoístas*, es decir, que no aceptan y no admiten ninguna norma de justicia distributiva y optan por la política de redistribución que maximice su interés económico e individual. Sus preferencias en relación con la redistribución se determinan por un mero interés egoísta, condicionado por sus capacidades productivas (por sus talentos productivos). (b) Se puede, por el contrario, considerar que los agentes-electores son *racionales* en el sentido de las teorías de la justicia, es decir, que son *sensibles a las mismas nociones de redistribución equitativa*, tal y como sugieren ciertas encuestas anteriormente citadas<sup>10</sup>. Según prevalezca la primera o la segunda de estas hipótesis, se podrá dar cuenta o no de la diversidad de los comportamientos individuales frente a la redistribución.

Nos parece sin embargo –conforme a la hipótesis que, como mostraremos, puede verificarse teórica y empíricamente– que las representaciones y *creencias individuales* constituyen un elemento decisivo para explicar los comportamientos políticos individuales. En efecto, las diferencias que los agentes encuentran a lo largo de sus trayectorias sociales les llevan naturalmente a formular creencias (o opiniones) *distintas* sobre el verdadero origen de las desigualdades, respecto al papel de los factores sociales y del esfuerzo sobre la movilidad social, y les conducen hacia comportamientos políticos diferentes. Ahora bien, esta tendencia y estas divergencias se verifican igualmente si los agentes-electores son inicialmente sensibles a normas de justicia comunes, cuando cabría esperar *a priori* que contemplasen los mismos objetivos distributivos. En términos generales, los agentes poco afortunados concederán una mayor importancia a los determinismos sociales y una importancia menor al esfuerzo individual, mientras que otros otorgarán un papel relevante a tal esfuerzo, considerando excesivamente elevado el efecto desmotivador de la redistribución. Puesto que algunos individuos tienden a pensar que las desigualdades están básicamente predeterminadas y

---

<sup>10</sup> Asimismo, cuando se pide que se formulen juicios de equidad sobre la distribución de los recursos en el conjunto de la sociedad, encontramos el mismo tipo de creencias, en las que el principio de recompensa proporcional a la contribución es predominante aunque compensado por un cierto grado de igualitarismo.

que se deben a determinismos sociales, mientras que otros piensan que se deben, fundamentalmente, a factores que el individuo ha elegido (tales como el esfuerzo individual), unos y otros sostienen creencias distintas concernientes a la redistribución y, por ejemplo, a la necesidad de asegurar la motivación para el trabajo.

Ahora bien, la diversidad de estas creencias no es el resultado de la arbitrariedad humana sino más bien el fruto de un *proceso de aprendizaje racional*, en el que cada cual utiliza lo mejor posible aquella información que ha ido adquiriendo naturalmente en el transcurso de su experiencia personal. En primer lugar, las opiniones individuales no convergen hacia la unanimidad porque la información es necesariamente incompleta. Este fenómeno explica que ciertas dinastías con creencias y comportamientos políticos diferentes (como la del grupo de agentes con bajos ingresos y la del grupo con altos ingresos) coexistan de forma duradera. Se puede así mostrar que existe una fuerte correlación entre los tres parámetros específicos, a saber: los grupos de salario, el origen social y el comportamiento político<sup>11</sup>. Esta correlación y la perdurable coexistencia de dinastías con opiniones y comportamientos políticos distintos explican que países cuyos procesos generadores de desigualdad son idénticos, pongan en práctica políticas redistributivas diferentes, motivadas por ideologías diferentes. En efecto, la diversidad de las creencias populares respecto de la movilidad social por ejemplo, puede persistir en países cuyos parámetros estructurales son idénticos. El ejemplo más significativo es el de Estados Unidos, donde el mito de una movilidad social superior fundamenta el rechazo de todo intervencionismo. La singularidad del sistema americano de valores así como el grado de adaptación permitida, de la que dan buena muestra los trabajadores americanos, en relación con los de otros países en los que el proceso de generación de identidades es similar, muestra que el sistema de creencias, en lo que a las restricciones sociales respecta, es el producto de experiencias históricas diversas. De hecho, culturas e historias diferentes conducen a creencias –es decir, a ideologías– diferentes en relación, en este caso, con el margen de oportunidad y con el papel discriminador de los determinismos en el ascenso social de cada cual. Ahora bien, este sistema de creencias

---

<sup>11</sup> Cf. Form et al. (1970), “Income and Stratification Ideology: Beliefs About the American Opportunity Structure”; Abramson (1973), “Intergenerational Social Mobility and Partisan Preference in Britain and Italy”; Poetinen (1983), *Social Mobility and Social Structure. A Comparison of Scandinavian countries*.

constituye un factor determinante, cuyos efectos tienen más consecuencias graves que diferencias leves en la tasa de movilidad social de los países afectados<sup>12</sup>.

## 2- Divergencias sociales frente a la redistribución: azar y determinismos sociales.

Cuando los agentes, motivados por los valores que ellos sostienen, no quedan satisfechos con la distribución de oportunidades y de condiciones materiales de existencia a las que conduce el “laissez-faire”, admiten de buen grado e incluso piden la intervención del poder público, con el fin de realizar una redistribución. Frente a tales reivindicaciones surgen numerosas cuestiones. En primer lugar, la de saber si, en este caso, principios equitativos de redistribución pueden ser también objeto de un *consenso*; en segundo lugar, la cuestión fundamental de determinar si tal consenso es *conveniente* para que una política de redistribución sea puesta en práctica en el seno de una determinada sociedad; dicho de otra manera, es fundamental comprender porqué el consenso puede ser o no una condición indispensable para la implantación de una política social.

Los hechos históricos y sociales demuestran que la redistribución adquiere siempre carices conflictivos, lo cual puede explicarse por al menos dos razones fundamentales. La primera concierne a la dimensión informativa, la segunda a la de las creencias.

1) En primer lugar, las prescripciones de la justicia social, que bien podrían deducirse del principio de diferencia de Rawls<sup>13</sup> por ejemplo –objeto de un largo consenso<sup>14</sup>, constituyendo por ello una norma universal de justicia–, dependen

---

<sup>12</sup> Voir S.M.Lipset: “Foreword: the Political Consequences of Social Mobility”, en: F.Turner (éd.), *Social Mobility and Political Attitudes Comparative Perspectives*, Transaction Publishers, 1992, p.xx-xxi.

<sup>13</sup> “I shall always use the difference principle in the simpler form, and so the outcome of the last several sections is that the second principle reads as follows:

Social and economic inequalities are to be arranged so that they are both (a) to the greatest expected benefit of the least advantaged and (b) attached to the offices and positions open to all under conditions of fair equality of opportunity” (*Theory of Justice*, Cambridge, Mass., Belknap press of Harvard University Press, 1971). En su formulación más simple, el principio de diferencia es definido por Rawls como sigue: “las desigualdades sociales y económicas deben organizarse de manera que a la vez: (a) aporten a los más desfavorecidos las mejores perspectivas y (b) queden vinculadas a funciones y posiciones abiertas a todos, en conformidad con la justa (fair) igualdad de oportunidades”.

<sup>14</sup> Pues se puede mostrar que existe un mínimo y elemental nivel de asistencia al otro, que ningún individuo bien provisto puede pretender disminuir (cf. T.Nagel, *Egalité et partialité*, Paris, PUF, 1991,

estrechamente del proceso causante de las desigualdades. Esta correlación entre prescripciones de justicia y génesis de las desigualdades se explica en virtud de la *información reservada* sobre los hechos, es decir por la posibilidad de conocer o no, a través de los poderes públicos y de los demás agentes, los azares y las ofertas de trabajo individuales. Se explica igualmente por la importancia relativa que cada quien atribuye a tal o cual factor (azar o características individuales), en la generación de las desigualdades. Esta información y estas representaciones subjetivas marcan *límites* precisos al conjunto de las redistribuciones posibles y suponen una constricción social determinante en materia de redistribución.

2) Además, cada individuo atribuye una importancia relativa diferente a los factores individuales y deterministas, así como a la oportunidad y a la buena fortuna, entre los factores determinantes que han llevado a los demás agentes a la situación en la que actualmente se encuentren. Dos casos se presentan: (a) los individuos consideran que la situación en la que cada uno finalmente se encuentra es el resultado de *factores imprevisibles*. En este escenario, cada uno tiene las mismas oportunidades de éxito pero el azar en los encuentros y en su aprovechamiento es determinante en lo que a la estratificación de los individuos respecta. Tal perspectiva es propia de aquello conocido como “azar moral” (“aléa moral”). (b) Por el contrario, se puede considerar que las desigualdades, acaecidas *ex post*, son enteramente imputables a *características individuales* (tales como el medio familiar, los dones naturales, la productividad individual, etc.). Esta perspectiva es característica de aquello conocido como la “anti-selección”. Las desigualdades, las cuales tienen lugar *ex post*, son del todo imputables a *características individuales* (tales como el medio familiar, los dones naturales, la productividad individual, etc.).

La principal diferencia entre estas dos representaciones e identificaciones del rol de la responsabilidad individual en la génesis de las desigualdades (el “azar moral” y la “anti-selección”), es de orden fundamentalmente informativo. La posibilidad de imputar una desigualdad al azar o de atribuirla a factores individuales “objetivos” y “previsibles” depende de los límites del conocimiento que cada quien posee del complejo mecanismo mediante el cual se asocia el esfuerzo individual a la posición

---

p.54). Este nivel puede satisfacerse bajo la fórmula de bienes primarios garantizados a todos por igual. Rawls propone una caracterización de los mismos.

socio-económica finalmente ocupada por el agente<sup>15</sup>. Cada uno de estos factores (“avatar moral” y “anti-selección”) induce a restricciones informativas e iniciativas distintas, definiendo diferentes conjuntos de redistribuciones posibles. Por esta razón, dan asimismo lugar a tensiones específicas a la hora de llevar a cabo políticas redistributivas. Los individuos experimentan una variedad de situaciones sociales, revelándose múltiples aspectos del modo en que se generan las desigualdades. Este último, siendo complejo e incierto, implica creencias distintas sobre la importancia relativa de las constricciones sociales, del esfuerzo individual y, en este caso, de la importancia del problema de la incentivación. La diversidad de concepciones en materia de falsabilidad de las políticas sociales, y en particular de las políticas redistributivas, radica en la manera de aprehender este proceso (de generación de desigualdades).

Ante a estas dificultades, sería muy deseable comprender porqué la operación cognitiva que debería conducir a los individuos desde la observación de las desigualdades y desde la idea de que oportunidades materiales *minima*, tan amplias como posibles, deben ser garantizadas a todos, a la determinación efectiva de la redistribución equitativa, no siempre se realiza e incluso incita a los agentes, en ciertos casos, a poner en cuestión la existencia de una redistribución justa. El modelo explicativo que proponemos es el siguiente:

(a) Cuando los individuos se abstienen de realizar esta operación cognitiva y se atienen a constatar que ninguna redistribución se presenta de manera inmediata y evidente como “justa”, consideran lícita la defensa del interés individual como el único objetivo “justificado”. Los intereses individuales predominan y esta prevalencia induce a un inmovilismo político. La opción colectiva de la redistribución reposa necesariamente, en este caso, en un consenso espontáneo, dinámico e inestable por medio del cual una mayoría se instala en el *statu quo*.

(b) Por contra, cuando los individuos están dispuestos a llevar a cabo esta operación cognitiva de determinación de la redistribución equitativa, experimentan una variedad de situaciones sociales, lo cual revela múltiples aspectos del modo en que se generan las desigualdades. Este último, siendo complejo e incierto, induce a creencias

---

<sup>15</sup> Subrayemos sin embargo que no se puede reprochar a los agentes sometidos a estos factores que carezcan de un conocimiento completo y unánime de los límites entre lo que pueda imputarse a la opción individual y lo que no, pues quienes se consagran a estas reflexiones y disponen por ello de más información (economistas, sociólogos, filósofos) tampoco lo logran.

distintas sobre la relativa importancia de las restricciones sociales, del esfuerzo individual y, en este caso, sobre la importancia del problema incitativo. La manera de asimilar este proceso (de generación de desigualdades) explica la diversidad de las concepciones en materia de falsabilidad de las políticas sociales, y en particular de las políticas redistributivas. Sería por tanto deseable identificar y comprender el mecanismo por el que se forman las creencias en materia de desmotivación económica, fiscal y social, y caracterizar los factores que pueden atribuirse a la responsabilidad individual o social en este dominio<sup>16</sup>. De hecho, la incertidumbre acerca del modo en que se generan las desigualdades, ligado a la dificultad objetiva de calibrar factores aleatorios y factores deterministas, constituye una de las principales fuentes de los conflictos distributivos. Dicho de otra manera, uno de los principales motivos del enfrentamiento teórico y social reside en la distinción entre aquello que resulta del querer y de las elecciones individuales por una parte, y aquello determinado *ex ante* por otra. Tanto la diversidad de posturas individuales sobre la redistribución como la variedad de opiniones o creencias individuales que subyacen a esta variedad, son por tanto decisivas para la implantación de toda política de justicia distributiva.

### 3- Origen de las creencias relativas a la generación de desigualdades.

a) Del acuerdo sobre los principios al desacuerdo sobre las políticas.

Los conflictos surgidos entre los actores, en el marco de las opciones colectivas redistributivas, pueden por tanto comprenderse a partir de dos premisas anteriormente señaladas a propósito del comportamiento individual. Puede en efecto considerarse que los individuos actúen por principios egoístas; o bien que los agentes, manteniendo siempre principios de racionalidad, es decir, compartiendo normas de justicia distributiva, no alcancen la unanimidad.

Los hechos muestran que incluso cuando los individuos comparten las mismas normas de justicia distributiva, las diferentes trayectorias sociales conducen inevitable y duraderamente a opiniones diferentes, en el marco de una determinada sociedad. De esta manera, la existencia de normas comunes de justicia no basta para evitar

---

<sup>16</sup> Las etapas preliminares de esta investigación han quedado planteadas en nuestra obra *Justice sociale et éthique individuelle* (PUL, 2006), y desarrolladas en un artículo reciente sobre la compensación de las desigualdades en el ámbito escolar (cf. la revista *Médiane*, n°1, printemps 2006).

conflictos, pues *la distribución inicial de las creencias y opiniones personales determina su distribución a largo plazo*. Por ejemplo, la creencia según la cual la movilidad social es mayor en Estados Unidos que en Europa y que, por eso mismo, las transferencias redistributivas son allí menos relevantes necesarias, ha sido largamente expuesta por Tocqueville, Marx, Sombart y Petersen<sup>17</sup>, concretamente. Sin embargo, estudios comparativos sobre la movilidad social han venido mostrando que se trata de un mito típicamente americano y que las tasas de movilidad son idénticas para todos los países desarrollados, al menos en la época contemporánea<sup>18</sup>. Hay por tanto razones para pensar que las diferentes actitudes de Estados Unidos y Europa en materia de redistribución se explican por la persistencia, en Estados Unidos, de la creencia popular en una movilidad social más elevada que en otras partes<sup>19</sup>.

Este ejemplo confirma la hipótesis de que el flujo inicial de creencias determina el flujo de creencias personales de los individuos a largo plazo. Dicho de otra manera, el flujo de creencias producido por la realidad americana del siglo XIX, la cual era objetivamente diferente de la realidad europea en términos de estratificación y de igualdad de oportunidades, conduce, a largo plazo y hasta hoy, a creencias más o menos ligadas a la idea de que los factores individuales prevalecen sobre las constricciones sociales, incluso si esto no se corresponde con la realidad social actual. Esta persistencia de las creencias y opiniones a largo plazo se explica por el echo de que *la misma información* (es decir, las mismas trayectorias sociales) *esta utilizada de manera diferente, en función de la creencia inicial y de la acción inducida por esta última*<sup>20</sup>.

Esta observación permite dar una respuesta a la cuestión de saber si individuos sensibles a las mismas normas de justicia distributiva (tales como las justificaciones que ellos alegan en favor de su voto, y como otros hechos sugieren) y que comparten las mismas opiniones –sobre el origen de las desigualdades–, apoyarán o no las mismas políticas redistributivas. Esta respuesta permite asimismo mostrar si es o no posible

---

<sup>17</sup> Cf. Tocqueville (1835), *De la démocratie en Amérique*; Marx (1852); Sombart (19069, *Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus?*; Petersen (1953), “Is America still the Land of Opportunity?”.

<sup>18</sup> Cf. en concreto Lipset y Bendix (1959), *Social mobility in Industrial society*; Erikson y Goldthorpe (1985), “Are American Rates of Social Mobility Exceptionally High?”; Erikson y Goldthorpe (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*.

<sup>19</sup> Cf. Bendix y Lipset (1959); Lipset (1966), “Elections: the expression of the Democratic Class Struggle”; Lipset (1977), “Why no Socialism in the US”; Lipset (1992), “Foreword: the Political Consequences of Social Mobility”.

<sup>20</sup> Sabiendo que además el origen colectivo de este aprendizaje disuade de toda experimentación aislada.

exigir que los agentes compartan los mismos valores y lleguen a un acuerdo, lo cual es condición para que principios de justicia distributiva sean implantados en nuestras sociedades.

b) Una combinación de objetivos individuales y de objetivos sociales.

El examen del comportamiento político de los actores revela una ambigüedad característica. (a) En el momento de votar, los agentes siguen el mismo razonamiento: consideran que la desigualdad de oportunidades (de manera que las oportunidades de un individuo  $x$  son inferiores a las de un individuo  $y$ ) es injusta y que el poder público debe remediarlo, es decir, que debe maximizar el bienestar que esperan aquellos que nacen en el seno de una clase desfavorecida, mediante una redistribución favorable del salario, de acuerdo con el optimum rawlsiano anteriormente apuntado. (b) En el momento, por contra, de la elección del esfuerzo por parte de cada cual, todos los agentes calculan el compromiso ideal entre la igualación de oportunidades y la previsión del efecto desmotivador de la tasa en el comportamiento de sus conciudadanos. Los agentes prevén, ciertamente, que la elección de una nueva tasa de redistribución llevará a los demás individuos a optar en el futuro por un nivel de esfuerzo diferente, con el fin de maximizar el bienestar esperado<sup>21</sup>.

Una ambivalencia de idéntica naturaleza permite asimismo comprender que no haya ninguna contradicción entre el hecho de ser rawlsiano en el momento de la elección de una redistribución (a) por una parte, y el hecho de maximizar el propio bienestar individual en el momento de la elección del esfuerzo que se realiza (b) por otra parte, cuando se consideran los efectos desmotivadores de la tasa en el comportamiento personal. Desde esta perspectiva, parece que los agentes persiguen una doble maximización simultáneamente enfocada hacia objetivos “sociales” (puesto que sostienen la maximización del bienestar de la clase más desfavorecida) y hacia objetivos individuales. En el momento en que realizan un esfuerzo personal (b), susceptible de verse afectado por una falta de motivación inducida por la tasa, no contemplan los efectos de esta elección en los objetivos “sociales”: el objetivo individual predomina.

---

<sup>21</sup> Cf. T. Piketty, *Introduction à la théorie de la redistribution des richesses*, p.71.

Por contra, en el momento de la elección (a), el objetivo social predomina<sup>22</sup>. Se comprende entonces que, en una situación en la que la desigualdad de oportunidades es grande y en la que mayor es la necesidad de corregirla, mayor sea la importancia de averiguar el esfuerzo individual para determinar el tipo de salario obtenido. Ahora bien, cuanto más elevado es el esfuerzo individual, más costosa es la reducción de la motivación para el mismo. El mecanismo aquí esbozado permite por tanto explicar que incluso cuando los agentes están de acuerdo, en principio, sobre la necesidad de la redistribución, y son sensibles a normas idénticas de justicia distributiva, no alcanzan la unanimidad.

c) El desacuerdo sobre las causas de las desigualdades: la cuestión del esfuerzo individual.

¿Qué sucede cuando los agentes no comparten, “ex ante”, las mismas normas de justicia? ¿cuál es la conducta política de los agentes con creencias diferentes, en relación con el papel de los parámetros estructurales e individuales en la génesis de las desigualdades? Aunque los individuos estén de acuerdo en reconocer que las oportunidades son, en cierta medida, desiguales, ciertos agentes piensan que la desigualdad “determinista”, es decir, una desigualdad debida a factores deterministas – en oposición a una desigualdad debida a factores aleatorios e imprevisibles–, es poco relevante frente a la importancia del *esfuerzo* en la determinación del éxito individual, tal y como muestra una literatura empírica abundante, rica en encuestas de opinión y en psicología experimental, a la que vamos a referirnos. Se estima que las personas sólo merecen recompensas desiguales según parámetros tales como el esfuerzo, los cuales se supone que dependen de un control voluntario individual<sup>23</sup>.

Según un estudio reciente sobre opiniones morales relativas a la justicia distributiva realizado en Noruega, el 87% de los encuestados consideran que deberían aceptarse las desigualdades resultantes de elecciones personales<sup>24</sup>. El 88% de los

---

<sup>22</sup> En este modelo no tomamos en cuenta la cuestión de saber si el sistema político considerado permite o no que los agentes opten a favor o en contra de una política redistributiva determinada, sabiendo que en un sistema representativo la relación entre la elección individual y la eventual aprobación de una política redistributiva es compleja.

<sup>23</sup> Cf. D. Miller, *Principles of Social Justice*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2001, p.63-67.

<sup>24</sup> Cf. el estudio realizado por Alexandre Cappelen, en colaboración con Steinar Strøm y Tone Ognedal en la Universidad de Oslo, sobre una muestra compuesta por 1062 individuos de todas las edades, por encima de los 15 años . Cf. igualmente G. Høgsnes: “Wage Bargaining and Norms of

encuestados coinciden en que personas que realizan el mismo esfuerzo en su trabajo deben recibir el mismo salario, y cerca de la mitad de la muestra (48%) aprueba la opinión según la cual deberían eliminarse las desigualdades resultantes de factores independientes de la voluntad de la persona. Por contra, sólo el 12% de los encuestados defienden la idea de que el salario debería distribuirse en función de las necesidades. De la misma manera, apoyándose en numerosas encuestas sobre actitudes a propósito de las políticas de asistencia social, Bowles y Gintis concluyen que “políticas igualitarias que recompensan a las personas con independencia del hecho de que contribuyan a la sociedad y de la proporción en la que lo hagan, son consideradas como injustas y no se justifican, ni siquiera cuando los presuntos beneficiarios son dignos de recibir asistencia”<sup>25</sup>.

La apreciación de los factores que conducen al éxito individual suscita así divergencias, tal y como hemos sugerido anteriormente. Por una parte, los individuos más desfavorecidos (los pobres) subrayan el rol de los factores estructurales y de las constricciones sociales, mientras que los agentes más favorecidos (los ricos), por su parte, privilegian y muestran mayormente la tendencia a “creer” en la importancia de los factores individuales, tales como el esfuerzo y la ambición<sup>26</sup>. Así, la *divergencia de estas creencias, más aún que las diferencias entre los intereses, motivan comportamientos políticos distintos*. En efecto, no se puede aceptar que estas diferencias en las creencias y opiniones individuales sean sólo un pretexto que permita a los individuos justificar, “ex post”, la maximización de su interés individual, pues si el interés individual egoísta fuera el único factor determinante del comportamiento político en materia de redistribución, el tipo de ingreso debería bastar para predecir el voto, y los orígenes sociales, por ejemplo, no deberían tener importancia ninguna, contrariamente a la hipótesis que defendemos.

De esta manera, ciertos agentes privilegiarán una intervención estatal muy limitada con el fin de preservar las motivaciones individuales, mientras que otros, aun reconociendo que las motivaciones son problemáticas, persistirán en la idea de que el parámetro del esfuerzo es limitado en comparación con la desigualdad “determinista”,

---

Fairness: A Theoretical Framework for Analysing the Norwegian Wage Formation”, *Acta Sociologica*, 32, 1989, p.339-357.

<sup>25</sup> S.Bowles y H.Gintis: “Reciprocity, Self-Interest and the Welfare State”, *Nordic Journal of Political Economy*, 26, 2000, p.47; cf. también C. Fong: “Social Preferences, Self-interest, and the Demand for Redistribution”, *Journal of Public Economics*, 82, 2001, p.225-246.

<sup>26</sup> Cf. W.Form, J.Rytina y J.Pease (1970). Cf. también J. Kluegel y E. Smith, *Beliefs About Inequality* y Miller (1992), “Distributive Justice: What the People Think”.

es decir, de que los factores estructurales y predeterminados tienen mayor influencia y mayor peso que el esfuerzo individual. En virtud de estas opiniones, atribuirán al poder público un rol substancial en materia de igualación de oportunidades, por ejemplo, sin considerar que esta política pueda tener consecuencias demasiado nefastas. De nuevo, parece que la importancia relativa que se otorga (sobre la base de creencias divergentes) a factores aleatorios e imprevisibles por una parte, o a factores individuales y deterministas por otro, implican constricciones sociales distintas en relación con la redistribución. Sin embargo, la cuestión de saber por qué creencias en base a las cuales se sostiene una redistribución menor son más frecuentes en la clase alta, y por qué creencias y juicios normativos en base a las cuales se sostiene una redistribución mayor motivan a las clases menos favorecidas no queda aún resuelta por esta sola observación. Es necesario comprobar también cómo las diferentes *trayectorias sociales* producen naturalmente creencias diferentes sobre el modo en que se generan las desigualdades, suscitando de esta manera comportamientos políticos diferentes, susceptibles o no de conflicto.

#### 4- El papel de las creencias individuales en el comportamiento político ante la redistribución.

En concreto, es posible mostrar que, dadas *la elección del tipo de esfuerzo* (su cantidad, por ejemplo) realizado por el agente y *la clase social* de la que proviene, *el hecho de seguir una cierta trayectoria social le proporcionará información sobre el vínculo entre el esfuerzo y el éxito individuales*. Ahora bien, esta trayectoria es la fuente de información más inmediata a la que los agentes pueden acceder. Sin embargo, la observación de la distribución de las creencias políticas en un determinado momento es insuficiente y no aporta ninguna información decisiva mientras se ignoren las creencias políticas *iniciales* de los agentes, mismas que han generado sus opiniones actuales sobre el vínculo entre esfuerzo y éxito personales.

La correlación entre estos diversos parámetros puede ser formalizada como sigue: supongamos que existen parámetros estructurales estacionarios  $(\pi_0, \pi_1, \theta)$ , que describen las condiciones de la movilidad social, donde  $\pi_n$  designa las oportunidades del individuo

$n$ ,  $\theta$  la opción del esfuerzo y  $\tau$  la redistribución considerada<sup>27</sup>. Cada grupo de individuos (o dinastía) parte de una creencia inicial, definida sobre el conjunto de los parámetros posibles  $(\pi_0, \pi_1, \theta)$ , es decir, en relación tanto con los efectos del esfuerzo individualmente realizado como con los de los determinismos sociales. En función de su creencia y de su tasa inicial de redistribución (“ $t_0$ ”), cada grupo elige su nivel de esfuerzo, sabiendo que esta elección tendrá un efecto en la situación final de las personas consideradas. Cada agente observa seguidamente el tipo de ingreso obtenido y revisa racionalmente su opinión, en función de esta nueva información<sup>28</sup>. Participa entonces de un voto respecto a la redistribución ( $\tau_1$ ), sosteniendo aquello que juzga la redistribución más equitativa, en vista de su nueva creencia. Este agente transmite esta creencia a sus descendientes, de manera que aquella perdura. La generación siguiente hace lo mismo, y así sucesivamente. Ahora bien, se puede demostrar que si los parámetros de partida  $(\pi_0, \pi_1, \theta)$  permitían prever una movilidad ascendente más plausible de lo que su creencia inicial dejaba suponer, y que si esta movilidad ascendente se produce efectivamente, entonces el agente afectado concederá un mayor peso a estos parámetros particulares en el marco de su nueva creencia. Dicho con otras palabras, no se puede concluir de una manera tan simple que una trayectoria individual de movilidad ascendente lleve, *en general*, a creer en una sociedad en la que el esfuerzo desempeña un papel más importante que las restricciones sociales, pues esta inferencia depende formalmente de la *creencia inicial*, misma que abona el individuo en cuestión<sup>29</sup>. Esta hipótesis también sigue vigente cuando se revisan las creencias implicadas en otras trayectorias posibles.

Dicho de otra manera, a largo plazo (es decir, tras suficientes periodos de aprendizaje), debe ser posible *una completa caracterización del efecto de la trayectoria social en la elección*. Además, este proceso de aprendizaje y de elección convergen, en el sentido de que a largo plazo las creencias de cada dinastía relativas a los parámetros estructurales de la sociedad *llegan a ser estables* –como le sucede igualmente a la redistribución condicionada por sus creencias<sup>30</sup>. En efecto, las creencias son cada vez

---

<sup>27</sup> Cf. T.Piketty, *Introduction à la théorie de la redistribution des richesses*, Paris, Economica, 1994 p.100.

<sup>28</sup> En este modelo, no consideramos el hecho de que una elección a favor de un esfuerzo positivo no pueda traducirse en una movilidad ascendente.

<sup>29</sup> T.Piketty, *Introduction à la théorie de la redistribution des richesses*, p.100.

<sup>30</sup> La principal dificultad consiste en que en la práctica no se tiene nunca en cuenta el “largo plazo”, es decir, que la creencia y las actitudes políticas siempre se modifican ligeramente, al hilo de la experiencia

más acertadas a medida que son revisadas, cambiando cada vez menos en consecuencia<sup>31</sup>. Sin embargo, esta propiedad de converger no significa que todas las dinastías converjan hacia la misma creencia ni que converjan hacia la creencia acertada  $(\pi_0^*, \pi_1^*, \theta^*)$  y la redistribución verdaderamente equitativa  $\tau^*$ , sino más bien al contrario<sup>32</sup>.

Además de todo ello, los agentes no sólo buscan la clave de la movilidad social de su sociedad, sino también que la probabilidad de cada trayectoria social particular dependa de factores predefinidos o del esfuerzo individual. En la medida en que, en la práctica, los individuos no pueden llevar a cabo largos experimentos, la elección del esfuerzo que hagan –y por lo tanto el tipo de información susceptible de ser observada– dependerá necesariamente de la *creencia inicial* que ellos sostengan sobre la importancia del esfuerzo inicial en el ascenso social. Ciertamente, tal aprendizaje sólo puede ser completo tras una experimentación larga y costosa, lo cual exigiría que numerosas generaciones se sacrificaran, no haciendo ningún esfuerzo o trabajando servilmente, con el único fin de observar el efecto de su comportamiento en el status social, en función del de sus padres<sup>33</sup>. Estas condiciones explican el fenómeno de la *persistencia de opiniones distintas*. Ciertamente, una creencia que privilegie el esfuerzo individual, generando probabilidades reales de movilidad social, *idénticas* a las que esta creencia permite prever, constituirá una opinión estable, es decir, una creencia que sólo una experimentación minuciosa y larga podría modificar. Ahora bien, esta estabilidad de creencias divergentes es la clave de la *coexistencia durable de tipos diferentes de dinastías* en la sociedad, revelando el hecho fundamental de que *aprendizaje y trayectoria social individuales están indisociablemente ligadas*.

De la misma manera, se explica que las dinastías sean móviles pero que las tasas de movilidad propias de cada una sean diferentes, en la medida en que las *opiniones sostenidas por cada grupo lleven a sus agentes a elegir niveles de esfuerzo diferentes*. Esta elección del esfuerzo tiene inevitables consecuencias en la tasa de movilidad (baja o elevada), en la medida en que las dinastías consideren justo o no el peso del esfuerzo

---

social. Convendrá tener asimismo en cuenta que en la práctica los parámetros estructurales  $(\pi_0^*, \pi_1^*, \theta^*)$  no son estables sino que evolucionan.

<sup>31</sup> Se trata en este caso de una propiedad muy general de los procesos de aprendizaje bayesianos. Cf. también T.Piketty: “Inégalités et redistribution: développements théoriques récents”, *Revue d’Economie Politique*, 34, 1994, p.769-800.

<sup>32</sup> T.Piketty, *Introduction à la théorie de la redistribution des richesses*, p.101.

<sup>33</sup> Sobre la cuestión del aprendizaje con experimentación, cf. H.Aghion et al. (1991), “Optimal Learning by Experimentation”, *Review of Economic Studies*.

individual en materia de ascenso social. Se comprende así que una fracción muy importante de individuos, partidarios de redistribuciones más bajas, tenga un salario elevado. Los estudios empíricos sobre la movilidad intergeneracional en la elección muestran en efecto que los agentes socialmente móviles tienen, por término medio, actitudes políticas frente a la redistribución intermedias entre las de los dos tipos de agentes socialmente estables (los privilegiados por una parte, los desfavorecidos por otra)<sup>34</sup>. Por medio de ello puede explicarse la estructura de los comportamientos políticos concernientes a la redistribución<sup>35</sup>. Se precisan asimismo las condiciones por las que toda redistribución posible es susceptible de ser reemplazada por otra, aun cuando la mayoría prefiera la primera, lo cual tiene como consecuencia que no pueda preverse ningún equilibrio estable.

De esta manera, se justifica y se ratifica como legítima la hipótesis de la que hemos partido, según la cual los agentes son racionales, pues una teoría fundada en la racionalidad egoísta de los agentes-electores no puede explicar estas actitudes políticas. Llegado el caso, sería necesario admitir que el salario es el factor determinante de los intereses individuales en la redistribución, y que el tipo de salario de los padres no desempeña ningún rol. Dicho con otros términos, si las justificaciones “morales” que cada elector alega en favor de su comportamiento político a propósito de las políticas redistributivas<sup>36</sup> no son más que un pretexto para la búsqueda exclusiva del interés económico individual, el salario individual debería bastar para predecir íntegramente el comportamiento político de los electores. Ahora bien, se constata que una persona que sostenga políticas de *laissez-faire* raramente antepondrá su interés individual y más bien defenderá el interés de la sociedad frente a la amenaza de la desmotivación para el

---

<sup>34</sup> Cf. Abramson (1973), “Intergenerational Social Mobility and Partisan Preference in Britain and Italy”; Thomson (1971), “A Cross-National Analysis of Intergenerational Social Mobility and Political Orientation”; Boy (1980), “Système Politique et Mobilité Sociale”; Cherkaoui (1992), “Stratification” et “Mobilité”. Pueden apreciarse los mismos resultados cuando la sociedad no es estudiada, como es el caso de los estudios mencionados, bajo la perspectiva de una división entre dos tipos de trabajadores (manuales y no-manuales) (cf. F. Turner (ed.) (1992), *Social Mobility and Political Attitudes Comparative Perspectives*, Transaction Publishers). Además, algunos estudios han mostrado que los agentes móviles en sentido ascendente votaban aún menos a la izquierda (por término medio) que los agentes estables de la clase alta, particularmente en Estados Unidos (cf. Lipset et Bendix (1959)). Finalmente, estudios posteriores han mostrado que los agentes móviles siempre ocupaban (por término medio) una posición estrictamente intermedia entre los estables (cf. Thomson (1971)).

<sup>35</sup> Se podría ciertamente objetar que el voto de izquierda (o de derecha) no sólo expresa una actitud frente a la redistribución. Sin embargo, los mismos resultados aparecen en encuestas que pretenden aislar las actitudes respecto de las desigualdades y la redistribución. (cf. F. Turner, *Social Mobility and Political Attitudes Comparative Perspectives*).

<sup>36</sup> Cf. las investigaciones realizadas por Abramson (1973); Roberts (1977); Rytina, Form et Pease, (1970)).

esfuerzo. Asimismo, el origen social (el tipo de salario de los padres) –y no solamente el salario actual– tiene un efecto notorio en los comportamientos políticos observados.

### Conclusión.

Parece así que *la estructura del conjunto de las redistribuciones posibles*, pudiendo ser objeto de consenso político por parte de una mayoría estable de votantes, permanece condicionada por *el modo en que se generan las desigualdades y las creencias* que le son asociadas. Por esta razón, toda redistribución equitativa (su multiplicidad o su no-existencia) depende básicamente de los diferentes parámetros estructurales que generan la desigualdad. La estructura del conjunto de las redistribuciones posibles queda por tanto básicamente ligada a y confrontada con la manera en que los agentes conciben el papel de las desigualdades “aleatorias” y de las desigualdades “deterministas” en el origen de las desigualdades, así como a la difícil evaluación de la importancia relativa de estos factores. Cada situación conduce a constricciones informativas e incitativas distintas, las cuales definen conjuntos de redistribuciones posibles diferentes. Esta correlación plantea, como hemos visto, una dificultad central, pues la información pública sobre estos parámetros estructurales es a menudo muy imperfecta. En la medida en que (1) el conjunto de redistribuciones posibles y realizables dependa del modo en que se generan las desigualdades y de su asimilación por parte de los agentes-electores, y en que (2) el origen y la trayectoria sociales de los individuos jueguen un determinado papel en su consideración de las desigualdades, se puede plantear la cuestión de la redistribución y de su implementación en los términos específicos de un problema de aprendizaje de las estructuras y las razones de la redistribución. Conviene en consecuencia dirigir una atención especial al aprendizaje desde las perspectivas tanto de la filosofía política como de la política estricta, por parte de los agentes-electores y de las estructuras a las que se aplica la justicia social, así como de las políticas encaminadas a realizarla.

### Bibliografía

- Abramson, P., [1973], "Intergenerational Social Mobility and Partisan Preference in Britain and Italy", *Comparative Political Studies*, 6, 2.
- Cappelen, A., S. Strøm et T. Ognedal, estudio realizado sobre una muestra de 1062 individuos de todas categorías de edad, de más de 15 años, Universidad de Oslo.
- Erikson, R., et J. Goldthorpe, [1985], "Are American Rates of Social Mobility Exceptionally High?", *European Sociological Review*, 1, p. 1-22.
- Erikson, R., et J. Goldthorpe, [1992], *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Form, W., J. Rytina et J. Pease, [1970], "Income and Stratification Ideology: Beliefs About the American Opportunity Structure", *American Journal of Sociology*, 75, p. 703-716.
- Kellerhals, J., J. Coenen-Huther et M. Modak, [1986], *Droit et société*, n° 4/1986.
- Kluegel, J. R., et E. Smith, [1986], *Beliefs about Inequality*, New York, Aldine de Gruyter.
- Lipset, S., [1966], "Elections: the Expression of the Democratic Class Struggle", in Bendix et Lipset (éd.), *Class, Status and Power*, Free Press, 1966.
- Lipset, S. M., [1977], "Why no Socialism in the US », in Bialer-Blutzar (éd.), « Sources of Contemporary Radicalism", Westview Press.
- Lipset, S. M., [1992], "Foreword: the Political Consequences of Social Mobility", in F. Turner (éd.), *Social Mobility and Political Attitudes Comparative Perspectives*, Transaction Publishers, p. xx-xxi.
- Lipset, S. M., et R. Bendix, [1959], *Social Mobility in Industrial Society*, University of California Press.
- Lipset, S. M., et R. Bendix (éd.), [1966], *Class, Status and Power*, Glencoe, The Free Press, 1966.
- McClosky, H., et J. Zaller, [1984], *American Ethos : Public Attitudes toward Capitalism and Democracy*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Marx, K., [1852], *Dix-huit brumaire de Louis Bonaparte*, Paris, Éditions sociales, 1993.
- Miller, D., [1992], "Distributive Justice: What the People Think", *Ethics*, 102, p. 555-593.

- Miller, D., [2001], *Principles of Social Justice*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Nagel, Thomas, *Equality and Partiality*, New York, Oxford University Press, 1991; trad. fr. *Egalité et partialité*, Paris, PUF, 1991.
- Petersen, W., [1953], “Is America still the Land of Opportunity?”, *Commentary*, 17, p. 477-484.
- Piketty, T., [1994], *Introduction à la théorie de la redistribution des richesses*, Paris, Economica.
- Piketty, T., [1995], “Social Mobility and Redistributive Politics”, *Quarterly Journal of Economics*, 110, p. 551-584.
- Poentinen, S., [1983], *Social Mobility and Social Structure. A Comparison of Scandinavian countries*, Helsinki, The Finnish Society of Science and Letters.
- Rawls, J., [1971], *Theory of Justice*, Cambridge (Mass.), Belknap Press of Harvard University Press ; trad. franç., *Théorie de la justice*, Paris, Seuil, 1987.
- Sombart, W., [1906], *Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus?*, Tübingen, J. C. B. Mohr ; trad. angl. *Why is there no socialism in United States*, Londres, Macmillan, 1976.
- Tocqueville, A. de, [1835], *De la Démocratie en Amérique*, Paris, Gallimard, 1961.