

Filosofía política y contemporánea

Una introducción

Kymlicka

EDITORIAL ARIEL

BARCELONA

Este material se utiliza con fines
exclusivamente didácticos

CAPÍTULO 2

UTILITARISMO

Por lo general se acepta que el reciente renacimiento de la filosofía política normativa se inició con la publicación de la *Teoría de la justicia* de John Rawls en 1971, y que su teoría constituiría un lugar natural desde donde comenzar a examinar las concepciones de la justicia actuales. Esta teoría domina los debates contemporáneos, no porque sea aceptada por todos, sino porque las concepciones alternativas a menudo se presentan como reacciones frente a dicha teoría. Pero del mismo modo en que estas visiones alternativas se entienden mejor en términos de su relación con Rawls, entender a Rawls requiere comprender aquella teoría frente a la cual Rawls reaccionó, a saber, el utilitarismo. Rawls cree, correctamente, según pienso, que en nuestra sociedad el utilitarismo funciona a modo de trasfondo tácito frente al que otras teorías tienen que afirmarse y defenderse. Así pues, también yo comenzaré desde este punto.

En su formulación más simple, el utilitarismo sostiene que el acto o la política moralmente correcta es aquella que genera la mayor felicidad entre los miembros de la sociedad. Mientras en muchas ocasiones esta teoría se ofrece como una teoría moral exhaustiva, yo enfocaré el utilitarismo como una moral específicamente política. De acuerdo con esta visión, los principios utilitaristas se aplican a aquello que Rawls llama la “estructura básica” de la sociedad, y no a las conductas de los individuos. De todos modos, dado que la mayor parte del atractivo del utilitarismo como una moral política proviene de la creencia de que es la única filosofía moral coherente y sistemática, discutiré brevemente algunos rasgos del utilitarismo exhaustivo en el tercer apartado. Tanto en su versión reducida como en su versión amplia, el utilitarismo tiene devotos partidarios y feroces oponentes. Aquellos que lo rechazan afirman que los defectos del utilitarismo son tan numerosos que no podría ayudarnos más que desapareciendo del panorama (por ejemplo, Williams, 1973). Pero hay otros que encuentran difícil entender de qué otra cosa puede tratar la moral si no es acerca del máximo desarrollo de la felicidad humana (por ejemplo, Hare, 1984).

1. Dos atractivos

Comenzaré por los atractivos del utilitarismo. Existen dos rasgos del utilitarismo que lo convierten en una teoría atractiva de moral política. En primer lugar, el fin que los utilitaristas tratan de promover no depende de la existencia de Dios, o del alma, o de otra dudosa entidad metafísica. Algunas teorías morales dicen que lo que importa es la condición del alma del individuo, o que uno viva de acuerdo con la divina voluntad de Dios, o que uno vive mejor teniendo una vida eterna en otro reino del ser. Mucha gente ha pensado que la moral es incoherente sin estas nociones religiosas. Sin Dios, todo lo que nos queda es un conjunto de reglas –“haz esto”, “no hagas lo otro”– que carece de todo sentido o propósito.

No queda claro por qué nadie podría pensar esto mismo del utilitarismo. El bien que intenta promover –la felicidad, o el bienestar– es algo que todos queremos en nuestras vidas, y en las vidas de aquellos a quienes amamos. El utilitarismo simplemente exige que la búsqueda en la sociedad de la utilidad o el bienestar humano (usaré estos términos de manera indistinta) se lleve a cabo de manera imparcial. Seamos o no hijos de Dios, tengamos un alma, o una voluntad libre, todos podemos sufrir o sentirnos felices, todos podemos estar peor o mejor. Con independencia de lo laicos que seamos, no podemos negar que la felicidad es valiosa, dado que es algo que valoramos en nuestras vidas.

Otro atractivo del utilitarismo, relacionado con el anterior, es su “consecuencialismo”. Más adelante discutiré exactamente qué es lo que ello significa, pero por el momento diré que su importancia radica en exigir que constatemos si el acto o la medida política en cuestión generan algún bien identificable o no. Todos, en algún momento, hemos tenido que tratar con personas que decían de algo –la homosexualidad, por ejemplo (o el juego, el baile, la bebida, las palabrotas, etc.)– que era moralmente incorrecto, pero que al mismo tiempo eran incapaces de señalar alguna consecuencia nociva que se derivase de ello. El consecuencialismo no admite tales prohibiciones morales, claramente arbitrarias. Exige a todo el que condene algo como moralmente incorrecto que muestre a quién se perjudica, esto es, tiene que demostrar de qué modo la vida de alguien resulta empeorada. De la misma manera, el consecuencialismo dice que algo es moralmente bueno sólo si mejora la vida de alguien. Muchas otras teorías morales, aun aquellas motivadas por la preocupación en el bienestar humano, parecen consistir en un conjunto de reglas que deben cumplirse, cualesquiera que sean las consecuencias que se sigan de éstas. Pero el utilitarismo no representa un conjunto más de reglas, otro conjunto de “haz esto” y “no hagas lo otro”. El utilitarismo ofrece una prueba para asegurar que tales reglas sirven a alguna función útil.

El consecuencialismo es atractivo, además, porque se adecua a nuestras intuiciones acerca de las diferencias entre el ámbito de la moral y otros ámbitos. Si alguien califica de moralmente incorrectas cierto tipo de actividades sexuales consensuadas, por resultar “indecentes”, y no puede señalar a nadie que sufra debido a ellas, entonces tenemos que responder que la idea de comportamiento “decente” que se ha utilizado no es una idea moral. Tales afirmaciones acerca del comportamiento decente son análogas a las afirmaciones de orden estético, o a las apelaciones a la etiqueta o, las convenciones. Alguien podría decir que el *rock-punk* es “indecente”, y que en absoluto resulta una música legítima. Decir que las prácticas homosexuales son “indecentes” sin ser capaces de señalar ningún tipo de consecuencia negativa es como decir que Bob Dylan canta de manera indecente; puede ser cierto, pero ello no constituye una crítica moral. Existen criterios respecto de la decencia que no son consecuencialistas, pero pensamos que la moralidad es más importante que la mera etiqueta, y el consecuencialismo nos ayuda a identificar esa diferencia.

El consecuencialismo también parece proveernos de un método seno para resolver cuestiones morales. Encontrar la respuesta moral correcta se convierte en una cuestión de medir cambios en el bienestar humano, no de consultar a líderes espirituales, ni de apoyarse en oscuras tradiciones. Históricamente, el utilitarismo resultó bastante progresista. Exigió que las costumbres y las autoridades, que por cientos de años habían oprimido a la gente, fuesen examinadas a la luz del criterio del progreso de la humanidad (“el hombre es la medida de todas las cosas”). En su formulación más válida, el utilitarismo constituye un arma muy poderosa contra los prejuicios y la superstición, ofrece un criterio y un procedimiento que desafía a aquellos que, en nombre de la moralidad, reclaman tener autoridad sobre nosotros.

Así pues, los dos atractivos del utilitarismo son su adecuación a nuestras intuiciones acerca de la importancia del bienestar de la humanidad, y acerca de la necesidad de que las reglas morales se analicen a partir de sus consecuencias sobre dicho bienestar. Una vez que aceptamos estos dos puntos, el utilitarismo parece seguirse de ellos de un modo casi inevitable. Si el bienestar del hombre es el bien del cual se ocupa la moral, entonces, seguramente el mejor acto moral será aquel que logre el máximo desarrollo del bienestar de la humanidad, otorgando igual consideración al bienestar de cada persona. Aquellos que creen en la bondad del utilitarismo están convencidos de que toda teoría que niegue alguna de estas dos intuiciones es falsa.

Yo estoy de acuerdo con estas dos intuiciones centrales. Si existe alguna forma de poner en tela de juicio el utilitarismo, ésta no consistirá en negarle valor a tales intuiciones. Una recusación válida deberá mostrar que existe alguna otra teoría que sea capaz de dilucidarlos mejor. Más adelante hablaré de otras teorías que hacen justamente esto. Sin embargo, antes necesitamos fijarnos con detalle en aquello que el utilitarismo se propone hacer. El utilitarismo lo podemos descomponer en dos partes:

- (1) una concepción acerca del bienestar de la humanidad, o la “utilidad”, y
- (2) un mandato para desarrollar al máximo la utilidad, así concebida, que al tiempo otorga igual peso a la utilidad de cada persona.

Este segundo componente constituye el rasgo distintivo del utilitarismo, y puede combinarse con distintas respuestas a la primera cuestión. Por ello, nuestra evaluación del utilitarismo dependerá de la evaluación del segundo de sus componentes. No obstante, es necesario comenzar considerando distintas posturas frente a la primera cuestión.

2. La definición de la utilidad

¿Cómo deberíamos definir el bienestar de la humanidad o la utilidad? Tradicionalmente, los utilitaristas han definido la utilidad en términos de felicidad; de ahí el común pero erróneo lema “la mayor felicidad para el mayor número”.¹ Pero no todos los utilitaristas han aceptado tal visión “hedonista” del bienestar de la humanidad. De hecho, existen al menos cuatro posiciones identificables con respecto a esta cuestión.

¹ Este lema tan común es equivocado porque contiene dos objetos distintos que incrementan al máximo: la “mayor felicidad” y el “mayor número”. Para cualquier teoría, resulta imposible hacer frente a esta doble exigencia, por lo que cualquier intento de llevarla a la práctica conduce a un callejón sin salida (verbigracia, si las dos distribuciones posibles son 10:10:10 y 20:20:0, no podemos alcanzar la mayor felicidad y al mismo tiempo la felicidad del mayor número). Véase Griffin (1986, pp. 151-154); Rescher (1966, pp. 25-28).

a) Hedonismo del bienestar

La primera formulación, y tal vez la más influyente en la tradición utilitarista, es la que mantiene que la experiencia o sensación de placer es el principal bien del hombre. Éste es el único bien que constituye un fin en sí mismo, y con respecto al cual todos los demás bienes resultan medios. Bentham, uno de los fundadores del utilitarismo, sostuvo, en una famosa cita, que “jugar con alfileres es tan bueno como la poesía” si proporciona la misma intensidad y la misma duración de placer. Si preferimos la poesía a jugar con alfileres, si entendemos que representa algo más valioso en lo cual emplear nuestro tiempo, tiene que ser porque nos da más placer.

Ésta es una explicación dudosa acerca de por qué preferimos algunas actividades a otras. Resulta un tópico, pero tal vez un tópico cierto, aquel según el cual los poetas acostumbran encontrar dolorosa y frustrante la actividad de escribir, pero que a pesar de ello siguen considerando valiosa su actividad. Ocurre lo mismo con la lectura de poesía, a menudo nos parece que la poesía resulta más molesta que placentera. Bentham podría oponer a esto que la felicidad del escritor, como la del masoquista, consiste precisamente en esas sensaciones en apariencia poco placenteras. Tal vez, el poeta realmente encuentre placer en sentirse torturado y frustrado.

Lo dudo. Pero no necesitamos resolver tal problema, ya que Robert Nozick ha desarrollado un argumento mucho más sólido en contra del hedonismo del bienestar (Nozick, 1974, pp. 42-45; cf. Smart, 1973, pp. 18-21). Nozick nos propone imaginar que unos neurofisiólogos nos conectan a una máquina que nos inyecta drogas. Estas drogas crean el estado mental más placentero que pueda imaginarse. Por tanto, dice Nozick, si el placer fuera el principal bien del hombre todos nos ofreceríamos para ser conectados de por vida a tal aparato, ya que drogados permanentemente, no sentiríamos más que felicidad. Pero lo cierto es que muy poca gente se ofrecería. Lejos de ser ése el mejor modo de vida, lo más probable es que dicha actividad ni siquiera pueda ser considerada una manera de vivir. Lejos de constituir el modo más estimable de vivir, mucha gente diría que ésa es una vida vacía, carente de valor.

De hecho, mucha gente preferiría estar muerta antes que llevar tal tipo de vida. Numerosas personas en Estados Unidos firman “testamentos de vida” donde exigen que se les prive de todo sistema de prolongación de la vida en caso de no tener esperanza de recuperación, incluso si tales sistemas son capaces de ocasionarles placer y privarles de dolor. Al margen de si estaríamos mejor muertos o no, lo que es seguro es que estaríamos mejor sin drogas, haciendo en la vida las cosas que creemos que vale la pena hacer. Y mientras tengamos la esperanza de ser felices haciendo tales cosas, no las abandonaríamos, ni siquiera por una felicidad garantizada.

b) Utilidad no hedonista de estados mentales

La explicación hedonista de la utilidad está equivocada, dado que aquello que vale la pena hacer y tener en la vida no puede reducirse a un solo estado mental como la felicidad. Una reacción frente a esto es decir que existen muchos tipos de experiencias valiosas, y que deberíamos promover el abanico completo de esos estados mentales valiosos. Los utilitaristas que adoptan esta postura aceptan que la experiencia de escribir poesía, el estado mental que la acompaña, puede resultar satisfactorio aunque no sea placentero. El utilitarismo se ocuparía así de todas las experiencias valiosas, cualquiera que sea la forma que adopten.

Pero esto no evita la objeción de Nozick. Al invento de Nozick se le ha llamado “la máquina de las experiencias”, y las drogas que en ella se suministran pueden producir todo tipo de estados mentales deseados: el éxtasis del amor, la sensación de realización al escribir poesía, el sentido de paz propio de la contemplación religiosa, etc. Cualquiera de estas experiencias puede ser reproducida por la máquina. ¿Nos presentaríamos ahora como voluntarios para ser conectados a ella? Seguramente, la respuesta seguiría siendo no.

Lo que queremos de la vida es algo más que, o algo diferente de la consecución de cualquier tipo de estado mental, de cualquier tipo de “satisfacción interna” de disfrute o de otra clase. No queremos simplemente tener la experiencia de escribir poesía, queremos escribir poesía; no queremos simplemente la experiencia de enamorarnos, queremos enamorarnos; no queremos simplemente sentir que hemos alcanzado algo, queremos alcanzarlo. Cuando nos enamoramos, o cuando alcanzamos algo, también queremos experimentarlo. Y también esperamos que alguna de estas experiencias sea feliz. Pero no abandonaríamos la oportunidad de enamorarnos, o de alcanzar algo, aun a cambio de la experiencia garantizada de tales cosas mediante una máquina de experiencias (Lomansky, 1987, pp. 231-233; Larmore, 1987, pp. 48-49; Griffin, 1986, páginas 13-23).

Es cierto que a veces sólo deseamos ciertas experiencias. Ésta es una razón por la que algunas personas toman drogas. Pero nuestras actividades, cuando no estamos drogados, no son sólo pobres sustitutos para alcanzar lo que las drogas nos pueden proporcionar directamente. Nadie aceptaría que los estados mentales son lo único que importa, de suerte que estar conectado a una máquina de experiencias pueda representar la concreción de todos sus objetivos vitales.

C) Satisfacción de preferencias

El bienestar del hombre es algo más que, y algo diferente de alcanzar la secuencia correcta de estados mentales. Una tercera opción es explicar la utilidad en términos de “satisfacción de preferencias”. Conforme a esta visión, incrementar la utilidad de las personas significa satisfacer sus preferencias, cualesquiera que éstas sean. La gente puede querer experimentar el escribir poesía, preferencia que puede ser satisfecha por la máquina de experiencias. Pero puede querer también escribir poesía, y renunciar por tanto a la máquina. Los utilitaristas que adoptan esta posición nos dicen que debe satisfacerse todo tipo de preferencias de igual modo, y ello porque identifican el bienestar con la satisfacción de las preferencias.

De todas formas, si las primeras dos posturas excluyen demasiados aspectos de su definición del bienestar, esta tercera visión abarca demasiado. La satisfacción de nuestras preferencias no siempre contribuye a nuestro bienestar. Supongamos que estamos encargando comida para el almuerzo, y alguno de nosotros quiere pizza, mientras que los demás prefieren comida china. Si el modo de satisfacer la mayoría de las preferencias es encargando pizza, este tipo de utilitarismo nos dice, entonces, que lo hagamos. Pero ¿qué ocurre si, desconociéndolo nosotros, la pizza que pedimos está envenenada, o sencillamente rancia? Encargarla no contribuiría a nuestro bienestar. Lo que es bueno para nosotros puede ser algo distinto de las preferencias que tenemos. Los marxistas subrayan este punto en su teoría acerca de la falsa conciencia; verbigracia, podrían decir que los trabajadores han sido socializados de tal modo que no pueden ver su interés en el socialismo. Pero el mismo problema aparece en formas menos dramáticas o controvertidas. Puede ocurrir que carezcamos de la información adecuada, como en el ejemplo de la pizza, o que hayamos cometido errores en el cálculo de costes y beneficios de una acción en particular.

Las preferencias, por lo tanto, no definen aquello que es bueno para nosotros. Es más adecuado decir que nuestras preferencias representan predicciones sobre lo que es bueno para nosotros. Queremos tener aquello que vale la pena tener, y nuestras preferencias reflejan nuestras creencias respecto de qué cosas vale la pena tener. Pero no siempre es fácil decir qué es ello, podría ser que nuestras creencias fuesen erróneas. Podríamos actuar a partir de ciertas preferencias acerca de qué comprar o hacer, y luego darnos cuenta de que hacerlo no valía la pena. Con frecuencia cometemos este tipo de errores, tanto en decisiones concretas, tales como la de qué comida encargar, como en nuestras “preferencias globales” en lo que atañe a qué tipo de vida desarrollar. Alguien que planeó durante años ser abogado puede ingresar en la facultad de derecho y darse cuenta de que cometió una equivocación. Tal vez tenía una visión romántica de la profesión, e ignoraba la competitividad y los esfuerzos requeridos. Alguien que planeó permanecer en una casa alejada de la ciudad, puede advertir, que dicha decisión implica una forma de vida demasiado pueblerina, limitada y poco estimulante. Tales personas pueden reprocharse los años que invirtieron preparándose o llevando adelante dicho tipo de vida. Y se reprochan lo que hicieron, porque todo el mundo quiere tener o hacer aquello que vale la pena tener o hacer, lo cual puede ser diferente de aquello que actualmente prefieren hacer o tener. Lo primero y no lo segundo es lo que nos importa (Dworkin, 1983, pp. 24-30).

El utilitarismo, entendido como satisfacción de preferencias, sostiene que algo se convierte en valioso por el hecho de que mucha gente lo deseé. Pero esto es un error, ya que en realidad la cuestión es a la inversa. Tener una cierta preferencia no la convierte en valiosa; por el contrario, el que sea valiosa constituye una buena razón para preferirla. Y si no es valiosa, entonces, la satisfacción de mi preferencia equivocada no contribuirá a mi bienestar. Mi utilidad se incrementará, no mediante la satisfacción de cualquier preferencia que tenga, sino mediante la satisfacción de aquellas preferencias que no se basen en creencias equivocadas.

d) Preferencias informadas

La cuarta formulación de la utilidad intenta resolver el problema de las preferencias erróneas definiendo el bienestar como la satisfacción de preferencias “racionales” o “informadas”. El utilitarismo, conforme a esta postura, pretende satisfacer aquellas preferencias basadas en una plena información y en juicios correctos, a la vez que rechaza aquellas preferencias que son erróneas o irracionales. Tratamos de proporcionar aquello que las personas tienen buenas razones para preferir, aquello que realmente mejora sus vidas.

Esta cuarta versión parece acertada: el principal bien del hombre es la satisfacción de preferencias racionales². Pero aunque inobjetable, esta postura resulta extremadamente vaga. No pone límites a lo que podríamos considerar “utilidad”. La felicidad al menos tenía el mérito de ser, en principio, mensurable. Todos tenemos una cierta idea de aquello que incrementaría nuestra felicidad, aquello que incrementaría las sensaciones placenteras por encima de las desagradables. Una máquina de la felicidad cumpliría a la perfección este cometido. Pero cuando consideramos la utilidad en términos de satisfacción de preferencias informadas, nos falta una clara orientación. Existen muchos tipos diferentes de preferencias informadas, sin que exista una forma obvia de agruparlas. ¿Cómo vamos a saber si fomentar el amor, la poesía, o jugar con alfileres, si no existe algún valor superior general como la felicidad a partir del cual medir los restantes? Es más, ¿cómo vamos a saber qué preferencias tendría la gente si estuviera informada y fuera racional? Por ejemplo, los filósofos debaten si deberíamos conceder menos importancia a los deseos que tendremos en el futuro. ¿Resulta irracional preocuparse más por lo que me pasa hoy que por lo que me ocurrirá mañana? Las cuestiones aquí implícitas son complejas, y no podemos comenzar el cálculo utilitarista sin darles una respuesta.

Más confuso todavía es el hecho de que abandonemos el “requisito de la experiencia”; por ejemplo, en esta cuarta formulación, las preferencias informadas pueden ser satisfechas, y por ello nuestra utilidad incrementada, sin que ésta afecte en nada a nuestras experiencias conscientes. Richard Hare, por poner un caso, señala que mi vida empeora si mi esposa comete adulterio, incluso si yo nunca llego a enterarme. Mi vida empeora porque ocurrió algo que yo no quería que ocurriese. Ésta es una preferencia perfectamente racional e informada, que se satisfizo o quedó insatisfecha, aun cuando mi experiencia permanezca invariable. (Haré, 1971, p. 131).

Coincido con Hare en que esto debería tenerse en cuenta al definir el bienestar, ya que algo así sin duda empeora mi vida. Por ejemplo, si continúo comportándome con mi esposa creyendo que ella no cometió adulterio, estoy actuando a partir de una falsedad. Estoy viviendo a partir de una mentira, y éste no es el tipo de vida que deseamos vivir (Raz, 1986, pp. 300-301). A veces decimos de otros que aquello que no conocen no va a herirles. Pero es difícil pensar del mismo modo acerca de nuestro propio bien. No quisiera seguir pensando que soy un buen filósofo si no lo soy, o que tengo una familia encantadora si no la tengo. Alguien que me oculta la verdad puede evitarme algunas experiencias conscientes desagradables, pero el coste puede ser socavar todo el sentido de mis actividades. Me dedico a la filosofía porque pienso que lo hago bien. Si no lo hago bien, entonces preferiría hacer algo distinto. No quiero continuar con la creencia errónea de que lo hago bien, porque estaría perdiendo mi tiempo, y viviendo a partir de mentiras, lo cual no es algo que quiera hacer. Si descubriese que mi creencia es falsa, mi actividad habría perdido su sentido. Y habría perdido su sentido no cuando yo descubriese que la creencia no era real, sino cuando dejase de ser real. En ese momento, mi vida habría empeorado, porque entonces no podría alcanzar los fines que quería alcanzar.

Tenemos que aceptar la posibilidad de que nuestras vidas pueden empeorar aunque nuestras experiencias no se vean afectadas. Pero esto nos lleva a resultados más bien extraños. Por ejemplo, Hare amplía la noción de utilidad incluyendo en ella las preferencias de las personas ya fallecidas. Puedo tener la preferencia racional de que mi reputación no resulte agravada cuando me muera, o la de que no se deje pudrir mi cuerpo: Parece extraño incluir las preferencias de personas fallecidas a la hora de valorar la utilidad, pero ¿qué es lo que distingue a tales preferencias de la preferencia de que mi esposa no cometa adulterio aun cuando yo no lo sepa? En ambos casos, tenemos preferencias racionales por cosas que no afectan a nuestros estados conscientes. Creo que aquí podemos establecer algunas distinciones. No toda acción que vaya contra las preferencias de personas fallecidas empeora sus vidas.³ Aquí, sin embargo, encuentran problemas los utilitaristas. Dadas estas dificultades para determinar qué preferencias incrementan

² Por supuesto, aunque preferiría a A si estuviese informado, no se sigue que A me proporcione algún beneficio en mi actual estado de desinformación. Esto complica la versión utilitarista de preferencias informadas, pero no la desbarata. Lo que promueve mi bienestar es algo distinto de satisfacer mis preferencias existentes, aun cuando también es algo distinto de la satisfacción de mis preferencias idealmente informadas (Griffin, 1986, pp. 11-12; 32-33). Es posible, de todos modos que un desarrollo pleno de esta formulación acercase a ésta a lo que a veces se llama una teoría de la “Lista Objetiva” (Perfit, 1981, pp. 493-502).

³ No creo que las preferencias de los muertos jamás tengan peso moral. Lo que pase después de la muerte puede afectar a la buena marcha de nuestra vida, y nuestro deseo de lograr ciertas cosas luego de la muerte puede constituir un objetivo importante en nuestras vidas. De hecho, si las preferencias de los muertos no tuvieran ningún peso moral, sería imposible explicar nuestras prácticas respecto de los testamentos. Véase la discusión en Lomansky (1987, pp. 212-221), y Feinberg (1980, pp. 173-176). Acerca del “requisito de la experiencia” en términos más generales, véase Larmore (1987, pp. 48-49), Lomansky (1987, pp. 231-233). Griffin (1986, pp. 13-23). Parfit (1984, pp. 149-153).

el bienestar una vez satisfechas, y dadas las dificultades para medir el bienestar incluso en el caso de saber qué preferencias son nacionales, podemos encontrarnos en una situación en la que es imposible saber qué acto va a desarrollar al máximo nuestra utilidad. Puede resultar imposible conocer cuál es el acto correcto desde un punto de vista utilitarista. A raíz de esto, algunas personas han concluido que el utilitarismo tiene que rechazarse. Si aceptamos esta cuarta formulación acerca del bienestar, y en esta formulación el bienestar no puede ser tenido en cuenta, entonces no existe forma de determinar qué acto incrementa el bienestar, por lo que necesitamos otra definición del acto moralmente correcto.

Sin embargo eso es un *non sequitur*. De que no podamos saber qué acto desarrolla al máximo la utilidad no se sigue que el acto que desarrolle al máximo la utilidad sea incorrecto. Ello puede significar tan sólo que no sepamos qué acto es moralmente correcto. No hay razón para excluir la posibilidad de que los hombres no siempre sean capaces de determinar cuál es el acto moralmente correcto. Incluso si entre diferentes tipos de valores existe una inconmensurabilidad inherente tal que no puede decirse qué acto incrementa al máximo un valor entre una serie de actos, aun así podemos confeccionar una escala menos precisa y seguir realizando juicios a propósito de qué actos son mejores o peores (Griffin, 1986, pp. 75-92).

En definitiva, el utilitarismo, a pesar de sus tradicionales vínculos con el hedonismo del bienestar, es compatible con cualquiera de las cuatro formulaciones presentadas acerca de la utilidad. Por supuesto, el utilitarismo pierde uno de sus atractivos cuando deja atrás el hedonismo. Una vez que rechazamos la simple explicación del bienestar como felicidad o satisfacción de preferencias, nos quedamos sin un método directo de medir la utilidad. El utilitarismo no nos proporciona un criterio único y simple o un método científico para determinar qué es lo correcto y qué lo incorrecto. Pero aunque el utilitarismo no tiene ventajas sobre otras teorías en la tarea de medir el bienestar humano, tampoco tiene desventajas. Toda teoría política plausible tiene que hacer frente a estos difíciles problemas acerca de cómo definir el bienestar humano, y nada impide que el utilitarismo adopte la explicación que ofrezcan sus críticos al respecto⁴. Si tenemos que rechazar el utilitarismo, entonces tendrá que ser en razón de la segunda parte de la teoría, es decir, el mandato de que deberíamos desarrollar al máximo la utilidad, cualquiera que sea la definición de utilidad que finalmente adoptemos.

3. Desarrollar al máximo la utilidad

Asumiendo que nos hayamos puesto de acuerdo acerca de una definición de utilidad, ¿deberíamos entonces aceptar el compromiso utilitarista con el máximo incremento de la utilidad? ¿Es ésta la mejor interpretación de nuestro compromiso intuitivo con el “consecuencialismo”? El consecuencialismo nos dice que nos preocupemos por el desarrollo de la utilidad de los individuos; e idealmente, deberíamos satisfacer todas las preferencias informadas de todo sujeto. Por desgracia, esto es imposible. Los recursos disponibles para satisfacer las preferencias de la gente son limitados. Más aún, las preferencias de distintas personas pueden entrar en conflicto. Entonces ¿qué preferencias deberíamos satisfacer? El consecuencialismo nos dice que nos preocupemos por las consecuencias que afectan al bienestar de la humanidad, pero ¿qué ocurre si el fomento del bienestar de una persona entra en conflicto con el fomento del bienestar de otra? Para contestar esta pregunta es necesaria una definición más precisa del consecuencialismo.

¿De qué modo el utilitarismo precisa la idea de que deberíamos promover la utilidad de la gente? Los utilitaristas dicen que la acción correcta es aquella que incrementa al máximo la utilidad, esto es, aquella que satisface tantas preferencias informadas como sea posible. Las preferencias de algunas personas quedarán insatisfechas, si entran en conflicto con lo que desarrolla al máximo la utilidad general. Ésta es una situación desafortunada. Pero como el número de los ganadores es necesariamente superior al de los perdedores, no hay razón para dar prioridad a las preferencias de los perdedores sobre las más numerosas (o más intensas) preferencias de los ganadores. Para el utilitarista, idénticas cantidades de utilidad tienen idéntica importancia, con independencia de la utilidad de quien se trate. Nadie se encuentra en una posición privilegiada en estos cálculos, nadie tiene más derecho que otro para resultar beneficiado. Por tanto, deberíamos promover aquellas consecuencias que satisfagan al mayor número de preferencias (informadas) entre los miembros de la sociedad. (Ésta, por supuesto, es la formulación utilitarista más escueta del consecuencialismo. En el próximo apartado expongo dos modos de ampliarla.)

⁴ Las teorías políticas que se ocupan de la distribución de los recursos, sin una determinación del efecto que tienen esos recursos sobre el bienestar de cada uno, pueden parecer una excepción a esta observación general. Pero, tal como argumentaré en el capítulo 3, ésta es una percepción equivocada. Incluso estas teorías basadas en los recursos deben contar con alguna teoría acerca de los intereses esenciales de las personas “elaborada de la manera más exhaustiva”. (Dworkin, 1983, p. 24).

Este compromiso con el examen de las consecuencias para el bienestar de la humanidad es uno de los atractivos del utilitarismo, en comparación con las teorías que dicen que tenemos que seguir las tradiciones o la ley divina sin tener en cuenta las consecuencias que aquéllas puedan tener para la humanidad. Pero el tipo de consecuencialismo propio del utilitarismo no parece válido, según entiendo. Cuando nos es imposible satisfacer todas las preferencias, nuestras intuiciones no nos dicen que idénticas cantidades de utilidad deberían tener siempre el mismo peso. El utilitarismo ofrece una versión en exceso simplificada respecto de nuestro compromiso con el consecuencialismo.

De todas formas, antes de estudiar estas cuestiones, existen algunas diferencias importantes en el seno del utilitarismo que requieren ser examinadas. Acabo de sostener que, como utilitaristas, deberíamos intentar satisfacer el mayor número de preferencias posibles. Pero como antes indiqué, existen dos versiones diferentes, dentro del utilitarismo, respecto de quién constituye el “nosotros” relevante; en una formulación, todos estamos obligados a actuar conforme a principios utilitaristas, incluso en nuestra conducta personal (utilitarismo moral exhaustivo); en la otra formulación, son las principales instituciones sociales las que se encuentran específicamente obligadas a actuar conforme a principios utilitaristas (utilitarismo político). Concurren además dos versiones diferentes acerca de qué es lo que significa “actuar de acuerdo con principios utilitaristas”. Desde un punto de vista, esto significa que quien debería decidir cómo actuar mediante un cálculo utilitario consciente sería un hipotético agente tratando de determinar de qué manera diferentes acciones podrían influir en la satisfacción de preferencias informadas (utilitarismo directo); desde el otro punto de vista, la idea de desarrollar al máximo la utilidad se incluye sólo indirectamente (si es que lo hace) en la toma de decisión del agente. Las acciones moralmente correctas son aquellas que desarrollan al máximo la utilidad; pero los agentes son más propensos a realizar tal tarea siguiendo reglas o hábitos no utilitaristas, que a través de un razonamiento utilitarista (utilitarismo indirecto).

Estas dos distinciones pueden combinarse para generar diferentes versiones de utilitarismo. Los principios utilitaristas pueden aplicarse de forma más o menos exhaustiva, y más o menos directa. Gran parte de los textos recientes sobre el utilitarismo se han ocupado de examinar estas distintas variantes, y parece claro que cada una de ellas va a generar diferentes resultados. En cualquier caso, creo que todas las formulaciones comparten un mismo y fundamental defecto. Más adelante sostendré que en el compromiso utilitarista con el máximo desarrollo de la utilidad existe de manera inherente algo falto de atractivo, y que este defecto no se ve sustancialmente resuelto por la manera (directa o indirecta) o el modo (exhaustivo o político) en que se aplica ese compromiso⁵.

Comenzaré considerando algunos problemas del utilitarismo como un procedimiento de decisión exhaustivo. Si consideramos el utilitarismo de este modo, el agente moral responsable será el que David Brink llama el “agente-u”: alguien que decide cómo emplear su tiempo y sus recursos calculando los efectos sobre la utilidad global de las distintas acciones a su disposición (Brink, 1986, p. 425). Actualmente, este tipo de utilitarismo tiene muy pocos defensores, y muchos utilitaristas estarían de acuerdo con las críticas que presentaré a continuación. Sin embargo, empiezo con el utilitarismo como un procedimiento de decisión exhaustivo porque nos presenta en forma singularmente clara problemas que también se encuentran presentes en las formulaciones más indirectas y políticas del utilitarismo (apartado 5). Además, las cuestiones aquí examinadas, relativas al alcance adecuado de las relaciones personales, reaparecerán en capítulos posteriores.

Imaginemos que todos nosotros somos agentes-u, y que podemos calcular qué actos son los que van a producir la mayor utilidad⁶. ¿Deberíamos basar nuestras acciones en el cálculo utilitarista? Existen dos

⁵ No está claro si el utilitarismo puede, de hecho, limitarse a la estructura básica de la sociedad, o al procedimiento político de toma de decisiones. Aun cuando el utilitarismo se aplica en primera instancia a las decisiones políticas o a las instituciones sociales, y no a la conducta personal de los individuos, una de las decisiones a las que se enfrentan los gobiernos es la de determinar el alcance legítimo de los vínculos privados. Si los individuos no desarrollan al máximo la utilidad en sus vidas privadas, una reorganización de la estructura básica de suerte que se conceda menos importancia a la vida privada podría incrementar la utilidad. Si el utilitarismo moral exhaustivo no puede dar un lugar adecuado al valor que otorgamos a los vínculos personales, el utilitarismo político no va a tener ninguna razón para preservar un ámbito privado. En cualquier caso, el predominio del utilitarismo en la filosofía política proviene fundamentalmente de la creencia de que es la única filosofía moral coherente y sistemática (Rawls, 1971, vii-viii). y por lo tanto la motivación para el utilitarismo político resulta socavada si se demuestra que el utilitarismo moral exhaustivo es indefendible.

⁶ El agente-u es descrito, corrientemente, como un “utilitarista de actos”, dado que actúa directamente basándose en cálculos de utilidad. Pero esto es un error, en la medida en que el “utilitarista de actos” se suele oponer al “utilitarista de reglas”. Lo que define al agente-u es que utiliza el incremento de utilidad directamente como un procedimiento de decisión, y, como veremos, puede hacer esto mientras se concentre en reglas más que en actos. La distinción entre el utilitarismo directo e indirecto va en contra de la distinción entre utilitarismo de actos y de reglas (Railton, 1984, pp. 156-157). La primera diferencia aparece en la pregunta de si el principio de incremento de la utilidad se considera un

objeciones principales al modo utilitarista de tomar decisiones: excluye las obligaciones especiales que tenemos frente a determinadas personas, e incluye preferencias que no deberían tenerse en cuenta. Estos dos problemas provienen del mismo defecto básico, pero los examinaré de manera separada.

a) Relaciones especiales

Los agentes-u, que basan sus acciones en cálculos utilitaristas, asumen que todos los individuos se encuentran en la misma relación moral entre sí. Sin embargo esto no permite la posibilidad de que yo pueda tener relaciones morales especiales con mis amigos, mi familia, mis prestamistas, etc.; que pueda sentirme con una mayor obligación hacia ellos que hacia otros posibles beneficiarios de mis acciones. Nuestras intuiciones nos dicen que existen tales obligaciones especiales, y que éstas deberían satisfacerse aun si aquellos con los que yo no me siento especialmente obligado pudiesen beneficiarse más.

Consideremos un préstamo. Forma parte de nuestra moral cotidiana el que la gente pase a tener derechos diferentes en razón de habernos prestado dinero en el pasado. Así pues, si alguien me presta 10 dólares, esa persona ha adquirido el derecho de que le devuelva 10 dólares, aun cuando alguien pudiese sacar más provecho de aquel dinero. El razonamiento utilitarista no concede importancia a los derechos adquiridos en el pasado, ya que sólo presta atención a las consecuencias futuras. Para el agente-u, el valor moral de un acto reside tan sólo en sus propiedades causales para provocar estados de cosas deseables. Por lo tanto, lo que debo hacer es empujar; la palanca causa; que sea capaz de producir la máxima utilidad para el sistema considerado en su conjunto. Para decidir cómo gastar mis 10 dólares debo observar las preferencias susceptibles de ser satisfechas en las distintas personas (incluidas las mías propias) y determinar qué acción va a desarrollarlas al máximo. Para el agente-u carece de interés en sí o por sí mismo que alguna de aquellas personas me haya prestado 10 dólares, o que otra me haya proporcionado algún servicio en el entendido de que recibiría su dinero. Dependiendo de cómo se combinen las utilidades, puede ser que tenga que pagar el préstamo, o cumplir mi contrato. Pero el proceso de decidir qué hacer seguirá su curso como si no hubiese pedido un préstamo o prometido el dinero.

Esto resulta contrario a nuestras intuiciones, porque la mayoría de nosotros diría que “las circunstancias o acciones pasadas de los individuos pueden crear derechos o merecimientos diferentes” (Nozick, 1974, p. 155). La persona que me prestó 10 dólares, por ese mismo acto, adquiere un derecho sobre los 10 dólares que ahora estoy pensando en cómo gastar, incluso si algún otro uso del dinero incrementase la felicidad. ¿Se encuentra esto en conflicto con nuestra visión de que la moral debería basarse en las consecuencias para el bienestar humano? No, porque al decir que debería pagar mi préstamo, estoy simplemente diciendo que en este momento tengo una obligación mayor en promover el bienestar de mi prestamista que en ayudar a otros. Deberíamos pagar nuestro préstamo, no porque no nos preocupen los daños o beneficios que se desprendan de dicho acto, sino porque cierto beneficio en particular tiene un peso especial.

A diferencia de un no consecuencialista de la línea dura, no necesitamos decir que los demás derechos son irrevocables a partir de cualquier valoración de las consecuencias sociales. Así pues, si por alguna razón el pago de la deuda pudiese llevar a la destrucción nuclear, sin duda deberíamos dejar de pagarla. Pero podemos decir que existe un deber de pagar los préstamos y cumplir los contratos, deber que tiene un peso independiente al peso moral que tendría en la consideración de los beneficios sociales totales. Para ciertos individuos particulares, la existencia de obligaciones pasadas se antepone o limita parcialmente la búsqueda utilitarista del máximo desarrollo del bienestar general. Evitar una disminución del bienestar constituye una buena razón para utilizar el dinero de un modo diferente, sin embargo no supone una buena razón para no pagar el préstamo el mero hecho de que al pagarlo, no se incrementa al máximo el bienestar. No pagar el préstamo simplemente porque así no se promueve la utilidad al máximo implica no tener en cuenta la naturaleza especial de nuestra obligación con el prestamista.

Esto se encuentra tan firmemente arraigado en nuestra conciencia moral que muchos utilitaristas han tratado de explicar de un modo utilitarista la importancia que asignamos a nuestras promesas. Se refieren entonces a las numerosas consecuencias de romper una promesa. Por ejemplo, aunque alguna otra persona pueda sacar un mayor provecho del dinero, el prestamista se sentirá resentido al verse privado del beneficio prometido y la “desutilidad” será tan grande que pesará más que la utilidad que se conseguiría al darle el dinero a otro (Hare, 1971, P. 134). Pero esto sitúa las cosas al revés. No pensamos que romper una promesa esté mal porque produzca resentimiento. Más bien, el trampear respecto de las promesas produce

procedimiento decisorio o un criterio de corrección, no si el principio de máximo desarrollo de la utilidad (ya sea como un criterio de corrección o un procedimiento decisorio) se aplica a actos o a reglas.

resentimiento porque ello está mal (cf. Williams, 1973, p. 143). Otra táctica utilitarista es la de mostrar que las promesas crean expectativas de las que depende la gente. Es más, el dejar de pagar la deuda va a poner en peligro la voluntad del prestamista de seguir prestando en el futuro, y por consiguiente va a poner en peligro una institución social valiosa. De ahí que los utilitaristas sostengan que pagar los préstamos produce más utilidad de lo que en un principio podría pensarse (Sartorius, 1969, pp. 79-80).

Esto puede ser cierto, pero no resuelve el problema. Todavía implica que, por poner un caso, “si has empleado un joven para cortar el césped y él ha terminado con su trabajo y pide su paga, sólo debes pagarle lo prometido si es que no puedes encontrarle un mejor uso a tu dinero” (Sartorius, 1969, p. 79). El razonamiento del agente-u, aunque más complejo de lo que uno podía pensar en un principio, aun sigue sin reconocer las relaciones especiales que se dan entre el empleador y el empleado, o entre el prestamista y el prestatario. Algunos utilitaristas están dispuestos a aceptar esto. Rolf Sartorius, por ejemplo, argumenta que si los factores usuales no aseguran que los pagos desarrollen al máximo la utilidad, esto es, por ejemplo, si el joven “no fuese a hacer un escándalo por el hecho de que rompí mi promesa con él, y existiese un conjunto de deberes para con la humanidad en general, y para cualquier suma que pudiese darle, haría un mayor bien si contribuyese con UNICEF, entonces la conclusión basada en el utilitarismo de los actos sería que tengo que entregar el dinero a UNICEF. ¿Es esto realmente absurdo?(Sartorius, 1969, p. 80). Sí, es absurdo. Lo que es absurdo aquí no es tanto la conclusión sino el hecho de que el trabajo realizado por el joven, o mi promesa de pago hacia él, no sean tenidos en cuenta en la decisión. Obsérvese que las consecuencias mencionadas por Sartorius serían exactamente las mismas aunque el joven no hubiese cortado el césped, sino que sencilla (y falsamente) creyese que lo hizo, o falsamente creyese que yo le prometí algún pago. El hecho de que el joven realmente cortara el césped, o que yo le prometiera pagarle, no le importan al agente-u, porque nada de lo que podamos decir o hacer es capaz de ponernos en una relación moral especial tal que mi obligación hacia él sea mayor que mi obligación hacia otros. Al margen de lo que el joven haya hecho o lo que yo haya dicho, él nunca puede tener un derecho sobre mis acciones mayor al que tiene algún otro.

En nuestra visión cotidiana, la existencia de una promesa crea una obligación especial entre dos personas. El agente-u, de todos modos, trata las promesas y los contratos, no como si crearan lazos morales especiales hacia alguien, sino simplemente como nuevos factores dentro del cálculo total de la utilidad. Nuestra visión cotidiana nos dice que tenemos que pagar nuestros préstamos *sin considerar* si de ese modo incrementamos la utilidad o no. El agente-u sostiene que debo pagar mi deuda *porque* de ese modo desarrollo al máximo la utilidad. El joven no tiene sobre mí un derecho mayor que el de otros, sino que tan sólo tiene mayores posibilidades de beneficiarse que otros, por lo que pagarle es la mejor forma para cumplir con mis obligaciones utilitaristas.

Pero esto no es lo que una promesa representa: “Hacer una promesa no significa meramente adaptar un mecanismo provechoso para promover el bienestar general; es ponerse uno mismo en una nueva relación con alguien, en una relación que crea un nuevo deber específico y *prima facie* para él, no reducible al deber de promover el bienestar general de la sociedad” (Ross, 1930, p. 38). Para los agentes-u, todos (incluido uno mismo) se encuentran en exactamente la misma posición moral; por ejemplo, cada uno merece del mismo modo ser el posible beneficiario de las acciones de los otros. Pero ésta es una descripción demasiado plana del panorama moral, porque algunas personas “pueden encontrarse con otro también en la relación del que da con el que recibe una promesa, del deudor con el acreedor, de la esposa con el marido, del hijo con el padre, del amigo con el amigo, del compatriota con el compatriota, y así, y cada una de estas relaciones da fundamento a un deber *prima facie*” (Ross, 1930, p. 19).

Aquí el problema es más profundo que una insuficiente explicación de las promesas. El agente-u no puede considerar la importancia de nuestros compromisos. Todos tenemos compromisos –con la familia, causas políticas, el trabajo– que conforman el centro de nuestras vidas y le confieren identidad a nuestra existencia. Pero si debo actuar como un agente-u, en cada una de mis decisiones, mis compromisos deben sumarse simplemente a los demás proyectos de otras personas, y ser sacrificados en caso de que se pueda promover una utilidad mayor a través del fomento de los proyectos de otros. Ello puede parecer admirablemente generoso. Pero de hecho es absurdo. Porque es imposible estar realmente comprometido con algo y al mismo tiempo estar dispuesto a sacrificar dicho compromiso cada vez que alguna otra cosa esté en condiciones de desarrollar al máximo la utilidad. La toma de decisiones utilitarista me pide que considere mis proyectos y mis vínculos como si no merecieran mi atención más de lo que la merecen los de algún otro. En la práctica, me pide que no me sienta más apegado a mis compromisos que a los de otra gente. Pero ello no difiere de decir que en realidad no debería estar vinculado a mis proyectos. Como ha sostenido Bernard Williams:

Si eres una persona que de todo corazón y genuinamente tienes alguno de estos admirables [proyectos, afectos, compromisos], no puedes ser al mismo tiempo alguien cuyo pensamiento y acciones reflejen infaliblemente los requerimientos del utilitarismo, ni puedes desear ser una persona así... El utilitarismo debe rechazar o desvalorizar por completo estas otras inclinaciones, y ha de retroceder a aquella imagen del hombre que el utilitarismo más temprano abiertamente ofrecía, en la que el hombre tenía, idealmente, sólo proyectos privados o dicho de otro modo, sacrificables, junto con una disposición moral a la bondad utilitarista (Williams, 1981, pp. 51, 53).

Ahora bien, es cierto, e importante, que yo debo respetar los compromisos legítimos de otros. Pero la manera de hacerlo no es considerar qué los demás tienen el mismo derecho sobre mi tiempo y mis energías que aquel que tienen mis propios proyectos. Tal actitud es psicológicamente imposible, y aun indeseable en el caso de ser posible. Una vida humana que valga la pena, tal como cualquiera puede definirla, es aquella compuesta por vínculos que estructuran y dan una dirección a la propia vida. Es la esperanza de posteriores logros o progresos a partir de tales compromisos lo que da significado a nuestras presentes acciones. Si adoptamos el papel del agente-u, en cambio, las acciones de alguien vienen determinadas casi con total independencia de sus compromisos. Las decisiones del agente-u son “una función de todas las satisfacciones respecto de las cuales él puede influir desde su posición: y esto significa que los proyectos de otros, en una gran e indeterminada medida, determinan sus decisiones” (Williams, 1973, p. 115). El agente-u apenas va a poder elegir acerca de cómo llevar adelante su vida, apenas tendrá oportunidades para actuar en consideración con el tipo de persona que es, o quiere ser. Así, apenas va a haber lugar en su existencia para aquello que asociamos con el concepto de “vivir una vida”.

Todo esto quedará superado por la cuestión de qué palanca causal es la más optimizadora.

Si voy a dirigir mi propia vida, he de poder ser libre para formar mis propios compromisos, incluyendo el tipo de contratos y promesas antes tratados. El problema de no permitir a la gente crear obligaciones especiales con otros a través de promesas es sólo un aspecto del problema mayor de no permitir a la gente establecer y perseguir sus propios fines. En todos estos casos, el problema es la asunción por parte del agente-u de que cada persona tiene un igual derecho a beneficiarse de todas sus acciones.

¿Nuestra intuición a favor de compromisos significativos se opone a la idea de que la moralidad se preocupa por las consecuencias? No, porque nuestro compromiso intuitivo con una idea general consecuencialista nunca incluyó un compromiso con una constante determinación imparcial de nuestras acciones a partir de las preferencias de otros, con la exclusión de nuestras relaciones especiales y proyectos. Ésta es una interpretación demasiado grosera de nuestra creencia en el consecuencialismo.

b) Preferencias ilegítimas

Un segundo problema con el utilitarismo como procedimiento de decisión tiene que ver con la exigencia, no de que se le dé igual importancia a cada persona en nuestro procedimiento decisorio, sino de que a cada fuente de utilidad (por ejemplo, cada tipo de preferencia) se le conceda una importancia igual. Considérese la discriminación racial dentro de una sociedad predominantemente blanca. La política sanitaria del gobierno puede determinar la construcción de un hospital cada 100.000 personas, sin tener en cuenta su raza. Sin embargo algunos blancos prefieren que los negros no tengan la misma protección sanitaria, y cuando se realiza el cálculo de utilidad, resulta que para desarrollar al máximo la utilidad se debe privar a los negros de su parte equitativa en materia de protección sanitaria (o instalaciones y condiciones escolares, etc.). ¿Y qué ocurre si una simple mirada de ojos homosexuales reconocidos ofende profundamente a la mayoría heterosexual? Tal vez la utilidad resulte incrementada al máximo castigando públicamente a los homosexuales y encerrándolos en prisión. ¿Y qué ocurre si un alcohólico más pobre que las ratas, que no tiene amigos, repugna a la mayoría, es una molestia para todos, y va pidiendo limosna o alborotando en los parques públicos? Tal vez la utilidad resultase aumentada si discretamente cogiésemos a esa gente y la matásemos de modo tal que no fuesen vistos más, ni su mantenimiento en prisión representase un gasto permanente. Algunas de estas preferencias son, por supuesto, preferencias no informadas, por lo que el satisfacerlas no nos reportaría realmente ninguna utilidad (si se asume que hemos abandonado la grosera visión del utilitarismo hedonista). Pero el deseo de negar derechos a otros no siempre es un deseo no informado, e incluso si consideramos la formulación más válida de la utilidad, la satisfacción de estas preferencias puede resultar una verdadera fuente de utilidad para algunas personas. Como ha manifestado Rawls, tales preferencias son “irrazonables”, desde el punto de vista de la justicia, aunque no sean necesariamente “irracionales” desde el punto de vista de la utilidad individual (Rawls, 1.980, pp. 528-530). Si este tipo de utilidad se tiene en cuenta, puede llevar a la discriminación de minorías impopulares.

Nuestra moral cotidiana nos dice que tales preferencias no son equitativas y que no deberían ser tenidas en cuenta. Que los racistas quieran maltratar a cierto grupo no es en absoluto una razón para proporcionar a dicho grupo una menor atención médica. El deseo de los racistas es ilegítimo, por lo que cualquiera que sea la utilidad que pueda provenir de la satisfacción de tales preferencias no tiene peso moral. Aun cuando no haya un perjuicio directo, pueden existir preferencias no equitativas que no deban ser tenidas en cuenta. Algunas personas pueden desear que los negros no se trasladen a su barrio, no porque sientan desagrado por los negros –tal vez, no les importen en absoluto– sino porque otros sienten desagrado por los negros, y por lo tanto el valor de su propiedad puede verse disminuido. Tal preferencia tendente a que los negros sean excluidos de un cierto barrio no es hija de los prejuicios en el modo en que lo eran las preferencias racistas. Todo y así, son preferencias ¡legítimas, desde el momento en que requieren, injustamente, que se prive a los negros de algo que les corresponde. En todos estos casos, la utilidad se desarrolla al máximo a partir de un tratamiento discriminatorio, pero sólo como resultado de preferencias por beneficios de los que injustamente se priva a otros. Preferencias como éstas, preferencias contrarias a lo que por derecho les pertenece a otros, tienen poco o ningún peso en nuestra visión moral cotidiana.

Los utilitaristas no aceptan la pretensión de que las preferencias sobre lo que corresponde a los demás “por derecho” sean ilegítimas. Para el agente-u no existe un criterio, respecto de lo que corresponde a alguien “por derecho” previo al cálculo de utilidad. Lo que es mío por derecho es cualquier distribución que desarrolle al máximo la utilidad, por lo tanto, los actos que desarrollan al máximo la utilidad por definición no pueden privarme de aquello que por derecho me corresponde. Pero esto se opone a un componente importante de nuestra moralidad cotidiana. Nuestro compromiso con la idea del consecuencialismo no incluye un compromiso con la idea de que cada fuente de utilidad deba tener peso moral, que cada tipo de preferencia deba ser tenida en cuenta.

Parece, entonces, que el agente-u, al tratar de incrementar la utilidad se aleja, más que expresa, de nuestra idea intuitiva respecto del consecuencialismo. Algunas personas niegan que el procedimiento decisorio del utilitarismo tenga estos resultados contrarios a nuestras intuiciones. Admiten que el razonamiento utilitarista parece aceptar, o incluso requerir, actos que vulneran relaciones especiales o derechos básicos, cada vez que tales actos llevan a su grado más alto la utilidad. Pero sostienen que estos actos resultarían desautorizados si cambiásemos hacia una forma más elaborada de procedimiento decisorio utilitarista. Hasta ahora he supuesto que los agentes-u aplican el test del máximo desarrollo de la utilidad a actos particulares. Pero los “utilitaristas de reglas” sostienen que deberíamos aplicar el test de la utilidad a reglas, y luego realizar cualquier acto que fuese autorizado por las mejores reglas, aun si otro acto pudiese producir mayor utilidad. La cooperación social requiere del seguimiento de reglas, por lo que deberíamos evaluar las consecuencias, no simplemente de actuar de este modo particular en esta situación, sino las consecuencias de convertir en una regla el actuar de esta manera.

Así pues, la clave para los agentes-u está en determinar qué conjunto de reglas desarrolla al máximo la utilidad. ¿En términos utilitaristas, estamos mejor siguiendo una regla que nos ordena mantener nuestras promesas, mantener relaciones especiales, y respetar derechos, o siguiendo una regla que subordina estos principios a cálculos de utilidad? Afirman los utilitaristas que esto último reduciría la utilidad. Tornaría la cooperación social muy difícil, y depreciarla el valor de la vida humana y la libertad. Más aún, la gente tiende a abusar de su poder de romper las promesas o de discriminar en nombre del bien común. Todos pierden si adoptamos una regla como la de romper promesas o discriminar a grupos impopulares cada vez que pensamos que ello desarrollaría al máximo la utilidad (Harsanyi, 1985). Algunos teóricos señalan que el utilitarismo de reglas acaba en el utilitarismo de actos, desde el momento en que podemos describir las reglas de un modo tan detallado y rígido que las convierta en equivalentes a actos (Lyons, 1965, cap. 4; Hare, 1963, pp. 130-136). Pero incluso si la distinción es válida, parece demasiado optimista suponer que las reglas para incrementar la utilidad van a proteger siempre los derechos de los débiles o las minorías impopulares. Como sostiene Williams, la garantía de que la justicia siempre va a prevalecer “alaba la decencia y la imaginación de aquellos utilitaristas pero no la coherencia de su utilitarismo” (Williams, 1972, p. 103). En todo caso, esta respuesta no responde a la objeción, dado que aun si consigue la respuesta correcta, lo hace a partir de razones incorrectas. En la visión del utilitarista de reglas, el mal hecho al discriminar grupos minoritarios es el creciente temor causado a otros por tener una regla que posibilita la discriminación. El mal cometido al no pagarle al joven que cortó mi césped viene dado por las crecientes dudas causadas en otros respecto de la institución de las promesas. Pero esto es absurdo. El mal se realiza contra la persona que no debería haber sufrido a causa de la antipatía de otros, y contra el joven que tenía un derecho especial respecto del dinero prometido. Este mal está presente cualesquiera que sean los efectos sobre otros a largo plazo. .

La respuesta del utilitarista de reglas se aleja del problema real. La objeción contra el procedimiento decisorio utilitarista era que ciertas obligaciones especiales debían ser incluidas, y ciertas preferencias

ilegítimas excluidas. Éstos son requisitos morales que tienen prioridad sobre el máximo desarrollo de la utilidad (mientras que el agente-u los ve simplemente como medios para el incremento de la utilidad). Pero si ésa era nuestra objeción, resulta irrelevante decir, cómo mantienen los utilitaristas de reglas, que la obediencia a las promesas y el no tener en cuenta los prejuicios normalmente hacen que la utilidad alcance su máximo valor a largo plazo, o que las promesas y los derechos humanos son instrumentos todavía más provechosos de lo que pensábamos, tendentes a desarrollar al máximo la utilidad. La respuesta confirma, más que refuta, la crítica según la cual el agente-u considera que el reconocimiento de las obligaciones especiales está sujeto a la consecución de la máxima utilidad, antes que una cuestión previa. Nuestra objeción no era que las promesas no constituyan buenos instrumentos para el máximo desarrollo de la utilidad, sino que en modo alguno constituyen tales instrumentos. Este problema no puede evitarse aplicando el principio de utilidad a las reglas y no a los actos. Desde el punto de vista de nuestra moral cotidiana, el problema radica en aplicar dicho principio de utilidad.

Algunos utilitaristas estarían de acuerdo con lo que he sostenido hasta ahora. Es correcto y apropiado, dirían, que nuestros vínculos tengan prioridad sobre la búsqueda de la utilidad general. Todos deberíamos aceptar la visión cotidiana según la cual el daño hecho a individuos particulares que son maltratados o discriminados proporciona una base suficiente para exigir a la gente el cumplimiento de sus promesas y el respeto de los derechos. No deberíamos ser agentes-u que deciden cómo actuar a partir de cálculos utilitaristas, y que ven las promesas como instrumentos para alcanzar la máxima utilidad. En cambio, deberíamos conceder a las promesas, y a los derechos de otras personas, tal importancia que fuesen invulnerables frente a los cálculos de intereses sociales. Para decirlo en breve, no deberíamos ser utilitaristas en nuestros razonamientos morales. Pero, argumentan, esto no significa que el utilitarismo sea incorrecto. Por el contrario, la razón por la que deberíamos ser no utilitaristas en nuestro procedimiento decisorio es que precisamente, por esta vía tenemos mayores posibilidades de desarrollar al máximo la utilidad. Una sociedad de no utilitaristas que crean en la importancia intrínseca de las promesas y los derechos actuará mejor, por lo que hace al incremento de la utilidad, que una sociedad de utilitaristas de actos o de reglas que vean las promesas y los derechos como instrumentos para el máximo desarrollo de la utilidad.

Esto puede parecer paradójico. Pero presenta una cuestión cierta e importante. El utilitarismo es esencialmente un “criterio de corrección”, no un “procedimiento decisorio” (Brink. , 1986, pp. 421-427; Railton, 1984, pp. 140-146)⁷. Lo que define el utilitarismo es la afirmación de que el acto correcto es el que desarrolla al máximo la utilidad, no la afirmación de que deberíamos deliberadamente tratar de desarrollar al máximo la utilidad. Es una pregunta abierta la de si debiéramos emplear o no un procedimiento decisorio utilitarista; en rigor, esta misma pregunta debe contestarse mediante el examen de las consecuencias de diferentes procedimientos decisorios sobre la utilidad global. Y es bastante posible que obremos mejor, de acuerdo con los criterios utilitaristas de corrección, empleando un procedimiento decisorio no utilitarista. Esto parece ser cierto en relación con nuestros vínculos personales: la vida de cada uno es menos valiosa si no somos capaces de contraer compromisos plenos e incondicionales, lo que queda excluido por el utilitarismo directo. En consecuencia deberíamos ser “utilitaristas indirectos”.

Aunque ésta es una cuestión importante, todavía no responde a las objeciones antes presentadas. Considérese nuestra apreciación cotidiana según la cual cierto tipo de preferencias no son equitativas, por lo que no deberían recibir ningún tipo de consideración en nuestros procedimientos de toma de decisiones morales. Es posible que el criterio utilitarista de corrección pueda justificar el que adoptemos tal procedimiento decisorio no utilitarista. Si es así, ambas partes estarían de acuerdo en que ciertas preferencias no se tuviesen en cuenta. Pero en nuestra apreciación cotidiana, la razón por la que las preferencias no equitativas no deberían recibir ninguna consideración en nuestro proceso decisorio es que son ilegítimas. Por otro lado, para el utilitarismo indirecto, la razón por la que no deberíamos tomar en consideración preferencias no equitativas es sencillamente que hacerlo es contraproducente. Las preferencias no equitativas (si son racionales e informadas) son tan legítimas como cualquier otra, de acuerdo con el criterio utilitarista de corrección, pero obramos mejor conforme a tal criterio tratándolas como ilegítimas dentro de nuestro procedimiento decisorio.

⁷ Aunque la distinción entre criterios de corrección y procedimientos decisorios es atractiva, no está claro que podamos hacer las distinciones entre ellos que requiere el utilitarismo indirecto. A diferencia del utilitarismo de reglas, que considera las promesas instrumentos provechosos para el incremento de la utilidad, el utilitarismo indirecto ve nuestras *creencias acerca de las promesas* como instrumentos provechosos para el incremento de la utilidad. Sin embargo, las personas no conciben –y tal vez no puedan concebir– sus creencias morales de este modo (Smith, 1988). Más aún, si concedemos demasiada importancia a la distinción, no queda claro por qué el utilitarismo, como criterio de corrección, no debería desaparecer directamente de nuestras creencias conscientes (Williams, 1973. p. 135).

Contamos entonces con dos explicaciones conflictivas acerca de por qué tratar ciertas preferencias como ilegítimas. De ello se deduce que para defender el utilitarismo, no es suficiente mostrar que el criterio utilitarista de corrección puede justificar el uso de procedimientos decisorios no utilitaristas. También tiene que probarse que ésta es la justificación correcta. El utilitarista dice que la razón por la que utilizamos procedimientos no utilitaristas es que tales procedimientos acaban desarrollando al máximo la utilidad. ¿Pero no es más plausible decir que la razón por la que usamos procedimientos no utilitaristas es simplemente que aceptamos un criterio de corrección no utilitarista? ¿Por qué pensar que tiene que haber alguna explicación utilitarista indirecta para nuestros compromisos no utilitaristas?

Algunos utilitaristas parecen pensar que si disponemos de alguna explicación utilitarista para nuestras convicciones morales, no tenemos necesidad alguna de considerar ninguna otra explicación no utilitarista. Pero esto desvía la cuestión. Necesitamos algún argumento para suscribir el criterio utilitarista de corrección y rechazar otros criterios alternativos. ¿Existe algún argumento de este tipo en los escritos utilitaristas? De hecho existen dos, pero sostendré que ninguno de ellos se mantiene por sí mismo, y que la plausibilidad del utilitarismo depende de la conjunción de ambos. Una vez hayamos examinado estos argumentos, veremos que los problemas antes discutidos provienen directamente del criterio utilitarista de corrección, y no resultan sustancialmente afectados por el modo en que se aplique ese criterio.

4. Dos argumentos para el incremento de la utilidad

En este apartado consideraré los dos argumentos centrales para entender el máximo desarrollo de la utilidad como el criterio de corrección moral (se emplee o no dicho criterio como un procedimiento decisorio). Tal como veremos, cada uno de ellos genera una interpretación enteramente diferente acerca de qué es el utilitarismo.

a) Igual consideración de los intereses

Según una interpretación, el utilitarismo es un criterio para combinar intereses y deseos individuales. Los individuos tienen distintos intereses y preferencias potencialmente conflictivas, y necesitamos un criterio que nos diga qué compromisos entre preferencias son moralmente aceptables, qué tipo de compromiso es aceptable para las personas cuyo bienestar está en juego. Tal es la pregunta que esta primera interpretación del utilitarismo intenta responder. Una respuesta muy popular, basada en varias teorías diferentes, es aquella según la cual los intereses de cada persona deberían recibir una igual consideración. La vida de cada persona importa por igual, desde el punto de vista moral, y lógicamente sus intereses deberían recibir una igual consideración.

El utilitarismo, conforme a esta primera postura, acepta este principio general de tipo igualitario. De todos modos, la idea de tratar a las personas con igual consideración es imprecisa, y necesita ser detallada si quiere proporcionar un determinado criterio de corrección. Un método obvio de precisar esta idea, método tal vez inicialmente interesante, es otorgar un mismo peso a las preferencias de cada persona, sin tener en cuenta el contenido de las preferencias o la situación material de la persona. Como sostiene Bentham, contamos a cada uno como uno, y nadie es más de uno. Así, en una primera explicación del utilitarismo, la razón por la cual deberíamos conceder igual importancia a las preferencias de cada persona sería que de ese modo tratamos a las personas como iguales, con igual consideración y respeto.

Si aceptamos como nuestro criterio de corrección tal criterio, concluiremos que las acciones moralmente correctas son aquellas que desarrollan al máximo la utilidad. Pero es importante hacer notar que este desarrollo no es el objetivo directo de nuestro criterio. Tal desarrollo aparece como una consecuencia de un criterio que intenta combinar las preferencias de las personas de un modo equitativo. La exigencia de que incrementemos la utilidad deriva enteramente del requisito previo de tratar a las personas con igual consideración. Por consiguiente, el primer argumento del utilitarismo es éste:

- (1) las personas importan, e importan de un modo igual; por lo tanto
- (2) tendría que otorgarse igual peso a los intereses de cada persona; por lo tanto
- (3) las acciones moralmente correctas desarrollarán al máximo la utilidad.

Este argumento de la igual consideración se encuentra implícito en la afirmación de Mill, según la cual: “En la regla de oro de Jesús de Nazareth, leemos el exacto espíritu de la ética de la utilidad. Hacer tal como te sea hecho y amar a tu prójimo como a ti mismo constituye el ideal de perfección de la moralidad utilitarista” (Mill, 1968, p. 16). De manera más explícita, suscriben este argumento otros utilitaristas

contemporáneos como Harsanyi, Griffin, Singer, y Hare (Harsanyi, 1976, pp. 13-14, 19-20, 45-46, 65-67; Griffin, 1986, pp. 208-215, 295-301; Hare, 1984, pp. 106-112; Singer, 1979, pp. 12-23; Haslett, 1987, pp. 40-43, 220-222). Hare, de hecho, encuentra difícil imaginar alguna otra forma de mostrar igual consideración por cada persona (Hare, 1984, p. 107; cf. Harsanyi, 1976, p. 35).

b) Utilitarismo teleológico

Existe, no obstante, otra interpretación acerca del utilitarismo. Aquí, hacer que lo bueno alcance su máximo grado es una tarea nuclear, no derivada, y contamos a los individuos de modo igual sólo porque ésta es la forma de desarrollar al máximo el valor. Nuestro primer deber no es el de tratar a las personas como iguales, sino el de obtener estados de cosas valiosos. A las personas, tal como demuestra Williams, se las considera simplemente *depositarias* de utilidad, o palancas causales para un “sistema de utilidad”. El “portador básico de valor para el utilitarismo es el *estado de cosas*” (Williams, 1981, p. 4). El utilitarismo, conforme a esta postura, se preocupa principalmente por estados de cosas, y no por personas. Rawls llama a ésta una teoría “teleológica”, lo que significa que el acto correcto se define en términos de incremento de lo bueno, antes que en términos de igual consideración hacia los individuos (Rawls, 1971, p. 24).

Esta segunda interpretación es una forma realmente distinta de utilitarismo, y no tan sólo una forma diferente de describir la misma teoría. Su carácter distintivo aparece con claridad cuando nos fijamos en las discusiones utilitaristas en torno a las medidas políticas relativas a la población. Derek Parfit se pregunta si tenemos el deber moral de duplicar la población, aun si esto significa reducir casi a la mitad el bienestar de cada uno (puesto que de todos modos esto incrementará la utilidad global). Según él, la política de duplicar la población es una conclusión natural, aunque rechazable, del utilitarismo. Pero esto no necesita ser así si consideramos el utilitarismo una teoría que trata a las personas como iguales. Las personas que no existen no tienen pretensiones, no tenemos un deber moral hacia ellos respecto de traerlos al mundo. Como sostiene John Broome: “uno no puede deberle a nadie el traerle a la existencia, porque fallar en dicho deber no implicaría fallarle a nadie” (Broome, 1990-1993). Entonces ¿cuál es aquí el deber, según esta segunda interpretación? El deber consiste en desarrollar al máximo la utilidad, en hacer posible estados de cosas valiosos, incluso si su efecto es hacer que la situación de todas las personas existentes empeore más de lo que de otro modo lo habría hecho.

Lo que resulta distintivo de esta segunda interpretación también aparece claramente en la argumentación de Thomas Nagel. Este autor sugiere añadir una limitación “deontológica”, de igual tratamiento, al utilitarismo, que en su opinión se centra tan sólo en seleccionar el “mejor resultado impersonal” (Nagel, 1986, p. 176). Nagel apunta que debemos completar nuestra obligación de incrementar lo bueno mediante la obligación de tratar a las personas como iguales. Obviamente su pretensión sólo tiene sentido en relación con la segunda interpretación del utilitarismo, según la cual el deber fundamental no es el de sumar equitativamente las preferencias individuales, sino el de implementar aquello que sea más valioso. En la primera interpretación, el utilitarismo es ya un principio de igualdad moral; si falla como un principio de igual consideración, falla la teoría completa, porque no hay un compromiso independiente con la idea del máximo desarrollo de la utilidad.

La segunda interpretación se opone a la primera. La primera define lo correcto en función de tratar a las personas como iguales, lo que nos lleva al criterio utilitarista de combinación, que se logra desarrollando al máximo el bien. La segunda define lo correcto en función del incremento del bien, lo que lleva al criterio utilitarista de combinación, que como una mera consecuencia trata los intereses de las personas de modo igual. Como hemos visto, esta inversión tiene consecuencias teóricas y prácticas importantes.

En consecuencia, tenemos dos vías independientes, y en verdad conflictivas, para la pretensión de que la utilidad debe ser desarrollada al máximo. ¿Cuál es el argumento fundamental para el utilitarismo? Hasta aquí, me he apoyado implícitamente en esta primera formulación, esto es, en aquella según la cual el utilitarismo es más bien una teoría acerca de cómo respetar la pretensión moral de cada individuo, a ser tratado como un igual. Sin embargo, Rawls sostiene que el utilitarismo es fundamentalmente una teoría del segundo tipo: uno define lo correcto en términos de promoción del bien (Rawls, 1971, p. 27). Pero hay algo que no cuadra en relación con esta segunda interpretación. Porque no es claro en absoluto por qué el objetivo principal de desarrollar al máximo la utilidad debería ser considerado un deber *moral*. ¿Para quién es un deber? La moral, en nuestra visión cotidiana, es una cuestión de obligaciones interpersonales, las obligaciones que tenemos unos con otros. Pero ¿respecto de quién tenemos el deber de incrementar la utilidad? No puede ser respecto del estado de cosas más valioso, porque los estados de cosas no tienen pretensiones morales. Tal vez tengamos un deber hacia aquellas personas que se beneficiarían del máximo desarrollo de la utilidad. Pero si ese deber es, como parece más plausible, el deber de tratar a las personas

con igual consideración, volvemos a caer en la primera interpretación del utilitarismo como una forma de tratar a las personas como iguales. El hacer que la utilidad alcance su máximo valor es en este caso simplemente una consecuencia, y no el fundamento último de la teoría. Por consiguiente no necesitamos duplicar la población, dado que no tenemos ninguna obligación de concebir a quienes producirán el incremento de población.

Si de todos modos aceptamos que desarrollar al máximo la utilidad es un fin en sí mismo, es mejor ver dicho desarrollo como un ideal no moral, similar de algún modo a un ideal estético. Lo apropiado de esta caracterización puede verse a través de otro ejemplo que Rawls ofrece de un teleologista, a saber, Nietzsche (Rawls, 1971, p. 25). El bien que la teoría de Nietzsche intenta incrementar (por ejemplo, la creatividad) se encuentra exclusivamente al alcance de unos pocos. El resto de individuos resulta útil tan sólo en la medida en que fomenten el bien de esos pocos. En el utilitarismo, el valor que debe ser incrementado es más mundano, algo respecto de lo cual cualquier individuo es capaz de tomar parte o de contribuir (aunque esta política de máximo desarrollo pueda suponer el sacrificio de muchos). Esto significa que en la teleología utilitarista, a diferencia de lo que ocurre en Nietzsche, debe asignársele algún peso a las preferencias de cada persona. Pero en ningún caso el principio fundamental es el de tratar a los individuos como iguales. Más bien es el de incrementar el bien. Y en ambos casos es difícil ver de qué modo esto puede considerarse un principio moral. El objetivo no es el de respetar a las personas, de las cuales se necesitan o se quieren ciertas cosas, sino el de respetar el bien, con respecto al cual algunas personas pueden o no resultar contribuyentes valiosos. Si las personas se han convertido en medios para el máximo desarrollo del bien, la moral ha salido de la escena, y lo que aparece es un ideal no moral. Una sociedad nietzscheana puede resultar estéticamente mejor, más hermosa, pero no es mejor moralmente (el mismo Nietzsche no habría rechazado esta descripción, su teoría se encontraba “más allá del bien y del mal”). Si el utilitarismo se interpreta de esta forma teleológica, deja también de ser una teoría moral.

Dije antes que uno de los atractivos del utilitarismo era el de su naturaleza laica; para los utilitaristas, la moralidad importa porque los seres humanos importan. Pero esta atractiva idea se encuentra ausente en esta segunda interpretación, cuyo contenido moral es más bien oscuro. A los seres humanos se les considera potenciales productores o consumidores de un bien, y nuestros deberes se refieren a tal bien, no a otras personas. Esto se opone a nuestras más profundas intuiciones conforme a las cuales la moralidad importa porque la humanidad importa. De hecho, poca gente ha tomado el utilitarismo como una teoría puramente teleológica, que no apela en absoluto al ideal de igual respeto hacia las personas (el trabajo de G. E. Moore, *Ethics*, constituye una notable excepción). El utilitarismo simplemente pierde todo atractivo cuando se le disocia de dicha intuición básica.

Si el mejor modo de juzgar el utilitarismo es como una doctrina igualitaria, no existe entonces ningún compromiso independiente con la idea de desarrollar al máximo el bienestar. El utilitarista tiene que admitir que deberíamos usar el criterio de máximo desarrollo sólo si ello representase el mejor modo posible de tratar a las personas como iguales. Esto es importante, porque gran parte del atractivo del utilitarismo descansa en una combinación tácita entre ambas justificaciones.⁸ La no equidad intuitiva del utilitarismo rápidamente lo descalificaría como una formulación adecuada de la igual consideración, a no ser que muchos tomen el máximo desarrollo como una razón independiente y adicional para aceptarlo. Los utilitaristas apelan tácitamente al criterio del incremento del bien para vencer posibles objeciones intuitivas a su visión de la igual consideración. De hecho, puede parecer que la única fuerza del utilitarismo reside en poder combinar las dos justificaciones. Por desgracia, es incoherente emplear ambos criterios en la misma teoría. No puede decirse que la moralidad tenga que ver fundamentalmente con el incremento del bien, y al mismo tiempo decir que tiene que ver fundamentalmente con respetar la aspiración de los individuos a una igual consideración. Si los utilitaristas hubiesen sostenido uno u otro de estos criterios, su teoría vendría a perder mucho de su atractivo. Vista como una teoría teleológica del máximo desarrollo, deja de satisfacer nuestras intuiciones básicas acerca de las cuestiones importantes de la moral; vista como una teoría igualitaria, lleva a

⁸ Los críticos del utilitarismo también combinan ambas versiones. Esto es cierto, por ejemplo, en la afirmación de Rawls según la cual el utilitarismo pasa por alto la particularidad de las personas. De acuerdo con Rawls, los utilitaristas aceptan un principio de máximo desarrollo de la utilidad porque generalizan a partir del caso de una persona-un voto (es racional que cada individuo incremente su felicidad) hasta el caso de una multiplicidad de personas (es racional que la sociedad incremente su felicidad). Rawls crítica esta generalización porque trata la sociedad como si fuera la vida de una persona y de ese modo desdeña la distinción que existe entre llegar a compromisos dentro de la vida de una persona y llegar a compromisos entre distintas vidas (Rawls, 1971, p. 27; cf. Nozick, 1974, pp. 32-33; Gordon, 1980, p. 40; Mackie, 1984, pp. 86-87). De todos modos, ni la lectura igualitaria ni la teleológica del utilitarismo cumplen esta generalización. La postura de Rawls se apoya en una combinación entre ambas. Al respeto, véase Kymlicka (1988 b, pp. 182-185).

unos resultados que entran en conflicto con nuestra impresión acerca de lo que significa tratar a las personas como iguales, tal como espero demostrar a continuación de un modo más sistemático.

5. Una concepción inadecuada de la Igualdad

Si vamos a tratar el utilitarismo como una moralidad política plausible, tenemos que interpretarlo como una teoría de la igual consideración. Esto puede parecer extraño, dados los actos no igualitarios que el utilitarismo es capaz de justificar, por ejemplo, privar de su libertad a las personas que suscitan rechazo. Pero necesitamos distinguir diferentes niveles en los cuales la igualdad puede resultar un valor. Mientras el utilitarismo puede tener efectos desiguales sobre las personas, puede, no obstante, sostener que aspira a tratar a las personas como iguales. De hecho, se pregunta Hare, si creemos que el interés esencial de las personas es la satisfacción de sus preferencias informadas, y que se le otorgue a cada uno una igual consideración, ¿qué otra cosa podemos hacer más que darle la misma importancia a las preferencias de cada uno, contando a cada uno como uno, y sin que nadie sea más de tino? (Hare, 1984, p. 106).

Pero mientras el utilitarismo se preocupa por tratar a las personas como iguales, choca con muchas de nuestras intuiciones acerca de qué significa realmente tratar a las personas con igual consideración. Es posible que nuestras intuiciones antiutilitaristas sean poco fiables. Sin embargo, sostendré que el utilitarismo ha interpretado erróneamente el ideal de la igual consideración dé los intereses de cada persona y que, como resultado, permite que algunas personas no sean tratadas como verdaderos iguales, sino como medios para los fines de otras personas.

¿Por qué resulta inadecuado el utilitarismo como explicación de la idea de igual consideración? El utilitarismo entiende que cada fuente de felicidad o cada tipo de preferencia tendría que sopesarse del mismo modo, si es que lleva a una igual utilidad. Desde mi punto de vista, una adecuada explicación de la igual consideración debe distinguir diferentes tipos de preferencias, de entre las cuales sólo algunas tienen legítimo peso moral.

a) *Preferencias externas*

Una distinción importante entre los tipos de preferencias es aquella que separa las preferencias “personales” de las “externas” (Dworkin, 1977, p. 234). Las preferencias personales son preferencias acerca de bienes, recursos, y oportunidades, etc., que uno quiere tener a su alcance. Las preferencias externas se refieren a los bienes, recursos, y oportunidades que uno quiere que se encuentren al alcance de otros. Las preferencias externas son, muchas veces, preferencias motivadas por prejuicios. Alguien puede querer que los negros tengan menos recursos porque piensa que son menos merecedores de respeto. ¿Debería contarse este tipo de preferencias en el cálculo utilitarista? ¿La existencia de tales preferencias cuenta como una razón moral para negar recursos a los negros?

Como hemos visto, el utilitarismo indirecto defiende que existen circunstancias en las que estaríamos mejor, en términos utilitaristas, excluyendo tales preferencias de nuestros procedimientos decisivos cotidianos. Pero la cuestión que aquí quiero examinar es la de si este tipo de preferencias debería ser excluido de nuestros criterios de corrección. Y también quiero considerar si los principios más profundos que son propios del utilitarismo ofrecen una base adecuada para privar de todo peso moral a las preferencias externas en su criterio de corrección. Como hemos visto, el principio más profundo es un principio igualitario. Toda persona tiene el mismo status moral, cada persona importa tanto como cualquier otra, y por ello las preferencias de cada persona deberían contar en el cálculo utilitarista. Pero si éste es el rasgo que nos atrae del utilitarismo, no parece coherente tener en cuenta las preferencias externas. Porque si se tienen en cuenta las preferencias externas, aquello que me corresponde por derecho pasa a depender del modo en que otros piensan respecto de mí. Si piensan que no merezco un tratamiento igual, me irá peor en la combinación utilitarista. Pero los utilitaristas no pueden aceptar este resultado, porque el utilitarismo se basa en la idea de que cada persona debe ser tratada como igual.

Si creemos que cada uno debe ser tratado como igual, el hecho de que se permita que algunas personas sufran porque otros no quieren que se les trate como iguales ofende nuestros principios más profundos. Como dice Dworkin, preferencias externas no igualitarias “se encuentran en el mismo nivel –se proponen ocupar el mismo espacio– que la teoría utilitarista”. Por consiguiente, el utilitarismo “no puede aceptar a la vez el deber de rechazar la falsa teoría según la cual las preferencias de algunas personas deberían contar más que las de otras y el deber de luchar para satisfacer las preferencias [externas] de aquellos que con entusiasmo aceptan dicha falsa teoría, tan enérgicamente como lucha por conseguir cualquier otra preferencia” (Dworkin, 1985, p. 363). El mismo principio que nos dice que consideremos por

igual las preferencias de cada persona en nuestro criterio de corrección. También nos dice que excluyamos aquellas preferencias que niegan que las preferencias de las personas deben contar de modo igual. Parafraseando a Harsanyi, los utilitaristas deberían ser “objetores conscientes” cada vez que se enfrenten con tales preferencias (Harsanyi, 1977, p. 62; Goodin, 1982, pp. 93-94).

b) Preferencias egoístas

Un segundo tipo de preferencias ilegítimas incluye el deseo de más recursos de los que a cada uno equitativamente le corresponden. Llamaré a éstas “preferencias egoístas”, dado que pasan por alto el hecho de que otras personas necesitan los recursos, y tienen pretensiones legítimas sobre ellos. Como ocurría con las preferencias no igualitarias, las preferencias egoístas son por lo general irracionales y están basadas en la falta de información. Pero satisfacer las preferencias egoístas genera, en muchas ocasiones, verdadera utilidad. ¿Deberían ser incluidas tales preferencias, en el caso de ser racionales, en el criterio utilitarista de corrección?

Los utilitaristas objetarán el modo en que he formulado la pregunta. Como hemos visto, los utilitaristas niegan que exista algo así como una porción equitativa (y por lo tanto una preferencia egoísta) independientemente de los cálculos utilitaristas. Para los utilitaristas, una distribución equitativa es simplemente aquella que desarrolla al máximo la utilidad, por lo cual ninguna preferencia puede ser considerada egoísta antes del cálculo de utilidad. Por lo tanto, aceptar que podemos descubrir algo así como preferencias egoístas con antelación al cálculo utilitarista es una petición de principio contra el utilitarismo. Pero nos podemos preguntar si los principios más básicos del utilitarismo nos dan pie para adoptar una teoría del reparto, equitativo que nos permita identificar y excluir las preferencias egoístas de nuestro criterio de corrección.

Esta cuestión se discutió en un reciente debate entre Hare y John Mackie. Hare, como la mayoría de los utilitaristas, cree que todas las preferencias racionales deberían ser incluidas en la combinación utilitarista, aun aquellas que nos parecen no equitativas. Incluso si tengo una enorme cantidad de recursos, mientras que mi vecino tiene muy pocos, si codicio los recursos de mi vecino, ese deseo debe ser incluido en el cálculo. Y si el cálculo termina por favorecerme, tal vez porque tengo muchos amigos que comparten tales provechos, debería quedarme con tales recursos. No importa cuánto sea lo que ya tengo, mi deseo por tener más recursos continúa contando de un modo igual, aun cuando los recursos que quiera sean los de alguien que tiene muy pocos.

¿Por qué los utilitaristas deberían tener en cuenta tales preferencias? Hare considera que el principio de igual consideración así lo exige. Según Hare, la mejor forma de interpretar el principio igualitarista es la siguiente: nos ponemos en el lugar de los demás, y tratamos de imaginar de qué manera nuestras acciones les podrán afectar. Y deberíamos hacer lo mismo respecto de cualquier persona afectada por nuestras acciones. Tomamos el punto de vista de cada persona y lo tratamos como si fuera tan importante como nuestro propio punto de vista. De hecho, sostiene Hare, deberíamos tratar aquellos otros puntos de vista *como* si fueran los nuestros. Esto asegura que estamos mostrando una igual consideración respecto de cada persona. Si, de este modo, tenemos que ponernos en el lugar de otros, deberíamos elegir aquella acción que sea la mejor para “mí”, donde el “mí” en este caso significa todos los “mí”, esto es, todos los puntos de vista que ahora estoy considerando iguales a los míos propios. Si trato de elegir qué es lo mejor para todos los sujetos distintos de mí mismo, elegiré la acción que haga que la satisfacción de las preferencias de todos los “yos” alcance su máximo grado. Entonces, sostiene Hare, el criterio de combinación utilitarista se sigue naturalmente de este modelo intuitivo de igual consideración. Si le doy una igual importancia a los intereses de cada persona, imaginando que su punto de vista es de hecho el mío propio, adoptaré principios utilitaristas (Hare, 1984, pp. 109-110; cf. 1982, pp. 25-27).

Hare piensa que ésta es la única forma racional de mostrar una igual consideración hacia las personas. Pero como señala Mackie, existen otras posibilidades, incluso si aceptamos la propuesta de Hare de que tratamos a la gente como iguales cuando nos ponemos en su lugar, y consideramos a cada uno de estos seres diferentes como igualmente importantes. Más que hacer que la satisfacción de preferencias entre todos estos diferentes seres alcance su máximo grado, podríamos mostrar nuestra preocupación por ellos garantizando a cada uno una “partida equitativa” en su vida, garantizando a cada uno un nivel adecuado de recursos y libertades. O podríamos, cuando ocupamos sucesivamente estas diferentes posiciones, hacer lo que es mejor para los que están situados en la peor posición, o proporcionar a cada uno una porción equitativa de los recursos y libertades disponibles. Todas éstas son concepciones diferentes de lo que exige la noción abstracta de igual consideración (Mackie, 1984, p. 92).

¿Cómo podemos decidir entre estas distintas formas de mostrar igual consideración? Los utilitaristas remarcan que su postura puede también llevarnos a una distribución de recursos igualitaria. La gente que carece de recursos, en general, obtendrá mayor utilidad de cada recurso adicional que aquellos que ya poseen numerosos recursos. Alguien que se muere de hambre seguramente obtendrá mayor utilidad de un poco de comida que alguien que ya disponga de ella (Hare, 1978, pp. 124-126; Brandt, 1959, pp. 415-420). Por lo tanto, ambas partes pueden acordar que se comience desde una distribución de recursos aproximadamente igualitaria. Sin embargo, Hare y Mackie conciben de modo muy diferente esta distribución inicial igualitaria.

Para Mackie, con tal que todos los demás tengan su porción equitativa de recursos, todos los recursos que se me faciliten inicialmente son míos, nadie más tiene un legítimo derecho sobre ellos. Algunas personas que ya tienen su porción equitativa pueden también querer parte de la mía. Pero esto, moralmente hablando, no es significativo. Sus preferencias no tienen el mismo peso. Son preferencias egoístas, dado que no respetan mi pretensión de una porción equitativa.

De acuerdo con Mackie, el Estado debería asegurar a cada persona su porción equitativa de recursos, y no permitir que a nadie se le prive de ella por el solo hecho de que otras personas tengan preferencias egoístas acerca de lo que le corresponde por derecho a los demás. La mejor concepción de la igual consideración excluiría tales preferencias egoístas.

Por otra parte, para Hare, los recursos que inicialmente se distribuyen en mi favor no son realmente míos. Son míos a menos que o hasta que algún otro pueda darles un mejor uso, donde “mejor” significa más productivo para la utilidad global. Hare piensa que esta condición para privarle a alguien de su porción viene obligada por el propio valor que inicialmente lleva al gobierno a dármela, por ejemplo, una igual consideración por los objetivos de cada persona. Si nos preocupamos de un mismo modo por los objetivos de las personas, es correcto que se redistribuyan los recursos cada vez que, actuando de este modo, podamos satisfacer más objetivos.

¿Tenemos alguna razón para dar prioridad a alguna de estas concepciones de la igual consideración? Debemos fijarnos con mayor detalle en el tipo de preferencias que entrarían en la redistribución propuesta por Hare. Demos por sentado que tengo mi porción equitativa, como todos los demás, y que nos encontramos en una sociedad próspera, de modo tal que esta porción incluye una casa y un jardín. Todos los demás en mi manzana plantan un jardín de flores, pero querrían que mi jardín quedase abierto como un espacio público para que los niños jugasen, o para pasear a los perros. Yo, de todos modos, quiero mi propio jardín. Los deseos de otros de usar mi parte como un espacio público bien pueden tener más peso, en términos de utilidad global, que mi deseo de tener un jardín. Hare piensa que, por consiguiente, es correcto sacrificar mi deseo por los deseos de otros.

Si es moralmente erróneo por mi parte insistir en tener un jardín, necesitamos conocer *quién resulta perjudicado*. Si mi sacrificio es necesario para tratar a las personas como iguales, ¿quién dejará de ser tratado como igual si yo rechazo sacrificarme? La respuesta de Hare es que los otros miembros de mi manzana no serán tratados como iguales si no se permite que sus preferencias prevalezcan sobre mis deseos. Pero seguramente esto no es plausible, dado que ellos ya tienen su propio terreno, su propia porción equitativa de recursos. Siguiendo a Hare, el deseo de mis vecinos de decidir qué uso dar a mis recursos, así como a los suyos propios, constituye una preferencia legítima que da lugar a una pretensión moral. ¿Pero no es más adecuado describir tal preferencia como sencillamente egoísta? ¿Por qué mis vecinos deberían suponer que la idea de igual consideración les concede algún derecho sobre mis recursos? Si ellos ya tienen su propio terreno, no los estoy tratando injustamente al decir que mi preferencia, por lo que hace a mi jardín, tiene un mayor peso o prevalece sobre sus preferencias. Yo todavía los respeto como iguales desde el momento en que no realizo ninguna petición sobre los recursos que tienen para desarrollar sus vidas. Pero ellos no me respetan como un igual cuando esperan o me exigen que abandone mi porción de recursos para satisfacer unos deseos egoístas que reclaman obtener algo más que su porción equitativa.

Esto apunta a un componente importante de nuestra creencia acerca de lo que significa tratar a las personas como iguales, a saber, que no deberíamos esperar que los demás subvencionen nuestros proyectos a sus expensas. Tal vez mis amigos y yo tengamos gustos caros: nos gusta comer caviar y jugar al tenis todo el día. Esperar que otros abandonen su porción equitativa de recursos para atender nuestros gustos es egoísta, con independencia de lo feliz que ello nos haga. Si ya tengo mi parte de recursos, suponer que tengo una pretensión moral legítima sobre los recursos de algún otro, sólo porque ello me hace más feliz, no es un modo adecuado de mostrar igual consideración hacia otros. Si creemos que los demás deberían ser tratados como iguales, excluiríamos tales preferencias egoístas del cálculo utilitario.

Así, el mismo principio que apoya una distribución inicial de recursos equitativa también defiende la idea de que se garantice tal distribución. La condición de Hare –que la distribución inicial esté sujeta a una redistribución que haga que la utilidad alcance su máximo grado– socava más que desarrolla la cuestión de la

distribución inicial. La idea de Hare de tratar los intereses de las demás personas como los míos propios cuando razono moralmente no es necesariamente mala. Es una manera de conformar una imagen clara de la idea de la igualdad moral (nos fijaremos en otro tipo de instrumentos en el próximo capítulo). Pero la igual consideración que busca promover no se alcanza tratando las preferencias de otras personas como si representaran pretensiones iguales sobre todas nuestras acciones y recursos. Más bien, la igualdad nos enseña de qué parte de los recursos podemos disponer para la consecución de nuestros proyectos, y cuánto corresponde dejar para los demás. La igual consideración se consigue garantizando que otros puedan reclamar su propia porción equitativa, y no garantizando que tengan un mismo peso en la determinación del modo en que uso mi porción. Asegurar a las personas sus porciones equitativas, más que dejarlas sujetas a preferencias egoístas, es la mejor manera de definir la igual consideración que Hare busca.

Esto, de acuerdo con Rawls, supone una diferencia fundamental entre su formulación de la justicia y la de los utilitaristas. Para Rawls, la idea de que los “intereses que requieren la violación de la justicia no tienen ningún valor” representa un rasgo definitorio de nuestro sentido de la justicia, y lo mismo ocurre con la idea según la cual la presencia de preferencias ¡legítimas “no puede desvirtuar las pretensiones de unos sobre otros” (Rawls, 1971, pp. 31, 450, 564). La justicia “limita las concepciones de lo bueno admisibles, de tal manera que aquellas concepciones cuya consecución implica una violación de los principios de la justicia quedan excluidas por completo: la pretensión de concepciones inadmisibles no tiene ningún peso”. Porque las preferencias no equitativas “nunca, para decirlo de algún modo, entran dentro del cálculo social”, los derechos de la gente “quedan garantizados contra las demandas irrazonables de otros”. Para los utilitaristas, por otra parte, “ninguna limitación basada en la justicia y en lo correcto puede imponerse a los objetivos a través de los cuales va a alcanzarse la felicidad” (Rawls, 1982 *b*, pp. 170, 171 n., 182, 184).

Ahora podemos ver por qué el utilitarismo no reconoce adecuadamente las relaciones especiales, o excluye las preferencias ilegítimas. En cada uno de estos casos, el utilitarismo interpreta la igual consideración en términos de la combinación de preferencias preexistentes, no importa a qué sirvan, aun si se menoscaban con ellas los derechos o los compromisos respecto de otros. Pero nuestras intuiciones nos dicen que la igualdad debería formar parte de la configuración de nuestras preferencias. Parte de lo que significa mostrar una igual consideración hacia otros es tener en cuenta qué es lo que les corresponde por derecho a la hora de decidir acerca de los propios objetivos en la vida⁹. Por consiguiente, las preferencias egoístas y derivadas de prejuicios se excluyen desde el principio, porque ya evidencian un fracaso en mostrar una igual consideración. De todas formas, si mis objetivos sí respetan las pretensiones legítimas de otras personas, soy libre de pretender establecer relaciones especiales, incluso si algún otro acto desarrolla al máximo la utilidad. Si mis planes respetan lo que la igualdad nos enseña, entonces, no hay nada incorrecto en darle prioridad a mi familia o a mi carrera. Esto significa que mis actividades cotidianas mostrarán una consideración desigual: me preocuparé más por ayudar a mis amigos, o por las causas con las que me siento comprometido, que por colaborar en los objetivos de otras personas. Esto es parte de lo que significa tener amigos y causas. Y esto es totalmente aceptable, en tanto respete las pretensiones de otros en lo que se refiere a la consecución de sus proyectos.

Si pensamos acerca de los valores que motivan el utilitarismo, los valores que le dan su plausibilidad inicial, veremos que tiene que ser modificado. El utilitarismo es atractivo en principio porque los seres humanos importan, e importan de un mismo modo. Pero el fin de la igual consideración que los utilitaristas tratan de poner en práctica se cumplirá mejor mediante un planteamiento que incluya una teoría de las porciones equitativas. Tal teoría excluirla las preferencias egoístas o derivadas de prejuicios que pasan por alto las pretensiones legítimas de otros, pero permitiría el tipo especial de compromisos que forman parte de nuestra idea de qué es vivir una vida. Estas modificaciones no entran en conflicto con el principio general del consecuencialismo, sino que más bien proceden de dicho principio. Son perfeccionamientos de la idea general según la cual la moral debería ocuparse del bienestar de los seres humanos. El utilitarismo tan sólo ha simplificado en exceso el modo en que intuitivamente creemos que el bienestar de otros merece preocupación moral.

Como hemos visto, los utilitaristas indirectos defienden que nuestros compromisos intuitivos, con procedimientos de decisión no utilitaristas, no socavan el utilitarismo como un criterio de corrección, ya que podemos dar una justificación utilitarista para adoptar procedimientos no utilitaristas. Pero esa respuesta no funcionará aquí, dado que mi argumento se refiere al utilitarismo como un criterio de corrección. Mi objeción es que la misma razón que los utilitaristas ofrecen para basar su criterio de corrección en la

⁹ Esto es sólo una parte de lo exigido por la igualdad, porque existen obligaciones hacia aquellos que se encuentran incapacitados para ayudarse a sí mismos, así como las obligaciones de buen samaritano hacia aquellos que sufren necesidades extremas. En estos casos, tenemos obligaciones no vinculadas al respeto de las demandas legítimas de las personas. Volveré sobre estas cuestiones en el capítulo 7.

satisfacción de las preferencias de las personas es también una razón para excluir las preferencias externas y egoístas de dicho criterio. Ésta es una objeción a los principios de la teoría, y no a los modos en que tales principios resultan aplicados en los procedimientos de decisión.

Los teóricos que suscriben este tipo de modificaciones del utilitarismo normalmente describen la teoría resultante como un equilibrio o un compromiso entre los valores de utilidad e igualdad (por ejemplo, Raphael, 1981, pp. 47-56; Brandt, 1959, cap. 16; Hospers, 1961, p. 426; Rescher, 1966, p. 59). Esto no es lo que yo he sostenido. Más bien, las modificaciones son necesarias para contribuir a una mejor elucidación del ideal de la igual consideración al que el mismo utilitarismo apela.

Vale la pena que hagamos una pausa para considerar el tipo de argumento que acabo de presentar, dado que expresa, según creo, una forma básica de argumento político. Tal como lo mencionara en la introducción, habitualmente se dice que la idea de igualdad es la base de la moralidad política. Tanto el utilitarismo de Hare como el “derecho a una partida equitativa” de Mackie apelan a la idea de que cada persona tiene derecho a una igual consideración. Pero la forma en que explican tal idea no resulta igualmente atractiva. Nuestras intuiciones nos dicen que el utilitarismo no garantiza que las personas sean tratadas como iguales, puesto que carece de una teoría de las porciones equitativas.

Esto podría sugerir que teorizar políticamente es una cuestión de deducir, de un modo correcto, principios específicos a partir de esta premisa compartida de la igualdad moral. Un argumento político sería entonces, antes que nada, una cuestión de descubrir deducciones equivocadas. Pero la filosofía política no es como la lógica, donde se entiende que la conclusión se encuentra presente en las premisas. La idea de la igualdad moral es excesivamente abstracta para que seamos capaces de deducir algo muy específico de ella. Existen concepciones muy diferentes y muy conflictivas entre sí respecto de lo que significa un tratamiento igual. La igualdad de oportunidades, por ejemplo, puede generar ingresos desiguales (dado que algunas personas tienen mayor capacidad), y un ingreso igual puede dar lugar a un bienestar desigual (ya que algunas personas tienen mayores necesidades). Todas estas formas particulares del tratamiento igualitario son lógicamente compatibles con la idea de la igualdad moral. La pregunta es qué forma del tratamiento igualitario recoge ese ideal más profundo de tratar a las personas como iguales. Ésta no es una pregunta de lógica. Es una pregunta moral, cuya respuesta depende de cuestiones complejas sobre la naturaleza de los seres humanos y sus intereses. Para decidir qué forma particular de tratamiento igualitario recoge mejor la idea de tratar a las personas como iguales no queremos a un lógico versado en el arte de la deducción lógica. Queremos a alguien que tenga un criterio fundamentado acerca de qué hace a los humanos merecedores de respeto y cuidado, y acerca del tipo de actividades que mejor cumplen ese respeto y ese cuidado.

La idea de igualdad moral, aunque fundamental, es demasiado abstracta para servir como una premisa a partir de la cual deducir una teoría de la justicia. Lo que tenemos en un argumento político no es una única premisa y luego deducciones que compiten entre ellas, sino más bien un único concepto y luego concepciones o interpretaciones que compiten entre sí. Cada teoría de la justicia no se *deduce a partir* del ideal de igualdad, sino que más bien *aspira a él*, y cada teoría puede ser juzgada de acuerdo con el éxito que tiene en tal aspiración. Como sostiene Dworkin, cuando damos instrucciones a los funcionarios públicos para que actúen de acuerdo con el concepto de igualdad, “cargamos a aquellos a los que damos tales instrucciones con la responsabilidad de desarrollar y aplicar su propia concepción... Ello no es lo mismo, por supuesto, que confiar a su discreción el que actúen del modo en que prefieran; aquí establecemos un criterio que deben tratar de cumplir –aunque puedan fracasar en ello–, porque se supone que una concepción es superior a otra” (Dworkin, 1977, p. 135)¹⁰. Cualquiera que sea la confianza que tengamos en una concepción particular de la igualdad, debe ser puesta a prueba frente a otras concepciones que compitan con ella para ver cuál expresa o recoge mejor el concepto de igualdad.

Éste es el tipo de argumento que he tratado de ofrecer contra el utilitarismo. Podemos ver la debilidad del utilitarismo como una concepción de la igualdad comparándolo con una concepción que garantice ciertos derechos y un reparto igual de recursos. Cuando comparamos estas dos concepciones, el utilitarismo no parece plausible como expresión de la igualdad moral, sino que da la impresión de estar

¹⁰ Esto muestra que es equivocado sostener que la plataforma igualitaria de Dworkin es “puramente formal” o “vacua”, dado que es compatible con muchos tipos de distribuciones diferentes (Hart, 1979, pp. 95-96; Goodin, 1982, pp. 89-90; Mapel, 1989, p. 54; Larmore, 1987, p. 62; Raz, 1986, cap. 9). Como advierte Dworkin, esta objeción “interpreta inadecuadamente el papel de los conceptos abstractos en el debate y la teoría política” (Dworkin, 1977, p. 368). La idea de tratar a las personas como iguales es abstracta, pero no formal; por el contrario, es un ideal sustantivo que excluye algunas teorías (por ejemplo, las racistas), y establece un criterio hacia el que otras teorías se orienten. El hecho de que un concepto abstracto necesite ser interpretado, y que diferentes teorías lo interpreten de diferentes formas, no demuestra que el concepto sea vacío, o que una determinada interpretación de ese concepto sea tan buena como cualquier otra.

reñido con nuestras intuiciones acerca de tal concepto básico. Pero su falta de plausibilidad no es una cuestión de error lógico, y la solidez de una teoría de un reparto equitativo no es una cuestión de prueba lógica. Esto puede resultar insatisfactorio para los acostumbrados a formas de argumentación más rigurosas. Pero si la propuesta igualitaria es correcta –si cada una de estas teorías aspira a cumplir el ideal de tratar a las personas como iguales– ésta es, entonces, la forma que debe adoptar un argumento político. Exigir que satisfaga una prueba lógica es no comprender la naturaleza del ejercicio. Cualquier intento de elucidar y defender nuestras creencias acerca de los principios que deberían gobernar la comunidad política adoptará este procedimiento de comparar diferentes formulaciones del concepto de igualdad.

6. La política del utilitarismo

¿Cuáles son las implicaciones prácticas del utilitarismo como una moral política? He sostenido que el utilitarismo podía justificar el sacrificio de los miembros débiles e impopulares de la comunidad en beneficio de la mayoría. Pero el utilitarismo, también ha sido utilizado para atacar a aquellos que mantienen privilegios injustos a costa de la mayoría. De hecho, el utilitarismo, como movimiento político y filosófico consciente de sí, surgió como una crítica radical de la sociedad inglesa. Los utilitaristas originarios eran “radicales filosóficos” que creyeron en un replanteamiento completo de la sociedad inglesa, una sociedad cuyas prácticas creían que eran el producto de la superstición feudal y no de la razón. Al utilitarismo, en ese tiempo, se le identificaba con un programa político progresista y reformista: la ampliación de la democracia, la reforma penal, medidas relativas al bienestar, etc.

Los utilitaristas contemporáneos, por su parte, son “sorprendentemente conformistas”, de hecho, parecen ansiosos por mostrar que el utilitarismo deja todo tal cual está (Williams, 1972, p. 102). Mientras los primeros utilitaristas estaban dispuestos a juzgar los códigos sociales existentes frente al altar del bienestar humano, muchos utilitaristas contemporáneos defienden que hay buenas razones utilitaristas para seguir acriticamente la moralidad cotidiana. Tal vez parezca que podemos incrementar la utilidad haciendo excepciones a la regla de la moralidad cotidiana, pero existen razones utilitaristas para que nos atengamos a buenas reglas bajo todo tipo de circunstancias. E incluso si parece que la regla cotidiana no es válida en términos utilitaristas, existen razones utilitaristas para no evaluar las reglas en términos de utilidad. Es difícil predecir las consecuencias de nuestras acciones, o medir estas consecuencias aun cuando se conozcan. En consecuencia, nuestros juicios acerca de cómo incrementar la utilidad son imperfectos, y los intentos por racionalizar las instituciones sociales son más propensos a causar males que bienes. Los beneficios de las nuevas reglas son inciertos, mientras que las convenciones existentes tienen un valor comprobado (pues han sobrevivido al test de la evolución cultural), y la gente se ha formado expectativas en relación con ellas. Más aún, actuar directamente bajo cánones utilitaristas es contraproducente, dado que alienta una actitud distante y contingente respecto de lo que deberían ser compromisos personales y políticos incondicionales.

Como resultado, los utilitaristas modernos reducen el alcance con el que el utilitarismo debería ser utilizado como principio crítico, o como principio de evaluación política. Algunos utilitaristas mantienen que sólo deberíamos recurrir al razonamiento utilitarista cuando nuestros preceptos cotidianos nos conducen a resultados conflictivos; otros dicen que el mejor de los mundos, desde un punto de vista utilitarista, es aquel en el que nadie razona de una manera explícitamente utilitarista. Williams sostiene que este tipo de utilitarismo es autodestructivo: da argumentos para su propia desaparición. Esto no es autodestrucción en un sentido teórico, porque no demuestra que la acción moralmente correcta no sea, después de todo, la que incrementa al máximo la utilidad. Pero demuestra que- el utilitarismo ya no puede presentarse como el lenguaje correcto para el debate político. La política debería ser debatida en el lenguaje no utilitarista de nuestra moralidad cotidiana: el lenguaje de los derechos, de las responsabilidades personales, del interés público, de la justicia distributiva, etcétera. El utilitarismo, en algunas de sus formulaciones modernas, deja todo tal como está, se sitúa por encima de, en vez de entrar en controversia con los procedimientos políticos decisivos de todos los días.

Algunos utilitaristas continúan sosteniendo que el utilitarismo requiere una crítica radical de los aspectos arbitrarios e irracionales de la moralidad cotidiana (por ejemplo, Singer, 1979). Pero no es probable que el utilitarismo llegue a formar un movimiento político coherente, tal como el que caracterizó su origen. El problema es que “los vientos de la argumentación utilitarista soplan en demasiadas direcciones” (Sher, 1975, p. 159). Por ejemplo, mientras algunos utilitaristas argumentan que la utilidad se incrementa con una redistribución de la riqueza a gran escala, debido a la utilidad marginal decreciente del dinero, otros defienden un capitalismo de *laissez-faire* porque crea más dinero. Esto no es sólo cuestión de predecir qué puntuación obtienen distintas políticas económicas dentro de una escala acordada de utilidad. Es también una cuestión acerca de cómo definir dicha escala: ¿cuál es la relación entre los bienes económicos y otros

componentes reconocidos como valiosos para la humanidad (ocio, comunidad, etc.)? Es también una cuestión relativa al papel de los mismos cálculos utilitarios: ¿con cuánta confiabilidad podemos determinar la utilidad global, y qué importancia tienen las convenciones establecidas? Dados estos desacuerdos acerca de cómo y cuándo medir la utilidad, el utilitarismo está encaminado a generar juicios fundamentalmente opuestos.

No quiero sugerir que todas estas posiciones sean igualmente plausibles (o que estos problemas no se encuentran también en teorías no utilitaristas). La confianza y la unanimidad que los primeros utilitaristas tuvieron en sus juicios políticos era habitualmente el resultado de una visión en exceso simplificada de estas cuestiones, y una cierta dosis de indeterminación es inevitable en cualquier teoría una vez que reconocemos la complejidad de las cuestiones empíricas y morales en cuestión. Los utilitaristas modernos tienen razón al insistir en que la utilidad no es reducible al placer, y que no todos los tipos de utilidad son susceptibles de medición o conmensurables, y que no es siempre apropiado incluso tratar de medir dichas utilidades. De todos modos, el precio de este reajuste es que el utilitarismo no identifica inmediatamente ningún conjunto de políticas como distintivamente superiores. El utilitarismo moderno, a pesar de su herencia radical, ya no define una posición política clara y distinta.

CAPÍTULO 3

IGUALDAD LIBERAL

1. El proyecto de Rawls

a) *Intuicionismo y utilitarismo*

En el capítulo anterior sostuve que necesitamos una teoría del reparto equitativo previo al cálculo de utilidad, puesto que existen límites en la forma en que los individuos pueden ser sacrificados legítimamente en beneficio del interés de otros. Si tenemos que tratar a los individuos como iguales, debemos proteger su tenencia de ciertos derechos y libertades. Pero ¿qué derechos y libertades?

Buena parte de la filosofía política escrita en los últimos veinte años ha versado sobre esta cuestión. Existen algunas personas que, tal como hemos visto, continúan defendiendo el utilitarismo. Sin embargo, se ha producido un profundo cambio desde aquella “antigua creencia, alguna vez ampliamente aceptada, según la cual alguna forma de utilitarismo, si pudiésemos descubrir la forma correcta, tendría que recoger la esencia de la moral política” (Hart, 1979, p. 77), y la mayoría de los filósofos políticos contemporáneos ha esperado encontrar una alternativa sistemática al utilitarismo. John Rawls fue el primero en presentar tal alternativa en su libro *Teoría de la justicia*, de 1971. Muchos otros han escrito acerca de la naturaleza contraria a nuestras intuiciones del utilitarismo. Sin embargo Rawls comienza su libro quejándose de que la filosofía política se encontraba atrapada entre dos extremos: el utilitarismo por una parte, y un incoherente amasijo de ideas y principios por el otro. A esta segunda opción, Rawls la llama “intuicionismo”, una postura que es poco más que un conjunto de anécdotas basadas en intuiciones particulares acerca de problemas particulares.

El intuicionismo constituye una alternativa insatisfactoria al utilitarismo, porque aun cuando realmente tengamos intuiciones antiutilitaristas con respecto a cuestiones particulares, también queremos una teoría alternativa que dé sentido a tales intuiciones. Queremos una teoría que muestre por qué estos ejemplos particulares suscitan nuestra desaprobación. Sin embargo el “intuicionismo” nunca fue más allá de dichas intuiciones iniciales para mostrar cómo están relacionadas entre sí, ni para ofrecer principios que las apoyasen o les diesen una estructura.

Rawls describe las teorías intuicionistas como aquellas que poseen las dos características siguientes:

primera, consisten en una pluralidad de principios básicos que pueden estar en conflicto al dar soluciones contrarias a tipos de casos particulares; y segunda, no incluyen un método explícito, ni reglas de prioridad para valorar estos principios entre sí: simplemente tenemos que establecer de forma intuitiva un compromiso a partir del cual averiguar por aproximación lo más correcto. En el caso de que existan reglas de prioridad, se consideran más o menos triviales o incapaces de proporcionar una ayuda sustancial para alcanzar un juicio (1971, p. 34).

Existen muchos tipos de intuicionismo, que pueden distinguirse por el grado de generalidad de sus principios.

El intuicionismo del sentido común adopta la forma de grupos de preceptos más bien específicos, aplicándose cada grupo a problemas particulares de justicia. Existe un grupo de preceptos que se aplica a la cuestión de los salarios justos, otro a los impuestos, otro más al castigo, y así sucesivamente. Para llegar, digamos, a la noción de salarios justos, tendremos que encontrar un cierto equilibrio entre diversos criterios competitivos, por ejemplo, la habilidad, la preparación, el esfuerzo, la responsabilidad y los riesgos del empleo, así como dejar algún lugar para la necesidad. Es muy posible que nadie decida sólo mediante uno de estos principios, lo que hace necesario lograr algún tipo. de compromiso entre ellos (1971, p. 35).

Pero los distintos principios pueden ser también de una naturaleza mucho más general. Así, para la gente resulta habitual hablar acerca de un equilibrio intuitivo entre igualdad y libertad, o entre igualdad y eficiencia, y dichos principios se aplicarían a todo el ámbito de una teoría de la justicia (1971, pp. 36-37). Estas aproximaciones utilitaristas, ya sea en cuanto a los preceptos específicos o a los principios generales, no sólo son teóricamente insatisfactorias, sino que prestan poca ayuda en las cuestiones prácticas. Porque no nos ofrecen ningún criterio para los casos de conflicto entre estos preceptos específicos e irreductibles. Y es

precisamente en el momento en que aparecen estos conflictos cuando dirigimos nuestra mirada hacia la teoría política en busca de criterio.

Es importante, por lo tanto, tratar de establecer alguna prioridad entre estos preceptos conflictivos. Ésta es la tarea que Rawls se propone a sí mismo: desarrollar una teoría política exhaustiva que estructure nuestras distintas intuiciones. Él no asume que exista tal teoría, sino simplemente que es valioso tratar de encontrarla:

Ahora bien, no hay nada intrínsecamente irracional en esta doctrina intuicionista. De hecho, puede ser cierta. No podemos dar por sentado que tenga que existir una derivación cabal de nuestros juicios acerca de la justicia social a partir de principios éticos reconocibles. El intuicionista cree, por el contrario, que la complejidad de los hechos morales desafía nuestros esfuerzos por dar una explicación plena de nuestros juicios y que requiere una pluralidad de principios competitivos. Alega que los intentos por ir más allá de estos principios, o bien se reducen a la trivialidad, como cuando se dice que la justicia social es dar a cada uno lo que se le deba, o bien conducen a la falsedad y a la simplificación en exceso, como cuando se resuelve todo mediante el principio de utilidad. Por consiguiente, el único camino para impugnar el utilitarismo es proponer criterios éticos reconocibles que definan los valores que, a nuestro juicio, pensemos que es correcto dar a la pluralidad de principios. Una refutación del intuicionismo consiste también en presentar el tipo de criterios constructivos que, según su tesis, no existen (1971, p. 39).

Por lo tanto, Rawls tiene cierta importancia histórica en la ruptura del punto muerto intuicionista-utilitarista. Pero sus tesis son importantes por otra razón. Su teoría domina el ámbito de la discusión, no en el sentido de proporcionar un acuerdo, ya que muy pocas personas están totalmente de acuerdo con ella, sino en el sentido de que los teóricos posteriores se han definido por oposición a Rawls. Explican su teoría contrastándola con la de Rawls. No seremos capaces de darle sentido a los posteriores trabajos sobre la justicia si no entendemos a Rawls.

b) Los principios de justicia

En la presentación de las ideas de Rawls, primero ofreceré su respuesta a la cuestión de la justicia, y luego discutiré los dos argumentos que utiliza para tal respuesta. Su “concepción general de la justicia” consiste en una idea central: “Todos los bienes primarios sociales –libertad y oportunidad, ingresos y riqueza, y los fundamentos de la propia estima– tienen que distribuirse de modo *¡gira!* a menos que una distribución desigual de alguno de estos bienes o de todos ellos resulte ventajosa para los menos favorecidos” (1971, p. 303). En esta “concepción general”, Rawls vincula la idea de justicia a la de un reparto igual de los bienes sociales, pero añade un giro importante. Tratamos a las personas como iguales no mediante la eliminación de todo tipo (de desigualdades, sino sólo de aquellas que perjudican a alguien. Si algunas desigualdades benefician a todos, favoreciendo aptitudes y energías socialmente útiles, entonces serán aceptables para todos. Si dar a alguien más dinero del que tengo promueve mis intereses, entonces la igual consideración de mis intereses sugiere que permitamos, y no que prohibamos, tal desigualdad. Las desigualdades están permitidas si mejoran mi porción igual inicial en el reparto, pero no lo están si, como en el utilitarismo, se apropian de mi porción equitativa. La teoría de Rawls se funda en esta única y sencilla idea.

De todas formas, esta concepción general no es todavía una teoría completa de la justicia, ya que los distintos bienes que pueden ser distribuidos de acuerdo con dicho principio pueden entrar en conflicto. Por ejemplo, podríamos ser capaces de incrementar los ingresos de alguien, privándole de alguna de sus libertades básicas. ' Esta distribución desigual de la libertad beneficia a los menos favorecidos de un modo (ingresos) pero no en otro (libertad). ¿Qué ocurriría si una distribución desigual de los ingresos beneficiase a todos en términos de ingresos, pero crease una desigualdad de oportunidades que perjudicase a aquellos con menores ingresos? ¿Acaso estas mejoras en los ingresos priman sobre las desventajas en la igualdad o la oportunidad? La concepción general deja estas preguntas sin resolver, y por lo tanto no soluciona el problema que hacía que las teorías intuicionistas no sirviesen de gran ayuda.

Necesitamos un sistema de prioridades entre los diferentes elementos de la teoría. La solución de Rawls es la de descomponer la concepción general en tres partes, que resultan ordenadas de acuerdo con un principio de “prioridad lexicológica”.

Primer Principio: Cada persona ha de tener un derecho igual al más amplio y total sistema de libertades básicas, compatible con un sistema similar de libertades para todos.

Segundo principio: Las desigualdades económicas y sociales tienen que estructurarse de manera que redunden en:

- (1) mayor beneficio de los menos aventajados, de acuerdo con un principio de ahorro justo,
- (2) unido a que los cargos y las funciones sean asequibles a todos, bajo condiciones de justa igualdad de oportunidades.

Primera Norma de Prioridad (La Prioridad de la Libertad): Los principios de justicia tienen que clasificarse en un orden lexicológico, y, por tanto, las libertades básicas sólo pueden limitarse a favor de la libertad en sí misma.

Segunda Norma de Prioridad (La Prioridad de la Justicia sobre la Eficacia y el Bienestar): El segundo principio de la justicia es lexicológicamente anterior al principio de la eficacia, y al que incrementa la suma de ventajas; y la igualdad de oportunidades es anterior al principio de diferencia (1971, pp. 302-303).

Estos principios forman la “concepción especial” de la justicia, y tratan de proporcionar el criterio sistemático que el intuicionismo no podía darnos. De acuerdo con estos principios, algunos bienes sociales son más importantes que otros, y por lo tanto no pueden ser sacrificados en favor de una mejora de esos otros bienes. La igualdad de libertades tiene prioridad sobre la igualdad de oportunidades, que a su vez tiene prioridad sobre la igualdad de recursos. Sin embargo, dentro de cada categoría, la sencilla idea de Rawls permanece: una desigualdad sólo puede permitirse si beneficia a los menos favorecidos. Por lo tanto, las reglas de prioridad no afectan el principio básico de un reparto igual, el cual permanece en cada categoría.

Estos dos principios configuran la respuesta de Rawls a la cuestión de la justicia. Pero todavía no hemos visto los argumentos a su favor. En este capítulo me centraré en los argumentos de Rawls a favor del segundo principio, al que llama el “principio de diferencia”, que rige la distribución de los recursos económicos. No discutiré el principio de la libertad, ni por qué Rawls le otorga prioridad, hasta capítulos posteriores. De todas maneras, es importante observar que Rawls no defiende un principio general de libertad tal que cualquier cosa que pueda plausiblemente ser llamada libertad deba tener una prioridad primordial. Más bien, apoya lo que llama las “libertades básicas”, por las que entiende los habituales derechos civiles y políticos reconocidos en las democracias liberales: el derecho al voto, el de presentarse para un cargo, el derecho a un juicio justo, la libertad de expresión, la libre circulación, etc. (1971, p. 61). Estos derechos son muy importantes para los liberales; una forma precisamente de distinguir el liberalismo es que dé prioridad a las libertades básicas.

De todos modos, el presupuesto según el cual los derechos civiles y políticos deberían tener prioridad es ampliamente compartido en nuestra sociedad. Como resultado, las diferencias entre Rawls y sus críticos han tendido a centrarse en otras cuestiones. La idea de que la gente debería contar con la protección de sus libertades básicas es la parte menos controvertible de su teoría. Sin embargo, mi rechazo del utilitarismo se basa en la necesidad de una teoría de un reparto equitativo también en cuanto a los recursos económicos, y esto ya resulta más controvertido. Algunas personas rechazan la idea de una teoría de un reparto equitativo de recursos económicos, y aquellos que la aceptan tienen plintos de vista muy diferentes acerca de la forma que debería adoptar tal teoría. La cuestión sobre la distribución de recursos es central para el giro desde el utilitarismo a las otras teorías de la justicia que examinaremos. De ahora en adelante, me centraré en la explicación de Rawls sobre el principio de diferencia.

Rawls tiene dos argumentos a favor de sus principios de justicia. Uno es el de oponer su teoría a aquella que toma por la ideología predominante respecto de la justicia distributiva, esto es, el ideal de la igualdad de oportunidades. Rawls sostiene que su teoría se ajusta mejor a las intuiciones que tenemos en cuenta respecto de la justicia, y que explica detalladamente los mismos ideales sobre la equidad a los que apela la ideología predominante. El segundo argumento es bastante diferente. Rawls mantiene que sus principios de justicia son superiores porque son el resultado de un contrato social hipotético. Afirma que si en un cierto tipo de Estado presocial la gente tuviera que decidir qué principios de justicia tendrían que regular la sociedad, elegirían sus principios. En lo que Rawls llama la “posición original”, cada persona tiene un interés racional en adoptar los principios rawlsianos para regular la cooperación social. Este segundo argumento ha recibido las consideraciones más críticas, y es aquel por el cual Rawls es más famoso. Sin embargo no es un argumento fácil de interpretar, y nos podremos manejar mejor con él si comenzamos con el primer argumento¹¹.

¹¹ Rawls tiene varios argumentos secundarios para sus dos principios de justicia. Por ejemplo, Rawls dice que sus principios satisfacen la exigencia de “publicidad” (Rawls, 1971, p. 133) y “estabilidad” (1971, pp. 176-182) más plenamente que otras posturas alternativas de justicia. Los principios de justicia tienen que ser públicamente conocidos y fácilmente aplicables, y el sentido de justicia correspondiente debe ser estable y autorreforzable (esto es, la “tensión del compromiso” no debe ser demasiado grande). En ocasiones, Rawls concede considerable peso a tales argumentos

2. El argumento intuitivo a favor de la igualdad de oportunidades

La justificación predominante en nuestra sociedad a favor de la distribución de recursos se basa en la idea de la “igualdad de oportunidades”. Se acepta que las desigualdades de ingresos, prestigio, etc., están justificadas si y sólo si hubo una competición equitativa en la adjudicación de las funciones y situaciones que condujeron a tales beneficios. Es aceptable pagarle a alguien un salario de 100.000 dólares mientras que el promedio nacional es de 20.000 si hubo una justa igualdad de oportunidades, es decir, si nadie resultó desfavorecido en razón de su raza, sexo, o procedencia social. Tal desigualdad de ingresos es justa, con independencia de si los que están peor se beneficiaron con motivo de dicha desigualdad. (Esto es lo que Mackie quería decir con su “derecho a una partida equitativa”; véase cap. 2, apartado 5 B.)

Esto entra en conflicto con la teoría de Rawls, porque aunque éste también exige igualdad de oportunidades en la asignación de situaciones, niega que las personas que se hallan en dichas situaciones adquieran por ello el derecho a una porción mayor de los recursos sociales. Una sociedad rawlsiana puede llegar a pagar a dichas personas más que al común de los ciudadanos, pero sólo si al hacerlo se acaba beneficiando a todos los miembros de la sociedad. Conforme al principio de diferencia, las personas sólo pueden reclamar una porción mayor de recursos en caso de poder demostrar que de ese modo se van a beneficiar aquellos que tienen una porción menor

¿Por qué, en nuestra sociedad, la idea de la igualdad de recursos les parece a muchos equitativa? Porque asegura que el destino de las personas está determinado por sus elecciones, y no por sus circunstancias. Si persigo alguna ambición personal en una sociedad en la que rige la igualdad de oportunidades, mi éxito o mi fracaso vendrá determinado por mis rendimientos, y no por mi raza, mi clase social, o mi sexo. En una sociedad en la que nadie se encuentra privilegiado o desfavorecido por sus circunstancias sociales, el éxito de la gente (o su fracaso) será el resultado de sus propias elecciones y esfuerzos. En consecuencia, cualquier éxito que alcancemos resultará “ganado” y no simplemente asignado. En una sociedad con igualdad de oportunidades, los ingresos desiguales son equitativos, ya que el éxito es “merecido” y se adjudica a aquellos que se lo han “ganado”.

Existe desacuerdo sobre qué es lo necesario para asegurar una igualdad de oportunidades equitativa. Algunos creen que es suficiente con que las leyes no discriminen en la educación y el empleo. Otros sostienen que se requieren programas para que los miembros de grupos económica y culturalmente desfavorecidos gocen de una auténtica igualdad de oportunidades en la adquisición de las circunstancias y aptitudes necesarias para el éxito económico. No obstante, en todos los casos, la idea motivadora central es la siguiente: es justo que los individuos tengan porciones desiguales de bienes sociales, en la medida en que dichas desigualdades hayan sido ganadas y merecidas por los individuos, esto es, en la medida en que sean el resultado, de sus acciones y decisiones. En cambio es injusto que algunos individuos acaben siendo desfavorecidos o privilegiados por diferencias arbitrarias y no merecidas en sus circunstancias sociales.

Rawls reconoce el atractivo de esta postura. Todo y así, existe otra fuente de desigualdades inmerecidas que aquí se pasa por alto. Es cierto que las desigualdades sociales son inmerecidas, y que por tanto es injusto que el destino de alguien empeore por dichas desigualdades. Pero lo mismo puede decirse acerca de las desigualdades en las cualidades naturales. Nadie merece nacer con una discapacidad, o con un coeficiente intelectual de 140, del mismo modo que no se merece nacer en una clase social, sexo, o raza. Si es injusto que el destino de la gente resulte influido por estos factores, entonces no queda claro por qué no se admite que la misma injusticia está presente cuando se permite que el destino de alguien quede determinado por aquellos factores. La injusticia en cada caso es la misma: las porciones distributivas no debieran estar influidas por factores que son arbitrarios desde el punto de vista moral. Las cualidades naturales y las circunstancias sociales son ambas cuestiones de pura suerte, y las pretensiones morales de las personas no debieran depender de ese puro azar.

Por consiguiente, el ideal de “igualdad de oportunidades” predominante es “cierto”, porque “una vez que nos sentimos molestos por la influencia de las contingencias sociales o el natural azar en la distribución de las porciones distributivas, estamos abocados, al reflexionar, a sentirnos incómodos por la influencia de las otras. Desde un punto de vista moral ambas parecen igualmente arbitrarias” (1971, pp. 74-75). De hecho, Dworkin afirma que el carácter inmerecido de las ventajas naturales convierte no tanto en incierta como en “fraudulenta” la visión predominante (Dworkin, 1985, p. 207). Ésta sugiere que la eliminación de las

para defender su teoría, pero ellos por sí mismos no generan una determinada teoría de la justicia, y por lo tanto son secundarios respecto de los dos argumentos principales que discuto. Para una síntesis de los argumentos secundarios, véase Parekh (1982, pp. 161-162).

desigualdades sociales deja a cada persona con una oportunidad igual de adquirir beneficios sociales, y por tanto sugiere que cualquier tipo de diferencia de ingresos entre individuos resulta “ganada”, un producto del esfuerzo o de las elecciones de los individuos. No obstante, los desfavorecidos por la naturaleza no tienen la misma oportunidad de adquirir beneficios sociales, y su falta de éxito no tiene nada que ver con sus elecciones o sus esfuerzos. Si estamos realmente interesados en eliminar las desigualdades no merecidas, entonces la visión predominante sobre la igualdad de oportunidades es inadecuada.

La atractiva idea que se encuentra en la base de la visión predominante es que el destino de las personas debería venir determinado por sus elecciones –sus decisiones acerca del modo en que quieren llevar adelante sus vidas– y no por las circunstancias en las que terminan encontrándose. Sin embargo, la visión predominante sólo reconoce las diferencias en las circunstancias sociales, mientras que las ignora en las cualidades naturales (o las trata como si fueran producto de nuestras elecciones). Éste es un límite arbitrario con respecto a la aplicación de la intuición central.

¿Cómo deberíamos tratar las diferencias en las cualidades naturales? Algunas personas, tras haber considerado los paralelismos que existen entre las desigualdades sociales y las naturales, entienden que nadie debería beneficiarse a partir de sus desigualdades naturales. Pero, como mantiene Rawls, mientras:

nadie merece una mayor capacidad natural ni tampoco un lugar inicial más favorable en la sociedad... esto no es razón, por supuesto, para ignorar y mucho menos para eliminar estas distinciones. Hay otra manera de operar con ellas que es configurar la estructura básica de modo tal que estas contingencias operen en favor de los menos afortunados. Nos vemos así conducidos al principio de la diferencia si es que queremos diseñar el sistema social de manera que nadie obtenga beneficios o pérdidas debidos a su lugar arbitrario en la distribución de cualidades naturales o a su posición inicial en la sociedad, sin haber dado o recibido a cambio las ventajas compensatorias (1971, p. 102).

Mientras que nadie debería sufrir por la ascendencia de las desigualdades naturales no merecidas, puede haber casos en los que todos se beneficien de tal influencia. Nadie merece beneficiarse de sus capacidades naturales, pero no es injusto permitir tales beneficios cuando resultan ventajosos para aquellos menos afortunados en la “lotería natural”. Y esto es precisamente lo que sostiene el principio de diferencia.

Éste es el primer argumento de Rawls para su teoría de las porciones equitativas. Conforme a la visión predominante, personas con mayores aptitudes pueden esperar, de modo natural, un ingreso mayor. Sin embargo, dado que aquellos que tienen más aptitudes no merecen las ventajas que tienen, sus mayores expectativas “serán justas si y sólo si funcionan integradas dentro de un esquema que mejore las expectativas de los miembros menos favorecidos de la sociedad! (1971, p. 75). De este modo llegamos al principio de diferencia a partir del examen de la visión predominante acerca de la igualdad de oportunidades. Como afirma Rawls: “una vez que intentamos encontrar una formulación [de la idea de igualdad de oportunidades] que trate a todos los hombres por igual en cuanto personas morales, y que no considere su participación en los beneficios y cargas de la cooperación social de acuerdo con su fortuna o con su suerte en la lotería natural, [el principio de diferencia] resultará la mejor elección entre las... alternativas” (1971, p. 75).

Éste es el primer argumento. Considero que la premisa básica del argumento es correcta. La visión predominante acerca de la igualdad de oportunidades es incierta, y deberíamos reconocer que el lugar que ocupamos en la distribución de las cualidades naturales es moralmente arbitrario. Mas la conclusión no es tan acertada. Del hecho de que las desigualdades naturales y sociales sean arbitrarias, podría seguirse que ese tipo de desigualdades deberían influir en la distribución sólo cuando redunden en beneficio de los que están peor. Sin embargo, el principio de diferencia dice que todas las desigualdades deben redundar en beneficio de los que están peor. ¿Qué ocurriría entonces si yo no hubiese nacido en un grupo socialmente privilegiado, ni hubiese nacido con aptitudes especiales, y aun así mis propias elecciones y mi esfuerzo me hubieran asegurado ingresos mayores que a otros? En este argumento nada explica por qué el principio de diferencia se aplica a todas las desigualdades, y no sólo a aquellas que provienen de factores moralmente arbitrarios. Retornaré a este punto tras el examen del segundo argumento.

3. El argumento del contrato social

Rawls considera que el primer argumento a favor de sus principios de justicia es menos importante que el segundo. Su principal argumento es el del “contrato social”, un argumento acerca del tipo de moralidad política que la gente elegiría si tuviera que fundar la sociedad a partir de una “situación original”. Como dice Rawls respecto del argumento que acabamos de examinar:

ninguna de las observaciones precedentes [acerca de la igualdad de oportunidades] representa un argumento a favor de esta concepción [de justicia] ya que, estrictamente hablando, en una teoría contractual todos los argumentos habrán de hacerse en términos de lo que sería racional convenir en la situación original. Aquí, de lo que me ocupo es de preparar el camino para la interpretación favorable de los dos principios, de modo que estos criterios, especialmente el [principio de diferencia], no le parezcan exagerados al lector (1971, p. 75).

De esta forma Rawls concibe su primer argumento intuitivo simplemente como una preparación del terreno para su argumento real, que se basa en la idea del contrato social. Ésta es una estrategia inusual, ya que los argumentos del contrato social suelen considerarse débiles, y Rawls parece estar relegando un argumento bastante sólido a un papel de mero apoyo del argumento, más débil, del contrato social.

¿Por qué se piensa que los argumentos del, contrato social son poco sólidos? Porque parecen basarse en presupuestos no admisibles. Se nos pide que imaginemos un estado natural anterior a toda autoridad política. Cada persona vive por cuenta propia, en el sentido de que no existe una autoridad superior con el poder de exigir obediencia a los demás, ni con la responsabilidad de proteger sus intereses o posesiones. La pregunta es: ¿qué tipo de contrato suscribirían tales individuos, en estado natural, respecto al establecimiento de una autoridad que vendría a tener tales poderes y responsabilidades? Una vez conocemos los términos del contrato, pasamos a saber cuáles son las obligaciones del gobierno, y a qué es lo que los ciudadanos están obligados.

Distintos teóricos han usado este método –Hobbes, Locke, Kant, Rousseau- y han llegado a respuestas diferentes. Pero todos se han visto sujetos a la misma crítica, a saber, que nunca existió tal estado natural, o tal contrato. En consecuencia, ni los ciudadanos ni el gobierno están limitados por él. Los contratos sólo generan obligaciones si son acordados. Podemos decir de un cierto acuerdo que es el contrato que la gente hubiera firmado en un estado natural, y que por lo tanto es un acuerdo hipotético. Pero como señala Dworkin: “un contrato hipotético no es simplemente una forma desvaída de un contrato real; lisa y llanamente no es un contrato” (Dworkin, 1977, p. 151). La idea de que estamos limitados por el contrato que aceptaríamos en el estado natural implica:

que puesto que un hombre habría mostrado su acuerdo con ciertos principios si te hubieran preguntado de antemano, es justo aplicarle esos principios más adelante, en circunstancias diferentes y cuándo él no está de acuerdo. Pero el argumento es incorrecto. Supongamos que yo no sabía, el lunes, el valor de un cuadro; si ese día usted me hubiera ofrecido 100 dólares por él, habría aceptado. El martes descubrí que era valioso. Usted no puede argumentar que sería justo que los tribunales me obligaran a vendérselo el miércoles por 100 dólares. Puede ser una suerte para mí que a usted no se te haya ocurrido comprármelo el lunes, pero eso no justifica que más adelante se ejerza coerción alguna sobre mí (Dworkin, 1977, p. 152).

Así, la idea de un contrato social parece o absurda (si es que se basa en acuerdos reales) o moralmente insignificante (si se basa en acuerdos hipotéticos).

No obstante, como observa Dworkin, existe otra posible interpretación de los argumentos del contrato social. Deberíamos pensar en el contrato, no en primer lugar como un acuerdo, real o hipotético, sino como un medio para identificar las implicaciones de ciertas premisas morales relativas a la igualdad moral de las personas. Invocamos la idea del estado natural no para encontrar los orígenes sociales de la sociedad, o las obligaciones históricas de gobiernos e individuos, sino para conformar la idea de la igualdad moral de los individuos.

La idea de ser seres morales iguales contiene la pretensión de que ninguno de nosotros se encuentra inherentemente subordinado a la voluntad de otros, que ninguno de nosotros llega al mundo como propiedad de otro, o como su súbdito. Todos nacimos libres e iguales. A lo largo de buena parte de la historia, muchos grupos vieron negada su igualdad: en las sociedades feudales, por ejemplo, los campesinos eran considerados subordinados naturales de los aristócratas. La misión histórica de los liberales clásicos como Locke fue la de negar esta premisa feudal. Y la manera en que manifestaron su, negativa con respecto a que algunas personas se encontraban de forma natural subordinadas a otros fue la de imaginar un estado natural en el que las personas fueran iguales en cuanto a su *status*. Como dijo Rousseau: “el hombre nace libre, y aun así, en todas partes se encuentra encadenado”. La idea de un estado natural no representa, entonces, una pretensión antropológica acerca de la existencia de seres humanos presociales, sino una pretensión moral acerca de la ausencia de una subordinación natural entre los seres humanos.

De todas maneras, los liberales clásicos no eran unos anarquistas que creyesen que los gobiernos jamás serían aceptables. Los anarquistas opinan que las personas no pueden nunca llegar a tener autoridades legítimas, y que nunca podrán ser legítimamente compelidas a obedecer a tal autoridad, Puesto que dichos

liberales no eran anarquistas, la cuestión más acuciante era la de cómo explicar que las personas que nacían libres e iguales llegasen a ser gobernadas. La respuesta, aproximadamente, era ésta: debido a las incertezas y carencias propias de la vida en sociedad, los individuos, sin abandonar su igualdad moral, aceptarían ceder ciertos poderes al Estado, pero sólo si dicho Estado usara tales poderes en fideicomiso, para la protección de los individuos frente a tales incertezas y carencias. Si el gobierno traicionara esa confianza y abusara de sus poderes, los ciudadanos dejarían de tener la obligación de obedecer, y tendrían, por supuesto, el derecho a rebelarse. Que algunas personas tengan poder para gobernar a los demás es compatible con el respeto a la igualdad moral, porque los gobernantes sólo tienen ese poder en fideicomiso, para la protección y la promoción de los intereses de los gobernados.

Éste es el tipo de teorías que Rawls adapta. Como él señala: “mi objetivo es presentar una concepción de la justicia que generalice y lleve a un nivel más elevado de abstracción la conocida teoría del contrato social tal como se encuentra, digamos, en Locke, Rousseau y Kant” (1971, p. 11). El objeto del contrato es el de determinar principios de justicia desde una posición de igualdad, en la teoría de Rawls:

la posición original de igualdad corresponde al estado natural en la teoría tradicional del contrato social. Por supuesto que la posición original no está pensada como un estado de cosas históricamente real, y mucho menos como una situación primitiva de la cultura. Se considera como una situación puramente hipotética, caracterizada de tal modo que conduzca a una cierta concepción de la justicia (1971, p. 12).

Mientras que la posición originaria de Rawls se “corresponde” con la idea del estado natural, también difiere de ella, porque Rawls cree que el aceptado estado natural no es realmente una “posición inicial de igualdad” (1971, p. 11). Aquí es donde su argumento contractual se combina con su argumento intuitivo. La explicación usual del estado natural no es equitativa porque algunas personas tienen más poder de negociación que otras más aptitudes naturales, recursos iniciales, o pura fuerza física y están capacitadas para resistir más tiempo hasta llegar a un mejor acuerdo, mientras aquellos que son menos fuertes o poseen menos aptitudes tienen que hacer concesiones. Las incertidumbres del estado natural afectan a todos, pero algunas personas pueden hacerles frente mejor, y no van a aceptar un contrato social, a menos que éste les atrinchiere en sus ventajas naturales. Esto, lo sabemos, no resulta equitativo desde la óptica de Rawls. Dado que estas ventajas naturales no son merecidas, no deberían privilegiar o desfavorecer a la gente en la determinación de los principios de justicia¹².

Por ello se hace necesario un nuevo instrumento para descubrir las implicaciones de la igualdad moral, un instrumento que impida que la gente se aproveche de sus ventajas arbitrarias al elegir los principios de justicia. Ésta es la razón por la que Rawls desarrolla su peculiar interpretación, conocida como la “posición original”. En esta corregida posición original, la gente se encuentra tras un “velo de la ignorancia” de tal modo que

nadie sabe cuál es su lugar en la sociedad, su posición, su clase o status social; nadie conoce tampoco cuál es su suerte con respecto a la distribución de ventajas y capacidades naturales, su inteligencia, su fortaleza, etc. Supondré, incluso, que los propios miembros del grupo no conocen sus concepciones acerca del bien, ni sus tendencias psicológicas especiales. Los principios de justicia se escogen detrás de un velo de ignorancia. Esto asegura que los resultados del natural azar o de las contingencias de las circunstancias sociales no darán a nadie ventajas ni desventajas al escoger los principios. Dado que todos se hallan en la misma situación y que nadie es capaz de precisar principios que favorezcan su condición particular, los principios de justicia serán el resultado de un acuerdo o de un convenio justo (1971, p. 12).

Muchos críticos han visto esta pretensión de que la gente se distancie del conocimiento de su trasfondo social y de sus deseos individuales como evidencia de una extraña teoría de la identidad individual. ¿Qué es lo que queda de uno mismo cuando se excluye todo ese conocimiento? Es difícil imaginarse detrás de aquel velo de la ignorancia, mucho más difícil que imaginarse en el tradicional estado natural, donde al menos los personajes de ficción se encontraban relativamente completos tanto en mente como en cuerpo.

¹² Es esta condena de la injusticia inherente al estado natural tradicional la que distancia a Rawls de la otra tradición contractual, una tradición que va desde Hobbes hasta teóricos recientes como David Gauthier y James Buchanan. Como Rawls, ellos tienen la esperanza de generar principios para regular la vida social a partir de la idea de un acuerdo en una posición inicial. Sin embargo, a diferencia de Rawls, el acuerdo aspira a la obtención de ventajas mutuas, no a la justicia, y por lo tanto es lícito, y en verdad esencial, que la situación inicial refleje las diferencias en el poder de negociación que tienen lugar en el mundo real. Discutiré esta segunda aproximación contractual en el capítulo 4, y me preguntaré si estas teorías de las ventajas mutuas deberían tener o no la consideración de teorías de la justicia.

Pero el velo de la ignorancia no es la expresión de una teoría de la identidad personal. Es una prueba intuitiva de equidad, como cuando tratamos de asegurar la división equitativa de un pastel asegurándonos de que la persona que lo corta no conoce cuál va a ser el pedazo que cogerá¹³. Análogamente, el velo de la ignorancia asegura que aquellos que podrían ser capaces de influir en su favor en el proceso de selección, debido a su mejor posición, sean incapaces de hacerlo. Como dice Rawls:

No debemos dejarnos confundir, entonces, por las condiciones algo inusitadas que caracterizan la posición original. La idea es aquí, sencillamente, la de presentarnos de una manera clara las limitaciones que parece sensato imponer a los razonamientos sobre los principios de la justicia y, por tanto, sobre los principios mismos. Así pues, parece razonable y aceptable de forma general que nadie se halle en una posición ventajosa o desfavorable en virtud del azar o de las circunstancias sociales al escoger los principios. Pero también parece ampliamente aceptado que debiera ser imposible proyectar principios para las circunstancias de nuestro propio caso... De este modo se llega al velo de la ignorancia de una manera natural (1971, pp. 18-19).

La posición original intenta “representar la igualdad entre los seres humanos como personas morales”, y los principios de justicia resultantes son aquellos que, las personas “consentirían en cuanto seres iguales, cuando saben que ninguno de ellos se encuentra favorecido por contingencias sociales y naturales”. Deberíamos ver la posición original como un “recurso expositivo” que “resume el significado” de nuestras nociones de equidad y “nos ayuda a extraer sus consecuencias” (1971, pp. 19, 21).

Así pues, el argumento de Rawls no es que una cierta concepción de la igualdad se derive de la idea de un contrato hipotético. Esto se encontraría sujeto a todas las objeciones mencionadas por Dworkin. Más bien, el contrato hipotético es una manera de conformar una cierta concepción de la igualdad y de extraer las consecuencias de dicha concepción para la justa regulación de las instituciones sociales. Eliminando las fuentes de la parcialidad y exigiendo unanimidad, Rawls espera encontrar una solución aceptable para todos, desde una posición de igualdad, es decir, que respete la pretensión de cada persona de ser tratada como un ser libre e igual.

Puesto que la premisa del argumento es la, igualdad, y no el contrato, para criticarlo es necesario probar que no representa una concepción adecuada de la igualdad. No es suficiente, en verdad es irrelevante, decir que el contrato es históricamente inadecuado, o que el velo de la ignorancia es psicológicamente irreal. La cuestión no es si la posición originaria existió alguna vez, sino si es probable que los principios que serían elegidos en ella resulten equitativos, dada la naturaleza del proceso de selección.

Incluso si aceptamos la idea del contrato social de Rawls como un instrumento para encarnar una concepción de la igualdad, está lejos de resultar claro cuáles serían los principios realmente elegidos en la posición original. Rawls, por supuesto, piensa que el principio de diferencia sería el elegido. Pero aquí su argumento se supone independiente del primer argumento intuitivo, aquel relativo a la igualdad de oportunidades. Como hemos visto, no considera pertinente, “estrictamente hablando”, ese tipo de argumento en una teoría contractual. De ahí que el principio de diferencia sea sólo una de las muchas elecciones posibles que podrían realizar los participantes en la situación original.

¿Cómo resultan elegidos los principios de justicia? La idea básica es ésta: aunque no sabemos qué situación ocuparemos en la sociedad, o qué objetivos tendremos, existen ciertos bienes que sí queremos o necesitaremos para vivir una buena vida. Cualesquiera que sean las diferencias entre los planes de vida individuales, todos comparten una cosa: todos implican *vivir una vida*. Como sostiene Waldron: “existe algo así como *la búsqueda de una concepción de la buena vida* que todas las personas, aun aquellas con los compromisos más diversos, podemos decir que asumen... aunque las personas no compartan sus ideales con los demás, al menos todas ellas pueden abstraer de sus experiencias un sentido acerca de *lo que representa el estar comprometido con un ideal de la buena vida*” (Waldron, 1987, p. 145; cf. Rawls, 1971, pp. 92-95, 407-416). Todos estamos comprometidos con un ideal de la buena vida, y algunas cosas son necesarias para lograr estos compromisos, cualesquiera que sean sus contenidos. En la teoría de Rawls, tales cosas son llamadas “bienes primarios”. Existen dos tipos de bienes primarios:

¹³ Rawls dice que el caso de la elección de principios de justicia es diferente, en un sentido importante, de cortar un pastel sin saber qué trozo le tocará a uno. Llama al primer caso un ejemplo de “Justicia procesal pura”, mientras que el segundo es de “justicia procesal perfecta”. En cada caso, se supone que el procedimiento lleva a resultados justos. Pero en el primer caso no existe “un criterio independiente y ya dado acerca de qué es lo justo”, mientras que en el último caso sí lo hay (Rawls, 1980, p. 523). Pero el contraste no es en realidad tan marcado en este caso, puesto que, como veremos, existen algunos “criterios independientes y ya dados” para evaluar los resultados de la posición original. En todo caso, las dos situaciones comparten un aspecto acerca del cual estoy llamando la atención: el uso de ignorancia para asegurar decisiones imparciales.

- (1) bienes primarios sociales: bienes que son' directamente distribuidos por las instituciones sociales, como los ingresos y la riqueza, las oportunidades, los poderes, los derechos y las libertades;
- (2) bienes primarios naturales: bienes como la salud, la inteligencia, el vigor, la imaginación, y las aptitudes naturales, que resultan afectados por las instituciones sociales, pero que no son directamente distribuidos por ellas.

En la elección de estos principios de justicia, las personas, que se hallan iras el velo de ignorancia, tratan de asegurar que tendrán el mejor acceso posible a aquellos bienes primarios distribuidos por las instituciones sociales (es decir, los bienes sociales primarios). Esto no significa que el egoísmo subyazca a nuestro principio de justicia. Dado que nadie conoce en qué situación se hallará, decirle a la gente que decida qué es lo mejor para ella misma tiene la misma consecuencia que pedirle que decida qué es lo mejor para todos considerados imparcialmente. Para decidir tras un velo de ignorancia qué principios promoverán mi bien, debo ponerme en el lugar de cada persona en la sociedad y ver qué es lo que promueve su bien, dado que puedo terminar siendo cualquiera de esas personas. El presupuesto del propio interés racional , combinado con el velo de la ignorancia, “logra el mismo propósito que la bondad” (Rawls, 1971, p. 148), porque debo identificarme con cada persona en la sociedad y tomar en cuenta su bien como si fuera el mío propio. De este modo, los acuerdos suscritos en la situación original otorgan igual consideración a cada persona.

Los participantes de la situación original tratan de asegurarse el mejor acceso posible a los bienes primarios que les permita vivir una vida que valga la pena, sin saber dónde irán a parar en la sociedad. Existen todavía muchos principios diferentes que podrían elegir. Podrían escoger una distribución igual de bienes primarios sociales para todas las situaciones sociales. Pero Rawls mantiene que esto es irracional cuando algunas desigualdades –verbigracia, aquellas a las que se ayuda por el principio de diferencia– mejoran el acceso de todos a los bienes primarios. Podrían elegir un principio utilitarista que impela a las instituciones sociales a distribuir sus bienes primarios de tal suerte que se incremente al máximo la utilidad en la sociedad. Esto desarrollaría hasta su grado más alto la utilidad media que los participantes de la situación original podrían esperar tener en el mundo real, y, en algunas formulaciones de la racionalidad, ésta se convertiría en una elección racional. Pero también supone el riesgo de que usted sea uno de los finalmente sacrificados en favor de un bien mayor para los demás. Esto hace que sus libertades, posesiones, e incluso su vida sean vulnerables ante las preferencias egoístas e ilegítimas de otros. Por supuesto, esto le deja desprotegido precisamente en aquellas situaciones en las que es más probable que necesite protección, es decir, cuando sus creencias, color de piel, sexo, o capacidades naturales lo conviertan en impopular, o simplemente en prescindible para la mayoría. En algunas descripciones de la racionalidad esto convertiría el utilitarismo en una elección irracional, ya que lo racional es garantizar que sus derechos básicos y sus recursos sean protegidos, aun si por ese medio usted reduce sus posibilidades de recibir otros beneficios además de los bienes básicos que pretenda proteger.

En consecuencia, existen diferentes explicaciones acerca de qué es lo que resulta racional hacer en dicha situación –la racionalidad de aventurarse en el juego, contra la racionalidad de jugar sobre seguro– Si supiéramos cuáles serían las probabilidades de que nuestros derechos básicos fuesen violados en una sociedad utilitarista, estaríamos en mejores condiciones de saber cuán racional es el aventurarse en el juego. Pero el velo de la ignorancia excluye obtener tal información. La racionalidad de jugar depende también de si la personalidad de uno es contraria al riesgo o no: a algunas personas no les preocupa asumir riesgos, otras prefieren la seguridad. Pero el velo de la ignorancia también excluye el conocimiento de los gustos personales. ¿Cuál es entonces la elección racional? Rawls dice que lo racional es adoptar una estrategia de “maximun”, esto es, usted *maximiza* lo que recibiría en caso de ir a parar al *mínimum* o peor posición. Como afirma Rawls, esto es como proceder conforme al presupuesto de que su peor enemigo vaya a decidir la posición que usted ocupará (Rawls, 1971, pp. 152-153). Como resultado, usted elige un sistema que maximice la porción mínima asignada conforme a tal sistema.

Por ejemplo, imagínese que en un mundo de tres personas los posibles esquemas distributivos son los siguientes:

1. 10:8:1
2. 7:6:2
3. 5:4:4.

La estrategia de Rawls le dice que elija el tercero. Si usted no conoce qué probabilidad existe de que termine en la mejor o en la peor posición, la elección racional de acuerdo con Rawls es la tercera posibilidad.

Porque, incluso si usted termina en la peor posición, la tercera le ofrece más de lo que recibiría si se encontrase en la peor posición de los esquemas restantes.

Adviértase que uno debería escoger el tercer esquema aun cuando los dos primeros tienen una utilidad media mayor. El problema de los dos primeros esquemas es que existe alguna posibilidad, de dimensiones desconocidas, de que su vida resulte completamente insatisfactoria. Y dado que cada uno de nosotros tiene sólo una vida por vivir, es irracional aceptar la posibilidad de que su única vida vaya a ser tan insatisfactoria. Entonces, concluye Rawls, las personas en la situación original elegirían el principio de diferencia. Y este resultado felizmente coincide con lo que el primer argumento intuitivo nos decía. Las personas que utilizan un proceso de decisión equitativo en la selección de principios de justicia llegan a los mismos principios que nuestras intuiciones nos decían que eran justos.

Muchos han criticado la tesis de Rawls según la cual el “maximun” constituye la estrategia racional. Algunos sostienen que es igualmente racional, si no más, aventurarse en el juego sirviéndose del utilitarismo. Otros afirman que es imposible determinar la racionalidad de las apuestas sin saber algo acerca de las probabilidades, o acerca de la propia aversión al riesgo. Estas críticas alegan que Rawls sólo llega al principio de diferencia porque manipula la descripción del velo de la ignorancia con objeto de llegar a aquél, o porque hace presuposiciones psicológicas gratuitas, que no tiene derecho a hacer (Hare. 1975, pp.88-107; Barry, 1973, cap. 9).

a) La convergencia de los dos argumentos

Hay algo de cierto en estas críticas, pero conforman una línea crítica equivocada. Porque Rawls admite que manipula la descripción de la situación original para llegar al principio de diferencia. Reconoce que “para cada concepción tradicional de la justicia existe una interpretación de la situación inicial en la que sus principios constituyen la solución preferida”, y que algunas interpretaciones llevarán al utilitarismo (1971, p. 121). Existen muchas descripciones de la situación original que son compatibles con el objetivo de crear un procedimiento de decisión equitativo, y el principio de diferencia no sería el elegido en todas ellas. Por consiguiente, antes de que podamos determinar qué principios no resultarían elegidos en la situación original, necesitamos saber qué descripción de la situación original aceptar. Y, dice Rawls, uno de los motivos por los que elegimos una descripción de la situación original es que lleva a los principios que intuitivamente encontramos aceptables.

Así, tras afirmar que la situación original debería conformar la idea de que las personas son seres morales iguales, Rawls continúa diciendo que “existe, sin embargo, otro aspecto para justificar una descripción particular de la posición original. Consiste en comprobar si los principios que serían elegidos armonizan con nuestras convicciones relevantes, o si las amplían de forma aceptable” (1971, p. 19). Por lo tanto, al decidir acerca de la descripción preferible de la situación original “trabajamos desde las dos metas”. Si los principios elegidos en una formulación no coinciden con nuestras convicciones acerca de la justicia:

tenemos que elegir. Podemos, o bien modificar la descripción de la situación inicial, o bien revisar nuestros juicios existentes, ya que aun los juicios que provisionalmente tomamos como puntos fijos son susceptibles de revisión. [...] unas veces alterando las condiciones de las circunstancias contractuales, y otras abandonando nuestros juicios y adaptándolos a los principios, supongo que finalmente encontraremos una descripción de la situación social que a la vez defina condiciones razonables, y genere principios que correspondan a nuestros juicios debidamente conformados y adaptados (1971, p. 20).

Así pues, el argumento intuitivo y el argumento del contrato, después de todo, no son independientes. Rawls admite modificar la situación original para asegurar que lleve a principios que coincidan con nuestras intuiciones (al menos aquellas intuiciones que seguimos teniendo tras habernos embarcado en este proceso de constante revisión para la armonización de la teoría y las intuiciones). Esto puede sonar a fraude. Pero sólo lo parece, si creemos que Rawls afirma que los dos argumentos se ofrecen el uno al otro un apoyo completamente independiente. Y aunque a veces hace tal afirmación, en otras ocasiones admite que los dos argumentos son interdependientes, pero están generados por el mismo conjunto de intuiciones relevantes.

¿Pero entonces por qué molestarse con la estratagema del contrato? ¿Por qué no usar simplemente el primer argumento intuitivo? Ésta es una buena pregunta. Aunque el argumento del contrato no es tan malo como los críticos sugieren, tampoco es tan bueno como pretende Rawls. Si cada teoría de la justicia tiene su propia explicación acerca de la situación contractual, tenemos que decidir entonces, de antemano, qué teoría de la justicia aceptar, para saber qué descripción de la situación original es la apropiada. La oposición de Rawls a que perdamos en el juego una vida en beneficio de otros, o a que acaben siendo perjudicados

aquellos con desventajas naturales no merecidas, le lleva a describir la situación original de una cierta forma; aquellos que están en desacuerdo con él en estos temas, la describirán de otra manera. La controversia no puede ser resuelta apelando al argumento contractual. Supondría una petición de principio por parte de cada bando invocar su explicación de la situación contractual en defensa de su teoría de la justicia, dado que la situación contractual presupone la teoría. Todas las cuestiones centrales de la justicia, lógicamente, tienen que fijarse de antemano, para saber qué descripción de la situación original aceptar. De lo que se deduce que el contrato es redundante.

Esto no significa que el instrumento del contrato sea totalmente inútil. En primer lugar, la situación original nos proporciona una vía para conformar nuestras intuiciones, en la misma medida en que los primeros teóricos invocaban el estado natural para configurar la idea de la igualdad natural. En segundo lugar, aunque las intuiciones a las que se apela en el argumento de la igualdad de oportunidades muestran que la igualdad equitativa de oportunidades no es suficiente, no nos dicen qué más se necesita, y la estrategia del contrato puede contribuir a precisar más nuestras intuiciones. Esto es lo que quiere decir Rawls cuando apunta que dicho instrumento nos puede ayudar a “extraer las consecuencias” de nuestras intuiciones. En tercer lugar, el contrato ofrece una perspectiva a partir de la cual podemos poner a prueba intuiciones opuestas. Alguien que tiene por naturaleza ciertas aptitudes puede objetar sinceramente la idea de que las aptitudes sean arbitrarias. Tendríamos así un choque entre intuiciones. Pero si la misma persona dejase sus objeciones de lado en caso de no saber a qué situación iría a parar a partir de la lotería natural, entonces podemos afirmar con cierta seguridad que nuestra intuición era la correcta, y que su intuición opuesta era el resultado de intereses personales opuestos. Algunas intuiciones pueden parecer menos convincentes cuando se las juzga desde una perspectiva independiente de la situación que uno ocupa en la sociedad. El argumento del contrato pone a prueba nuestras intuiciones mostrándonos si resultarían elegidas desde una posición imparcial. El contrato así plasma ciertas intuiciones generales, y nos brinda una perspectiva imparcial desde la cual podemos considerar intuiciones más concretas (Rawls, 1971, pp. 21-22, 586).

Existen entonces algunas ventajas en la utilización de la estrategia del contrato. Por otra parte, el recurso del contrato no es necesario para estos propósitos. Como vimos en el capítulo anterior, algunos teóricos (por ejemplo, Hare), con el objeto de definir la idea de la igual consideración, invocan a unos ideales individuos que se pondrían en la piel del otro en vez de a contratantes. Imparciales (cap. 2, apartado 5 B). Ambas teorías impelen a los agentes morales a adoptar un punto de vista imparcial, pero mientras los contratantes imparciales ven a cada persona en la sociedad como un posible receptor futuro de su propio bien, esos ideales individuos que se pondrían en la piel del otro ven a cada persona en la sociedad como tino de los componentes de su propio bien, dado que se hacen cargo de su situación y por ello comparten su destino. Las dos teorías usan instrumentos diferentes, pero la diferencia es relativamente superficial, porque el movimiento clave en cada teoría es forzar a cada agente a adoptar una perspectiva que le niega el conocimiento y la capacidad para promover su propio bien. En verdad, a menudo es difícil distinguir a los contratantes imparciales de los individuos ideales dispuestos a ponerse en la piel de los otros (Gauthier, 1986, pp. 237-238; Diggs, 1981, p. 277; Barry, 1989, pp. 77, 196)¹⁴.

La igual consideración puede alcanzarse también sin ningún tipo de instrumento, simplemente pidiendo a los agentes que tengan una igual consideración por los demás que vaya más allá de su propio bien, o de su capacidad individual para promoverlo (por ejemplo, Scanlon, 1982; Barry, 1989, pp. 340-348). Claro que existe una curiosa falta de lógica en el uso de la estrategia del contrato, o del individuo ideal dispuesto a ponerse en la piel del otro, para definir la idea de la igualdad moral. El concepto del velo de la ignorancia intenta configurar la idea de que las demás personas importan en y por sí mismas, y no sólo corto un componente de nuestro propio bien. Pero lo hace por medio de la imposición de una perspectiva a partir de la cual el bien de los demás es simplemente un componente de nuestro propio bien (real o posible). La idea de que las personas son bienes en sí mismas se complica cuando invocamos la “idea de una elección que fomenta los intereses de un único individuo racional para quien las diversas vidas individuales constituyen tan sólo una serie de diferentes posibilidades” (Scanlon, 1982, p. 127; cf. Barry, 1989, pp. 214-215, 336, 370). Rawls trata de reducir la importancia que la gente en la situación originaria concede a las diferentes vidas individuales presentándolas como diferentes resultados posibles de una elección autointeresada, pero el instrumento del contrato alienta esa visión, y así oscurece el significado de la igual consideración.

¹⁴ Rawls niega que exista alguna similitud esencial entre su teoría contractual y el ideal individuo dispuesto a ponerse en la piel de los otros que propone Hare. Pero como sostiene Barry esta negativa “me parece simplemente un azote al viento” (Barry, 1989, p. 410. n. 30). Es desafortunado que Rawls exagere la distancia entre su teoría y la de Hare, porque la exageración desfavorece a Rawls. Véase el examen de la discusión de las críticas feministas a Rawls en el capítulo 7. apartado 3. c 2º.

Por ello el instrumento del contrato añade muy poco a la teoría de Rawls. El argumento intuitivo es el argumento principal, con independencia de cualquier negativa de Rawls, y el argumento del contrato (en el mejor de los casos) tan sólo ayuda a definirlo. Pero no está claro que Rawls necesite un argumento independiente respecto del contrato. Rawls se había quejado inicialmente de que se forzara a las personas a elegir entre el utilitarismo, una teoría sistemática pero contraria a las intuiciones, y el intuicionismo, una colección de intuiciones mezcladas sin estructura teórica. Si Rawls ha encontrado una alternativa sistemática al utilitarismo que está en armonía con nuestras intuiciones, entonces la suya resulta una teoría muy recursiva, en ningún modo debilitada por la interdependencia entre el argumento intuitivo y el argumento contractual. Como dice Rawls: “una concepción de la justicia no puede deducirse a partir de premisas evidentes por sí mismas o principios condicionados; en cambio, su justificación es una cuestión de apoyo mutuo entre diversas consideraciones, todas ellas integradas en una sola visión coherente” (1971, p. 21). Rawls llama a esto el “equilibrio reflexivo”, y éste es su objetivo. Sus principios de justicia se apoyan mutuamente en una reflexión sobre las Intuiciones a las que apelamos en nuestras prácticas cotidianas, y en una reflexión sobre la naturaleza de la justicia desde una perspectiva imparcial que se encuentra alejada de nuestras situaciones cotidianas. Debido a que Rawls busca tal equilibrio reflexivo, críticas como las de Hare y Barry resultan exageradas. Porque aun si están en lo cierto en que el principio de diferencia no sería el elegido en la situación originaria tal como Rawls la describe, él podría redefinir la situación originaria de modo tal que generase el principio de diferencia. Esto parece un fraude, pero es útil y legítimo si nos lleva ni equilibrio reflexivo, si significa que “hemos hecho lo que podemos para tornar coherente y justificar nuestras convicciones sobre la justicia social” (1971, p. 21).

Una crítica realmente válida de Rawls debe impugnar sus intuiciones fundamentales, o mostrar por qué el principio de diferencia no es la mejor expresión de estas intuiciones (y por lo tanto por qué una descripción diferente de la situación original debería formar parte de nuestro equilibrio reflexivo). Más adelante examinaré teorías que impugnan las intuiciones básicas en capítulos posteriores. Pero primero quiero examinar esta segunda opción. ¿Podemos encontrar problemas internos en la teoría de Rawls, críticas no a sus intuiciones, sino a la forma en que las desarrolla?

b) Problemas internos

Tal como hemos visto, una de las intuiciones centrales de Rawls se refiere a la distinción entre elecciones y circunstancias. Su argumento contra la visión predominante de la igualdad de oportunidades depende en gran medida de la afirmación según la cual ésta otorga demasiada importancia a la influencia de nuestras inmerecidas aptitudes naturales. Aquí estoy de acuerdo con Rawls. Pero el mismo Rawls otorga demasiada importancia a la influencia de las desigualdades naturales, y al mismo tiempo apenas considera la influencia de nuestras elecciones.

1º. La compensación por las desigualdades naturales

Primero, examinaré el problema de las aptitudes naturales. Rawls dice que la pretensión de la gente de bienes sociales no debería depender de sus cualidades naturales. Los más aptos no merecen ningún ingreso mayor, y sólo deberían recibir más ingresos si esto beneficia a los que están peor. Por ello, conforme a Rawls, el principio de diferencia es el mejor principio para garantizar que las asignaciones naturales no tengan una influencia injusta.

Sin embargo, el planteamiento de Rawls todavía permite que el destino de la gente se vea influido por factores arbitrarios. Esto se debe a que Rawls define la posición de los que están peor en término meramente de la posesión de bienes primarios sociales: derechos, oportunidades, riqueza, etc. No tiene en cuenta la posesión de bienes primarios naturales en la determinación de quién está peor. Para Rawls (en este contexto), dos personas se encuentran igualmente bien situadas si tienen el mismo paquete de bienes primarios sociales, aun cuando una persona tenga pocas aptitudes, sea inválida, sea mentalmente deficiente, o tenga problemas de salud. Asimismo, si alguien tiene todavía una pequeña ventaja sobre otros en bienes sociales, entonces se encuentra mejor según la escala de Rawls, incluso si los ingresos extras no son suficientes para pagar los costes extras que debe soportar debido a algunas desventajas naturales, por ejemplo, los costes de los medicamentos, o de los aparatos especiales en el caso de alguna minusvalía.

Sin embargo, ¿por qué el parámetro para determinar la justicia de las instituciones Sociales tiene que ser la perspectiva del que está peor en términos de bienes sociales? Esta estipulación choca con el argumento intuitivo y el del contrato. En el argumento del contrato, la estipulación resulta inmotivada por lo que hace a la racionalidad de las partes en la situación original. Si, como dice Rawls, la salud es tan

importante como el dinero para llevar una vida provechosa, y si las partes tratan de alcanzar acuerdos sociales que les garanticen la mayor cantidad de bienes primarios en el peor resultado posible (el razonamiento del *maximum*), entonces ¿por qué no se debería tratar la falta de salud o la falta de dinero como casos iguales, en los que se está menos favorecido por lo que se refiere a la distribución social? Toda persona reconocería que estaría menos favorecida si de repente se convirtiera en lisiada, incluso si su paquete de bienes sociales permaneciera igual. ¿Por qué no iba a querer que la sociedad también reconociese esta desventaja?

El argumento intuitivo apunta en la misma dirección. Los bienes primarios naturales no sólo son tan necesarios como los bienes sociales para la consecución de una buena vida, sino que además la gente no merece su lugar en la distribución de las asignaciones naturales, y por lo tanto es incorrecto que la gente resulte privilegiada o desfavorecida a partir de esa posición. Como vimos, Rawls piensa que esta intuición lleva al principio de diferencia, conforme al cual tan sólo se reciben recompensas extras por las aptitudes si el hacerlo beneficia a los que están peor: “nos vemos conducidos al principio de diferencia si deseamos establecer un sistema social tal, que nadie gane o pierda a partir de la arbitraria posición que ocupa en la distribución de las asignaciones naturales o de su posición inicial en la sociedad, sin dar o recibir a cambio ventajas compensatorias” (1971, p. 102). Sin embargo esto es erróneo, o al menos está desencaminado. Llegamos al principio de diferencia sólo si por “ganancias o pérdidas” entendemos ganancias o pérdidas en términos de bienes sociales. El principio de diferencia asegura que los mejor dotados no obtienen más bienes sociales sólo debido al lugar arbitrario que ocupan en la distribución de las asignaciones naturales, y que los menos favorecidos no se encuentran privados de bienes sociales sólo por su situación. Pero esto no mitiga completamente “los efectos de los accidentes naturales y las circunstancias sociales” (1971, p. 100). Porque los mejor dotados siguen obteniendo los bienes naturales de sus aptitudes, de las cuales, inmerecidamente, carecen los discapacitados. El principio de diferencia puede asegurar que yo tenga el mismo paquete de bienes sociales que una persona físicamente disminuida. Pero esta persona soporta costes extras en medicinas y transporte. Soporta una inmerecida carga para desarrollar una vida satisfactoria, una carga causada por sus circunstancias y no por sus elecciones. El principio de diferencia, más que eliminar dicha carga, la tolera¹⁵.

Rawls parece no darse cuenta de todas las implicaciones de su propio argumento contra la visión predominante en materia de igualdad de oportunidades. La posición que criticaba es ésta: 1) Las desigualdades sociales son inmerecidas, y deberían rectificarse o compensarse, pero las desigualdades naturales pueden influir en una distribución de acuerdo con la igualdad de oportunidades. Rawls afirma que las desigualdades naturales y sociales son igualmente inmerecidas, por lo que 1) es “incierto”. En cambio, sostiene que: 2) las desigualdades sociales deberían ser compensadas, y las desigualdades naturales no

¹⁵ Esta objeción la presentan Barry y Sen, aunque sostienen equivocadamente que el problema surge del compromiso de Rawls con el uso de bienes primarios para definir la posición de los menos favorecidos (Barry, 1973, pp. 55-57; Sen, 1980, pp. 215-216). El problema reside en realidad en el uso incompleto de los bienes primarios en Rawls, es decir, su arbitraria exclusión de los bienes primarios naturales del indicador. Rawls examina, en efecto, la idea de compensar las desventajas naturales, pero sólo en términos de “principios de compensación”, conforme a los cuales se realiza la compensación para eliminar las consecuencias que tienen para las personas una merma natural de su capacidad, y así crear igualdad de oportunidades (Rawls, 1971, pp. 1000-1002). Rawls rechaza acertadamente esta visión tanto por imposible como por indeseable. Sin embargo, ¿por qué no ver la compensación como una forma de eliminar las desigualdades no merecidas en los bienes primarios en su totalidad? Debería compensarse a las personas por los costes no elegidos de sus desventajas naturales, no para que puedan competir en pie de igualdad con los demás, sino para que puedan, en igualdad de condiciones, llevar adelante una vida que los satisfaga. Para abundar en este tema, compárese Michelman (1975, pp. 330-339), Gutman (1980, pp. 126-127) y Daniels (1985, cap. 3) con Pogge (1989, pp. 183-188) y Mapel (1989, pp. 101-106).

Algunos teóricos sostienen que Rawls sí apoya la compensación por las desventajas naturales, pero no como una cuestión de justicia. Él, en cambio, ve nuestras obligaciones hacia los naturalmente desfavorecidos como “deberes públicos de bondad” (Martin, 1985, pp. 189-191) o “pretensiones de moralidad” (Pogge, 1989, pp. 186-191, 275). Estas obligaciones hacia los desfavorecidos no son cuestiones de mera caridad, porque debieran ser puestas en práctica obligatoriamente por el Estado, pero tampoco son derechos. De acuerdo con Pogge y Martin, la teoría de la justicia de Rawls se refiere “fundamentalmente a la justicia, mientras que la compensación para los naturalmente desfavorecidos se refiere a la “equidad global del universo” (Martin, 1985, p. 80; Pogge, 1989, p. 189). Por desgracia, ninguno de los autores explica esta oposición, ni de qué modo ésta es coherente con el acento que pone Rawls en “mitigar los efectos de los accidentes naturales y la fortuna social” (Rawls, 1971, p. 585). Martin, por ejemplo, parece decir que mitigar los efectos de las asignaciones naturales diferenciales es una cuestión de justicia esencial, mientras que mitigar los efectos de las desventajas naturales diferenciales es una cuestión de bondad (Martin, 1985, p. 178). En el enfoque rawlsiano, es difícil ver qué es lo que justifica esta distinción (Brian Barry mantiene que esta limitación es legítima sólo si Rawls abandona la idea de la justicia como igual consideración y adopta en su lugar la idea hobbesiana de la justicia como ven(aj)as mutuas, Barry, 1989, p. 243; c. n. 2).

deberían influir en la distribución. Pero si las desigualdades naturales y sociales son en verdad igualmente inmerecidas, entonces .2) también es incierto. Deberíamos mantener, en cambio, que 3) las desigualdades naturales y sociales deberían compensarse. De acuerdo con Rawls, quienes nacen en una clase o raza desfavorecida no sólo no deberían resultar privados de los beneficios sociales, sino que además podrían reclamar una compensación por tal desventaja. ¿Por qué tratar de manera diferente a las personas que nacen físicamente disminuidas? ¿Por qué éstas no deberían pretender, también, una compensación por sus desventajas (por ejemplo, medicamentos subsidiados, transporte, preparación laboral, etc.), aparte de la pretensión de no ser discriminados?

Entonces, existen tanto razones intuitivas como contractuales para reconocer los impedimentos físicos naturales como base para la compensación, y para incluir los bienes primarios naturales en el indicador que determina quién se encuentra en la posición de menos favorecido. Existen dificultades para tratar de compensar las desigualdades naturales, tal como mostraré más adelante, en el apartado 4.13. Puede resultar imposible hacer lo que nuestras intuiciones nos dicen que es equitativo. Pero Rawls ni siquiera reconoce que sea deseable tratar de compensar tales desigualdades.

2º. Subvencionar las elecciones de la gente

El segundo problema tiene que ver con la otra cara de la moneda de aquella intuición. La gente no merece soportar la carga de los costes que no elige, pero ¿cómo deberíamos responder a las personas que hacen elecciones costosas? Por lo común sentimos que los costes no elegidos tienen sobre nosotros una pretensión mayor que los costes elegidos voluntariamente. Nos parece diferente que alguien se gaste 100 dólares por semana en medicamentos caros para cuidarse una enfermedad no elegida, a que alguien se gaste 100 dólares por semana en un vino caro debido a que disfruta de su sabor. Rawls apela a esta intuición citando crítica la visión predominante por ser insensible a la naturaleza no elegida de las desigualdades naturales. Sin embargo, ¿de qué modo deberíamos ser sensibles a las elecciones de la gente?

Imaginemos que hemos tenido éxito en igualar las circunstancias Sociales y naturales de la gente. Para tomar el caso más simple, imaginemos a dos personas con iguales talentos que comparten un mismo entorno social. Uno quiere jugar al tenis todo el día, por lo que, en una granja cercana, sólo trabaja lo suficiente para ahorrar el dinero necesario a fin de comprar tierra para una cancha de tenis y sostener su estilo de vida preferido (esto es, comida, vestido, equipamiento). La otra persona quiere una cantidad similar de tierra para cultivar un huerto, con el objeto de producir y vender hortalizas para sí misma y para otros. Imaginemos con Rawls que comenzamos con una distribución igual de recursos, que es suficiente para que cada persona adquiera la tierra que desea, y se entreguen a su tenis y su huerto. El horticultor tendrá rápidamente más recursos que el tenista, si permitimos que el mercado opere libremente. Aunque comenzaron con iguales porciones de recursos, el tenista utilizará rápidamente su porción inicial, y su ocasional trabajo en la granja le alcanzará tan sólo para seguir jugando a tenis. En cualquier caso, el horticultor empleará su porción inicial de tal modo que generará un flujo más permanente y mayor de ingresos mediante mayores cantidades de trabajo. Rawls sólo permitiría esta desigualdad si beneficia al menos favorecido, es decir, si beneficia al tenista que ahora no tiene mayores ingresos. Si el tenista no se beneficia de esta desigualdad, entonces el gobierno debería transferirle parte de los ingresos del horticultor, con objeto de igualar las rentas.

Sin embargo, hay algo que no cuadra en sostener que dicho impuesto es necesario para asegurar la igualdad, entendida ésta como tratar a ambos de un modo igual. Recuérdese que el tenista tiene las mismas aptitudes que el que se dedica a la horticultura, proviene del mismo entorno social, y comenzó con una igual asignación de recursos. Como resultado, él podría haber elegido, si lo hubiera deseado, la más lucrativa actividad de la horticultura, del mismo modo que pudo elegir la menos lucrativa actividad del tenis. Los dos escogieron entre un abanico de opciones que les ofrecía diversas medidas y tipos de trabajo, ocio, e ingresos. Ambos eligieron la opción que preferían. Entonces, la razón por la que él no eligió la horticultura fue que prefirió jugar al tenis antes que ahorrar dinero gracias a los cultivos. Las personas tienen preferencias diferentes acerca de cuándo es valioso dejar de lado un ocio potencial con el objeto de ganar mayores ingresos, y él prefirió el ocio mientras que el otro prefirió los ingresos.

Dado que estas diferencias en el estilo de vida resultan libremente elegidas, ¿por qué se le trata a él de manera desigual al permitir que el otro tenga los ingresos y el estilo de vida que él no quiso? Rawls defiende el principio de diferencia diciendo que éste contrarresta las desigualdades de las contingencias naturales y sociales. Pero éstas no son aquí relevantes. Más que eliminar las desventajas, el principio de diferencia tan sólo hace que el horticultor subvencione el costoso deseo de ocio del tenista. El horticultor tiene que pagar por el coste de sus elecciones, es decir, renuncia al ocio con el objeto de obtener mayores

ingresos. Pero no tiene que pagar por el coste de sus elecciones, esto es, el tenista renuncia a sus ingresos con el objeto de obtener un mayor ocio. El tenista espera y Rawls exige que el horticultor pague por el coste de sus propias elecciones, y que además subvencione las elecciones del tenista. Esto no promueve la igualdad, sino que la socava.. Uno consigue su estilo de vida preferido (la ociosidad del tenis), y además algún ingreso de los impuestos que el otro abona, mientras que el horticultor consigue su estilo de vida preferido (horticultura lucrativa) menos ciertos ingresos que se le quitan por impuestos. El horticultor tiene que abandonar parte de lo que hace valiosa su vida con el objeto de que el tenista tenga más de aquello que él encuentra valioso. En este sentido, se les trata de forma desigual, sin razón legítima alguna.

Cuando las desigualdades en ingresos son el resultado de las elecciones, y no de las circunstancias, el principio de diferencia crea, más que elimina, la injusticia. Tratar a las personas con igual consideración requiere que la gente pague el coste de sus propias elecciones. Pagar por las elecciones es la otra cara de nuestra intuición acerca de no pagar por circunstancias desiguales. Es injusto que las personas resulten desfavorecidas por desigualdades en sus circunstancias, pero es igualmente injusto, para mí, pedir que alguien pague por los costes de mis elecciones. En un lenguaje más teórico, un esquema distributivo debería ser “insensible a nuestras cualidades” y “sensible a nuestras ambiciones” (Dworkin, 1981, p. 311). El destino de la gente debería depender de sus ambiciones (en el sentido amplio de fines y proyectos sobre su vida), pero no debería depender de sus cualidades naturales y sociales (las circunstancias en las que persiguen sus ambiciones).

El mismo Rawls remarca que somos responsables del coste de nuestras elecciones. De hecho éste es el porqué de que su explicación de la justicia mida, la porción de bienes primarios de las personas, y 110 su grado de bienestar. Aquellos que tienen deseos caros obtendrán un bienestar menor a partir de un paquete igual de bienes primarios que aquellos con gustos más modestos. Pero, apunta Rawls, no se sigue que aquellos con gustos modestos deban subvencionar a aquellos con gustos caros, porque “tenemos la capacidad de asumir responsabilidades por nuestros fines”. Por lo tanto “aquellos con gustos menos caros han ajustado posiblemente sus gustos y rechazos, a lo largo de sus vidas, a los ingresos y riqueza que razonablemente podían esperar; y se considera injusto que ahora deban tener menos con el objeto de liberar a otros de las consecuencias” de sus gustos caros (Rawls, 1982 15, pp. 168-169; cf. 1975, p. 553; 1980, p. 545; 1974, p. 643; 1979, p. 63; 1985, pp. 243-244). Rawls, por tanto, no desea que el horticultor si subvencione al jugador de tenis. En realidad, a menudo afirma que su concepción de la justicia se preocupa por regular las desigualdades que afectan a las oportunidades en la vida de la gente, y no las desigualdades derivadas de sus elecciones de vida, que son responsabilidad de los propios individuos (1971, pp. 7, 96; 1978, p. 56; 1979, pp. 14-15; 1982 b, p. 170). Por desgracia, el principio de diferencia no hace ninguna distinción entre desigualdades elegidas y no elegidas. Por lo tanto un resultado posible del principio de diferencia es el de hacer que algunas personas paguen por las elecciones de otras, como sería el caso de aquellos que; como el tenista, tienen la renta más pequeña, por su propia elección. Rawls quiere que el principio de diferencia reduzca los efectos injustos de las desventajas naturales y sociales, pero también reduce los efectos legítimos de las elecciones y esfuerzos personales.

Aunque Rawls tiene en cuenta esta distinción entre elecciones y circunstancias, su principio de diferencia la infringe de dos maneras importantes. Se supone que reduce el efecto del lugar que uno ocupa en la distribución de las asignaciones naturales. Pero, dado que Rawls excluye los bienes primarios naturales del indicador que determina quién tiene menos ventajas, de hecho no existe compensación para aquellos que sufren de desventajas naturales no merecidas. En cambio, da por sentado que las personas han de ser responsables del coste de sus elecciones. Pero el principio de diferencia requiere que algunas personas subvencionen el coste de las elecciones de otras. ¿Podemos hacer algo más para ser “sensibles a la ambición” e “insensibles a las cualidades”? Éste es el objetivo de la teoría de Dworkin.

4. Dworkin y la igualdad de recursos

Dworkin acepta que el objetivo de ser “sensible a la ambición” e “insensible a las cualidades” motiva el principio de diferencia de Rawls. Pero piensa que un esquema distributivo diferente, conforme a aquel ideal, puede prestar un mejor servicio. Su teoría es complicada, implica el uso de una subasta, esquemas de seguro, mercados libres, e impuestos, y resulta imposible exponerla de modo completo. Todo y así, presentaré algunas de sus ideas intuitivas centrales.

a) Pagar por las propias elecciones: la subasta sensible a la ambición

Comenzaré con la explicación de Dworkin acerca de un esquema distributivo sensible a la ambición. Para simplificar, daré por sentado otra vez que cada individuo tiene idénticas aptitudes naturales (más adelante examino la respuesta de Dworkin al problema de las cualidades naturales desiguales). Dworkin nos pide que imaginemos que todos los recursos de la sociedad están a remate en una subasta, en la cual todos participan. Cada uno comienza con un poder de compra idéntico –en su ejemplo, 100 valvas de almejas– y la gente usa sus valvas para hacer ofertas por aquellos recursos que mejor se ajusten a sus planes de vida.

Si la subasta sale bien, todos serán felices con el resultado, en el sentido de que nadie prefiere el lote de bienes de los demás antes que el propio. Si realmente prefiriesen un lote de bienes diferente, podrían haber hecho una oferta por él, en lugar de hacerla por los otros bienes. Esto generaliza el caso del jugador de tenis y el horticultor que, comenzando con una cantidad igual de dinero, adquirirían la tierra que necesitaban para sus actividades preferidas. Si la subasta funciona, cada persona preferirá su propio lote de bienes al de cualquier otro. Dworkin llama a esto el “test de la envidia”, que si se satisface, entonces las personas,; son tratadas con igual consideración, porque las diferencias entre ellos reflejan simplemente sus diferentes ambiciones, sus diferentes creencias acerca de lo que le da valor a sus vidas. Una subasta exitosa supera el test de la envidia, y hace que cada persona pague por el coste de sus propias elecciones (Dworkin, 1981, p. 285).

Esta idea del test de la envidia ofrece la visión liberal igualitaria de la justicia más defendible. Si pudiese resultar perfectamente aplicable, los tres principales objetivos de la teoría de Rawls quedarían satisfechos; esto es, respetar la igualdad moral de las personas, reducir los efectos de las desventajas moralmente arbitrarias, y aceptar la responsabilidad por nuestras elecciones. Tal esquema distributivo sería justo, aun cuando permitiese alguna desigualdad de ingresos. El horticultor y el tenista tienen ingresos desiguales, pero no existe desigualdad en su consideración y respeto, dado que cada uno de ellos es capaz de desarrollar la vida que elige, cada uno puede, en la misma medida, hacer ofertas por aquel conjunto de bienes sociales que mejor satisfaga sus creencias acerca de qué es lo que da valor a su vida. Para expresarlo de otro modo, nadie puede reclamar por ser tratado con menos consideración que otros en la distribución de recursos, porque si alguien prefiriese el lote de bienes sociales de otro, podría haber hecho ofertas por ellos. Es difícil ver cómo podría yo tener una queja legítima contra cualquier otro, o cualquier otro contra mí¹⁶.

b) Compensar las desventajas naturales: el esquema del seguro

Por desgracia, la subasta sólo satisfará el test de la envidia si damos por sentado que nadie se encuentra desfavorecido en términos de asignaciones naturales. En el mundo real, la subasta no podrá satisfacer el test de la envidia, porque algunas de las diferencias entre personas no resultarán elegidas. Alguien con una minusvalía o salud precaria congénitas puede ser capaz de ofrecer lo mismo que otros respecto de algunos bienes sociales, pero tiene necesidades especiales, y por ello sus 100 valvas de almejas le dejarán menos favorecido que a otros. Preferiría estar en las circunstancias de aquéllos, sin la minusvalía.

¹⁶ No es imposible imaginar a personas que presentarán objeciones aun cuando el test de la envidia resulte satisfecho. Dado que el test de la envidia no dice nada acerca del bienestar de la gente, es posible que, entre dos personas con iguales aptitudes, una acabe siendo desgraciada mientras que la otra triunfe. Todo lo que nos dice el test de la envidia es que la persona desgraciada lo sería todavía más si tuviera el conjunto de recursos que la persona triunfadora posee. Imaginemos a alguien que es congénitamente taciturno y malhumorado, independientemente del tipo de recursos que tiene y el éxito que logra con sus proyectos. En este caso, la satisfacción del test de la envidia no nos lleva a iguales beneficios para cada persona. Como la persona desgraciada no puede controlar su mal temperamento congénito, podríamos pensar que por lo tanto tiene algún derecho extra sobre los recursos. (Por otra parte, dado que la desgracia de la persona no se debe *ex hypothesi* al lote de recursos que tiene, no queda claro de qué modo cualquier distribución podrá modificar su desgracia.)

Este ejemplo sugiere que la simple tipología con la que Dworkin trabaja resulta Insuficiente. Él tiende a verlo todo, o bien como ambiciones (que considera determinados por nuestras elecciones derivadas de nuestra personalidad) o bien como recursos (que considera una cuestión de circunstancias no elegidas). Sin embargo, existen cualidades personales o propensiones psicológicas (como el mal temperamento) que no encajan fácilmente del ninguna categoría, pero que aun así afectan al grado de beneficios que las personas obtienen de los recursos sociales. Para una crítica de las categorías de Dworkin, véase Cohen (1989, pp. 916-934); Arneson (1989); Alexander y Schwarzschild (1987, p. 99); Roemer (1985 a). Aunque no puedo discutir estos casos en profundidad, creo que éstos (y otros casos difíciles como el de las ansias incontrolables) oscurecen, más que socavan, los objetivos y métodos de la teoría de Dworkin. (Como Dworkin observa, las ansias o el mal humor congénito pueden ser considerados un tipo de desventajas naturales contra las que podríamos asegurarnos, junto con otras incapacidades mentales y físicas, Dworkin, 1991, pp. 301-304.)

¿Qué deberíamos hacer con las desventajas naturales? Dworkin tiene una respuesta compleja al respecto, pero podemos preparar el camino hacia ella mediante una respuesta más simple. La persona desfavorecida soporta cargas extras para desarrollar una buena vida, cargas que gastan parte de sus 100 valvas de almejas. ¿Por qué no pagar por todos estos costes extras antes de la subasta, al margen de la provisión general de los recursos sociales, y luego dividir de modo igual los recursos sociales remanentes mediante la subasta? Antes de la subasta, damos a los desfavorecidos bienes sociales suficientes para compensar sus desigualdades no elegidas en las asignaciones naturales. Una vez hecho esto, damos a cada persona una porción igual de los recursos remanentes para que los use en la subasta de acuerdo con sus elecciones. El resultado de la subasta superaría ahora el test de la envidia. La compensación anterior a la subasta aseguraría que cada persona sea igualmente capaz de elegir un plan de vida valioso; la división igual de los recursos dentro de la subasta asegura que tales elecciones reciban un trato equitativo. Por lo tanto la distribución será tanto insensible a las dotaciones como a las ambiciones.

Esta sencilla respuesta no funciona. El dinero extra puede compensar algunas desventajas naturales, algunas personas inválidas pueden tener la misma movilidad que la gente sin taras físicas si les proveemos de la mejor tecnología disponible (que puede resultar costosa). Pero el objetivo es imposible de satisfacer en otros casos, porque ninguna cantidad de bienes sociales compensará, totalmente algunas desventajas naturales. Imagine a algún inválido múltiple y/o víctima de una enfermedad incurable. La provisión de dinero extra puede comprar equipamiento médico, o la asistencia de personal capacitado, cosas que aseguren que no haya en su vida padecimientos innecesarios. Y más dinero siempre puede ayudar un poco más por lo que hace al equipamiento o la prolongación de la vida. Sin embargo nada de esto puede ponerlo en una situación en la que sus circunstancias estén realmente igualadas. Ninguna cantidad de dinero puede capacitar a la persona seriamente desfavorecida para que lleve una vida tan ventajosa como la de otras.

Una plena igualdad en las circunstancias no parece realizable. Podríamos tratar de igualar las circunstancias tanto como sea posible. Pero ello también resulta inaceptable. Dado que cada porción adicional de dinero podría ayudar a las personas desfavorecidas, pero nunca es suficiente para igualar de modo pleno las circunstancias, podría exigirnos que diésemos todos nuestros recursos a las personas con tales taras, sin dejar nada para los demás (Dworkin, 1981, pp. 242, 300; cf. Fried, 1978, pp. 120-128). Si los recursos se tuvieran que usar para igualar primero las circunstancias (antes de que comience la subasta), no nos quedaría nada para que actuásemos de acuerdo con nuestras elecciones (pujando por los distintos bienes en la subasta). Pero uno de nuestros objetivos al igualar las circunstancias era precisamente permitir que cada persona actuase de acuerdo con sus planes de vida. Nuestras circunstancias afectan a nuestra capacidad para perseguir nuestras ambiciones. Ésta es la razón por la que son moralmente importantes, porque las desigualdades en ellas importan. Nuestra preocupación por las circunstancias de las personas es una preocupación por promover su capacidad para que persigan sus fines. Si tratando de igualar en los medios impedimos que alguien alcance sus fines, entonces hemos fallado por completo.

Si no podemos alcanzar una plena igualdad en las circunstancias y no siempre deberíamos tratar de alcanzarla, entonces ¿qué deberíamos hacer? Dadas estas dificultades, la negativa de Rawls a compensar las desventajas naturales tiene sentido. Al incluir las desventajas naturales en el indicador que determina a los menos favorecidos parece crearse un problema insoluble. No queremos ignorar tales desventajas, pero tampoco podemos igualarlas, ¿qué podría haber en el punto medio, sino actos de compasión o piedad *ad hoc*?

La propuesta de Dworkin es similar a la idea de Rawls de una situación original. Tenemos que imaginar que la gente se halla tras el velo de la ignorancia. No saben su lugar en la distribución de las aptitudes naturales, y tienen que suponer que son igualmente susceptibles de padecer algunas de las desventajas naturales que puedan sobrevenir. Damos a cada persona una porción igual de recursos –las 100 valvas de almejas– y les preguntamos cuánto de sus porciones están dispuestos a gastar en un seguro contra la posibilidad de resultar inválidos, o desfavorecidos de otra manera en la distribución de las dotaciones naturales. La gente puede estar dispuesta a gastar, por ejemplo, un 30 % de su lote de recursos en tal seguro, que les permitiría comprar un cierto nivel de cobertura frente a las diferentes desventajas que pueden sufrir. Si podemos darle sentido a este hipotético seguro de mercado, y encontrar una respuesta concreta a la pregunta acerca de qué seguro compraría la gente, entonces podríamos utilizar el sistema impositivo para duplicar los resultados. Los ingresos por impuestos serían una vía para recaudar las primas que la gente hipotéticamente estaría de acuerdo en pagar, y los distintos esquemas de bienestar, cuidado médico, y programas contra el paro serían vías para hacer efectiva la cobertura de aquellos que estuviesen sufriendo desventajas naturales cubiertas por el seguro.

Esto nos brinda una vía intermedia entre ignorar las asignaciones naturales y tratar en vano de igualar las circunstancias. No nos llevaría a pasar por alto el problema, porque todos comprarían determinado

seguro. Es irracional no proporcionar alguna protección contra las calamidades que les puedan acontecer. Pero nadie gustaría todas sus valvas de almejas en seguros, ya que no les quedaría nada para la prosecución de sus propios fines. La cantidad de los recursos sociales que dedicamos a compensar las desventajas naturales se limita a la cobertura que la gente compraría a través de primas que se restarían de su lote inicial (Dworkin, 1981, pp. 296-299).

Conforme a este sistema, todavía algunas personas se encuentran desfavorecidas inmerecidamente, por lo que aún no hemos encontrado la distribución, sensible a las ambiciones e insensible a las dotaciones, que estábamos buscando. Pero, hagamos lo que hagamos, no podemos alcanzar este objetivo, por lo que necesitamos una teoría de lo “segundo-mejor”. Dworkin afirma que su sistema del seguro es una teoría equitativa de lo segundo-mejor, porque es el resultado de un procedimiento de decisión equitativo. Se genera por un procedimiento que trata a cada uno como un igual, y excluye causas obvias de injusticias, de tal modo que nadie acaba en una posición privilegiada en la compra del seguro. Todos pueden reconocer y aceptar la equidad de dejar que las compensaciones vengan determinadas por lo que ellos habrían elegido en tal hipotética posición de igualdad.

Podría parecer que la falta de voluntad de Dworkin por tratar de hacer todo lo que podamos para reducir los efectos de las desventajas naturales muestra una insuficiente consideración por el bienestar de los desfavorecidos. Después de todo, no eligieron ser desfavorecidos. Sin embargo, si tratamos de proporcionar la más alta cobertura posible a aquellos que acaban siendo desfavorecidos, el resultado sería el de la “esclavitud de los más cualificados”. Considérese la situación de aquellos que deben pagar el seguro sin recibir ninguna compensación:

Alguien que “pierde” en este sentido debe trabajar lo bastante duro como para cubrir sus primas antes de estar listo para establecer los compromisos entre trabajo y consumo que hubiera realizado libremente en caso de no haberse asegurado. Si el nivel de cobertura es alto, los asegurados se verán esclavizados, no sólo porque la prima es alta, sino porque es extremadamente improbable que sus aptitudes sobrepasen en mucho el nivel que han escogido, lo que significa que deben trabajar largo y tendido, y que no podrán escoger demasiado el tipo de trabajo que deberán realizar (Dworkin, 1981, p. 322).

Aquellos que resultaron afortunados en la lotería natural se verán forzados a ser tan productivos como sea posible para poder pagar las primas tan altas que hipotéticamente habrían comprado contra las desventajas naturales. El esquema del seguro dejaría de ser una limitación que los más cualificados esperarían razonablemente admitir en la decisión acerca de cómo desarrollar sus vidas, y se convertiría, más bien, en el factor determinante de sus vidas. Sus cualidades resultarían un lastre que limitaría sus opciones, más que un recurso que las ampliase. El sistema del seguro tendría como efecto que aquellos con más cualidades acabarían teniendo menos libertad para elegir su combinación preferida de ocio-consumo que aquellos con menos. Por lo tanto, una igual consideración tanto para los aventajados como para los desfavorecidos exige algo diferente a una redistribución máxima para los desfavorecidos, aun cuando así los desfavorecidos acaben por envidiar a los mejor dotados¹⁷.

Jan Narveson apunta que este fracaso para asegurar la satisfacción del test de la envidia en el mundo real socava la teoría de Dworkin. Supóngase que Smith nace con desventajas naturales respecto de Jones, de modo tal que Jones está capacitado para obtener mayores ingresos que Smith. Incluso si gravamos a Jones con la suscripción de las obligaciones del seguro, que surgen de la hipotética subasta, Jones tendrá una mayor renta que Smith, una desigualdad no merecida. Como dice Narveson: “El *hecho* es que en el mundo real Smith se encuentra, respecto de cualquier medida que afecte a él o a Jones, un buen trecho por detrás que Jones. ¿Podemos sostener honestamente que el conjunto de condicionamientos añadidos al conjunto de recursos que de hecho tiene le “compensa” suficientemente en términos de una sustancial teoría de la igualdad?” (Narveson, 1983, p. 18). En el mundo, el test de la envidia fracasa y, como dice Narveson, parece curioso decir que lo hemos compensado, mediante la satisfacción de un test de la envidia en alguna situación hipotética.

¹⁷ Puede existir un punto medio mejor entre ignorar e igualar las circunstancias que el esquema de seguros de Dworkin. El sistema de la “igualdad de capacidades” de Amartya Sen es una posibilidad, que el mismo Rawls parece adoptar en relación con los disminuidos físicos (Rawls, 1982 b, p. 168; cf, Sen, 1980, pp. 219-219). Sen aspira a un cierto tipo de equiparación para aquellos con desventajas naturales, pero la limita a una equiparación en las “capacidades básicas” más que a una igualación completa de las circunstancias que Dworkin rechaza como imposible. La medida en que esto es posible, o diferente de lo que resulta del sistema de seguros de Dworkin, es difícil de decir (Cohen, 1989, p. 942; cf. Sen, 1985, pp. 143-144; 1990, p. 115, n. 12).

Pero esta objeción es una petición de principio. Si no podemos establecer la igualdad plena en las circunstancias del mundo real, entonces ¿qué otra cosa podemos hacer para mantener nuestras convicciones acerca de la arbitrariedad del lugar que uno ocupa en la distribución de las circunstancias naturales y sociales? Dworkin no dice que !u sistema compense plenamente las desigualdades no merecidas, sino sólo que constituye lo mejor que podemos hacer para mantener nuestras convicciones acerca de la justicia. Para criticarlo, necesitamos mostrar qué podemos hacer para mantener del mejor modo esas creencias, o por qué no deberíamos tratar de mantenerlas. Narveson no hace ninguna de las dos cosas.

c) Los equivalentes en el mundo real: impuestos y redistribución

Suponiendo que el modelo del seguro sea válido, aunque sea un segundo mejor, como respuesta al problema de igualar las circunstancias, ¿cómo podríamos aplicarlo en el mundo real? No puede ser mediante la obligación de unos contratos de seguro reales porque el mercado de seguros era puramente hipotético. Entonces ¿qué se corresponde en el mundo real con la compra de primas y la asignación de una cobertura? Anteriormente sostuve que podemos usar el sistema impositivo para recaudar las primas de los naturalmente aventajados, y usar los esquemas de bienestar como una vía para hacer efectivas las coberturas de los desfavorecidos. Pero el sistema impositivo sólo se acerca a los resultados del esquema de seguros, por dos razones (Dworkin, 1981, pp. 312-314).

Primero, en el mundo real no existe una forma de medir cuáles son las ventajas y desventajas reales de la gente. Una razón para ello es que una de las cosas que la gente elige hacer con su vida es desarrollar sus talentos. Personas que comenzaron con iguales talentos naturales pudieron terminar teniendo grados de habilidad diferentes. Este tipo de diferencias no merecen compensación, dado que reflejan diferentes elecciones. Del mismo modo, personas que comenzaron con mayores habilidades también pudieron desarrollarlas aún más, por lo que, luego las diferencias de talento reflejarán parcialmente diferencias en los talentos naturales y diferencias en las elecciones. En tales casos, algunas, pero no todas las diferencias de talentos, merecen compensación. Esto resultará extremadamente difícil de medir.

Además, resulta imposible determinar antes de la subasta qué es lo que debe contar como una ventaja natural. Esto depende del tipo de habilidades que valoren las personas, lo que depende a su vez de los objetivos que tengan para sus vidas. Ciertas habilidades (por ejemplo, la fuerza física) son menos importantes ahora que antes, mientras que otras (el pensamiento matemático abstracto, por citar un caso). son mucho más valiosas. No existe una vía para conocer, con anterioridad a las elecciones de la gente, qué capacidades naturales implican ventajas y cuáles desventajas. Este criterio cambia constantemente (si no radicalmente) y sería imposible controlar estos cambios.

¿De qué manera podemos entonces establecer equitativamente el esquema de seguros, dadas las imposibilidades para identificar las recompensas que se incrementan debido a las cualidades y no a las ambiciones? Tal vez la respuesta de Dworkin sea algo decepcionante: gravamos a los ricos, aun cuando algunos llegaron allí sólo mediante sus esfuerzos y sin ventajas naturales, y apoyamos a los pobres, aun cuando algunos, como el jugador de tenis, se encuentran allí por elección y sin ninguna desventaja natural. Por lo tanto algunas personas tendrán menor cobertura de la que hipotéticamente comprarían, sólo porque ahora, a fuerza de trabajar duro, han alcanzado la categoría superior de ingresos. Y algunos obtendrán mayor cobertura de la que merecen, sólo porque tienen estilos de vida más caros.

Un segundo problema con la aplicación de este modelo es que las desventajas naturales no son la única causa de las circunstancias desiguales (incluso en sociedades con igualdad de oportunidades para diferentes razas, clases, o sexos). En el mundo real carecemos de información completa, de suerte que el test de la envidia puede no cumplirse cuando ocurren hechos inesperados. Una plaga puede arruinar durante años los cultivos de nuestro horticultor, lo que le dejaría con escasos ingresos. Sin embargo, a diferencia del tenista, no eligió llevar un estilo de vida improductivo. Lo que ocurrió fue una contingencia natural totalmente imprevista, y sería un error hacerle pagar por todos los costes del estilo de vida elegido. Si hubiera sabido que esto iba a resultar tan costoso, habría elegido un plan de vida distinto (a diferencia del tenista, que era consciente de los costes de su estilo de vida). Este tipo de costes inesperados requieren un trato equitativo. Pero si procuramos compensarlos mediante un seguro similar al que se aplica a las cualidades naturales, el resultado tendrá todos los defectos de ese otro seguro.

Ahora tenemos dos causas de desviación respecto del ideal de una distribución sensible a las ambiciones e insensible a las dotaciones. Queremos que el destino de las personas esté determinado por las elecciones que éstas hacen desde un punto de partida justo y equitativo. Pero la idea de un punto de partida justo no sólo incluye una impracticable compensación para las dotaciones desiguales, sino también un impracticable conocimiento de hechos futuros. Se necesita lo primero para igualar las circunstancias, y lo

segundo para conocer los costes de nuestras elecciones, y por lo tanto hacemos responsables por ellas. El *sistema del seguro es una respuesta de lo segundo mejor a estos problemas, y el sistema de los impuestos es una respuesta de lo segundo mejor al problema de la aplicación del sistema del seguro. Dada esta distancia entre el ideal y la práctica, es inevitable que algunas personas resulten inmerecidamente perjudicadas por sus desafortunadas circunstancias, mientras que otras resulten inmerecidamente subvencionadas en los costes de sus elecciones.

¿No podemos hacer nada mejor para alcanzar una, distribución sensible a la ambición e insensible a las dotaciones? Dworkin reconoce que podríamos alcanzar uno u otro de estos objetivos de modo más completo. De todas formas, los dos objetivos llevan a direcciones opuestas: cuanto más tratamos de distribuir de un modo sensible a las ambiciones, más probabilidad tenemos de que algunas personas desfavorecidas en sus circunstancias acaben siendo inmerecidamente perjudicadas, y viceversa. Éstas son dos desviaciones, igualmente importantes, respecto al ideal, por lo que una respuesta que se centre en una, con la exclusión de la otra, resulta inaceptable. Debemos emplear ambos criterios, incluso si el efecto es el de que ninguno de ellos acabe siendo enteramente satisfecho (Dworkin, 1981, pp. 327-328, 333-334).

Ésta es una conclusión más bien decepcionante. Dworkin argumenta de modo convincente que una distribución justa debe identificar “qué aspectos de la posición económica de alguien derivan de sus elecciones y cuáles de ventajas y desventajas que no son una cuestión de elección” (Dworkin, 1985, p. 208). Pero parece que en la práctica su ideal es “indistinguible en sus implicaciones estratégicas” de otras teorías, como el principio de diferencia de Rawls, que no establecen esta distinción (Carens, 1985, p. 67; cf. Dworkin, 1981, pp. 338-344). Los cálculos hipotéticos que requiere la teoría de Dworkin son complejos, y su ejecución institucional tan difícil, que sus ventajas teóricas no pueden trasladarse a la práctica (Mapel, 1989, pp. 39-56; Carens, 1985, pp. 65-67; Varian, 1985, pp. 115-119; Roemer, 1985 a).

En cualquier caso, la teoría de Dworkin es de gran valor. Su idea del test de la envidia describe y conforma una imagen clara de lo que sería para un esquema distributivo satisfacer los objetivos básicos de la teoría de Rawls: un esquema distributivo respetuoso de la igualdad moral de las personas y que compensara las circunstancias desiguales a la vez que mantuviera a los individuos responsables por sus elecciones. Puede existir un sistema más apropiado para llevar a la práctica estas ideas que la combinación de una subasta, esquemas de seguros, e impuestos que Dworkin utiliza; pero si aceptamos estas premisas fundamentales, Dworkin nos ha ayudado a clarificar sus consecuencias para la justicia distributiva.

Vale la pena que nos detengamos un momento para revisar los argumentos hasta ahora presentados. Comencé examinando el utilitarismo, que es atractivo por su insistencia en interpretar la moralidad en términos de preocupación por el bienestar de los seres humanos. Pero tal preocupación, que vimos que era una preocupación igualitaria, no necesita exigir el incremento del bienestar. La idea utilitarista de dar igual peso a las preferencias de cada persona tiene alguna plausibilidad inicial como una vía para mostrar una preocupación igual por el bienestar de las personas. Pero habitualmente, si lo analizamos, el utilitarismo no satisface nuestro sentido acerca de lo que es tratar a las personas como iguales, sobre todo por su carencia de una teoría del reparto equitativo. Ésta fue la motivación de Rawls para desarrollar una concepción de la justicia que brindara una alternativa sistemática al utilitarismo. Cuando examinamos las ideas predominantes acerca del reparto equitativo, encontramos la creencia según la cual es injusto que la gente resulte perjudicada por cuestiones de pura suerte, por circunstancias que son moralmente arbitrarias y están más allá de su control. Ésta es la razón por la que exigimos igualdad de oportunidades para personas con diferentes características de raza y clase. Sin embargo la misma intuición debería decirnos que reconozcamos la naturaleza arbitraria del lugar que ocupa la gente en la distribución de las asignaciones naturales. Ésta es la motivación del principio de diferencia de Rawls, conforme al cual los más afortunados sólo reciben recursos extras si esto beneficia a los más desafortunados.

Pero el principio de diferencia implica al mismo tiempo una reacción exagerada y una reacción insuficiente frente al problema de las desigualdades no merecidas. Es insuficiente al no proporcionar ninguna compensación de las desventajas naturales; y representa una reacción exagerada al excluir las desigualdades que reflejan elecciones, más que circunstancias, diferentes. Queremos una teoría que sea más sensible a la ambición y menos sensible a las cualidades personales que el principio de diferencia de Rawls. La teoría de Dworkin aspira a satisfacer ambos objetivos inseparables. Pero vimos que es imposible alcanzar ambos objetivos en su forma más pura. Cualquier teoría del reparto equitativo tendrá que ser una teoría de lo segundo mejor. El sistema de subastas y seguros de Dworkin es una propuesta para resolver equitativamente la tensión entre estos dos objetivos centrales de la concepción liberal de la igualdad.

En consecuencia, la teoría de Dworkin fue una respuesta a los problemas propios de la concepción de la igualdad en Rawls, del mismo modo que la teoría de Rawls fue una respuesta a los problemas propios de la concepción utilitarista de la igualdad. Cada una de ellas puede considerarse un intento de perfeccionar,

más que de rechazar, las intuiciones básicas que motivaban la teoría previa. El igualitarismo de Rawls supone una reacción contra el utilitarismo, pero también resulta en parte un desarrollo de las intuiciones fundamentales del utilitarismo, y lo mismo es cierto respecto de la relación entre Dworkin y Rawls. Cada teoría defiende sus propios principios apelando a las mismas intuiciones que llevaron a algunos a adoptar la teoría previa.

5. La política de la igualdad liberal

Una forma común de describir el panorama político es decir que los liberales buscan un compromiso entre los libertaristas por la derecha, que creen en la libertad, y los marxistas por la izquierda, que creen en la igualdad. Se supone que esto explica por qué los liberales apoyan el Estado del bienestar, que combina las libertades y desigualdades capitalistas con diferentes políticas igualitarias del bienestar (verbigracia, Sterba, 1988, p. 31). Pero la descripción es insuficiente, por lo menos respecto a los liberales que he analizado. Si aceptan algún tipo de libertades económicas susceptibles de generar desigualdades, ello no es porque crean en la libertad como opuesta a la igualdad. Más bien, creen que tales libertades económicas resultan necesarias para poner en práctica su propia idea general sobre la igualdad. El mismo principio que les dice a los liberales que permitan la libertad de mercado –esto es, que hace a la gente responsable de sus elecciones– les impele también a limitar el mercado donde éste perjudique a las personas por razones que no tengan que ver con sus elecciones. La misma concepción de la igualdad subyace tanto a la libertad de mercado como a sus limitaciones. De ahí que los liberales favorezcan una economía mixta y un Estado del bienestar, no como una forma de compromiso entre ideales en conflicto, “sino para alcanzar la mejor realización práctica de las demandas de la igualdad” (Dworkin, 1978, p. 133; 1981, pp. 313, 338).

Sin embargo ¿es cierto que el cumplimiento de esta teoría realmente nos llevaría al conocido Estado del bienestar? Es difícil decir exactamente qué tipo de medidas políticas se requieren según esta teoría. Se sugiere una familiar combinación de libertades de mercado con impuestos estatales. Pero también se exige que cada persona comience su vida con una porción igual de recursos, lo que resulta un sorprendente ataque a las divisiones de clase, raza y género firmemente establecidas en nuestra sociedad. Podría reclamarse a las medidas políticas de los gobiernos relativamente radicales que eliminasen tales jerarquías firmemente establecidas, por ejemplo, mediante la nacionalización de la riqueza, programas, hacer que los trabajadores sean propietarios de las empresas, salarios para las amas de casa, la asistencia sanitaria pública, la educación universitaria gratuita, etc. Tendríamos que considerar estas medidas políticas una por una para ver si nos acercan más a los resultados de la hipotética subasta, y éstos dependerán, por lo general, de las circunstancias particulares. Tal vez la igualdad liberal defendería algo así como nuestros actuales sistemas de impuestos progresivos, pero sólo tras una redistribución radical, efectuada de una sola vez, de la riqueza y la propiedad (Krouse y McPherson, 1988, p. 103). La teoría de Dworkin no responde a estas preguntas, sino que tan sólo ofrece el marco de discusión.

Aunque es difícil decir exactamente qué es lo que la teoría de Dworkin significará en la práctica, parece cierto que el compromiso liberal con las instituciones no ha podido mantenerse en sus obligaciones teóricas contraídas. William Connolly apunta que las premisas teóricas del liberalismo pueden combinarse con sus instituciones tradicionales “en la medida en que sea posible creer que el Estado del bienestar pueda ser el vehículo de la libertad y la justicia dentro de una economía (de crecimiento privada incorporada)” (Connolly, 1984, p. 233). De todos modos, sostiene que las exigencias de la economía privada entran en conflicto con los principios de justicia que subyacen al Estado del bienestar. El Estado del bienestar necesita una economía de crecimiento que apoye sus programas redistributivos, pero la estructura de la economía es tal, que el crecimiento sólo puede asegurarse mediante medidas políticas inconsecuentes con los principios de justicia que subyacen a tales programas de bienestar (Connolly, 1984, pp. 227-231).

De acuerdo con Connolly, esto ha llevado a una “bifurcación en el liberalismo”. Una corriente está sujeta a las instituciones tradicionales (de la práctica liberal, y exhorta a la gente a reducir sus expectativas por lo que hace a la justicia y la libertad. La otra corriente (en la que incluye a Dworkin) reforma tales principios, pero “el compromiso con los principios liberales se halla cada vez más amenazado por la ruptura con las cuestiones prácticas... este liberalismo de principios no se encuentra cómodo ni con la civilización de la productividad ni está preparado para desafiar su hegemonía” (Connolly, 1984, p. 234). Pienso que esto describe adecuadamente la condición del liberalismo contemporáneo. Los ideales de la igualdad liberal son admirables, pero requieren reformas más amplias de las que Rawls y Dworkin han indicado explícitamente. Nadie ha desafiado la “civilización de la productividad” cuyo mantenimiento ha implicado la perpetuación y habitualmente el incremento de las firmemente establecidas desigualdades de raza, clase, y género.

Dworkin habitualmente expone sus ideas como si los resultados más obvios o probables de la puesta en práctica de su concepción de la Justicia fuesen el incremento del nivel de las transferencias de ingreso entre los que desempeñan los papeles sociales existentes (por ejemplo, Dworkin, 1981, p. 321; 1985, p. 208). Sin embargo, su teoría presupone una reforma más radical, esto es, un cambio en el modo de definir los papeles existentes. Como él mismo reconoce, entre los componentes importantes de los recursos al alcance de una persona se encuentran la oportunidad de desarrollar las capacidades, la realización personal, y el ejercicio de la responsabilidad. Éstas son cuestiones que no tienen que ver con las recompensas materiales de un determinado trabajo, sino con las relaciones sociales que define tal trabajo. Las personas no elegirían incorporarse a relaciones sociales que les nieguen tales oportunidades, o les sometan a relaciones de dominación o degradación. Desde una posición de igualdad, las mujeres no habrían estado de acuerdo con un reparto de papeles sociales que define los trabajos “masculinos” como superiores y dominantes frente a los trabajos “femeninos”. Y los trabajadores no habrían estado de acuerdo con la exagerada distinción entre el trabajo “intelectual” y el “manual”. Sabemos que la gente en una posición de igualdad inicial no habría elegido tales papeles, porque han sido creados sin el consenso de las mujeres y los trabajadores, y de hecho, a menudo éstos exigen su supresión legal y política. Por citar un caso, la división de la autoridad entre médicos y enfermeras fue combatida por las mujeres practicantes de la asistencia sanitaria (Ehrenreich y English, 1973, pp. 19-39), y el sistema de “administración científica” fue combatido por los trabajadores (Braverman, 1974). Ambos cambios habrían tenido una forma sustancialmente diferente si las mujeres y los trabajadores hubiesen tenido el mismo poder que los hombres y los capitalistas.

Dworkin afirma que la creciente transferencia de ingresos está justificada, ya (¿) podemos suponer que los pobres estarían dispuestos a realizar el trabajo en puestos con mejores salarios, si se incorporasen al mercado en pie de igualdad (Dworkin, 1985, p. 207). Sin embargo también podemos imaginar que si los pobres accediesen al mercado en pie de igualdad, no aceptarían relaciones de desigualdad ni de dominación. Tenemos tantas evidencias a favor de lo último como de lo primero. Por lo tanto, los liberales no sólo deberían redistribuir las rentas desde los médicos a las enfermeras, o desde los capitalistas a los trabajadores, sino que también deberían asegurar que los médicos y los capitalistas no tuviesen el poder para establecer relaciones de dominación. La justicia requiere que la situación de la gente iguale los resultados de las pruebas hipotéticas empleadas por Rawls y Dworkin, no sólo por lo que se refiere a los ingresos, sino también por lo que se refiere al poder social. Concentrarse sólo en la redistribución de la renta implica cometer “el gran error de los reformistas y los filántropos... considerar las consecuencias del poder injusto, en lugar de ocuparse de la injusticia misma” (Mill, 1965, p. 953).

Es interesante observar que el mismo Rawls niega que los principios de la igualdad liberal puedan ser satisfechos por el Estado del bienestar; y presenta la idea, bastante diferente, de una “democracia de propietarios” (1971, p. 274). Las diferencias han sido descritas de este modo:

el capitalismo del Estado del bienestar (según se suele entender) acepta severas desigualdades de clase en la distribución del capital físico y humano, y busca reducir las consiguientes disparidades en los resultados del mercado mediante impuestos redistributivos y programas de transferencias. Por el contrario, la democracia de propietarios apunta a reducir fuertemente la desigualdad en la subyacente distribución de propiedad y riqueza; y a una mayor igualdad en la oportunidad de invertir en el capital humano, de modo tal que el funcionamiento del mercado genere menores desigualdades en el punto de partida. De este modo los dos regímenes alternativos ejemplifican dos estrategias alternativas para contribuir a la justicia en la política económica: El capitalismo del Estado del bienestar acepta una desigualdad sustancial en la distribución inicial de la propiedad y de las capacidades con las que estemos dotados, y luego propicia una redistribución ex post de las rentas; la democracia de propietarios busca una mayor igualdad ex ante en la distribución de la propiedad y de las capacidades con las que estamos dotados, con un correspondiente menor acento en las subsiguientes medidas redistributivas (Krouse y McPherson, 1988, p.284)¹⁸.

¹⁸ Mientras Dworkin sostiene que una distribución justa requeriría una mayor redistribución del bienestar de la que de hecho se proporciona, Rawls afirma que una distribución justa no implicaría tanto. Parece pensar que el mercado de ingresos en una democracia de propietarios satisfará naturalmente el principio de diferencia (Rawls, 1971, p. 87). y que cumplirá la distribución sensible a las amplitudes e insensible a las dotaciones de la idea de Dworkin. (Rawls, 1971, p. 305; cf. DiQuattro, 1983. pp. 62-63). Por lo tanto se opone a un impuesto sobre la renta progresivo, y a una amplia redistribución de los ingresos del mercado (Rawls, 1971, pp. 279-279). Como Mill, Rawls parece pensar que la innovación de bienestar resultaría de “importancia mucho menor” donde el “reparto de la propiedad fuese satisfactorio” (Mill, 1965, p. 960). Pero si Dworkin desconoce la necesidad de distribuir igual la propiedad, Rawls descuida la necesidad de distribuir ingresos de modo equitativo. Porque aun en su democracia de propietarios habrá diferencias innecesarias de ingresos de mercado debidas a aptitudes naturales diferentes, y diferencias innecesarias en las

Atacar la desigualdad de este modo, señala Rawls, impedirá las relaciones de dominación y degradación dentro de la división del trabajo: “nadie necesita depender servilmente de los demás y verse obligado a elegir entre ocupaciones monótonas y rutinarias que inhiban el pensamiento y la sensibilidad humana” (Rawls, 1971, pp. 281, 529; cf. Krouse y McPherson, 1988, pp. 91-92; DiQuattro, 1983, pp. 62-63).

Por desgracia, Rawls no nos ofrece una mayor descripción acerca de esta democracia de propietarios; como sostiene un crítico: “estas sugerencias nunca encuentran su lugar dentro de la esencia de su teoría de la justicia” (Doppelt, 1981, p. 276). Más que una propuesta, bastante modesta, para limitar estas herencias, Rawls nos deja sin ninguna idea acerca de cómo hacer frente a las injusticias de nuestra sociedad. Por lo tanto se entiende que muchos críticos vean a Rawls como si ofreciera “una apología filosófica de una rama igualitaria del capitalismo del Estado del bienestar” (Wolff, 1977, p. 195; cf. Doppelt, 1981, p. 262; Clark y Gintis, 1978, pp. 311-314).

De acuerdo con Dworkin, las premisas igualitarias que subyacen a la teoría de Rawls (y a la suya propia) “no pueden rechazarse en nombre de algún concepto más radical de igualdad, porque éste no existe” (Dworkin, 1977, p. 182). De hecho, parece que tal premisa tiene implicaciones más radicales de las que Dworkin o Rawls reconocen, implicaciones que las tradicionales instituciones liberales resultan incapaces de asumir. Podría ser que aplicar la Justicia rawlsiana o dworkiniana nos acerque más al socialismo de mercado que al capitalismo del Estado del bienestar (Buchanan, 1982, pp. 124-131, 150-152; DiQuattro, 1983). Podría también acercarnos a cambios radicales en las relaciones entre los sexos. El Estado del bienestar no ha detenido la creciente feminización de la pobreza, y si continúa en su actual tendencia, para el año 2000 todos los situados dentro del umbral de la pobreza serán mujeres o niños. De más está decirlo, tales pésimas distribuciones no se corresponden con los resultados de elecciones libres en la posición originaria de Rawls o de la subasta de Dworkin. De todos modos, ninguno de los teóricos dijo nada respecto de cómo resolver esta sistemática devaluación en los papeles de la mujer. Por supuesto, Rawls define su posición original (como una asamblea de “padres de familia”), y sus principios distributivos (como un cálculo de la “renta doméstica”), de manera que las cuestiones acerca de la justicia de tales acuerdos dentro de la familia quedan, por definición, fuera de discusión) (Okin, 1987, p. 49). De todos los problemas de los cuales los liberales contemporáneos se han desligado, el de la desigualdad sexual constituye el caso más llamativo, y aquella a la que las instituciones liberales parecen menos capaces de hacer frente (véase cap. 7, apartado 1).

En consecuencia, la relación entre la teoría liberal contemporánea y la práctica política del liberalismo tradicional no resulta clara. Las dos han terminado adoptando una diversidad de formas. Nos solemos referir al liberalismo como la teoría política “predominante”, en oposición a la teoría radical o crítica. Tal denominación es adecuada en un sentido, dado que Rawls y Dworkin tratan de articular y defender los ideales que según ellos constituyen la base moral de nuestra cultura liberal democrática. Pero, en otro sentido, resulta inadecuada si implica que las teorías liberales están comprometidas con la defensa de todos los aspectos de las políticas liberales predominantes, o con el rechazo de todos los aspectos de los programas políticos de otras tradiciones. Resultaría erróneo suponer que la explicación de la igualdad liberal que he presentado se encuentra necesariamente vinculada a alguna institución liberal en particular, o que necesariamente se opone a alguna particular propuesta socialista o feminista. Tendremos que esperar hasta que examinemos estas otras teorías antes de determinar el alcance de sus diferencias con la igualdad liberal.

Algunos opinan que si los liberales suscribiesen estas reformas más radicales, habrían abandonado su liberalismo. Ello parece excesivamente restrictivo, dados los lazos históricos entre el liberalismo y el radicalismo (Gutmann, 1980). También resulta engañoso, porque sin importar cuánto nos distancien los principios liberales de las prácticas liberales tradicionales, siguen siendo todavía claramente principios liberales. En este apartado he sostenido que los liberales necesitan pensar seriamente acerca de la necesidad de adoptar medidas políticas más radicales¹⁹. En los capítulos subsiguientes sostendré que los teóricos

necesidades debidas a las desventajas naturales e infortunios (Krouse y McPherson, 1988, pp. 94-99; Carens, 1985, pp. 49-59; 1986, pp. 40-41).

Esto nos lleva a otra diferencia interesante entre Rawls y Dworkin. Rawls piensa que el principio de diferencia, en la práctica, resultará similar a la distribución ideal de Dworkin, sensible a la ambición e insensible a las dotaciones, dado que ni los mercados ni los gobiernos pueden distinguir entre dotaciones y ambiciones. Por lo tanto ambos sostienen que su teoría resultará similar a la otra, en la práctica, aunque por razones diferentes.

¹⁹ Me he preocupado, primordialmente, por mostrar que la visión liberal igualitaria acerca de una sociedad idealmente justa apoya objetivos bastante radicales. Es una pregunta adicional la de si los liberales deberían adoptar medios radicales para alcanzar tales objetivos. Respecto de esta pregunta, Rawls y Dworkin son explícitamente reformistas más que revolucionarios. Ambos afirman que el respeto a la libertad de las personas tiene prioridad sobre. y le pone límites a, la consecución de una distribución justa de recursos materiales (Rawls, 1971, p. 303; 1982 b, p. 11; Dworkin, 1987.

radicales necesitan pensar seriamente en la adopción de principios liberales. Del mismo modo en que a menudo se dice que ¡a práctica liberal acostumbra hacer un flaco servicio a los principios liberales, señalaré que los principios radicales a menudo hacen un flaco servicio a las medidas políticas radicales. Pero antes, sin embargo, examinaré una teoría según la cual los liberales han ido demasiado lejos en la dirección de la igualdad social y económica.

pp. 48-49). No puedo discutir aquí este punto, aunque estas estipulaciones parecen más bien arbitrarias, e injustificadas para aquellos que suscriben la teoría de Rawls (Pogge, 1989. pp. 127-148).