

Una teoría de justicia distributiva para interacciones sociales y de mercado

LUIS ZEMBORAIN

Revista Cultura Económica

Año XXIX • N° 81/82

Diciembre 2011: 64-79

I. Introducción

La justicia distributiva en economía se considera como una función del gobierno. Fleurbaey (1996) dice que a los economistas se les pregunta repetidamente: ¿cuál es el mejor grado de intervención del estado en la economía? Roemer (1996)¹ también presenta la teoría de la justicia distributiva como una imposición sobre las personas: establecer la manera en que una sociedad o un gobierno asigna sus recursos o productos escasos entre individuos con objetivos contrapuestos. Esta posición no solamente se ha generalizado entre los economistas, sino que se considera un punto de partida para hablar de justicia.

Nosotros, en cambio, defendemos una perspectiva opuesta. Creemos posible que un criterio de justicia económica surja de la interacción de las personas que viven en comunidad, y, por lo tanto, sea compartido por todas esas personas sin intervención del gobierno. A lo largo de este trabajo ahondaremos en esta vía de estudio siguiendo primero, el método de Nash a la justicia distributiva; luego la teoría utilitarista, que en la versión clásica de Bentham, establece que la asignación más justa es aquella que maximiza la suma total de utilidad de las personas. Más adelante nos referiremos a la teoría de John Harsanyi, quien introduce la idea del velo de la ignorancia, tras el que surge el utilitarismo como la única regla social, cuando los individuos y la sociedad se comportan racionalmente frente a la incertidumbre. En contraposición con el utilitarismo se ubican los propulsores del igualitarismo, John Rawls y Amartya Sen.

Continuando con el análisis, expondremos luego el concepto central de Ronald Dworkin: la responsabilidad, y presentaremos el concepto de igualdad de oportunidades desarrollado por John Roemer. Finalmente, analizaremos la perspectiva de Robert Nozick quien desecha totalmente al planificador social. La justicia está en los procedimientos con los cuales interactúan las personas, no en los resultados de estas interacciones. La teoría ética de este autor constituye la base filosófica de nuestra argumentación a favor de la redistribución voluntaria del ingreso y otros recursos.

En la presentación de cada teoría, nuestro objetivo será compararlas en función de dos facetas: en primer lugar, según el modo en que se caracteriza a la persona, es decir, saber si está dotada de los dos “motores” de la acción personal: el del interés propio y el de la donación, y, si su campo de operación es más o menos extendido entre el relativamente estrecho del mercado y el más amplio de la comunidad. Segundo, la generación de normas e instituciones, que implica analizar si la teoría se recuesta más sobre una moral de la autoridad (para utilizar un título de Rawls) o sobre una moral que evoluciona a partir de la interacción voluntaria entre las personas.

II. El problema de negociación: Nash

Cooperar no quiere decir cumplir únicamente con los deseos del otro, así como solidarizarse no significa ayudar al otro sin ningún condicionamiento. Los economistas, cuando incursionan en los problemas de bienestar

social, tienen una tendencia poco racional a utilizar expresiones dignas de políticos en campaña que los llevan a conclusiones desacertadas apenas se las analiza con seriedad. Cooperación y conflicto son maneras no tan distintas de observar una misma interacción social. Una simple compra-venta de un bien se inicia con un conflicto de intereses y generalmente, finaliza con un convenio de cooperación donde ambas partes salen beneficiadas.

Un jugador individualmente racional estará dispuesto a convenir un resultado siempre que se encuentre en su conjunto de negociación. Este conjunto se compone de todos los puntos que son individualmente racionales, aquellos que cada uno puede lograr independientemente de lo que hagan los otros, sumado a los que corresponden a la curva de contrato Pareto Optima. En general, estos últimos serán preferidos a los primeros, razón por la que observamos en todos los órdenes de la vida un comportamiento cooperativo. A este comportamiento se lo denomina 'de prudencia racional', y está relacionado con un concepto de justicia como beneficio mutuo: se busca cooperar pero bajo ciertas condiciones.

1. La caracterización de persona en la negociación de Nash

La solución de negociación de Nash se inscribe en la teoría de juegos cooperativos. Antes de que el juego se inicie, los jugadores negocian el modo en que van a desarrollarlo y, eventualmente, acuerdan un convenio. Las preferencias de cada jugador son las que determinan los contratos factibles, mientras que las estrategias disponibles no ejercen ninguna influencia, ya que no se trata de un juego estratégico. Por el contrario, en los juegos no cooperativos se requiere una descripción completa de las reglas del juego, de manera tal que se pueda deducir exactamente el pago para cada jugador, derivado de la decisión de utilizar cada una de sus estrategias disponibles. En estos juegos la solución consiste en encontrar un par de estrategias de equilibrio. Para Nash las dos teorías, cooperativa y no cooperativa, no son excluyentes sino complementarias.

La persona que participa en un juego cooperativo de Nash se caracteriza únicamente

por su función de utilidad y por su punto de desacuerdo. Es el mismo agente optante de la teoría neoclásica. No tiene una relación con el otro jugador más allá del hecho de participar en el juego. Incluso podría no participar y dejar que un representante suyo decida en base al método propuesto por Nash.

Cada jugador se mueve por su propio interés, sin tomar en cuenta el punto de desacuerdo ni el resultado final de la negociación correspondiente al otro jugador. Esto ha originado la idea de modificar cada problema de negociación y transformarlo de modo que resulte en una solución que pueda calificarse como justa. Esta necesidad de modificar las características propias de cada persona llevó a Rawls a crear su velo de ignorancia.

2. El desarrollo de normas de comportamiento

A primera vista pareciera que no pueden desarrollarse normas de comportamiento a partir de una concepción tan limitada como la que presenta el modelo de Nash. Sin embargo, como se explicará al tratar la teoría de Nozick, el sólo hecho de relacionarse voluntariamente alrededor de un objetivo compartido pero, al mismo tiempo, conflictivo, y realizar repetidamente este ejercicio, lleva a la aparición de una serie de normas, las que se resumen en la cooperación voluntaria.

III. El utilitarismo: Harsanyi

Es la posición más antigua en la teoría de la elección social. De acuerdo con Bentham, la sociedad debe buscar el mayor bien para el mayor número de personas. Suponiendo una población constante y la misma ponderación del bienestar de cada persona, el utilitarismo clásico busca maximizar la suma de las utilidades individuales.

Como dice Sen (1992), toda teoría de justicia se inicia con el supuesto de que las personas deben ser tratadas como iguales desde algún punto de vista. El utilitarismo lo hace en tanto no discrimina entre las utilidades individuales. Por otra parte, Rawls observa que el utilitarismo clásico no distingue seriamente entre las personas. El mismo principio de elección que utiliza una persona

(por ejemplo en la teoría del consumidor) es el que se adopta para la elección social, lo cual supone que los valores de todas las personas se sintetizan en los del observador imparcial. En última instancia, una sola persona es la que decide. El único caso posible en que todas las personas adoptasen la misma decisión escogida por el espectador imparcial en forma independiente, sería aquel en que todos fuesen altruistas perfectos, guiados por el mayor bien para la comunidad en su conjunto. Si todos fuesen altruistas en igual medida, no existiría conflicto, y por ende, no habría un problema de justicia.

El utilitarismo propone maximizar la media ponderada de las utilidades de los individuos, donde la ponderación es la probabilidad de verse en la posición de cada individuo. Suponiendo que cualquier individuo que nace en esta sociedad tiene las mismas posibilidades de transformarse en cualquier persona, todos tendrán el mismo grado de probabilidad de maximizar sus utilidades. Esta distribución de probabilidades supone personas neutras frente al riesgo, cuyas funciones de utilidad son lineales, con un mapa de curvas de indiferencia formado por líneas rectas de pendiente negativa. Es un caso extremo. Suponer que elige un conjunto de equiprobabilidades no tiene ninguna base objetiva, salvo la de carecer de la información suficiente y, por lo tanto, finalmente se eligen probabilidades sin efecto ponderativo alguno.

IV. El igualitarismo: John Rawls, Amartya Sen

Rawls y Sen tienen en común, por una parte, el haber desarrollado teorías que buscan contraponerse al utilitarismo, y, por otra, basarse en una posición igualitaria como condición necesaria y suficiente para lograr la justicia distributiva.

1. Rawls

La caracterización de persona

La caracterización de la persona que realiza Rawls es de una gran riqueza, muy lejos de la persona vacía de fines y de voluntad propia del utilitarismo. Define a la persona de tres maneras diferentes según sea el marco de

análisis en que la contextualiza. Primero, se refiere a las personas reales en general, con el objeto de agruparlas bajo un tipo de persona representativa de las diferentes posiciones sociales, que tiene la capacidad intelectual de desarrollar un sentido de la justicia. Propone también la definición de 'equilibrio reflexivo', entendido como el estado de la persona representativa cuando ha cotejado sus juicios elaborados frente a distintas concepciones de justicia y encuentra la concepción ideal, la que se adecua a sus juicios y viceversa. Esta proposición tiene una analogía inmediata con el método para encontrar el equilibrio walrasiano en el problema de la asignación.

El segundo tipo de persona que define Rawls es aquella que toma decisiones tras el velo de la ignorancia, que denominaremos 'persona básica'. Finalmente, el tercer tipo de persona, el que mayor interés tiene para nuestra investigación, es el que Rawls trata más extensamente en la tercera parte de su libro referida a los objetivos.

a) La posición original: El velo de ignorancia

Al igual que Harsanyi, Rawls utiliza la idea de reducir la información en poder de las personas cuando éstas deben decidir respecto de los principios morales fundamentales. El velo de ignorancia de Rawls no se limita al desconocimiento de las personas sobre la probabilidad de encontrarse en una u otra posición social y económica. La persona básica no conoce su lugar en la sociedad ni su status social, tampoco la suerte que le ha tocado en la distribución de recursos naturales y habilidades, ni su inteligencia o fuerza. No conoce detalles sobre su plan de vida, ni su concepción de lo bueno, y tampoco sabe cómo actúa psicológicamente frente al riesgo. Ni siquiera puede referirse al tipo de sociedad en que va a actuar, su nivel de civilización, desarrollo y cultura.

El único motivo por el cual se caracteriza al hombre básico es para ponerlo en una posición donde pueda elegir los mejores principios de justicia, para demostrar que los dos principios de Rawls son la solución al problema de la elección presentado en la posición original.

b) La elección de principios morales

En la posición original las personas básicas elegirán dos principios de justicia que

deben aplicarse a las instituciones. Primero: toda persona debe tener derecho al sistema más extenso de libertades básicas iguales, compatible con el mismo sistema para los otros. Segundo: las desigualdades económicas y sociales deben establecerse de manera tal que: a) produzcan el mayor beneficio para los menos aventajados (principio de diferencia), y b) estén relacionadas con posiciones laborales y actividades abiertas a todos bajo condiciones de una franca igualdad de oportunidades (Rawls, 1971: 263-267).

Debe destacarse que el segundo principio, en su primera parte, no habilita a que se utilice para la distribución del ingreso o de cualquier bien entre personas reales. Su validez se refiere a las instituciones que disponen la organización de la sociedad y el índice de bienestar que se utiliza para individualizar al grupo representativo de los menos aventajados. Se compone de ciertos bienes considerados indispensables que Rawls denomina primarios (Rawls, 1971: 56).

El principio de diferencia no puede confundirse con el de eficiencia de Pareto. Lo que sí puede afirmarse es que todo resultado justo de acuerdo al principio de diferencia es eficiente, pero no la inversa. Rawls trabaja con curvas de indiferencia en forma de L, que representan una aversión máxima frente al riesgo. Si no existe una distribución que mejore a los dos, es preferible la igualitaria.

c) El principio de diferencia y el criterio maximin

El resultado del principio de diferencia, es el mismo que se obtiene con el criterio del maximin, la regla de decisión en condiciones de total incertidumbre. Los especialistas en teoría de juegos consideran que es irracional comportarse de una manera tan pesimista. Dado que el acuerdo sobre los principios morales básicos conforma un juego de suma positiva, no tendría fundamento volcarse hacia estrategias de seguridad².

La persona en la posición original se vuelca naturalmente hacia una distribución igualitaria. Pero al analizar las ventajas en términos de eficiencia de una distribución desigual que pueda hacer que todos mejoren, aceptará esta última. Por lo tanto, debería considerarse al principio de diferencia como la expresión de una concepción de reciprocidad, como un principio de beneficio mutuo. Visto de

esta manera nos encontramos más cerca de concepciones que parecieran alejadas, como la de Nozick.

d) Las etapas en el desarrollo moral

Finalmente la tercera forma en que Rawls caracteriza a la persona es en tanto individuos reales que actúan en sociedades concretas. Una vez demostrada la elección de principios que hicieron las personas básicas, vacías de sentimientos e información, tras el velo de ignorancia que supone el desinterés mutuo, y el modo en que deben estructurarse las instituciones sociales para adecuarse a dichos principios, pasa Rawls a tratar los principios para las personas reales. Nosotros disentimos con Rawls en este punto, ya que creemos que primero debe establecerse una teoría sobre las normas de comportamiento de las personas reales, y luego ver cómo se conforman las instituciones. Aquí es importante destacar una afirmación de Rawls que sustenta nuestra tesis: dice que las personas reales adoptarán voluntariamente, en un proceso evolutivo, normas o principios de conducta que llevarán a la distribución justa del ingreso o de la riqueza. “La combinación del desinterés mutuo y el velo de la ignorancia logran el mismo propósito que la benevolencia. Pues esta combinación de condiciones fuerza a cada persona en la posición original a tomar en cuenta el bien de los otros” (Rawls, 1971: 128). Sin embargo, el autor se decide a descartar la benevolencia sobre la base del criterio menos científico que pueda darse: no sabe cómo tratarla. “Es tan compleja que ninguna teoría definitiva puede ser elaborada”, explica (Rawls, 1971: 129).

La justicia como equidad es una teoría ‘egoísta’ en el sentido en que está motivada por un desinterés mutuo al que Rawls llama ‘altruismo limitado’. Reserva el término ‘altruismo puro’ para la concepción clásica del utilitarismo. Las personas básicas actúan guiadas por una racionalidad de mutuo desinterés, despojadas de envidia.

Rawls se pregunta qué tipo de teoría de justicia podría resultar si se adoptase la idea del espectador imparcial pero no se resumieran todos los deseos en un sistema único. Concluye que las personas reales adoptarían también los dos principios de justicia y que “nada se podría haber ganado otorgándole el atributo de la benevolencia a las personas

en la posición original”(Rawls, 1971: 167). Nosotros sostenemos la posición contraria: se gana mucho en poder construir la teoría desde el punto de vista de la descentralización de los atributos en cada persona, de manera de lograr un equilibrio espontáneo.

Una vez que Rawls le devuelve a la persona real sus conocimientos y sentimientos, y la libera del encierro en el velo de la ignorancia, se da cuenta que

el supuesto del desinterés mutuo entre las personas no impide una interpretación razonable de la benevolencia y del amor de la humanidad dentro del marco de la justicia como equidad.(...) Ya que una vez que los principios de lo justo y de lo correcto se han impuesto, pueden ser utilizados para definir las virtudes morales como en cualquier otra teoría (Rawls, 1971: 167).

Con el Capítulo VIII de su libro, titulado “El Sentido de la Justicia” el autor adopta una posición totalmente distinta³. Empieza por definir el concepto de una sociedad bien ordenada como aquella que promueve el bien de sus miembros y que está regulada por una concepción pública de la justicia. Observa dos tradiciones relacionadas con el aprendizaje moral. La tradición empirista, correspondiente a los utilitaristas desde Hume a Sidwick, encarna la teoría del aprendizaje social. El deseo de actuar conforme a normas morales puede generarse por aprobación y desaprobación social. Por otra parte, la tradición racionalista, en la línea de Rousseau-Kant-Mill-Piaget postula que son nuestras capacidades intelectuales y emocionales las que nos llevan a establecer normas éticas. Ambas son complementarias. En el desarrollo moral se combinan “muchos tipos de aprendizaje, desde la recompensa y el condicionamiento clásico hasta el razonamiento más abstracto y la percepción refinada de modelos ejemplares” (Rawls, 1971: 404). Al igual que Nozick, Rawls analiza el desarrollo moral en una serie de etapas: primero, la moralidad de la autoridad, segundo, la de asociación. Considera que existe un equilibrio debido a que “eventualmente, los efectos recíprocos de todos cumpliendo con la parte que les toca, unifica uno con otro hasta que se logra un tipo de equilibrio”(Rawls, 1971: 412). Se llega a una moralidad caracterizada

por virtudes cooperativas. La tercera etapa es la moralidad de los principios. Una persona que actúa bajo las formas complejas de la moralidad de asociación, expresada por el ideal de un ciudadano igualitario, comprende los principios de justicia.

Rawls también presenta una secuencia compuesta de cuatro etapas para que los principios sean adoptados en la sociedad, se entremezclen en las instituciones, y se construya un sistema de gobierno que los interprete correctamente⁴.

En el dilema del prisionero, Rawls observa dos tipos de inestabilidad⁵. Al primero lo denomina el problema del aislamiento: cada persona debe decidir sin compartir conocimiento alguno con el otro. El segundo es el problema de la confianza en que el otro cooperará. La creencia general en la eficacia del gobierno elimina los dos tipos de inestabilidad. Pero Rawls considera que también se puede dar la variante voluntaria y descentralizada. “Ahora es evidente que las relaciones de amistad y confianza mutua, y el conocimiento público de un normalmente efectivo y común sentido de justicia *nos da el mismo resultado*”(Rawls, 1971: 435)⁶.

Rawls no ha podido avanzar a partir de esta contundente afirmación debido a que tiene una visión clásica sobre los bienes públicos: deben ser provistos a partir de un proceso político y no por el mercado.

2. Sen

Sen considera que Rawls estaba equivocado respecto a lo que se debe maximizar. No es la cantidad de bienes primarios, sino el servicio que esos bienes les proveen a las personas. Define conjuntos de vectores de “funcionamientos” que están disponibles para las personas, y los llama “capacidades”. En síntesis, la teoría de Sen lleva a igualar las capacidades entre las personas. Nos interesa observar el camino que recorre Sen hasta concluir con esas definiciones, más allá de los conceptos en sí mismos. Son fundamentales sus aportes relacionados con los sistemas morales, la caracterización de la persona, la información moral y las normas de conducta.

Los sistemas morales

Sen parte del estudio crítico de dos sistemas morales. Por una parte, el consecuencialismo welfarista, y, por otra, la ética deontológica. El principal exponente del primer sistema es el utilitarismo, al que ya nos hemos referido. Como ejemplo del segundo sistema, una ética de la obligación o del deber basada en el respeto irrestricto de los derechos; Sen propone a Nozick como exponente. Ahora bien, el economista desecha estos dos sistemas y propone una teoría moral basada en el cumplimiento o no de los derechos que se incluyen como posibles objetivos, se incorporan en la evaluación de los estados sociales, y son aplicados en la elección de las acciones a través de vinculaciones consecuencialistas. Este tercer sistema, afirma Sen, es el único que permite incorporar ciertas interdependencias presentes en los problemas morales (Sen, 1981)⁷. Los derechos como metas se caracterizan como una relación entre una persona y una cierta “capacidad” o “habilidad” (*capability*) a la cual aquella tiene derecho. Por ejemplo, la capacidad de desplazarse sin que sea atacada.

Aunque en los ejemplos que propone Sen en general se ven comprendidas varias personas, su sistema moral es individualista, se refiere a la relación entre la persona y su vector de capacidades. Es la misma relación que la teoría neoclásica del consumidor establece entre la persona y su vector de bienes. No es una relación entre dos o más personas como la que creemos necesaria para una teoría ética de la donación. La posición de Sen se acerca a la de Harsanyi o Rawls, la de un espectador o evaluador de situaciones en las que se ven envueltas terceras personas.

La caracterización de la persona

En lo que respecta a la caracterización de la persona, el aporte de Sen es también de una gran riqueza. Se aparta de la simple persona neoclásica, de la visión mecánica de Leon Walras, para volcarse por la más compleja persona Aristotélica, que exige una respuesta acerca de la mejor forma de llevar la propia vida (Sen, 1987:3). Para Sen, la persona tiene dos características, una “esencial e irreductible *dualidad*” para el cálculo ético (Sen, 1985: 208). Por un lado,

su éxito en la vida se califica por el mayor o menor bienestar individual, representado en la teoría neoclásica por la conocida utilidad. Por otro, la persona es un agente que actúa, tiene una actuación (*agency*). Ésta se refiere a lo que la persona es libre de hacer y lograr en su búsqueda de las metas o valores que considera importantes.

La dualidad de Sen se extiende al ámbito en el que considera más apropiado tratar cada uno de estos aspectos de la persona. Cuando se trata de problemas sociales (en los que implícitamente considera la intervención de un gobierno) predomina el aspecto ‘bienestar individual’. Si lo que interesa es un tema de moralidad personal resalta el aspecto ‘actuación’ (Sen, 1985: 208). Nosotros consideramos esta dualidad de manera diferente: la relación podría verse como inversa a la de Sen. Nos parece que el aspecto ‘actuación’ es fundamental para observar el comportamiento de la persona en sus interrelaciones sociales, mientras que el aspecto ‘bienestar’ puede aplicarse mejor al tratar la conducta de la persona en el mercado.

La información moral

Sen utiliza un criterio ‘informativo’ para analizar la moral, que se refiere a la admisibilidad y uso de diferentes tipos de información en la evaluación moral, imponiendo un conjunto de “restricciones invariantes” sobre los juicios morales. La universalización de los juicios morales es un ejemplo típico de restricción informativa. Otro es el que exige realizar juicios similares en circunstancias similares.

La búsqueda infructuosa que realiza Sen sobre una métrica aplicada al campo de la ética, se enfrenta con las mismas dificultades referidas a los precios contables, sustentados en los multiplicadores de Lagrange, que no pudieron solucionar los planificadores en el campo de la asignación. Sen aprueba que el sistema de mercados sea el mejor para solucionar el problema asignativo, al mismo tiempo que reconoce aquellas dificultades en el campo de la distribución (Sen, 1987: 36).

Las normas de conducta

Sen se acerca al concepto de persona y sociedad que consideramos correcto para una

interpretación de la justicia en la economía, cuando trata sobre la libertad. Distingue entre 'libertad de bienestar' (entendido como funcionamiento) y 'libertad de actuación'. Esta última es la que nos interesa. Se refiere a lo que la persona es libre de hacer y de lograr en su búsqueda de las metas o valores que considera importantes. El economista ubica en el aspecto 'actuación' la responsabilidad de las personas en buscar el bien de los otros.

El tratamiento de la libertad lleva a Sen hacia las formas en que se puede organizar la sociedad. En principio no cree en una sociedad que pueda, en relación con la libertad como control, organizarse en forma espontánea. "En general no es posible organizar la sociedad de tal manera que las personas puedan directamente ejercer las palancas que controlen todos los aspectos importantes de sus vidas personales" (Sen, 1985: 210).

Luego de referirse a la libertad, Sen introduce la generación de normas de conducta. Siguiendo a Adam Smith, resalta su importancia:

Esas reglas generales de conducta, cuando han sido fijadas en nuestra mente por la reflexión habitual, son de gran uso en la corrección de la falsificación del amor propio en lo concerniente a lo que es adecuado y propio de realizar en nuestra situación particular (Smith, 1790: 160, citado por Sen, 1987: 87).

Finalmente, destaca el desarrollo de teorías alternativas sobre el comportamiento económico iniciado en los años 70', y señala que la perspectiva evolucionaría en una de las importantes a tener en cuenta (Sen, 1987: 19).

V. La igualdad de recursos y la responsabilidad: Dworkin

Ronald Dworkin publica dos artículos en 1981, que comienzan con la misma pregunta: ¿qué es la igualdad? Supone que la justicia requiere un igual tratamiento de todos los individuos pero especificando la dimensión en la cual se debe medir tal igualdad. Considera dos posibilidades, el bienestar y los recursos. Si las personas se hacen más iguales en un sentido (ingreso más igualitario) pasan a ser más desiguales en otro (satisfacción más

desigualitaria). Diferencia entre tratar a las personas en forma igualitaria, respecto a una oportunidad por ejemplo, y tratarlas como iguales en tanto personas.

Dworkin se orienta en la misma dirección que los autores anteriores. Analiza distintas concepciones de igualdad bajo el objetivo de un ideal político, de construir una regla a ser aplicada por funcionarios de un gobierno. Se concentra en un aspecto particular de esta cuestión: el problema de la igualdad distributiva, cuándo una comunidad debe elegir esquemas alternativos para distribuir dinero u otros recursos entre los individuos.

Al presentar las dos posibilidades observa el problema de hacerse de la información necesaria para poner en práctica alguna de ellas, al señalar que "la diferencia entre las dos teorías es menos clara en un contexto político ordinario, particularmente cuando los políticos tienen poca información sobre los gustos y las ambiciones de los ciudadanos" (Dworkin, 1981a: 187).

Dworkin desecha la igualdad de bienestar y se vuelca por la igualdad de recursos. Coincide con Sen al afirmar que una división igualitaria de los recursos presupone una economía de mercado, tanto en su aspecto de herramienta económica como de institución política. Ve a la idea de mercado como una condición de la libertad individual, "por la cual los hombres y mujeres libres pueden ejercer la iniciativa individual y la elección de manera tal que su destino se encuentre en sus propias manos" (Dworkin, 1981a: 284). Utiliza el mercado para realizar el test de la envidia: una división de recursos es igualitaria cuando ninguna persona desea la canasta de recursos de otra y logra el equilibrio con una subasta de tipo walrasiana.

En la igualdad de recursos las personas son interdependientes en sus elecciones: al elegir, le muestran al otro los costos de oportunidad concretos. La información que se deja en manos de un poder político en la igualdad de bienestar, se trae nuevamente al nivel inicial de la elección individual bajo la igualdad de recursos. La información es adquirida y utilizada en ese proceso de elección (Dworkin, 1981a: 288). Esta visión relacionada con la igualdad de recursos es extremadamente importante. Utiliza el mismo razonamiento de la escuela austríaca en la definición de los

mercados como procesos de descubrimiento. Luego, agrega que la característica de mercado de la subasta “es una forma institucional del proceso de descubrimiento y adaptación que se encuentra en el centro ético” de la igualdad de recursos. La subasta busca establecer una medida del valor social de los recursos que se dedican a la vida de una persona contestando a la pregunta sobre cuán importante son esos recursos para los otros. En la igualdad de recursos, Dworkin utiliza una concepción de la persona inmersa en sus interrelaciones sociales y, además, le asigna un papel preponderante a dichas interrelaciones en el proceso de descubrimiento y difusión de la información que necesitan las personas para tomar sus decisiones. Por su esencia este proceso repele la intromisión del gobierno. Dworkin relega la acción del gobierno al reparto del stock inicial de recursos básicos. Luego, la interacción entre las personas llevará a una distribución desigual pero justa. Los elementos iniciales que no pueden ser discutidos en una distribución como ‘desigual’ son la distribución de preferencias y el stock inicial de recursos básicos. Aunque el autor vuelve al razonamiento de la intervención del gobierno ante la discrepancia entre las instituciones y las distribuciones reales, y las que debieran existir si se hubiese seguido el proceso de la subasta ideal, si se lo interpreta dentro de la concepción de la persona derivada de la antropología voluntaria, su visión se acerca notablemente a nuestra posición.

Dworkin introduce una distinción importante en el hecho de la suerte: 1) la que depende de las elecciones o loterías que se realizan, y 2) la que surge de las loterías que no se pueden evitar (y que pueden derivar en una discapacidad o “*handicap*”). La primera, derivada de opciones que se eligen, la ‘suerte-optativa’ no debe ser compensada, sea asegurable o no. La segunda, la ‘suerte-básica’ puede asegurarse y, por lo tanto, tampoco debiera compensarse, salvo para aquellas personas que tienen una probabilidad mayor al promedio. Sitúa a las personas detrás de una nueva variante del velo de ignorancia. Propone que la distribución de recursos sea considerada igualitaria cuando surge de una situación particular en la que los individuos se encuentran, tras el velo, donde se pueden

asegurar contra un posible nacimiento con pocos talentos. El velo de Dworkin es más fino: las personas conocen sus preferencias pero no sus talentos y se les da a todos el mismo dinero para comprar el seguro. Así se refuerza el concepto de responsabilidad. Una persona debe asumir el costo de la vida que decide llevar, medido por lo que las otras se restringen para que ella pueda hacerlo. Dworkin se sirve, entonces, de dos mercados hipotéticos, el de subasta y el de seguro⁸.

VI. La igualdad de oportunidades: John Roemer

Para Roemer la igualdad de oportunidades se puede traducir en dos principios: en primer lugar, la sociedad debe hacer todo lo posible para “emparejar el terreno de juego”⁹ entre los individuos que compiten por ciertas posiciones, y luego, el principio de no discriminación. Este último puede considerarse como un caso particular del primero.

La persona es responsable de sus preferencias (si efectivamente las aprueba y forman parte de su identidad) pero no de sus talentos. A partir de esta idea de dividir las acciones en función de la responsabilidad, o de limitar la asignación de esta última a las personas, se han propuesto distintas variantes sobre donde realizar el corte¹⁰. Roemer diferencia entre recursos internos a la persona (por ejemplo, genes, familia, vecindario) y externos (maestros, escuela, libros). Una persona educada es el resultado de aplicar una cierta tecnología que debe utilizar ambos recursos. También diferencia dos momentos: antes y después del período en que las acciones tienen lugar (el juego). El individuo es responsable, una vez que entra a jugar en un terreno emparejado, de lograr o no el objetivo que desea (su bienestar). Antes de que empiece la competencia, las oportunidades deben ser iguales, lo que tiene relación con los recursos, tanto internos como externos. Después, los individuos deben correr por sí mismos. El tema está en donde se pone la línea de largada que diferencia el antes del después.

Roemer considera que es más importante el debate sobre qué se entiende por igualdad de oportunidades, que el correspondiente a la política social o a la justicia distributiva.

Se deben nivelar las circunstancias respecto a las cuales los individuos no son responsables y que afectan sus posibilidades de acceder al tipo de beneficio que se busca. Roemer (1998) utiliza a la educación como el ejemplo más importante: la posibilidad de tener una buena vida como resultado de una buena educación. Deben compensarse las diferencias en las habilidades que tienen los alumnos en transformar los recursos educacionales en resultados, cuando éstas están determinadas por circunstancias fuera de su control; y no deben compensarse cuando los resultados dependen de su propia decisión.

La igualdad de oportunidades es, para este autor, una visión basada en el merecimiento, donde se debe premiar a las personas de acuerdo al esfuerzo realizado¹¹. Distingue entre la 'responsabilidad absoluta' (*responsibility*), que se relaciona directamente con nuestra conducta objetiva y la rendición de cuentas o 'responsabilidad relativa' (*accountability*), que, además de la responsabilidad absoluta, supone una comparación entre las personas. Determinar que una persona es responsable de algo no siempre supone que debemos exigirle cuentas. En este sentido, a las personas se les debe exigir la rendición de cuentas por el grado relativo de esfuerzo que realizan y no por su nivel absoluto. Roemer se distingue así de Dworkin que solo se refiere al esfuerzo absoluto.

Roemer asume en forma implícita que únicamente el gobierno puede realizar la distribución. Solo queda ver como la implementa. Aquí aparecen los problemas con las políticas alternativas. Primero, el de la compatibilidad de incentivos, donde las personas tienen un incentivo a pretender que son de otro tipo. Segundo, el costo en identificar los tipos. Y en tercer lugar, el descontento o reacción negativa que puede darse en la sociedad al tener diferentes reglas de distribución para ciudadanos de diferentes tipos.

El economista vuelve a la idea de un planificador, argumentando que "para resolver el problema (de optimización) para una política, el planificador necesita saber cuál será la distribución de niveles de esfuerzo dentro de cada tipo, como una función de la regla de distribución utilizada (...)" (Roemer, 1998: 29). Y, luego, continúa:

Para encontrar estas distribuciones, la agencia de planeamiento debe realizar trabajos empíricos sobre muestras de la población en las que conozca los tipos de individuos que comprende. Una vez que estos trabajos se han realizado y se conoce para cada tipo las distribuciones de esfuerzo que se derivan de cada regla posible de distribución, entonces el planificador puede resolver la ecuación para la política óptima y anunciarla a toda la población (Roemer, 1998: 29).

Roemer se encuentra a medio camino entre la visión individualista de la teoría utilitarista, donde todo comportamiento es atribuido al esfuerzo y ninguno a las circunstancias, y la estructuralista donde todo comportamiento se explica por las circunstancias, y ninguno por una elección autónoma. Interesa observar que, en las aplicaciones que presenta, concluye que para ciertos casos, no es necesaria la intervención del gobierno. Al tratar sobre salud y seguro de desempleo, como pueden ser objeto de un sistema de seguro que se autofinancia, determina que la solución más adecuada, el mecanismo óptimo, es que sean provistos por un mercado competitivo. En educación, la sociedad debería decidir el monto a distribuir, aunque también, en este caso, presenta la posibilidad de que la implementación sea por intermedio de *vouchers*.

VII. La teoría ética de Robert Nozick

La posición de Nozick difiere radicalmente de las basadas en la maximización de una función de bienestar social, pero tampoco busca igualar alguna característica de las personas, sean utilidades marginales, bienes primarios u oportunidades. El sistema de Nozick permite afirmar que el resultado actual del capitalismo no es injusto. Su concepción se traduce en una ética aplicable tanto al mercado como a la comunidad.

Los procesos de autoorganización se desarrollan por la propia "dinámica de formación y despliegue de acción humana interactiva" (Rubio de Urquía, 2003: 68). Cuando aplicamos esta definición a la economía nos encontramos con procesos de interacción

entre personas que se caracterizan por dos propiedades especiales: la producción de cambios estructurales endógenos en la sociedad, y la producción de “novedades” o hechos no previstos en los planes de acción de cada una de las personas. Dichos procesos generan un orden espontáneo que constituye un estado de satisfacción simultánea de los objetivos individuales al interactuar las personas en los mercados. Es el conocido teorema de “la mano invisible”: existe un proceso de autoorganización moral que comparte con el económico el poseer un mecanismo de mano invisible.

1. Los niveles de la Ética

Nozick resume su trabajo de la siguiente manera:

He considerado tres temas sobre ética: la elección objetiva y no sesgada de principios éticos, la característica de invariancia de los principios éticos, y la función de coordinación de la ética. Ha llegado el momento de juntar todo en una tesis que afirma (aproximadamente) lo siguiente. La elección no sesgada y distanciada de principios éticos resulta en unos principios con propiedades de invariancia que, en virtud de tales propiedades, son efectivos para lograr los fines de la ética: la protección, fomento o mantenimiento de actividades cooperativas para beneficio mutuo; la dirección de tal actividad (con principios tales como los relativos a la división de los beneficios); la obligación de responder a los desvíos respecto a los dos fines presentados primero; y el fomento de las virtudes y disposiciones que mantengan modelos de conducta cooperativa (Nozick, 2001: 290).

El único nivel obligatorio es el primero, la ética del respeto, que se refleja en el principio del núcleo que exige cooperar para el beneficio mutuo. El segundo nivel, el de la ética de la sensibilidad (*responsiveness*), es aquel que tiene en cuenta el valor de las personas. El tercer nivel es el del cuidado y consideración por los otros, que en su mayor desarrollo exige el amor al prójimo y comparte las motivaciones religiosas que llevan a comportamientos similares. El último nivel, la ética de la Luz,

dispone que seamos un vehículo de la Luz, o sea de la verdad, la belleza y la bondad. Estos tres niveles son más elevados, más queribles pero no más obligatorios. Corresponden a la esfera de la elección y el desarrollo individual.

En relación con la economía, el incentivo a ser eficiente y las decisiones de comportamiento solidario o de acciones altruistas, corresponden a los dos primeros niveles, aunque estas últimas, en ciertos casos, no pueden distinguirse de la conducta que se desprende del tercer nivel, como por ejemplo poner en riesgo la propia vida para salvar la de otra persona.

2. Los sistemas de coordinación en el primer nivel

Así como la coordinación económica tiene su instrumento operativo que son los precios, la coordinación moral tiene el suyo: las normas. Los precios surgen espontáneamente de la interacción de las personas en los mercados. Las normas se forman evolutivamente para guiar la interacción de las personas tanto en situaciones de conflicto como de cooperación.

a) La coordinación económica

Nozick aplica al mundo de la ética conceptos que se utilizan en la economía. La ética surge en un mundo donde las acciones están interconectadas. Mi acción depende de lo que el otro haga y viceversa. La economía es un mundo de este tipo.

Recomienda una norma general de coordinación y cooperación social, que dispone la obligación de realizar la mayor cooperación voluntaria que sea en beneficio mutuo. El *core* del juego está compuesto por todos aquellos vectores de pago del grupo de agentes que cumplen con la condición de que ningún subgrupo puede mejorar actuando en forma aislada, sin cooperar con otros que no integran el subgrupo. Para que el *core* del juego no se encuentre vacío, el autor establece un proceso donde se construye la cooperación por etapas. “La norma que se propone es la de una *cooperación voluntaria*, la de una cooperación no forzada. Podríamos llamarla apropiadamente el principio del *core* en ética” (Nozick, 2001: 263).

Nozick observa que en la caja de Edgeworth, se pueden distinguir cuatro tipos de normas. La primera nos dice que no puede forzarse a

una persona a empeorar su estado, bajándola de su curva de indiferencia e impidiéndole realizar interacción alguna con el otro. La segunda, manda cooperar en beneficio mutuo, o sea moverse a un punto superior entre las dos curvas de indiferencia. El tercer tipo de norma exige la eficiencia: moverse a un punto de la curva de contrato, donde ningún otro punto es preferido por las dos partes. En último lugar, el cuarto tipo de norma sería distributiva, dando las instrucciones respecto a qué punto de la curva de contrato debe elegirse. Es muy importante recalcar una observación de Nozick: la literatura económica introduce la ética únicamente al referirse al cuarto tipo de norma. Todo el camino anterior, desde el punto en que los consumidores se ponen en comunicación con sus dotaciones iniciales de bienes, hasta algún punto en el conjunto de contrato PO, es considerado como un proceso de reasignación de dichos bienes bajo la guía de la eficiencia pero librado de normas morales. El desprestigio del modelo de mercado, al considerarlo desprovisto de valoraciones éticas, ¿no será un resultado de una falta de explicación profunda de su funcionamiento, de una simplificación inadecuada de los fundamentos de la conducta de las personas que se interrelacionan?

La ética de la coordinación tiene dos fases: una es alentar la ampliación de la cooperación para el beneficio mutuo, y la otra es restringir o prohibir ciertos tipos de interacciones que vayan en detrimento de una de las partes. La primera puede llevar a una visión de la ética como una actividad en beneficio propio, pero la segunda decididamente restringe la manera en que se persigue el propio interés. La ética de la coordinación en beneficio mutuo no es igual a la ética del egoísmo.

b) La Coordinación por medio de normas éticas

Una manera de resolver el juego del dilema del prisionero es repetirlo en forma indefinida. El enfrentarse continuamente les permite a los jugadores buscar la mejor alternativa de cooperación y alejarse de la solución inferior del equilibrio de Nash, donde cada uno debe resignarse a lograr sólo el nivel de seguridad. Pero ¿cómo resolver el dilema si el juego no se repite? Aquí entra la fuerza regulatoria de las normas.

Nozick desarrolla una teoría evolucionista

de la conducta de las personas y de las normas. Las personas tienen una capacidad innata para guiar su conducta por medio de una norma. Esta capacidad ha sido seleccionada porque permite lograr la coordinación cooperativa. Límite mi comportamiento porque ello me permite cooperar con los demás.

La regulación del comportamiento se perfecciona cuando pasamos del plano de los deseos y preferencias al de las normas y las evaluaciones. Los deseos se encuentran más cerca de las necesidades básicas, de los requerimientos físicos, no se modifican fácilmente por la interacción social. Las normas se adaptan más, se modifican, mejoran en función del beneficio mutuo. Pero la capacidad más importante es la evaluativa: al evaluar la efectividad de distintas cosas para el logro de una variedad de fines, llegamos a resultados que nos permiten generalizar un criterio de evaluación.

Nozick concluye que “un proceso objetivo para llegar a los juicios éticos, que exhiban características objetivas de distanciamiento, resulta en afirmaciones que son invariantes a distintas transformaciones” (Nozick, 2001: 290). Estas transformaciones pueden especificarse como la regla de oro que manda hacer a otro lo mismo que uno aceptaría que el otro le hiciera a uno. O como el imperativo categórico de Kant, que establece que es correcto actuar bajo una regla que uno considera que tiene aplicación universal. O como la regla de Henri Sidgwick por la cual A no puede tratar a B de manera tal que fuera incorrecto que B tratara a A. O como el axioma de simetría de Nash, que dispone que las alternativas sociales deban ser invariantes a una permutación de las personas.

Los principios o normas de comportamiento se han ido desarrollando evolutivamente en función de la dificultad que toda persona tiene al enfrentarse a una elección. Si la situación es conflictiva, el individuo querrá que sus posibles acciones sean observadas como impredecibles, o incluso irracionales, de modo tal que no puedan replicarle con acciones de castigo. Si la situación es de cooperación, por el contrario, su interés estará en ser visto como predecible, de tal manera que su disposición a cooperar sea compartida por los otros. Las normas también aumentan la racionalidad al actuar en favor de la predictibilidad.

3. La teoría moral del segundo nivel

Cuando dos personas interactúan, el valor de cada una tiene un doble rol. El valor genera una exigencia moral sobre la conducta de una hacia la otra. Debo comportarme en función del valor del otro, y cuanto más valor tenga el otro, mayor es la atracción que ejerce sobre mí. Su valor conforma una demanda moral sobre mi conducta. Por otra parte, mi valor como persona se expresa en la manera en que me comporto, condiciona la conducta que surge de mí, me empuja a hacer algo hacia el otro; conforma una oferta de comportamiento moral. El valor de las personas se manifiesta como una fuerza que empuja y atrae al mismo tiempo (*push* y *pull*). La teoría ética tiene como tarea el estudio de la oferta y la demanda moral. En la tradición griega, la buena vida, es la fuente del empuje moral; en la tradición judeo-cristiana, el hombre creado a imagen de Dios, es la fuente de la atracción moral. La teoría ética debe explicar si las dos fuerzas convergen, si llegan a un equilibrio.

a) *El empuje ético*

Una primera explicación del comportamiento ético parte de utilizar los principios de la racionalidad. Tiene la ventaja de constituir la misma base sobre la que se fundamenta la conducta en general, y la egoísta en particular. Desde el reto de Platón a Sócrates (ningún hombre conociendo lo bueno hará algo malo), los filósofos morales buscan mostrar que actuar moralmente va en el mismo sentido que nos muestra nuestro propio interés racional. La persona moral será más feliz. Pero podemos pensar situaciones donde la moralidad y el interés personal divergen.

Para sortear este problema Nozick se aparta de la noción de valor instrumental y presenta una dimensión explicativa del valor: el valor intrínseco de algo o de una persona. De esta manera se explica el beneficio de vivir moralmente, se recibe un pago en valor intrínseco. La unidad orgánica es la unidad en la diversidad. El grado de unidad orgánica es la dimensión básica del valor intrínseco, el que nos permite medir las diferencias en dicho valor.

Al aplicar estos conceptos a la sociedad podemos preguntarnos qué tipo de sociedad tiene mayor valor. Veamos dos casos

extremos: por un lado, la sociedad organizada centralmente, por la fuerza, jerárquicamente controlada, con status fijos y hereditarios y a la que, paradójicamente, se la suele llamar sociedad orgánica. Por otro, la sociedad integrada por personas relacionadas por medio de la cooperación voluntaria, donde su estructura se va modificando, pasando de un equilibrio a otro. Este último caso tendría en cuenta el grado de unidad orgánica de las personas, y, en consecuencia, sería más valioso que el anterior.

b) *La atracción ética*

Cada persona tiene una característica moral básica (CMB), por la cual nos atrae y nos lleva a comportarnos de una manera y no de otra. La CMB de la persona es “ser yo”, o sea, tener el modo especial de conciencia reflexiva de sí mismo que solo los “yo” tienen. Ésta es una característica compartida por todas las personas. En tanto que los egoístas sustituyen dicha CMB por la de “ser yo mismo”, propiedad que obviamente no puede ser compartida por otros.

En segundo lugar, la persona, el yo, es un buscador de valor. De tal modo, podemos definir un principio ético fundamental: tratar a alguien que es un yo buscador de valores como tal, como un yo buscador de valores. Es una aplicación del principio kantiano: tratar a todos como un fin en sí mismo y no como un medio.

c) *La interacción moral*

Un acto moral es empezar a dialogar con el otro. Cada uno ejerce su atracción moral y se dispone a responder de acuerdo a su empuje moral. “Cuando cada uno es consciente de que el otro está en condición de responder a su propia (valorable) característica en una discusión, este conocimiento de respeto mutuo es una demostración de buena voluntad y moderación de las demandas. Los cambios en las condiciones que produce el diálogo pueden hacer aplicables diferentes principios morales, de manera que nuevas soluciones puedan resultar apropiadas” (Nozick, 1981: 469). Este es el supuesto de conocimiento común que fundamenta la racionalidad en la teoría de los juegos. Nozick la llama sensibilidad (*responsiveness*) común. Las personas quieren estar en situaciones teóricas

de valor mutuo. No solamente creemos que las personas deben ser valoradas y tratadas de tal manera en relación con su valor, sino que la misma relación entre personas tiene un cierto valor.

Cuándo respondemos a un deber moral, o sea respondemos al valor de otro que nos está ejerciendo una atracción moral, ¿cuál es la conexión con los derechos del otro? Aunque al otro se lo debe tratar respondiendo a su CMB, no todo tratamiento de ese tipo es algo que puede demandar como un derecho. Es valorable que una persona tenga un rango amplio de autonomía. En este aspecto, se observa otra forma de coordinación del comportamiento de las personas. Para que una persona en particular tenga ese espacio de autonomía, todos los que se relacionan con él deben coincidir en cómo delimitarlo.

d) La coordinación en el segundo nivel

En el estado de armonía, las personas advierten que se benefician en sus relaciones sociales. Entrar en contacto o asociarse con personas más desarrolladas las mejoran. Aquí Nozick observa que

[...] el paralelo con el mecanismo del mercado sería decir que nosotros mejoramos a medida que logramos mejorar a los otros; nuestro propio crecimiento es realizado incluso cuando ayudamos a crecer a los otros". (...) La persona tiene el deber de encontrar una senda que armonice su propio valor y desarrollo espiritual mientras hace lo mismo con el de los otros; la conexión mas fuerte sería una senda que maximice los dos. Encontrar tal senda, ayudando a otros en el desarrollo de las mismas elevadas capacidades que uno está ejerciendo, es la manera de resolver el propio conflicto entre moralidad e interés propio" (Nozick, 1981: 514)¹².

Nozick establece una regla general de comportamiento: "De cada uno de acuerdo a su valor, a cada uno de acuerdo a su valor" (Nozick, 1981: 519).

Cuando la sociedad logra integrarse en el segundo nivel de la ética, su evolución produce el cuarto tipo de normas, las correspondientes a la distribución. El valor de las personas ubicadas en los deciles más

bajos de la distribución del ingreso, produce una atracción moral en las personas ubicadas en los deciles superiores. Y esa atracción es tan fuerte que hasta conmueve a personas de la misma clase social o económica. Este comportamiento se ha observado en la crisis económica argentina del año 2002, con la apertura y operación de comedores gratuitos por parte de personas sin recursos económicos, pero con una firme decisión de buscar y encontrar los medios para llevar adelante su obra.

VIII. Conclusiones

Hemos recorrido las principales teorías éticas que fundamentan distintos esquemas de justicia distributiva. Las siguientes conclusiones buscan resaltar aspectos y visiones comunes que nos permitan argumentar a favor de la ética voluntaria. Los agrupamos en los siguientes puntos.

Los principios éticos. Las siete teorías reseñadas tienen el propósito de descubrir el o los principios que guían el comportamiento.

Caracterización de persona. Las teorías de Nash, utilitarista y Rawls (detrás del velo de ignorancia) utilizan una concepción simple y deshumanizada de persona. Rawls humaniza su persona básica y la acerca a una persona real, que puede evolucionar y adoptar normas de conducta. Sen recomienda la perspectiva evolucionaria, y, tanto Dworkin como Roemer, le exigen a su persona que se responsabilice del plan de vida que desean llevar. Nozick es quien caracteriza en forma completa a una persona actuando en el plano comunitario, desarrollando su plan de vida y evolucionando junto a las normas de conducta que adopta.

Los motores de la conducta. Los dos motores de la conducta, el egoísmo y el altruismo, están presentes, con distinta intensidad, en todas las concepciones.

Evolución de normas. La negociación de Nash introduce el concepto de norma. Rawls, Sen y Nozick enfatizan la evolución moral de las normas, presentando un desarrollo en etapas. Ven, en general, una primera etapa relacionada con el funcionamiento de la economía de mercado. La interacción social producida en el mercado genera la evolución, donde no solamente se valoriza

el intercambio de bienes sino también, y más importante para el funcionamiento del motor altruista, las relaciones mismas entre las personas.

Coordinación moral y equilibrio. La búsqueda de un concepto de solución de equilibrio al problema moral se encuentra en todas las teorías.

La interdependencia entre las acciones de las personas no es solamente económica, se observa también en el plano ético. La argumentación de Nozick se basa en la existencia de una ética objetiva. Y su función es coordinar nuestras acciones con las de otras personas en beneficio mutuo. Esta función se desarrolla como un proceso evolutivo junto con las sociedades en las cuales opera, o sea que el proceso cooperativo que se observa es voluntario y espontáneo, similar al observado en el ámbito de las relaciones económicas.

Esta analogía entre economía y ética lleva a proponer el mismo principio o fundamento en relación con la existencia de un punto de equilibrio en cada ámbito. Ambos procesos de coordinación estarían guiados por una mano invisible.

Información, ignorancia y observador imparcial. Al igual que en el problema de la asignación, en el de la distribución, la información juega un papel trascendental. Este papel puede observarse desde dos puntos de vista. El más estudiado, que trata todas las teorías de justicia, menos la de Nozick, es el nivel de información que se supone que tiene, o que se exige que tenga, el observador externo, imparcial, al estudiar, en su laboratorio, el experimento social.

Sen se interna inicialmente en este laberinto informacional, no le encuentra salida, y finalmente acepta que su método es intrínsecamente pluralista en cuanto a la información, que es un error buscar un orden completo de los estados sociales posibles. Dworkin, en su búsqueda de la igualdad de recursos, es el que ve a la información de manera correcta. La información se genera, se descubre, en el mismo proceso de las interrelaciones sociales. No es, entonces, detrás de un velo de ignorancia, y observados por un espectador imparcial o dotado de simpatía, que la información puede generarse. Todo lo contrario: en las relaciones de todos los días, en la comunidad, viéndose las caras, la información se forma y distribuye.

Igualdad, esfuerzo y responsabilidad.

Todas las teorías éticas buscan la igualdad respecto de algún atributo o característica común entre las personas. El axioma de simetría en un juego cooperativo de Nash supone capacidades iguales de negociación. La ética utilitarista considera que todas las personas pueden fundirse en una sola, que todas son perfectamente altruistas, con lo que no interesa de quién es la utilidad, sino únicamente su suma total. Rawls parte de la igualdad de ingresos y busca individualizar una excepción en la que apartarse de aquella pueda juzgarse como preferible. Sen establece la igualdad de capacidades, Dworkin la de recursos y Roemer la de oportunidades. También Nozick iguala a las personas con la aplicación de su regla general de comportamiento. Dworkin, al distinguir los recursos entre transferibles (el ingreso) y no transferibles (el talento), abre una nueva línea en el tratamiento de la igualdad. Por una parte, los recursos transferibles pueden ser obtenidos a partir del esfuerzo propio o recibidos en donación de otras personas. Dworkin introduce en el campo igualitario el tema de la responsabilidad. Toda diferencia que es producto del esfuerzo propio ya no es considerada una desigualdad. Quedan las diferencias provenientes de características naturales, de circunstancias, en la terminología de Roemer. La economía de la donación es la única que puede tener en cuenta esas diferencias y compensarlas, con otra faceta del esfuerzo, la que denomina Nozick como el esfuerzo por cooperar, ya que para el tratamiento de esas diferencias es fundamental preservar y valorar la identidad de cada persona.

Gobierno o comunidad. Suponiendo la existencia de una coordinación moral, deberíamos investigar si nos es permitido elegir entre una impuesta por una autoridad central, por el gobierno, y la que surge de una elección voluntaria de las personas. Si se nos presenta tal alternativa, ¿cuál debemos elegir?, ¿son indiferentes en cuanto a su eficiencia moral?, o ¿cuál de las dos lleva a una sociedad más justa? El orden moral que surge espontáneamente de la coordinación de las personas en un ambiente comunitario podría ser más eficiente, ya que incluye un valor que no es considerado en el orden autoritario: el valor de las personas. Las dos variantes en el

tratamiento de la distribución ya no serían equivalentes en términos de eficiencia, no serían dos puntos de un conjunto de Pareto Óptimo. La variante descentralizada, voluntaria, de mano invisible, al ser comparada con la autoritaria, podría aumentar el bienestar de algunas personas sin reducir el de ninguna otra.

Referencias bibliográficas

- Aristóteles (1996) *Ética Nicomaquea*, Editorial Porrúa, México.
- Arrow, K.J. (1951) *Social Choices and Individual Values*. John Wiley & Sons, New York.
- Bentham, J. (1973) *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Garden City, Anchor Books, New York.
- Binmore, K. (1994) *Teoría de Juegos*, McGraw-Hill, Madrid.
- Dworkin, R. (1981a) "What is equality? Part 1: Equality of welfare." *Philosophy & Public Affairs* 10: 185-246.
- (1981b) "What is equality? Part 2: Equality of resources." *Philosophy & Public Affairs* 10: 283-345.
- Fleurbaey, M. (1996) *Théories Économiques de la Justice*. Economica, Paris.
- Kirzner, I. M., (1995) *Creatividad, Capitalismo y Justicia Distributiva*, Unión Editorial, Madrid.
- Lucas, J.R. (1995) *Responsibility*. Clarendon Press, Oxford.
- Nozick, R. (1974) *Anarchy, State, and Utopia*, Basic Books Inc. Publishers, New York.
- (1981) *Philosophical Explanations*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- (2001) *Invariances, the Structure of the Objective World*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Rawls, J. (1971) *A Theory of Justice*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Roemer, J.E. (1996) *Theories of Distributive Justice*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- (1998) *Equality of Opportunity*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Rubio de Urquía, R. (2003) "Estructura fundamental de la explicación de procesos de auto-organización mediante modelos teórico-económicos", Cap. 1 en Rubio de Urquía, R., Vázquez, F. Y Muñoz Pérez, F., *Procesos de Autoorganización*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales "Francisco de Vitoria", Unión Editorial, Madrid.
- Sen, A. (1970) "The impossibility of a Paretian liberal." *Journal of Political Economy*. 72.
- (1981) "Rights and agency." *Philosophy and Public Affairs* 11, N° 1: 1-39.
- (1987) *On Ethics and Economics*. Blackwell Publishers Ltd, Oxford.
- (1992) "Well-being, agency and freedom, The Dewey Lectures 1984." *The Journal of Philosophy*. Vol 82, N°4: 169-221.
- (1999) *Development as Freedom*. Oxford University Press, Oxford.
- (2007) *Identidad y Violencia: la Ilusión del Destino*. Katz Barpal Editores, Barcelona.
- Smith, A., (1997) *Investigación sobre la Naturaleza y causas de la Riqueza de las Naciones*, Fondo de Cultura Económica, Mexico.
- (2004) *La Teoría de los Sentimientos Morales*, Alianza Editorial, Madrid.
- Vara Crespo, O., Rodríguez García-Brazales, A. (2003) "El Concepto de autoorganización en Carl Menger y en Friedrich A. Hayek" Cap. 6 en Rubio de Urquía, R., Vázquez, F. Y Muñoz Pérez, F., *Procesos de Autoorganización*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales "Francisco de Vitoria", Unión Editorial, Madrid.

¹ Roemer pertenece a la escuela de pensamiento llamada marxismo analítico, habiendo formado el Grupo de Septiembre, junto con G.A. Cohen y Jon Elster.

² Binmore (1982: 20) formula la misma pregunta: "¿Es realmente racional usar el principio del maximin en la posición original como ha postulado John Rawls en su celebrada *A Theory of Justice*?"

³ En este capítulo las personas se caracterizan tal cual son, en particular en lo referente a sus virtudes morales. Este cambio respecto a como fueron concebidas en los capítulos anteriores es similar al

que realiza Keynes (1936) en su famoso Capítulo 12, en el que los empresarios son humanizados con sus “animal spirits”.

⁴ Los economistas en general, acostumbrados a las disposiciones emanadas del poder ejecutivo, al que normalmente se llama gobierno, debieran reflexionar sobre el hecho que en la secuencia de Rawls dicho poder está ausente.

⁵ Es aconsejable el análisis de toda la sección 42: 234-242.

⁶ El subrayado es nuestro.

⁷ Véase en Sen (1981) el ejemplo Alí.

⁸ Roemer utiliza esta aprobación ética del mercado del seguro para proponerlo como solución en los casos del desempleo y de la salud.

⁹ Roemer lo denomina “*level the playing field*”.

¹⁰ La sección IV de Cohen (1989) se denomina “Relocating Dworkin’s Cut”.

¹¹ Lucas (1995) distingue entre mérito y merecimiento. Una persona merece algo porque tiene los atributos necesarios para ello, el mérito (*merit*). Pero alguien debe ser premiado, tiene el merecimiento (*desert*) de ser premiado, porque ha realizado algo.

¹² Notar aquí los puntos de contacto que esta visión tiene con la subasta ideal propuesta por Dworkin.