

ENSAYO

IGUALDAD, ENVIDIA, EXPLOTACIÓN Y TEMAS AFINES*

Robert Nozick**

En este ensayo, el autor explora con extremada acuciosidad el concepto de igualdad, descubriendo la escasez de argumentos que apoyan su búsqueda. Nos hace ver que ciertos derechos, como, por ejemplo, el de igualdad de oportunidades, requieren de una infraestructura de objetos materiales y acciones, sobre las cuales otras personas pueden, a su vez, tener derechos. Así, la única forma de acceder a una determinada meta es lograr la cooperación voluntaria de aquellos que tienen derechos sobre objetos y acciones precisas. Nozick indaga en la relación que pudiese existir entre envidia y búsqueda de la igualdad, considerada esta última como reforzamiento del amor propio y reducción de la envidia. Sin embargo, no sólo abarca estos temas, sino que realiza un estudio de la teoría de explotación marxista, recorriendo sus dificultades y deficiencias. Además, investiga las nociones de intercambio voluntario, filantropía y redistribución, entre otras. La conclusión de su análisis es que un Estado más amplio que el mínimo es imposible de justificar. Nozick realiza en este ensayo una investigación profunda de numerosos temas presentes en el debate intelectual contemporáneo, constituyéndose en un aporte valioso al respecto.

* Corresponde al capítulo 8 del libro *Anarchy, State and Utopia*, (New York: Basic Books Inc., 1974). Cabe destacar que este libro fue ganador del National Book Award, 1975. Recientemente, acaba de aparecer la primera edición en español, realizada por el Fondo de Cultura Económica, México. La presente traducción corresponde al Centro de Estudios Públicos, la que, junto con su publicación, cuenta con la debida autorización.

** Profesor y Director, Departamento de Filosofía, Universidad de Harvard. Autor de numerosos ensayos y artículos en diversas revistas especializadas. Publicó en 1981 *Philosophical Explanations*, (Cambridge, Mass: Belknap Press), ganador del Ralph Waldo Emerson Award de Phi Beta Kappa.

Igualdad

un cuando frecuentemente se da por supuesto legítimo cambiar las instituciones sociales con el fin de lograr mayor igualdad en lo material, no es habitual que se den argumentos en favor de dicho cambio. Los escritores señalan que en cualquier país, el n por ciento más acomodado de la población posee más que ese porcentaje de la riqueza y que el n por ciento más pobre posee, en consecuencia, un porcentaje menor; que para llegar a la riqueza del n por ciento superior, desde los más pobres, uno debe mirar el p por ciento inferior (donde p es mucho mayor que n), y así sucesivamente. Se pasa, entonces, inmediatamente a analizar la forma de cambiar esta situación. Según el concepto de justicia del título posesorio en las pertenencias, no podemos basarnos en un simple examen de la distribución de dichos bienes, o del análisis de datos de este tipo, para decidir si al Estado le corresponde actuar con el fin de cambiar esta situación. Dependerá del modo en que se generó esa distribución. Existen procesos legítimos que producen estos resultados, en cuyo caso las partes tendrían derecho a sus respectivas posesiones. Si los hechos que condujeron a esta distribución fueron el resultado de un proceso legítimo, entonces ellos son en sí legítimos. Evidentemente, esto no implica que no se puedan cambiar, siempre que los cambios se puedan realizar sin violar los derechos individuales. Toda persona que esté a favor de un modelo de estado final determinado puede elegir transferir parte o la totalidad de sus bienes con el fin de llevar a efecto (al menos temporalmente) el modelo deseado lo más fielmente posible.

La concepción de justicia del título posesorio en las pertenencias no hace presunción alguna en favor de la igualdad, ni de otro estado final general o modelación. No se puede simplemente suponer que la igualdad debería ser construida en una teoría de justicia. Existe una sorprendente falta de argumentos en favor de la igualdad capaces de lidiar con las consideraciones que subyacen en una concepción de justicia en las pertenencias no global y no modelada¹. (Sin embargo, no faltan las afirmaciones infundadas respecto de una presunción en favor de la igualdad). Me referiré al argumento que ha sido objeto de la mayor atención por parte de los filósofos en los últimos años, aquel expuesto por Bernard Williams en su influyente ensayo "The Idea of Equality"² (Indudablemente, muchos de los lectores pensarán que en realidad

¹ Para una consideración provechosa de distintos argumentos en favor de la igualdad que no están al nivel más fundamental, véase Walter J. Blum y Harry Kalven Jr., *The Uneasy Case for Progressive Taxation*, 2nd ed. (Chicago: University of Chicago Press, 1963).

² Bernard Williams, "The Idea of Equality", en *Philosophy, Politics, and*

todo transcurre en torno a otro argumento; me gustaría ver ese argumento expuesto en forma meticulosa y detallada).

Dejando de lado la medicina preventiva, el verdadero fundamento de la distribución de atención médica es la enfermedad: ésta es una verdad necesaria. En muchas sociedades, sin embargo, aun cuando la enfermedad puede ser una condición necesaria para recibir tratamiento, no es suficiente, ya que dicho tratamiento cuesta dinero y no todo aquel que está enfermo lo tiene; por ende, poseer suficiente dinero pasa a ser una condición necesaria adicional para recibir efectivamente el tratamiento.

Cuando se da una situación en la cual, por ejemplo, la riqueza es otra condición adicional necesaria para poder recibir tratamiento médico, podemos aplicar una vez más los conceptos de igualdad y desigualdad: ya no en relación a la desigualdad entre el sano y el enfermo, sino en conexión con la desigualdad entre el enfermo adinerado y el enfermo pobre, puesto que nos enfrentamos directamente con una situación, en la cual quienes tienen las mismas necesidades no reciben el mismo tratamiento, aun cuando éstas constituyen el fundamento del tratamiento. Esto configura una situación irracional... es una situación en la cual las razones son insuficientemente operativas; es una situación insuficientemente controlada por las razones —y, por lo tanto, por la razón misma³.

Aparentemente, Williams sostiene que si entre las diferentes descripciones que se aplican a una actividad existe una que contenga una "meta intrínseca" a la actividad, entonces (es una verdad necesaria que) los únicos fundamentos pertinentes para la ejecución de la actividad, o su asignación, si es escasa, están relacionados con el logro efectivo de la meta intrínseca. Si la actividad involucra a otras personas, el único criterio adecuado para distribuir la actividad es la necesidad de ella. Es así que Williams afirma que (es una verdad necesaria que) el único criterio adecuado para la distribución de aten-

Society, 2nd ser., Peter Laslett y W.G. Runciman, ed. (Oxford: Blackwell, 1962), pp. 110-131; reimpresso en Joel Feinberg, ed.. *Moral Concepts* (New York: Oxford University Press, 1969).

³ Williams, "The Idea of Equality," pp. 121-122.

ción médica es la necesidad médica. Supuestamente, entonces, el único criterio apropiado para la distribución de servicios de un barbero es la necesidad que de ellos se tenga. Pero, ¿por qué debe tener prioridad la meta intrínseca de la actividad sobre, por ejemplo, el propósito específico de la persona que ejecutará la actividad? (Ignoraremos el problema relativo a si una actividad puede corresponder a dos descripciones diferentes que involucren metas intrínsecas distintas). Si una persona decide ser barbero porque le gusta conversar con una gran variedad de personas, ¿es injusto de su parte entregar sus servicios a aquellas personas de cuya conversación él más disfruta? O bien, si trabaja como barbero con el fin de obtener dinero para pagar sus estudios, ¿puede cortarles el cabello sólo a aquellas personas- que le pagan bien o le dan una buena propina? ¿Por qué no puede un barbero usar exactamente el mismo criterio en la entrega de sus servicios que otra persona cuya actividad no tenga metas intrínsecas que involucren a otros? ¿Debería un jardinero proporcionar sus servicios sólo a aquellos prados que más lo necesitan?

¿En qué difiere la situación de un médico? ¿Por qué es necesario que la asignación de su actividad esté regida por la meta intrínseca de la atención médica? (Si no hubiese "escasez", ¿podría entonces destinar algunos de sus servicios de acuerdo a otros criterios?) Parece estar claro que él no necesita hacerlo; ¿por qué, debe él, sólo por poseer esa habilidad, cargar con el costo de tener que destinar sus servicios de acuerdo a lo que es deseable?, ¿por qué, dentro de las circunstancias especiales de la práctica de la medicina, tiene él menos derecho que los demás a perseguir sus propias metas? Es, entonces, la sociedad, la que debe organizar las cosas de tal modo que el médico pueda asignar sus actividades de acuerdo a las necesidades, y al mismo tiempo perseguir sus propias metas; por ejemplo, la sociedad le retribuye por hacer eso. ¿Pero, por qué debe hacer esto la sociedad? (¿Debería hacer lo mismo en el caso del barbero?) Presumiblemente, porque la atención médica es importante, la gente tiene mucha necesidad de ella. Esto es válido también en el caso de los alimentos, aunque la agricultura no tiene una meta intrínseca que se vincule a otras personas, como es el caso de la medicina. Al profundizar en el razonamiento de Williams, vemos que lo que él sostiene es que la sociedad (es decir, cada uno de nosotros actuando en forma conjunta de un modo organizado) debería atender a las necesidades esenciales de todos sus miembros. Esta afirmación, por supuesto, ya ha sido hecha muchas veces. Williams no presenta, a pesar de las apariencias, argumento alguno en favor de su afirmación ⁴.

⁴ Hemos examinado la postura de Williams sin introducir una visión esencialista respecto de que algunas actividades involucran necesariamente ciertas metas. En cambio, hemos ligado las metas con descripciones de las actividades. Ello, porque los

Al igual que otros, Williams se preocupa únicamente del problema de asignación e ignora el relativo al origen de los objetos o acciones que deben asignarse y distribuirse. En consecuencia, no toma en consideración si ya se encuentran ligadas a personas que tienen ciertos derechos sobre ellas (con seguridad, el caso de actividades que implican servicios, los que son acciones de personas), y que, por ende, tienen la posibilidad de decidir por sí mismas a quiénes van a proporcionárselos y en qué se van a basar para ello.

Igualdad de Oportunidad

La igualdad de oportunidad ha sido para muchos autores la meta igualitaria mínima, a la cual sólo se le podría cuestionar el ser muy débil. (Muchos autores han observado también cómo la existencia de la familia impide lograr plenamente este objetivo). Existen dos maneras para intentar facilitar tal igualdad: empeorando las condiciones de aquellos que han tenido más oportunidades, o bien mejorando las condiciones de los menos favorecidos. Esta última alternativa requiere del uso de recursos y por ende involucra también empeorar la situación de algunos: aquellos a quienes se les quitan posesiones con el fin de mejorar la situación de otros. Sin embargo, no es posible incautar posesiones a quienes tienen derecho a ellas, ni siquiera con el fin de proporcionar igualdad de oportunidades a otras personas. Ante la ausencia de varitas mágicas, el único medio que queda para intentar lograr igualdad de oportunidades consiste en persuadir a cada persona a que elija entregar algunas de sus posesiones con este fin.

Al analizar la igualdad de oportunidades, frecuentemente se utiliza el ejemplo de la carrera motivada por el premio. Sería injusta una carrera en la cual alguien comenzara más cerca de la meta, así como sería igualmente injusta si algunos corredores se viesen obligados a cargar objetos pesados, o si tuvieran que correr con piedrecillas en sus zapatillas. Pero la vida no es una carrera en la cual todos competimos por un premio que alguien ha establecido previamente; no existe una carrera general que cuente con un juez que deter-

puntos esencialistas sólo contribuyen a confundir la discusión, dejando aún abierta la interrogante de por qué el único criterio adecuado para asignar la actividad es su meta esencialista. Una razón por la cual se podría hacer este tipo de afirmación esencialista, sería evitar que alguien dijese: supongamos que *schmoctoring* es una actividad igual a la medicina, excepto que su meta es que quien la practique gane dinero: ¿ha presentado Williams alguna razón por la cual los servicios de *schmoctoring* debieran destinarse de acuerdo a las necesidades?

mine la velocidad. Lo que se da son diversas personas, que entregan diversas cosas a otras personas, en forma aislada. Generalmente, los que dan (cada uno de nosotros, en distintas ocasiones) no se preocupan por el mérito ni por los obstáculos que hayan debido enfrentar; simplemente les interesa lo que efectivamente reciben. No existe un proceso centralizado que juzgue el uso que hagan las personas de las oportunidades que tuvieron; ese no es el fin de los procesos de intercambio y cooperación social.

Hay una razón por la cual algunas desigualdades en las oportunidades pueden parecer injustas y no simplemente desafortunadas: se refiere al hecho de que a algunos no se les presentan todas las oportunidades (lo que sería cierto incluso si nadie tuviese mayor ventaja). Frecuentemente sucede que una persona que tiene el derecho de transferir una posesión, no tiene grandes deseos de traspasársela a alguna persona en particular; esto contrasta con el legado que se hace a un niño, o un regalo a una persona determinada. El prefiere transferir su pertenencia a alguien que cumpla con alguna condición (por ejemplo, que le pueda proporcionar a su vez algún bien o servicio, que pueda realizar algún trabajo, o que pueda pagar un salario determinado), y estaría igualmente dispuesto a transferir dicho bien a cualquiera otra persona que cumpliera con esa misma condición. ¿No es injusto acaso que alguien reciba ese bien en transferencia en lugar de otra persona con menos oportunidades de satisfacer la condición exigida? Como al dador no le importa quién recibe lo que él entrega, siempre que el receptor satisfaga una determinada condición general, tener las mismas oportunidades de serlo no violaría los derechos del dador. Tampoco violaría derecho alguno de la persona que tuviese las mejores oportunidades; en tanto tiene derecho a lo que posee, no tiene derecho a que esto sea más de lo que posee otro. ¿No sería mejor si la persona con menos oportunidad tuviera igual oportunidad? Si uno pudiera equiparlo así, sin violar los derechos de nadie más (¿la varita mágica?), ¿no debería uno hacerlo? ¿No sería más justo? Si fuese más justo, ¿justificaría esto también el sobrepasar los derechos de alguien con el fin de obtener los recursos necesarios para elevar a quienes tienen menos oportunidades a una posición competitiva más igualitaria?

Decimos que el proceso es competitivo por lo siguiente: si la persona con mayores oportunidades no existiese, el dador trataría con una persona con menos oportunidades, quien en esas circunstancias sería la persona disponible más adecuada con quien tratar. Esta es una situación diferente de aquella en la cual seres semejantes pero no relacionados, que viven en planetas distintos, enfrentan diferentes obstáculos y tienen distintas oportunidades de lograr sus diversos objetivos. En ese caso, la situación de uno no afecta la del otro; aun cuando sería mejor que el planeta menos favorecido estuviese mejor dotado de

lo que está (también sería mejor que el planeta más favorecido estuviese mejor dotado de lo que está), no sería más justo. También difiere de una situación en la cual una persona no elige (aun cuando podría hacerlo) mejorar las condiciones de otra. En las circunstancias que estamos analizando, una persona con menos oportunidades estaría en mejores condiciones si no existiese una persona con mayores oportunidades. Es posible visualizar a la persona con mayores oportunidades no sólo como alguien que está en mejores condiciones, o como alguien que elige no ayudar, sino como alguien que obstaculiza o impide que la persona con menos oportunidades pueda mejorar su propia condición.⁵ No es posible comparar el impedir que alguien mejore su condición, por constituir una alternativa más atractiva para el intercambio, con empeorar la condición del otro, como sería si le robara. Sin embargo, la persona con menos oportunidades, ¿no puede acaso quejarse justificadamente de verse impedida de mejorar sus condiciones por otra persona que no merece tener mayores oportunidades de satisfacer determinados requisitos? (Ignoremos quejas similares que otra persona a su vez pueda tener respecto de ella).

Aun cuando percibo el vigor de las interrogantes planteadas en los dos párrafos anteriores (soy yo quien las planteo), no creo que puedan derrocar una concepción cabal del título posesorio. Si la mujer que luego se convirtió en mi esposa rechazó a otro pretendiente (con quien de otro modo se hubiese casado) por mí, en particular debido (dejo de lado mi encantadora naturaleza), a mi aguda inteligencia y bien parecido, características que no obtuve por mí mismo, ¿tiene el pretendiente rechazado, menos inteligente y menos bien parecido, un legítimo derecho a quejarse de una falta de justicia? El hecho de que yo haya impedido al otro pretendiente obtener la mano de la dama, ¿justificaría que se tomasen recursos de otras personas para que él pudiese pagar una cirugía estética y un entrenamiento intelectual especial o bien pagar para desarrollar en él alguna excelente cualidad de la que yo carezco, a fin de equiparar nuestras oportunidades de ser elegidos? (Aquí estoy dando por hecho que no es permisible, para igualar oportunidades, empeorar la situación de quien tiene las mejores oportunidades; que en un caso de este tipo implicaría desfigurarle, o inyectarle drogas o hacer ruidos que le impidan hacer uso cabal de su inteligencia).⁶ Nada de esto sigue como consecuencia de lo anterior. (¿Contra quién podría reclamar legítimamente el pretendiente rechazado? ¿Con-

⁵ Quizás deberíamos entender la concentración de Rawls sobre la cooperación social como basado en esta trivalente noción de que una persona, al tratar con una segunda, bloquea la posibilidad de una tercera para tratar con la segunda.

⁶ Véase la historia de Kurt Vonnegut "Harrison Bergeron" en su colección *Welcome to the Monkey House* (New York: Dell, 1970).

tra qué cosa?) Tampoco es distinta la situación si la diferencia en las oportunidades surge de los efectos acumulados de personas que actúan o transfieren, por su propia elección, derechos o posesiones. Es más fácil aún en el caso de bienes de consumo, a los cuales no es posible atribuir un efecto obstaculizador trivalente de esta índole. Es acaso injusto que un niño sea criado en una casa con piscina, la que puede utilizar todos los días, aun cuando no la merezca más que otro niño cuya casa no tiene piscina. ¿Debería prohibirse una situación de este tipo? ¿Por qué se objeta, entonces, la transferencia de la piscina a un adulto por medio de un legado?

La objeción principal que se puede plantear a la afirmación de que todos tienen derecho a diversas cosas, tales como igualdad de oportunidades, la vida, etc., y de hacer cumplir este derecho, consiste en que estos "derechos" requieren de una infraestructura compuesta por objetos materiales y acciones; y es posible que otras personas tengan derechos sobre ellas. Nadie tiene derecho a algo cuya consecución implique el uso de objetos y actividades sobre las cuales otras personas tienen derechos.⁷ Los derechos que tienen otras personas sobre cosas determinadas (aquel lápiz, su cuerpo, etc.) y como ellos exigen ejercer estos derechos, determinan el entorno externo de un individuo determinado, así como los medios que tendrá a su disposición. Si sus metas requieren del uso de medios a los cuales otros tienen derecho, debe solicitar su cooperación voluntaria. Incluso para ejercer su derecho a decidir cómo utilizar algo que él posee, puede requerir otros medios sobre los cuales debe adquirir primero un derecho, como, por ejemplo, la comida para mantenerse vivo: es necesario que cree, con la cooperación de otros, un acuerdo global que sea factible de realizar.

Existen ciertos derechos particulares sobre objetos específicos, que poseen algunas personas determinadas, así como derechos específicos para llegar a acuerdos con otras personas, si es que ambas pueden conseguir los medios para llegar a un acuerdo. (Nadie tiene la obligación de proporcionarle a usted un teléfono para que logre llegar a un acuerdo con otra persona). Ningún derecho puede existir si está en conflicto con esta infraestructura de derechos específicos. Puesto que ningún derecho claramente delineado hacia el logro de una meta evitará la incompatibilidad con esta subestructura, tales derechos no existen. Los derechos específicos sobre las cosas llenan todo el espacio de los derechos, sin dejar espacio para la existencia de derechos generales en una condición material determinada. Con el propósito de determinar todo lo demás, la teoría inversa incluiría dentro de su subestructura sólo

⁷ Véase sobre este punto, Judith Jarvis Thomson, "A Defense of Abortion," *Philosophy & Public Affairs*, I, N° 1 (Fall 1971), 55-56.

a aquellos "derechos para", generales y universalmente sostenidos, lograr metas o estar incluidos en una cierta condición material; hasta donde yo sé, no ha habido intento serio alguno de establecer esta teoría "inversa".

Amor Propio y Envidia

Es posible relacionar igualdad con amor propio (o autoestima).⁸ La persona envidiosa, si no puede poseer (también) algo (talento, etc.) que otra persona posee, prefiere que el otro no lo tenga tampoco. El hombre envidioso prefiere que ninguno de los dos posea algo, antes que el otro lo tenga y él no.⁹

⁸ "Los hombres son, en gran medida, lo mismo que ellos creen ser y, piensan de sí mismo como son imaginados por sus compañeros. El avance en el autorespeto individual y en la amenidad social causado por el debilitamiento de las desigualdades más bárbaras del pasado es una contribución a la civilización tan genuina como el mejoramiento en las condiciones sociales." R. H. Tawney, *Equality* (New York: Barnes & Noble, 1964), p. 171. La conexión, ligeramente diferente, que trazaré entre igualdad y autoestima no pasa en una primera instancia a través de las visiones de otras personas.

⁹ Existen cuatro posibilidades con respecto a usted, otra persona, y poseer un tipo de objeto o atributo:

	El	Usted
1.	Lo tiene	Lo tiene
2.	Lo tiene	No lo tiene
3.	No lo tiene	Lo tiene
4.	No lo tiene	No lo tiene

Usted está envidioso (con respecto a él y a ese tipo de objeto o atributo; he eliminado la relatividad en lo que sigue a continuación) si usted prefiere la posibilidad 4 a 1 a 2, y a la vez prefiere las 3 a la 4. (El "a la vez" es el "y" de conjunción.) Usted está celoso si prefiere la posibilidad 1 a la 2, y a la vez le son indiferentes tanto la 3 como la 4.

La idea fundamental es que usted está celoso si quiere algo porque el otro lo tiene. La condición formulada dice que usted lo desea únicamente porque él lo posee. Una condición más débil diría que usted está celoso si lo desea más porque él lo posee; es decir, usted prefiere la posibilidad 1 a la 2 más de lo que prefiere la 3 a la 4. En igual forma, podemos formular una condición menos intensa para la envidia. Un hombre muy envidioso prefiere que el otro no posea el objeto, si él mismo no lo posee. Un hombre parcialmente envidioso puede estar dispuesto a que el otro posea el objeto aun cuando él mismo no puede tenerlo, pero prefiere esto con menos intensidad de lo que prefiere que el otro posea el objeto si él mismo lo posee; es decir, prefiere la posibilidad 2 a la 4 menos de lo que prefiere la 1 a la 3. Usted es mezquino si prefiere la 3 a la 1, a la vez que prefiere la 3 a la 4. Usted es resentido si prefiere la 4 a la 1, a la vez que prefiere la 3 a la 4. Usted es competitivo si prefiere la posibilidad 3 a la 4, a la vez que le son

A menudo se ha dicho que en la envidia se encuentra la base del igualitarismo. En respuesta a esto se ha dicho que dado que los principios igualitarios son justificables individualmente, no es necesario atribuir una psicología deshonrosa al igualitario; él simplemente desea que se lleven a efecto los principios correctos. En vista de la gran ingenuidad con que la gente inventa principios para racionalizar sus emociones, y dada la gran dificultad que existe para encontrar argumentos en defensa de la igualdad como un valor en sí misma, esta respuesta no ha sido, por decir lo menos, comprobada. (Tampoco ha sido comprobada por el hecho que una vez que las personas aceptan los principios igualitarios, pueden soportar el empeoramiento de su propia situación como consecuencia de la aplicación de estos principios generales).

Aquí, prefiero centrarme en lo extraño de la emoción de la envidia. ¿Por qué algunas personas prefieren que otras no posean algo o sean mejores que ellas en alguna dimensión, en vez de sentirse complacidas por el bienestar del otro, o por la buena fortuna de otra persona; o, por lo menos, por qué no son capaces de ignorarlo simplemente? Hay una línea de razonamiento que parece acertado seguir: una persona que obtiene una calificación en alguna dimensión determinada, preferiría que otra persona, con una calificación más alta, H , hubiese logrado una calificación más baja que H —aun cuando esto no aumentará su propia calificación— en aquellos casos en los que la otra persona, que ha logrado una calificación más alta, amenaza o disminuye su autoestima, haciéndolo sentir inferior al otro de manera importante. ¿Cómo pueden las características o actividades de otros afectar nuestra propia autoestima? ¿Acaso mi amor propio, la valoración de mí mismo, etc., no deberían

igualmente indiferentes tanto la 1 como la 4. Una persona competitiva es mezquina. Una persona resentida es mezquina. Hay personas envidiosas que no son celosas (en el sentido de la condición más débil). Aun cuando no se trata de un teorema, decir que muchas personas celosas son envidiosas constituye una suposición psicológica razonable. Y ciertamente debe ser una ley psicológica el que las personas resentidas son envidiosas.

Comparemos las distinciones similares, aunque un tanto diferentes que hace Rawls (*Theory of Justice*, sect. 80). El concepto que tiene Rawls de envidia es más fuerte que el nuestro. Podemos formular uno bastante equivalente al de él, si hacemos que $i(X)$ sea la i ava fila para la matriz anterior, para un X ; y que $i(X)$ sea la i ava fila para un Y . Usted es envidioso, en el sentido más intenso de Rawls, si prefiere 4 (X) y 4 (Y) a 2 (X) y 1 (Y); es decir, si prefiere que ninguno posea X ni Y , antes que él posea tanto X como Y en tanto usted sólo posee Y . Usted está dispuesto a renunciar a algo a fin de eliminar la diferencia. Rawls usa tanto "celoso" como "mezquino" para denominar lo que nosotros hemos llamado "mezquino", que no corresponde en absoluto a nuestro concepto de "celoso". Nuestro concepto de "resentido" es más fuerte que el de él, y él no tiene un concepto equivalente a nuestra "competitividad".

depender solamente de hechos relativos a mí mismo? Si soy yo quien de algún modo me estoy evaluando, ¿cómo pueden jugar un papel en esto los hechos relativos a otra persona? La respuesta, evidentemente, es que evaluamos cuán bien hacemos algo comparando nuestro desempeño con el de otros, con lo que otros son capaces de hacer. Un hombre que vive en un pueblo montañoso aislado puede hacer 15 canastas en 150 tiros con una pelota de baloncesto. Los demás pobladores pueden hacer 1 canasta en 150 tiros. Él piensa (y los demás también) que es muy bueno para el baloncesto. Hasta que un día, aparece Jerry West. O bien, un matemático trabaja muy duro y ocasionalmente logra establecer una conjetura interesante, o comprueba un teorema elegantemente. Luego descubre un grupo de genios en matemáticas. Inventa una conjetura y ellos rápidamente la comprueban o demuestran su falsedad (no en todos los casos posibles, debido al teorema de Church), con pruebas muy elegantes; ellos mismos, además, también inventan teoremas muy profundos, etc.

En cada uno de estos casos, la persona llegará a la conclusión de que él, después de todo, no era muy bueno ni muy hábil para la actividad. No existe norma alguna para evaluar cuán bien se hace algo, que sea independiente de cómo lo hacen o lo pueden hacer los demás. Al final de *Literature and Revolution*, León Trotsky dice, al describir cómo será (eventualmente) el hombre en una sociedad comunista:

El hombre será inconmensurablemente más fuerte, más sabio y más sutil; su cuerpo será más armonioso, sus movimientos más rítmicos, su voz más musical. Las formas de vida serán dinámicamente dramáticas. El ser humano promedio se elevará a las alturas de un Aristóteles, un Goethe o un Marx. Y sobre esta altura surgirán nuevas cumbres.

Si esto ocurriese, la persona promedio, al nivel sólo de Aristóteles, Goethe o Marx, no pensaría que es muy bueno o hábil para esas actividades. ¡Tendría problemas de autoestima! Alguien que estuviese en la situación descrita del jugador de baloncesto o del matemático, tal vez preferiría que las otras personas no fuesen tan talentosas, o preferirían que dejaran de estar demostrando continuamente su valor, por lo menos en su presencia; y así su amor propio no sería vapuleado y podría reforzarse.

Esta podría ser una explicación de por qué ciertas desigualdades en ingreso, o rangos de autoridad en una industria, o de un empresario en contraste con sus empleados, causan tanto rencor; no debido al sentimiento de que esa posición superior es inmerecida, sino al sentimiento de que es merecida y

ha sido ganada. Es posible que hiera nuestro amor propio y sintamos que valemos menos como personas si conocemos a alguien que ha logrado más que nosotros o ha llegado más alto. Los obreros de una fábrica que ha sido iniciada recientemente por una persona que antes era obrero, se verán constantemente confrontados con los siguientes pensamientos: ¿Por qué no yo? ¿Por qué me encuentro aquí solamente? En cambio, uno puede lograr ignorar mucho más fácilmente el saber que alguien en otra parte ha logrado más si no se ve confrontado diariamente con él. Hilando más fino, entonces, no depende que el otro merezca o no estar en el nivel superior. El que exista otra persona que baile bien tendrá un efecto sobre la opinión que usted tenga de cuán bien baila usted, aun cuando usted piense que gran parte de la gracia en el baile depende de cualidades naturales no adquiridas.

Como marco de discusión que incluya todas estas consideraciones (y no como una contribución a la teoría psicológica), considere el siguiente modelo simple. Hay una serie de dimensiones, de atributos dimensionales, que son considerados valiosos y a lo largo de los cuales se distribuyen las personas. D^1 , ..., D^n . Las personas pueden diferir en cuanto a cuáles dimensiones consideran valiosas, así como pueden diferir también en cuanto a la ponderación (distinta de cero) que le den a las dimensiones que están de acuerdo en considerar valiosas. Para cada persona, habrá un perfil real que representa su posición objetiva a lo largo de cada dimensión; por ejemplo, en la dimensión canastas de baloncesto, podríamos tener "es regularmente capaz de lograr canastas en 100 tiros, desde una distancia de 20 pies", y el puntaje de una persona puede ser 20 ó 34 ó 67.

Con el fin de simplificar, supongamos que una persona tiene una idea razonablemente precisa de su perfil real. Habrá también un perfil evaluativo para representar como esa persona evalúa su propio puntaje respecto del perfil real. Existirán clasificaciones evaluativas (por ejemplo, excelente, bueno, satisfactorio, malo, pésimo), representando su autoevaluación para cada dimensión. Estas evaluaciones individuales, cómo llega del puntaje real a la evaluación, dependerán de su percepción real acerca de los perfiles reales de otros seres semejantes a él (el "grupo de referencia"), de las metas que internalizó cuando pequeño, etc. Todo esto da forma a su nivel de aspiraciones, el que a la vez variará a través del tiempo de un modo que puede ser especificado gruesamente. Cada persona hará una evaluación general de sí misma; en el caso más simple, ésta dependerá solamente de su perfil evaluativo y de la ponderación que dé a las diferentes dimensiones. Como se realizará definitivamente puede variar de un individuo a otro. Algunos tomarán en cuenta la suma de los puntajes ponderados, en todas las dimensiones; otros se evaluarán como "Ok" si se desempeñan bien en una dimensión relativamente

importante; otros pensarán que si su desempeño es bajo en cualquier dimensión importante, no sirven para nada.

En una sociedad donde la gente generalmente concuerda en la importancia de ciertas dimensiones, y existen diferencias en el modo en que las personas se distribuyen en estas dimensiones, y donde existen instituciones que agrupan públicamente a las personas de acuerdo con su ubicación en dichas dimensiones, es posible que quienes obtienen un puntaje bajo se sientan inferiores a aquéllos con puntajes altos; pueden sentirse inferiores como personas. (Así, la gente pobre puede llegar a pensar que son gente pobre). Uno puede tratar de evitar dichos sentimientos de inferioridad cambiando la sociedad de tal modo que se asigne menos importancia a algunas de esas dimensiones que sirven para diferenciar a las personas, o bien de modo que las personas no tengan que desplegar públicamente sus capacidades en esas dimensiones, o saber cómo se desempeñan los demás en ellas.¹⁰

Puede parecer evidente que si las personas se sienten inferiores porque tienen un bajo desempeño en algunas dimensiones, entonces, si se resta importancia a dichas dimensiones o si se equiparan los puntajes a lo largo de ella, las personas ya no se sentirán inferiores. ("¡Por supuesto!") Se elimina la razón misma por la cual se sienten inferiores. Pero es muy posible que otras dimensiones reemplacen a aquéllas que fueron eliminadas, y tengan los mismos efectos (en diferentes personas). Si luego de restar importancia o equiparar una dimensión, digamos, la riqueza, la sociedad llega al acuerdo general que alguna otra dimensión es la más importante, por ejemplo, la apreciación estética, el atractivo estético, la inteligencia, la destreza atlética, la gracia física, el grado de simpatía hacia otras personas, la calidad del orgasmo, entonces el fenómeno se repetirá.¹¹

Generalmente, la gente se juzga a sí misma por su desempeño en las

¹⁰ Si la dimensión más importante en una sociedad, por consenso, no es detectable en el sentido de que no se puede establecer directamente dónde, a lo largo de ella, fracasa una persona determinada, la gente llegará a pensar que el puntaje de una persona en esa dimensión está correlacionado con su puntaje en otra dimensión, en la cual es posible determinar posiciones relativas (efecto de halo). Así, aquéllos para quienes la presencia de la gracia divina es la dimensión más importante, llegarán a pensar que otros hechos valiosos detectables indican su presencia; por ejemplo, el éxito mundano.

¹¹ Compárese la novela de L.P. Hartley, *Facial Justice*; y Blum y Kalven, *The Uneasy Case for Progressive Taxation*, p. 74: "Cada experiencia sirve para confirmar la desconsoladora hipótesis de que la envidia encontrará otros, y posiblemente menos atractivos, lugares en los cuales echar raíces." Véase, también, Helmut Schoeck, *Envy*, trad. M. Glenny y B. Ross (New York: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1972).

dimensiones más importantes en las cuales difieren de los demás. La gente no logra su amor propio respecto de sus capacidades humanas comparándose con animales que no poseen dichas capacidades. ("Soy bastante bueno, tengo un pulgar opuesto a los otros dedos y puedo comunicarme con un lenguaje"). Tampoco logran ni mantienen su amor propio a base de la consideración que poseen el derecho de votar por líderes políticos, aunque cuando esta franquicia no estaba ampliamente difundida las cosas pueden haber sido diferentes. Tampoco la gente en Estados Unidos se siente valiosa por ser capaces de leer y escribir, aun cuando en muchas otras sociedades a través de la historia esto ha servido para autovalorarse. Cuando todos, o casi todos, tienen algo o algún atributo, éste no sirve como fundamento para el amor propio. El amor propio se basa en características diferenciadoras; por eso es amor propio. Y como a los sociólogos de grupos de referencia les gusta hacer notar, quienes constituyen los otros es variable. Los alumnos del primer año de universidades de prestigio pueden tener un sentimiento de valor individual basado en el hecho de que son alumnos de esas universidades. Este sentimiento se hace más pronunciado durante los últimos dos meses de educación secundaria. Pero cuando todos aquellos con los cuales ellos se relacionan están en una situación semejante, el hecho de asistir a esas universidades ya no sirve como base de su autoestima, excepto tal vez cuando regresan a casa durante las vacaciones (o mentalmente) a visitar a quienes no asisten a ellas.

Piense cómo reforzaría usted el amor propio de un individuo quien, tal vez debido a su limitada capacidad, obtuvo menor puntaje que todos los demás en las dimensiones consideradas importantes por los otros (y quien obtuvo mejor puntaje en dimensiones que nadie podría razonablemente considerar importantes o valiosas). Tal vez se le podría decir a esa persona que aun cuando sus puntajes absolutos fueron bajos, su rendimiento fue bastante bueno (dadas sus limitadas capacidades). El desarrolló una mayor proporción de sus capacidades que la mayoría, y desarrolló más cabalmente su potencial de lo que lo hicieron los demás; logró mucho, considerando su punto de partida y sus medios al iniciar. Esto introduciría nuevamente la evaluación comparativa, al citar otra (meta) dimensión importante en la cual él efectivamente se desempeña mejor en comparación con los demás.¹²

¹² ¿Existe alguna dimensión importante en la cual sea inadecuado juzgarse comparativamente? Consideremos la siguiente afirmación de Timothy Leary: "Mi ambición es ser el hombre más santo, sabio y caritativo que existe en la actualidad. Esto puede sonar megalomaniaco, aunque no veo por qué. No veo por qué... toda persona que vive en el mundo no pueda tener esta ambición. ¿Qué otra cosa se puede tratar de ser? ¿Presidente del directorio, presidente del departamento, o dueño de esto o aquello?" *The Politics of Ecstasy* (New York: College Notes and Texts, Inc., 1968),

Estas consideraciones lo tornan a uno un tanto escéptico respecto de las posibilidades de compensar el amor propio y de reducir la envidia por medio de la compensación de la dimensión que es (en este caso) el fundamento del amor propio. Si se piensa en la gran variedad de atributos que uno puede envidiar en otra persona, uno se da cuenta de cuán amplias son las posibilidades para un amor propio diferencial. Recuerden las reflexiones de Trotsky respecto de que bajo el comunismo todos alcanzarían el nivel de Aristóteles, Goethe, o Marx, y que desde su altura surgirían nuevas cumbres. Estar a esas alturas no aumentaría el amor propio ni el sentimiento de valor individual, más de lo que lo aumenta saber que se tiene la capacidad de hablar un idioma o que se posee manos capaces de asir objetos. Algunos supuestos simples y naturales pueden incluso conducir a un principio de conservación de la envidia. Uno podría preocuparse, si es que la cantidad de dimensiones no es ilimitada y si se hacen esfuerzos para eliminar las diferencias, que a medida que disminuye la cantidad de dimensiones diferenciadoras, la envidia empeore. Y esto debido a que con una pequeña cantidad de dimensiones diferenciadoras, muchas personas pueden considerar que no se desempeñan bien en ninguna de ellas. Aun cuando la suma ponderada de una serie de distribuciones normales cuya variación es independiente será en sí misma normal, si cada individuo (que conoce su puntaje en cada dimensión) pondera las dimensiones de modo distinto a los demás, la suma total de combinaciones diferentemente ponderadas de todos los distintos individuos no necesita ser, en sí misma, una distribución normal, aun cuando los puntajes en cada dimensión se distribuyen normalmente. Cada uno puede verse en el extremo superior de la distribución (incluso en una distribución normal), ya que cada uno la observa desde la perspectiva de la ponderación específica que él le da. Mientras menor sea la cantidad de dimensiones, menos oportunidad tendrá un individuo de usar exitosamente como base para su amor propio una estrategia de ponderación no uniforme que le dé mayor peso a la dimensión en la cual él

p. 218. Ciertamente no hay objeción en ser lo más santo, sabio y caritativo posible, y sin embargo, es extraño ambicionar actualmente ser el hombre más santo, sabio y caritativo del mundo. De modo similar, uno puede desear ser lo más iluminado posible (en el sentido de las tradiciones orientales), pero sería extraño desear ser, específicamente, la persona más iluminada del mundo actual, o ser más iluminado que otra persona. Como evalúa uno el grado de iluminación depende sólo de ésta, sin importar como sean los demás. Esto sugiere que lo esencial es no prestarse a una comparación evaluativa de este tipo; de lo contrario, la teoría comparativa en el texto no sería válida universalmente. Sin embargo, dada la naturaleza de las excepciones, este hecho sería de limitado interés para la sociología (aun cuando sería de gran interés personal). Además, quienes no se evalúan comparativamente no necesitan que se lleve a cabo una compensación en ciertas dimensiones para apoyar su amor propio.

obtiene un alto puntaje. (Esto sugiere que la envidia se puede reducir únicamente al eliminar todas las diferencias de modo repentino y total).

Aun si la envidia fuese más fácil de manejar de lo que indican nuestras reflexiones, no sería correcto intervenir con el fin de reducir la situación de alguien para disminuir la envidia e incluso la desdicha que otros sienten al conocer esta situación. Una política de este tipo es comparable a una que prohibiese alguna acción (por ejemplo, que las parejas cuyos miembros son de diferente raza, no puedan caminar de la mano por la calle) porque el simple conocimiento de que se está llevando a cabo hace desdichados a otros. Se trata del mismo tipo de externalidad. Las formas más prometedoras que tiene una sociedad para evitar grandes diferencias en el amor propio sería que no tuviese una ponderación común de las dimensiones; en cambio, tendría una gran variedad de listas diferentes de dimensiones y de ponderaciones. Esto aumentaría las posibilidades de cada persona de encontrar dimensiones que algunos otros no consideran importantes, y en las cuales él se desempeña relativamente bien, pudiendo hacer entonces una evaluación de sí mismo que no sea idiosincrásica. No es posible lograr tal fragmentación de una ponderación social común por medio de un esfuerzo centralizado por restar importancia a ciertas dimensiones. Mientras más centralizado sea el esfuerzo y lo apoye un mayor número de personas, mayor será el número de contribuciones a este esfuerzo que se destaquen como dimensiones acordadas conjuntamente y sobre las cuales se basará el amor propio de la gente.

Trabajo con Sentido

Frecuentemente se afirma que ser subordinado en un sistema de trabajo afecta adversamente la autoestima, a base de una ley socio-psicológica o una generalización básica como la siguiente: pasar un largo período siguiendo las órdenes y bajo la autoridad de otras personas, las cuales no han sido elegidas por uno, disminuye el amor propio y hace que una persona se sienta inferior; esto se puede evitar, sin embargo, si la personas juega un rol en la elección democrática de dichas autoridades y en el constante proceso de asesorarles, tiene derecho a voto sobre sus decisiones, etc.

Los miembros de una orquesta sinfónica, sin embargo, están constantemente sometidos a las órdenes de su director (quien frecuentemente las da en forma caprichosa y arbitraria y con exabruptos emocionales) y no son consultados acerca de la interpretación general de las obras. Aun así, mantienen su amor propio alto y no sienten que son seres inferiores.

Los conscriptos de las fuerzas armadas reciben órdenes frecuentemente, se les dice cómo deben vestir, qué deben guardar en sus armarios, etc., y

sin embargo no llegan a sentir que son seres inferiores. Los socialistas a cargo de la organización en las fábricas recibían las mismas órdenes y estaban sujetos a la misma autoridad que los demás, y sin embargo ellos no perdieron su amor propio. Quienes se encuentran subiendo en el escalafón administrativo pasan mucho tiempo siguiendo órdenes sin llegar a sentirse inferiores. En vista de la gran cantidad de excepciones a la generalización que dice "seguir órdenes en una posición de subordinación provoca una disminución del amor propio", debemos considerar la posibilidad de que los subordinados con amor propio bajo ya tenían esa condición desde un comienzo, o bien que su posición los obliga a enfrentar las realidades de su existencia y a reflexionar en qué se basa su autoestima como personas únicas en su género, a lo que no pueden encontrar fácilmente una respuesta. Les será especialmente difícil encontrar una respuesta si piensan que quienes les dan las órdenes tienen derecho a hacerlo, lo cual puede estar basado exclusivamente en alguna superioridad personal. De acuerdo a una teoría del derecho esto, desde luego, no tiene por qué ser así. Las personas pueden tener derecho a decidir sobre ciertos recursos, sobre los términos bajo los cuales los demás pueden utilizarlos, etc., sin que deban tener ellos mismos cualidades excepcionales; tales derechos les pueden haber sido transferidos. Tal vez los lectores preocupados de las diferenciaciones del amor propio ayuden a dar a conocer mejor la teoría del título posesorio, socavando así uno de los motivos de disminución del amor propio. Esto evidentemente no eliminará todos estos motivos. Hay circunstancias en que los derechos de una persona claramente derivan de sus propios atributos y actividades previas, y en estos casos será poco agradable enfrentar las comparaciones.

A menudo se combina el tema del trabajo satisfactorio y con sentido con discusiones sobre la autoestima. Se dice que tal trabajo implica: 1) una oportunidad para poner en práctica los propios talentos y capacidades, enfrentar desafíos y situaciones que requieren de iniciativa independiente y decisiones propias (y que por lo tanto no es trabajo aburrido y repetitivo); 2) una actividad considerada valiosa por el individuo involucrado; 3) labor en la que él tiene claro cuál es el papel que desempeña su actividad en el logro de alguna meta general, y 4) tal, que a veces, al tomar una decisión relativa a su actividad, debe tener en cuenta algunos aspectos relativos al proceso global dentro del cual actúa. Se dice que en este caso, dicho individuo puede sentirse orgulloso de lo que está haciendo, así como de hacerlo bien, entregando una contribución valiosa. Aun más, se dice que fuera del hecho de que ese tipo de trabajo es intrínsecamente deseable, ejecutar otros tipos de trabajo disminuye a los individuos y los conduce a ser personas menos satisfechas en todos los aspectos de sus vidas.

La sociología normativa, el estudio de cuál sería la causa de los problemas, nos fascina enormemente a todos. Si *X* es malo, e *Y*—que también es malo— puede ser ligado a *X* a través de una historia creíble, es muy difícil resistir llegar a la conclusión de que uno es causa del otro. Queremos que una cosa mala sea causada por otra cosa mala. Si las personas debieran llevar a cabo trabajos con sentido, si así es como queremos que sea la gente,¹³ y si por algún medio podemos asociar la ausencia de ese tipo de trabajo (lo que es malo) a otra cosa mala (falta de iniciativa en general, actividades recreativas pasivas, etc.), entonces saltamos felices a la conclusión de que el segundo mal es causado por el primero. Por supuesto, estas otras cosas malas pueden darse por otras razones; y dado que el ingreso a ciertos trabajos es selectivo, la correlación puede deberse al hecho de que aquellos predispuestos a mostrar una baja actividad independiente, son los que están más dispuestos a tomar y quedarse en aquellos trabajos que involucran pocas oportunidades de desarrollo independiente.

Con frecuencia se ha advertido que la fragmentación de las tareas, las actividades rutinarias, y una especificación detallada de actividades que deja poco espacio para la iniciativa no son problemas específicos de los métodos capitalistas de producción; parecen asociarse más bien a la sociedad industrializada. ¿Cómo responde el capitalismo al deseo de las personas de un trabajo que tenga sentido? Si la productividad de los trabajadores en una fábrica aumenta cuando las tareas se fragmentan con el fin de que tengan mayor sentido, los propietarios individuales, buscando ganancias, reorganizarán el proceso de producción. Si la productividad de los obreros permanece igual bajo dicha división del trabajo, las empresas cambiarán su organización interna del trabajo al competir en la búsqueda de trabajadores.

Por lo tanto, el único caso interesante de considerar es aquel en el cual dividir las tareas laborales de una firma en segmentos con sentido, la rotación del trabajo, etc., resultan menos eficientes (de acuerdo al criterio de mercado), que la división del trabajo hecha sin dicho propósito. Esta menor eficiencia puede ser soportada de tres maneras (o de una combinación de ellas). Primero, los mismos trabajadores en las fábricas pueden desear un trabajo con sentido. Esto tiene todas las virtudes adscritas por los teóricos: los obreros se dan cuenta y están dispuestos a renunciar a algo (parte de sus sueldos) para poder trabajar en tareas segmentadas de acuerdo a un criterio que les da mayor sentido. Trabajan por menor sueldo, pero visualizan el conjunto general de su

¹³ ¿Podrían algunos prosperar en trabajos que no los son del todo, otros en trabajos repetitivos que no demandan una atención constante y dejan muchas oportunidades para soñar despierto?

trabajo (menores salarios más las satisfacciones de un trabajo con sentido) como más deseable que el trabajo con menor sentido por mayor sueldo. Cambian parte de sus salarios por un aumento en el sentido de su trabajo, aumento en su amor propio, etc. Muchas personas hacen algo semejante: no eligen sus ocupaciones exclusivamente a base del valor de futuras ganancias monetarias. Toman en cuenta las relaciones sociales, las oportunidades de desarrollo personal, lo interesante y cansador del trabajo, la seguridad laboral, la cantidad de tiempo libre, etc. (Muchos profesores universitarios ganarían mucho más trabajando en una industria. Las secretarías en las universidades renuncian a los sueldos más altos de la industria por un ambiente de trabajo menos tenso y, en su opinión, más interesante. Podrían citarse muchos otros ejemplos). No todos desean las mismas cosas, ni con la misma intensidad. Se elige entre las oportunidades de trabajo que se presentan a base del paquete completo de beneficios que éstos ofrecen. De igual forma, los trabajadores para quienes era importante una organización laboral diferente, eligieron renunciar a parte de sus salarios con el fin de poder trabajar en esas condiciones; y, sin duda, aquellos a quienes más les importa, de hecho hacen lo mismo al elegir entre los trabajos disponibles para ellos. El ritmo de vida de un granjero difiere del de un obrero que trabaja en una línea de producción de una fábrica (quienes constituyen menos del 5 por ciento de los obreros manuales en los Estados Unidos), cuyos ingresos y estilo de vida difieren del vendedor de tienda, y así sucesivamente.

Supongamos, sin embargo, que para una persona no es tan importante el tener un trabajo con más sentido; esa persona no aceptará tener un sueldo menor a cambio de ese trabajo con más significado. (¿En qué momento de su vida no es tan importante? Si es el comienzo, entonces su escala de valores no es en sí misma el producto de haber realizado trabajo sin sentido, y deberíamos tener cierta cautela antes de atribuir su carácter posterior a sus experiencias laborales).

¿No podría sobrellevar alguien más el costo de una menor eficiencia? Tal vez alguien esté dispuesto a hacerlo por estar convencido de que la causa es importante, aun cuando no lo sea suficientemente para el propio trabajador, como para lograr que él elija cargar con el costo monetario. En segundo lugar, entonces, tal vez los consumidores, individualmente, puedan sobrellevar el costo al tener que pagar más caro por lo que compran. Es posible que un grupo de nosotros se asocie para formar una cooperativa de compradores que adquiera únicamente los productos de aquella fábrica que cuenta con una división del trabajo que dé sentido a éste para sus empleados; o bien, podemos decidir hacer lo mismo en forma individual. Hasta qué grado lo hagamos dependerá de si es más valioso para nosotros apoyar dichas actividades o

comprar mayor cantidad de otros bienes, o comprar dichos productos a menor precio de fábricas que no tienen una división significativa del trabajo, y usar el dinero ahorrado para apoyar otras causas valiosas, por ejemplo, investigación médica, ayuda a artistas que están comenzando o apoyo a víctimas de guerra en otros países.

¿Qué sucede si esto no tiene suficiente valor para los trabajadores, individualmente, ni para cada uno de los consumidores (incluyendo los integrantes de movimientos social-demócratas)? ¿Qué alternativa queda? La tercera posibilidad es que se prohíba a los trabajadores que laboren en fábricas cuyos procesos productivos no se han dividido para darles mayor sentido, o bien se prohíba a los consumidores comparar los productos de dichas fábricas. (Cada prohibición decretaría, *de facto*, la otra, si es que no existe mercado negro). Otra posibilidad es que el dinero necesario para hacer funcionar la empresa que cuenta con una división del trabajo de esta índole, se obtenga de las ganancias empresariales. Esto último suscita un tema muy amplio que debo dejar para otra ocasión. Pero es necesario destacar que aún quedaría el problema de cómo deben organizarse las tareas laborales, incluso si no existieran propietarios privados y todas las empresas fueran propiedad de los trabajadores. Al organizar su producción, es posible que algunas empresas decidieran compartir las mayores ganancias monetarias. Otras compañías tendrían que hacer lo mismo, establecer menores ingresos anuales por trabajador, o persuadir a algunos consumidores que pagaran precios más altos por sus productos. Tal vez un gobierno socialista, con una organización de este tipo, prohibiría todo trabajo que no fuera el trabajo con sentido; pero además de la interrogante de cómo redactaría la legislación correspondiente, ¿en qué se basaría para imponer su perspectiva a todos los trabajadores que quisieran optar por el logro de otras metas?

Control por Parte de los Trabajadores

En un sistema capitalista, las empresas pueden proporcionar trabajos con sentido a quienes los desean suficientemente. ¿Podrían también proporcionar estructuras de autoridad internamente democráticas? Hasta cierto punto, evidentemente que sí. Pero si la demanda por una toma de decisiones democrática se extiende hasta abarcar poderes tales como la propiedad, entonces no pueden hacerlo. Por supuesto, existe la alternativa de que las personas formen sus propias compañías organizadas como cooperativas administradas democráticamente. Todo individuo radical adinerado o grupo de trabajadores tiene la posibilidad de comprar una fábrica ya establecida o de iniciar una nueva, y establecer su esquema microindustrial favorito; por ejemplo, empre-

sas autogestionadas y administradas en forma democrática. Luego, la fábrica podría vender sus productos directamente en el mercado. En este caso tenemos posibilidades similares a aquellas que discutimos anteriormente. Es posible que los procedimientos internos en una fábrica de este tipo no disminuyan la eficiencia, juzgado por criterios de mercado. A pesar de haber menos horas de trabajo en sí (algunas horas se dedican a las actividades correspondientes al proceso de la toma de decisiones democráticas), es posible que durante esas horas los trabajadores trabajen en forma tan eficiente y productiva para su propia fábrica en proyectos que ellos ayudaron a dar forma, que sean superiores, según normas de mercado, a sus competidores más ortodoxos (véanse las opiniones de Louis Blanc). En este caso no debería ser difícil establecer fábricas de este tipo que fueran económicamente rentables. Aquí estoy descartando las conocidas dificultades en torno a cómo operaría un sistema de autogestión. Si las decisiones se toman a base del voto de los trabajadores de la fábrica, habrá una disminución de las inversiones en proyectos cuyas ganancias se percibirán mucho más adelante, teniendo en consideración que los trabajadores que votan en ese momento no obtendrán suficientes beneficios que compensen la retención del dinero y su no distribución en ese momento, ya sea porque ya no trabajarán ahí y por ende no recibirán dinero, o bien porque sólo les quedarán unos pocos años por delante. Es posible evitar esta subinversión (y el consiguiente empeoramiento de la situación de futuros trabajadores), si cada trabajador es dueño de una acción de la fábrica, que puede vender o legar, ya que entonces sus expectativas de futuras ganancias aumentarán el valor presente de su acción. (Pero luego...) Si cada nuevo trabajador adquiere el derecho al mismo porcentaje de ganancia neta anual (o a una acción de propietario), esto afectará las decisiones del grupo relativas al ingreso de nuevos trabajadores a la fábrica. Los trabajadores actuales, y por ende la fábrica, tendrá un fuerte incentivo para elegir maximizar las ganancias promedio (ganancias por trabajador) antes que las ganancias totales, empleando así menos personas que una fábrica que contrata a todos aquellos que le es beneficioso emplear.¹⁴

¿Cómo será adquirido el capital adicional necesario para ampliarse?
¿Habrá diferencias de ingresos entre las fábricas? (¿Cómo se determinarán las diferencias?). Puesto que un sistema de fábricas sindicalistas involucraría grandes desigualdades de ingreso entre los trabajadores de las diferentes

¹⁴ Dado que los trabajadores que actúan de acuerdo a sus intereses individuales entorpecerán el funcionamiento eficiente de las fábricas autogestionadas, tal vez los movimientos revolucionarios de amplio alcance deberían intentar emplear en tales fábricas a sus miembros "desinteresados".

fábricas (con cantidades distintas del capital por trabajador y rentabilidades diversas), es difícil ver por qué personas que apoyan ciertos modelos de estado final igualitarios piensan que ésta es una implementación adecuada de su perspectiva.

Si las fábricas autogestionadas resultasen menos eficientes siguiendo criterios de mercado, de modo que no pudieren vender los artículos tan baratos como una fábrica orientada principalmente a productos de bajo costo en la cual otros valores juegan un rol secundario o simplemente están ausentes, esta dificultad, como en el caso anterior, se puede solucionar fácilmente de una o dos maneras (o una combinación de ambas). En primer lugar, la fábrica autogestionada puede pagar menos a cada trabajador; es decir, cualquiera sea el sistema de toma de decisiones conjunta que usen, pueden pagarse a sí mismos menos de lo que reciben aquellos empleados en fábricas más ortodoxas, permitiendo así que su fábrica pueda ofrecer sus productos a precios competitivos. No obstante, si los trabajadores se niegan a trabajar en las fábricas autogestionadas por menos sueldo del que ganarían en otra parte, es decir, si los beneficios no monetarios de dicho empleo son de menor importancia para ellos que lo que el dinero extra que ganarían en otra parte les permitiría hacer, entonces la fábrica autogestionada puede intentar poner en práctica una segunda alternativa, que consiste en pagar a sus trabajadores salarios competitivos y cobrar precios más altos por sus productos. Estarían solicitando a los compradores de los productos que pagaran más de lo que harían si compraran el producto a un competidor más ortodoxo, señalándoles que al hacerlo apoyarían una fábrica autogestionada contribuyendo así hacia la justicia social. Supuestamente, algunos consumidores estarían dispuestos a incurrir en el gasto adicional, en tanto otros considerarían menos preferible su caritativa contribución a la fábrica de autogestión que comprar más barato y usar el dinero ahorrado para otros fines, entre los cuales se pueden incluir contribuciones caritativas alternativas. Si no hay un número suficiente de personas que apoye la fábrica, entonces ésta fracasará (salvo que existan altos subsidios privados no relacionados al consumo). Tendrá éxito si un número suficiente de trabajadores o consumidores están dispuestos, hasta cierto punto, a usar un criterio no monetario y apoyar la empresa. El punto importante es que existe un modo de llevar a cabo el plan de autogestión, mediante la acción voluntaria de personas en una sociedad libre.¹⁵

Se podría pensar que en una sociedad que se compone principalmente

¹⁵ De fallar ambos métodos, existe otro: obligar a las personas (trabajadores y consumidores) a que cooperen en el proyecto de fábricas autogestionadas y que renuncien a los bienes o salarios extraordinarios que de otro modo podrían obtener.

de empresas privadas no sería posible iniciar fábricas autogestionadas, aun cuando éstas fueran eficientes. Pero si se cree en su eficiencia, podría ser posible obtener algún apoyo en una economía de mercado. Una vez que dichas empresas, o comunidades, o cualquier experimento que sea, prosperen (en cantidades considerables), podrían devolver cualquier inversión original en ellas, incluso si desapruaban el principio de inversión privada. Y no se piense que se contrapone al interés de clase de los inversionistas apoyar el desarrollo de una empresa que, de tener éxito, daría fin o disminuiría el sistema de inversiones. Los inversionistas no son tan altruistas. Actúan guiados por sus propios intereses, no por los de su clase. Por otra parte, surge una interrogante complicada que se refiere a cómo podrían reunir suficientes recursos en un sistema estatal con el fin de iniciar una empresa privada, suponiendo que hubiere suficiente cantidad de personas dispuestas a desempeñarse como trabajadores y consumidores.

Aun cuando obtener inversiones externas es más difícil de lo que parece en el párrafo anterior, las tesorerías de los sindicatos cuentan actualmente con fondos suficientes para capitalizar muchas de estas empresas controladas por trabajadores, las que pueden reponer el dinero con interés, al igual que muchos propietarios privados lo hacen con préstamos bancarios e incluso con préstamos de sindicatos laborales. ¿A qué se debe que algunos sindicatos o grupos de trabajadores no inician su propio negocio? Qué modo tan fácil de dar acceso a los trabajadores a los medios de producción: comprar maquinarias y arrendar local, y así sucesivamente, tal como lo hace un empresario privado. Es muy revelador reflexionar por qué los sindicatos no inician negocios nuevos, y por qué los trabajadores no aunan sus recursos para hacerlo.

Explotación Marxista

Esta materia es de importancia para lo que resta de la teoría económica marxista. Al desintegrarse la teoría del valor del trabajo, se disuelve el puntal de su singular teoría de explotación. Se pierde, asimismo, el encanto y la simplicidad de la definición de explotación que ofrece esta teoría, al quedar de manifiesto que de acuerdo a dicha definición, existiría explotación en toda sociedad en la cual existe inversión para un producto futuro mayor (tal vez debido al crecimiento de la población); y en toda sociedad en la cual aquellos incapacitados para trabajar, o para hacerlo en forma productiva, son subsidiados mediante el trabajo de otros. En el fondo, sin embargo, la teoría marxista explica el fenómeno de la explotación a través de la falta de acceso de los trabajadores a los medios de producción. Los trabajadores se ven obligados a

vender su trabajo (fuerza de trabajo) a los capitalistas, ya que ellos deben usar los medios de producción para producir, y no pueden hacerlo solos. Un trabajador, o un grupo de trabajadores, no puede contratar medios de producción y esperar hasta vender el producto varios meses después, no tienen las reservas de dinero necesarias para lograr acceso a las maquinarias o para poder esperar hasta que se reciban las ganancias de la venta del producto en el cual están trabajando en ese momento. En el intertanto necesitan alimentarse.¹⁶ Por consiguiente (dice el relato), el trabajador se ve forzado a tratar con el capitalista. (Y el ejército de reserva de trabajadores desempleados hace que el capitalista no necesite competir para obtener trabajadores ni tener que subir el precio del trabajo).

Cabe destacar que si no se toma en cuenta el resto de la teoría misma, y sólo este hecho decisivo que se refiere a la falta de acceso a los medios de producción fundamenta la explotación, se sigue que en una sociedad en la cual los trabajadores no se ven obligados a entrar en tratos con el capitalista, no existirá explotación de los trabajadores. (Pasamos por alto el punto relativo a si los trabajadores están obligados a entrar en tratos con otro grupo, menos centralizado). Así, si existe un sector de medios de producción de propiedad o control (o lo que les parezca) público, que puede ampliarse de tal modo que todos los que así lo desean, puedan trabajar en él, entonces esto basta para eliminar la explotación de los trabajadores. Y, en particular, si además de este sector público de medios de producción, existe un sector de propiedad privada que emplea trabajadores que eligen trabajar para ese sector, entonces esos trabajadores no están siendo explotados. (Es posible que ellos elijan trabajar ahí, a pesar de los intentos que se hagan por convencerlos de lo contrario, porque obtienen mejores salarios o ganancias en este sector). Los trabajadores no están obligados a tratar con los propietarios privados de los medios de producción.

Detengámonos un momento en este caso. Supongamos que el sector privado se extendiese, y que el sector público se hiciera cada vez más débil. Supongamos que un número cada vez mayor de trabajadores elige trabajar para el sector privado. Los sueldos del sector privado son más altos que los del sector público, y suben constantemente. Imaginemos ahora que luego de un cierto tiempo, este debilitado sector público pasa a ser totalmente insignifi-

¹⁶ ¿De dónde provienen los medios de producción? ¿Quién, renunció en el pasado al consumo inmediato para ganarlos o producirlos? ¿Quién se priva ahora de consumo inmediato pagando salarios y precios de los factores y obteniendo así las ganancias sólo una vez que se ha vendido el producto final? La agilidad empresarial ¿de quién operó durante todo este proceso?

cante; tal vez incluso desaparece completamente. ¿Se dará un cambio concomitante en el sector privado? (Por hipótesis, dado que el sector público ya era pequeño, los nuevos trabajadores que se unan al sector privado no producirán un efecto muy significativo en los salarios). La teoría de la explotación parece sentirse comprometida a afirmar que habría cambios importantes; afirmación muy poco probable. (No existe un argumento teórico sólido que lo sostenga). Ya que no habría un cambio en el nivel ni en los movimientos ascendentes de los salarios en el sector privado, ¿estarían los trabajadores del sector privado, que no habían sido explotados hasta ese momento, expuestos a serlo ahora? Aun cuando ni siquiera tienen conocimiento de que el sector público ha dejado de existir, ya que apenas le prestaban atención, ¿están ahora obligados a trabajar para el sector privado y a dirigirse a los capitalistas en busca de trabajo, y por ende pasar a ser *ipso facto* explotados? La teoría aparentemente se siente comprometida a sostenerlo.

Cualquiera haya sido la verdad en un momento dado respecto de la perspectiva de la falta de acceso, en nuestra sociedad se da el caso de que grandes sectores de la fuerza de trabajo poseen ahora reservas de dinero en propiedades personales, y existen también grandes reservas de dinero en fondos de pensiones sindicales. Estos trabajadores pueden esperar, y también pueden invertir. Esto hace surgir la interrogante de por qué este dinero no se usa para instalar fábricas autogestionadas. ¿Por qué no han impulsado esto los radicales y socialdemócratas?

Es posible que los trabajadores no posean la habilidad empresarial para reconocer las buenas oportunidades en las actividades lucrativas, ni para organizar las empresas de tal modo que respondan a estas oportunidades. En este caso, los trabajadores pueden tratar de contratar empresarios y administradores para que ellos inicien la empresa y luego, al cabo de un año, entreguen los cargos de autoridad a los trabajadores (quienes son los dueños). (Sin embargo, tal como señala Kirzner, también sería necesaria la competencia empresarial para decidir a quién contratar). Diversos grupos de trabajadores competirían por los talentos empresariales, subiendo el precio de dichos servicios, en tanto los empresarios con capital tratarían de contratar trabajadores bajo condiciones de propiedad tradicionales. Excluyamos la interrogante relativa a cómo sería el equilibrio de este mercado, y preguntémonos en cambio, por qué no hay en este momento grupos de trabajadores que estén haciendo eso.

Iniciar una nueva empresa implica riesgos. No es fácil identificar los nuevos talentos empresariales, y mucho depende de las estimaciones sobre demanda futura y de la disponibilidad de recursos, de obstáculos imprevistos, del azar, etc. Han surgido instituciones especializadas en inversiones y fuen-

tes de capital especulativo, que se han desarrollado justamente para asumir esos riesgos. Algunas personas no quieren correr los riesgos de invertir o de brindar apoyo financiero a nuevas empresas, o bien de iniciarlas ellos mismos. La sociedad capitalista permite separar la responsabilidad de estos riesgos, de otras actividades. Los trabajadores de la rama Edsel de la Ford Motor Company no asumen el peso de la empresa, y cuando la compañía perdió dinero ellos no entregaron parte de su sueldo. En una sociedad socialista, uno debe compartir los riesgos de la empresa en la cual trabaja, o bien todos comparten los riesgos de las decisiones sobre inversiones efectuadas por los administradores. No hay modo de renunciar a estos riesgos, o de elegir que otro se haga cargo de algunos de los riesgos y no de otros (adquiriendo conocimientos especializados en algunas áreas), como acontece en una sociedad capitalista.

A menudo las personas que no desean tomar riesgos se sienten con derecho a recibir recompensas de quienes sí los toman y obtienen ganancias; sin embargo, esas mismas personas no se sienten obligadas a ayudar compartiendo las pérdidas de quienes toman los riesgos y no ganan. Por ejemplo, los *croupiers* de los casinos esperan recibir buenas propinas de quienes han logrado grandes ganancias, pero no esperan que se les pida que ayuden compartiendo parte de las pérdidas de los perdedores. Este compartir tan asimétrico se justifica menos aún en el caso de los empresarios, donde el éxito no es un asunto de azar. ¿Por qué algunos piensan que pueden permanecer como espectadores, viendo cuál empresa es la que logra éxito (determinando *a posteriori* quien logró sobrevivir los riesgos y tiene un negocio rentable) y luego exigir compartir el éxito; cuando no sienten el deber de compartir las pérdidas si las cosas no resultan bien, ni sienten que si desean compartir las ganancias y el control de la empresa, deben invertir y correr riesgos?

Con el fin de comparar cómo la teoría marxista trata estos riesgos, debemos excursionar brevemente por la misma. La teoría de Marx es una forma de la teoría del valor de los recursos productivos. Dicha teoría afirma que al valor V de una cosa X es igual a la suma total de los recursos productivos de la sociedad, incorporados en X . Puesto de modo más práctico, la relación entre el valor de dos cosas $V(X)/V(Y)$ es igual a la razón del monto de recursos productivos englobados en ellos, M (recursos *de* X)/ M (recursos *de* Y), en que M es una medida del monto. Dicha teoría requiere una medida M cuyos valores se determinan independientemente de las relaciones V a ser explicadas. Si asociamos la teoría del valor de los recursos productivos, a la teoría del trabajo de recursos productivos, que afirma que el trabajo es el único recurso productivo, tenemos como resultado la teoría del valor del trabajo. Muchas de las objeciones que se han hecho a la teoría del valor del trabajo se aplican a cualquier teoría de recursos productivos.

Una alternativa a la teoría del valor de los recursos productivos podría afirmar que el valor de Y está determinado por el valor del producto final que surge de ellos (o puede ser fabricado a partir de ellos), donde este valor está determinando de una manera distinta que por el valor de los recursos utilizados en él. Si se puede usar una máquina para fabricar X (y nada más), y otra para fabricar Y , y cada una usa las mismas materias primas, en cantidades iguales, para producir una unidad del producto, y X es más valioso que Y , entonces la primera máquina es más valiosa que la segunda, aun cuando ambas máquinas estén hechas con la misma materia prima y el tiempo que llevó fabricarlas haya sido el mismo. Al obtenerse un producto final de mayor valor con la primera máquina, se pedirá un mayor precio por ésta que por la segunda. Esto puede dar lugar a la ilusión de que sus productos son más valiosos porque la máquina es más valiosa. Pero esto revierte los hechos: lo es porque sus productos son de mayor valor.

Sin embargo, la teoría del valor de los recursos productivos nada dice respecto del valor mismo de los recursos productivos, sólo considera cantidades. Si existiera un único factor de producción, y éste fuera homogéneo, al menos se podría exponer la teoría de los recursos productivos en forma no-circular. Pero con más de un factor, o un factor que puede darse en diferentes tipos, surge el problema de establecer la medida M de tal modo que la teoría se pueda exponer de un modo no-circular. Es necesario determinar qué proporción de un factor productivo debe considerarse equivalente a una cantidad determinada de otro factor. Un procedimiento sería establecer una medida por referencia a los valores de los productos finales, resolviendo las ecuaciones de relación. Pero este procedimiento definiría la medida a base de información sobre valores finales, y por lo tanto no podría ser utilizada para explicar los valores finales a base de información sobre la cantidad de insumos.¹⁷

Un procedimiento alternativo sería encontrar alguna cosa en común que pueda producirse con Y y con X , en cantidades diferentes, y usar la razón de cantidades del producto final para determinar las cantidades de insumo. Este evita la circularidad de referirse primero a los valores finales; se comienza observando las cantidades finales de algo, y luego se usa esta información para determinar las cantidades de insumo (para determinar la medida M). Pero, incluso, en el caso de que exista un producto común, es posible que los

¹⁷ Sin embargo, si se tienen los valores de algunos productos finales (manteniendo gran amplitud de criterio en relación a cuáles de ellos sería posible usar), las ecuaciones de relación podrían utilizarse para especificar la medida M y esta podría usarse para obtener los valores para el otro producto final, entonces la teoría tendría algún contenido de peso.

diferentes factores no sean los más indicados para fabricarlo; de este modo, utilizarlos para comparar puede conducir a la obtención de una razón engañosa. Los diversos factores deben compararse considerando sus mejores funciones individuales. Además, si es posible producir dos cosas diferentes con cada recurso, y las relaciones de cantidad difieren entre sí, entonces existe el problema de determinar cuál relación debe elegirse para obtener la constante de proporcionalidad entre los recursos.

Podemos ilustrar estas dificultades considerando la exposición que Paul Sweezy hace del concepto de tiempo de trabajo simple e indiferenciado.¹⁸ Sweezy analiza cómo se podría equiparar el trabajo especializado con el no especializado, y está de acuerdo en que sería circular hacerlo sobre la base del valor del producto final, ya que es justamente eso lo que se quiere explicar. Sweezy dice entonces que la especialización depende de dos cosas: capacitación y diferencias naturales. Sweezy equipara capacitación con el número de horas dedicadas a dicho entrenamiento, sin considerar la habilidad del maestro, medida gruesamente por el número de horas que éste destinó al adiestramiento (ni cuantas destinó su maestro). Sweezy sugiere llegar a conocer las diferencias naturales haciendo que dos personas fabriquen lo mismo, y observar la diferencia en la cantidad producida, encontrando así la relación que permita equipararlas. Pero si la mejor evaluación de un determinado tipo de trabajo especializado no consiste en la rapidez con que se produce, como sería en el caso del trabajo no especializado, sino en su calidad, entonces este método no sirve para determinar la medida *M*. (Al comparar la habilidad de Rembrandt con la mía, el hecho crucial no radica en que él pinte cuadros más rápido que yo). Sería tedioso repetir los ejemplos típicos contrapuestos a la teoría del valor del trabajo: hallazgo de objetos naturales (avaluados en mucho más de lo que vale el trabajo necesario para obtenerlos); bienes muy escasos (cartas de Napoleón) que no pueden ser reproducidos en cantidades ilimitadas; diferencias de valor entre objetos idénticos, en distintos lugares; diferencias determinadas por el hecho de ser trabajo especializado; cambios causados por fluctuaciones en oferta y demanda; objetos antiguos cuya producción requiere de largo tiempo (vinos de calidad); y otros más.¹⁹

Los puntos mencionados hasta el momento se refieren a la naturaleza

¹⁸ *The Theory of Capitalist Development* (New York: Monthly Review Press, 1956). Véase también R.L. Meek, *Studies in the Labour Theory of Value* (London: Lawrence and Wishart, 1958), pp. 168-173.

¹⁹ Véase Eugene von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, Vol. I (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1959), capítulo 12; y su *Karl Marx and the Close of His System* (Clifton, N.J.: Augustus M. Kelley, 1949).

del tiempo de trabajo simple e indiferenciado, que proporcionará la unidad con la cual se medirá todo lo demás. Debemos introducir ahora una complicación adicional. La teoría marxista no afirma que el valor de un objeto es proporcional al número de horas de trabajo simple e indiferenciado ocupado en su producción; por el contrario, la teoría afirma que el valor de un objeto es proporcional al número de horas de trabajo simples e indiferenciadas socialmente necesarias para su producción.²⁰ ¿Por qué este requisito adicional de que las horas de trabajo sean socialmente necesarias? Veamos esto con detención.

El requisito de que un objeto tenga utilidad es un componente necesario de la teoría del valor del trabajo, si se quiere evitar ciertas objeciones. Supongamos que una persona trabaja en algo absolutamente inútil y que nadie desea. Por ejemplo, pasa horas haciendo eficientemente un gran nudo; nadie puede hacerlo más rápido que él. ¿Valdrá ese objeto el número de horas dedicado a su confección? Ninguna teoría debería tener consecuencias de este tipo. Marx la elude de la siguiente manera: "Nada puede tener valor si no es un objeto útil. Si una cosa es inútil, lo es también el trabajo que implica; el trabajo no cuenta como trabajo, y por lo tanto no crea valor alguno."²¹ ¿No es ésta una limitación *ad hoc*? Dab el resto de la teoría, ¿a quién se aplica? ¿Por qué no genera valor todo trabajo hecho eficientemente? Si hemos de introducir el hecho que sea de utilidad para las personas y que efectivamente sea deseado (supongamos que sea útil pero que nadie lo quiera), entonces tal vez con sólo examinar los deseos, que deben ser incorporados de todas maneras, uno puede llegar a tener una teoría completa del valor.

²⁰ "El tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel requerido para producir un artículo bajo condiciones normales de producción, con el grado de habilidad e intensidad de trabajo promedios presentes en ese momento en una sociedad determinada". Karl Marx, *Capital*, vol. I (New York: Modern Library, n. d.), p. 46. Cabe destacar que nosotros también queremos explicar por qué las condiciones normales de producción son como son, y por qué se requiere de una habilidad e intensidad de trabajo específicas para la producción de ese producto determinado. Lo relevante no es el grado de habilidad promedio existente en una sociedad. La mayoría de las personas puede tener una gran habilidad para fabricar un producto, y sin embargo pueden tener algo aún más importante que hacer, por lo que dejan la fabricación de ese producto en manos de quienes tienen menor habilidad. Lo importante debería ser la habilidad de quienes de hecho trabajan en la fabricación del producto. Se requiere una teoría que explique además qué determina quiénes de entre todas las personas con diversos grados de habilidad trabajarán en la fabricación de un producto determinado. Evidentemente, menciono estas interrogantes porque existe una teoría alternativa que puede responderlas.

²¹ *Capital*, Parte I, Capítulo I, Sección, p. 48.

Aun con la restricción *ad hoc* que el objeto debe ser de alguna utilidad, persisten algunos problemas. Supongamos que alguien trabaja durante 563 horas en algo que sólo será de poca utilidad (y que no hay modo alguno de hacerlo más eficientemente). Esto satisface la condición necesaria para que tenga valor, al tener algo de utilidad. ¿Se determina entonces su valor por la cantidad de trabajo, con la consecuencia de que resulta ser increíblemente valioso? No. "Ya que el trabajo que se les dedica (a los bienes) sólo cuenta en la medida en que es realizado en tal forma que es útil para otros".²² Marx continúa diciendo: "El que ese trabajo sea de utilidad para otros y que, en consecuencia, su producto sea capaz de satisfacer las necesidades de otros, sólo puede probarse por el intercambio". Si interpretamos la afirmación de Marx de la siguiente manera: no que la utilidad es una condición necesaria y que (una vez satisfecha) la cantidad de trabajo determina el valor, sino más bien que el grado de utilidad determinará cuanto trabajo (útil) se ha invertido en el objeto, entonces tendremos una teoría muy diferente de la teoría del valor del trabajo.

Podemos enfocar este aspecto desde otra dirección. Supongamos que los objetos útiles se producen en la forma más eficiente posible, pero en cantidad excesiva para lograr venderlos a un precio determinado. El precio obtenido en el mercado es más bajo que el valor que debería tener por el trabajo involucrado; el número de horas de trabajo eficiente que se dedicó a producirlos es mayor de lo que la gente está dispuesta a pagar por los productos (a determinado precio por hora de trabajo). ¿Demuestra esto que el número promedio de horas dedicado a fabricar un objeto significativamente útil no determina su valor? La respuesta de Marx es que si la sobreproducción es tan grande que el mercado no paga un precio determinado, quiere decir que el trabajo se utilizó en forma ineficiente (debieron hacerse menos cantidades del objeto), aun cuando el trabajo en sí no fue ineficiente. Por ende, no todas esas horas de trabajo constituyeron tiempo de trabajo socialmente necesario. El objeto no tiene un valor menor al número de horas laborales socialmente necesarias dedicadas a su producción, ya que se le dedicaron menos horas de trabajo socialmente necesarias de las que aparece a simple vista.

Supongamos que cada pieza de lino en el mercado ha involucrado sólo el tiempo de trabajo socialmente necesario. A pesar de esto, si tomamos todas las piezas en conjunto tal vez se les ha dedicado tiempo de trabajo superfluo. Si el mercado no puede absorber el total producido al precio normal de 2 cheli-

²² Marx, *Capital*, Vol. I, Capítulo 2 pp. 97-98.

nes la yarda, esto comprueba que se ha dedicado una porción demasiado grande del total del trabajo de la comunidad en hilado. El efecto es el mismo que si cada hilandería hubiera dedicado más tiempo de trabajo del que era socialmente necesario, a la fabricación de su producto en particular.²³

Así, Marx sostiene que no todo este trabajo es socialmente necesario. Qué es socialmente necesario, y cuánto, será determinado ¡por lo que suceda en el mercado!²⁴ Ya no existe una teoría del valor del trabajo; ¡el concepto central de tiempo de trabajo socialmente necesario se define en términos de los procesos y las relaciones de intercambio de un mercado competitivo!²⁵

Hemos vuelto al tema que mencionamos anteriormente: los riesgos involucrados en la inversión y producción, y vemos que éstos cambian la teoría del valor del trabajo a una teoría definida en términos del resultado de mercados competitivos. Consideremos ahora un sistema de salarios basado en las horas de trabajo simples, indiferenciadas y socialmente necesarias que se han realizado. De acuerdo a este sistema, cada trabajador que participa en el proceso asume los riesgos asociados al proceso de producción. Cualquiera sea el número de horas que trabaje, y con el grado de eficiencia que sea, no sabrá cuántas horas de tiempo de trabajo socialmente necesario habrá realizado hasta que se vea cuántas personas están dispuestas a comprar los productos, y a qué precio. Un sistema de salarios a base del número de horas socialmente necesarias trabajadas, por lo tanto, implicaría un sueldo prácticamente nulo para algunos esforzados trabajadores (aquellos que trabajaron en fábricas de "*hula hoops*" una vez que pasó la moda de éstos, o quienes trabajaron en la planta Edsel de la Ford Motor Company), y pagaría a otros un salario muy bajo. (Dada la enorme y no accidental incompetencia de las decisiones sobre

²³ Marx, *Capital*, p. 120. ¿Por que "estómago"?

²⁴ Compárese Ernest Mandel. *Marxist Economic Theory*, vol. 1 (New York: Monthly Review Press. 1969). p. 161. "Es precisamente a través de la competencia que se descubre si el monto trabajo incorporado en un bien constituye un monto socialmente necesario o no... Si la oferta de un cierto bien excede la demanda por él, significa que ha sido gastado en el conjunto más trabajo humano en producir dicho bien de lo que era socialmente necesario en ese período dado... Sin embargo, si la oferta es menor que la demanda, entonces se ha destinado menos trabajo humano a producir el bien en cuestión, de lo que era socialmente necesario."

²⁵ Compárese la discusión de este aspecto en Meek, *Studies in the Labour Theory of Value*, pp. 178-179

inversiones y producción efectuadas en una sociedad socialista, sería muy sorprendente si los gobernantes de un sociedad tal se atrevieran a pagar explícitamente a los trabajadores salarios basados en el número de horas de trabajo "socialmente necesarias" que han laborado). Un sistema de este tipo impulsaría a cada individuo a intentar predecir el mercado futuro del producto en el que trabaja: esto sería bastante ineficiente e induciría a aquellos que tienen ciertas reservas con respecto al éxito futuro de un producto a desechar un trabajo que hacen bien, aun cuando otros tengan la suficiente confianza en que tendrán éxito como para arriesgar bastante. Es claro que existen ventajas en un sistema que permite que las personas no tomen riesgos si no desean hacerlo, y les permite recibir una cantidad fija, cualquiera sea el resultado de los procesos riesgosos.²⁶ Hay grandes ventajas en proporcionar la oportunidad para que se produzca dicha especialización en asumir riesgos; estas oportunidades conducen a la típica gama de instituciones capitalistas.

Marx intenta responder la siguiente pregunta de tipo kantiano: ¿Cómo son posibles las ganancias?²⁷ ¿Cómo puede haber ganancia si todo recibe su valor total, si no hay engaño? Para Marx, la respuesta reside en el carácter único de la fuerza de trabajo; su valor es el costo de producirlo (el trabajo que involucra), aunque es capaz por sí mismo de producir más valor del que tiene. (Esto es válido para las máquinas también). El poner una cantidad L de trabajo para hacer un organismo humano produce algo capaz de ejercer una cantidad de trabajo superior a L . Debido a que los individuos carecen de los recursos para poder esperar los resultados de la venta de los productos de su trabajo (como fue expuesto anteriormente), no pueden reunir estos beneficios de sus propias capacidades y están obligados a tratar con los capitalistas. En vista de las dificultades que presenta la teoría económica marxista, se esperaría que los marxistas estudiaran cuidadosamente teorías alternativas de la existencia de

²⁶ No es posible asegurarse contra dichos riesgos en todos los proyectos. Habrá al respecto diferentes estimaciones; y una vez que se han asegurado, habrá un menor incentivo para tomar todas las acciones necesarias para lograr la alternativa favorable. Así, quien está asegurando tendría que mantener vigilancia o supervisar las actividades que se llevan a cabo con el fin de evitar lo que se ha llamado el "*moral hazard*". Véase Kenneth Arrow *Essays in the Theory of Risk-Bearing* (Chicago: Markham, 1971). Alchian y Demsetz, *American Economic Review* (1972), pp. 777-795, analizan las actividades de supervisión; llegan al tema a través del estudio de problemas relativos a la estimación de productos marginales en actividades conjuntas por medio de la supervisión del insumo, y no a través de la consideración directa del riesgo y los seguros.

²⁷ Véase la detallada discusión de su teoría en Marc Blaug, *Economic Theory in Retrospect* (Homewood, III.: Irwin, 1962), pp. 207-271.

ganancias, incluyendo aquellas formuladas por economistas "burgueses". Aun cuando me he centrado aquí en temas relativos al riesgo y la incertidumbre, debo mencionar la innovación (Schumpeter) y, algo que me parece muy importante, la agudeza de estar siempre atento a, y en busca de nuevas oportunidades de arbitraje (ampliamente concebidas) que no hayan sido advertidas aún por otras personas.²⁸ Una teoría explicativa alternativa, de ser adecuada, supuestamente eliminaría gran parte de la motivación científica subyacente a la teoría económica marxista; es posible que quede la impresión de que la explotación marxista es la explotación del escaso conocimiento que tienen las personas sobre economía.

Intercambio Voluntario

Algunos lectores objetarán que me refiera reiteradamente a intercambios voluntarios sobre la base de que algunas acciones (por ejemplo, los trabajadores que aceptan un cargo por un salario) no son realmente voluntarias, porque una de las partes se ve enfrentada a opciones seriamente limitadas, viendo las demás opciones mucho peores que la que elige. El que las acciones de una persona sean voluntarias depende de qué es lo que limita sus alternativas. Si lo que lo limita son hechos naturales, sus acciones son voluntarias. (Yo puedo caminar voluntariamente hacia un lugar al que preferiría ir volando sin ayuda). Las acciones de otras personas ponen límites a nuestras oportunidades disponibles. Si esto hace a nuestra acción resultante voluntaria o no depende de si esas otras personas tenían derecho a actuar como lo hicieron.

Consideremos el siguiente ejemplo. Supongamos que hay veintiséis mujeres y veintiséis hombres, cada uno de ellos desea casarse. Para cada sexo, todos los de ese sexo están de acuerdo sobre el mismo *ranking* de todos los miembros del sexo opuesto, en términos de deseabilidad como parejas: llamémoslos A a Z y A' a Z' , respectivamente, en orden de preferencia decreciente. A y A' eligen voluntariamente casarse, ya que ambos prefieren al otro como pareja. B preferiría casarse con A' , y B' preferiría casarse con A , pero al haber hecho ya su elección, A y A' han eliminado esas opciones. Cuando B y B' se casan, sus elecciones no son hechas en forma involuntaria simplemente por el hecho de que existe otra cosa que cada uno habría preferido hacer. Esta otra opción que ellos preferían requiere de la cooperación de otros, quienes han

²⁸ Véase Israel Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).

relaciones o transacciones tienen ganchos, los que deben conectarse con el gancho correspondiente del derecho de otra persona que sale a recibirlo. Mi derecho a la libertad de expresión no es violado si un prisionero es puesto en reclusión solitaria de tal modo que no pueda oírme, y mi derecho a escuchar información no es violado si se impide que dicho prisionero se comunique conmigo. Los derechos de los miembros de la prensa no son violados si al "hombre sin patria" de Edward Everett Hale se le impide leer algunos de sus artículos, ni tampoco son violados los derechos de los lectores si Joseph Goebbels es ejecutado y por ende impedido de proporcionarles material adicional de lectura. En cada uno de estos casos, el derecho es uno a relacionarse con otra persona que también tenga el derecho de ser la otra parte de dicha relación. Corrientemente los adultos tendrán derecho a una relación con otro adulto que tenga este derecho, pero el derecho puede eliminarse como castigo por actos indebidos. Esta complicación de los ganchos ligados a los derechos no tendrá importancia en ninguno de los casos que analizamos. Pero sí tiene implicaciones; por ejemplo, complica una condena inmediata de la interrupción de oradores en un lugar público, exclusivamente a base de que dicha interrupción viola los derechos de otras personas a oír cualquier opinión que deseen escuchar. Si los derechos a entrar en una relación sólo llegan hasta la mitad de camino, estos otros tienen derecho a oír cualquier opinión que les plazca, pero sólo por parte de personas que tienen el derecho a comunicarlas. Los derechos de quienes escuchan no son violados si el orador no tiene un gancho que haga contacto con el de ellos. (El orador puede carecer de un derecho con gancho sólo por algo que él ha hecho, no por el contenido de lo que va a decir). Estas reflexiones no pretenden justificar la interrupción, sino simplemente advertir en contra de la condena basada en fundamentos demasiado simples, algo que yo mismo he tendido a hacer.

Filantropía

Ya he mencionado cómo es posible que los individuos elijan apoyar las actividades o instituciones que cuentan con su aprobación; por ejemplo, fábricas autogestionadas, oportunidades para otros, disminución de la pobreza, situaciones de trabajo con sentido. Pero, ¿elegirán las personas que favorecen estas causas, aun si les alivia su carga tributaria, otorgar contribuciones caritativas a los demás? ¿Acaso lo que ellos quieren no es eliminar o abolir la pobreza, el trabajo sin sentido y no es su contribución sólo una gota de agua en el océano? ¿No se sentirían como incautos si entregan un aporte, mientras otros no lo hacen? ¿No podría ser, acaso, que todos ellos favorecen una redistri-

bución obligatoria, aun cuando no harían donaciones caritativas particulares si no tuvieran todos la obligación de hacerlo?

Supongamos una situación en la cual todos están de acuerdo en que exista una redistribución obligatoria, mediante la cual los individuos ricos traspasan bienes a los pobres. Pero supongamos que el gobierno, tal vez con el fin de ahorrar los costos de transferencia, propone que cada individuo rico envíe mensualmente un giro postal con la cantidad correspondiente, a la casilla del receptor, y ninguno de ellos conoce la identidad del otro.³⁰ La transferencia total será la suma de estas transferencias individuales. Según la hipótesis, cada individuo que paga apoya el sistema obligatorio.

Supongamos ahora que se elimina la obligatoriedad. ¿Continuarán los individuos efectuando voluntariamente las transferencias? Anteriormente, una contribución ayudaba a un individuo específico. Continuará ayudando al mismo individuo, independientemente de si los demás siguen entregando sus contribuciones. ¿Qué motivos podría tener alguien para no continuar? Existen dos tipos de razones que vale la pena considerar: primero, que su contribución tendrá un efecto menor para la solución del problema que cuando imperaba el sistema obligatorio; en segundo lugar, porque la contribución le significa un sacrificio mayor que durante el sistema obligatorio. En el sistema obligatorio, lo que se logra con su contribución hace que ésta valga la pena. En el sistema voluntario, no seguirá contribuyendo, ya sea porque esa contribución le compra menos o le cuesta más.

¿Por qué ha de tener su contribución un efecto menor si faltan algunas o todas las otras contribuciones? ¿Por que dicha contribución "compra" menos? En primer lugar, la persona puede desear la abolición o erradicación de la pobreza (del trabajo sin sentido, de personas que ocupen cargos subordinados, etc.) y el valor que asigna a esto va mucho más allá de la eliminación de la pobreza individual.³¹ La realización de su ideal de que no exista pobreza, tiene

³⁰ O él envía n diferentes órdenes de dinero a n diferentes receptores; o n personas ricas envían cada una, un monto determinado a un receptor específico. Dado que no hace diferencia a nuestro argumento, haremos el supuesto simplificador de un igual número de individuos pobres y ricos.

³¹ Con n personas en la pobreza, la utilidad para esta persona de que nadie esté en la pobreza es mayor que

$$\sum_{i=1}^n u_i \quad (\text{el individuo } i \text{ no está en pobreza, dado que el resto permanece en pobreza})$$

Este enunciado utiliza una noción de utilidad condicional, sobre la cual véase mi disertación doctoral no publicada, "The Normative Theory of Individual Choice" (Princeton University, 1963, cap. 4, secc. 4); y R. Duncan Luce y David Krantz, "Conditional Expected Utility," *Econometrica*, Marzo 1971, pp. 253-271.

para él un valor independiente.³² (Dada la ineficiencia social, nunca se dará el caso de que desaparezca en forma absoluta).

Sin embargo, y puesto que continuará contribuyendo mientras los demás lo hagan (y considerará, ya que los demás contribuyen, que su contribución es muy importante), esto no puede constituir la motivación que conduzca a una persona a dejar de contribuir. Tal vez sea necesario recordar por qué uno desea eliminar diversos males, qué razones indicarán cuáles males determinados no son deseables, independientemente de si se repiten o no en otras partes. Lograr reducir un mal de dos casos a uno solo es tan importante como reducirlo de uno a cero. Una característica del ideólogo es negar esto. Quienes se inclinan por trabajar, por lograr donaciones obligatorias debido a que se encuentran rodeados de dichos ideólogos, deberían dedicar su tiempo a tratar de aterrizar las abstracciones de sus conciudadanos. O, por lo menos, deberían apoyar un sistema obligatorio que incluya dentro de su red sólo a aquellos ideólogos (los que están en favor del sistema obligatorio).

Una segunda razón —y más seria— por la cual su contribución le "compraría" menos, constituyendo por ende una motivación para que alguien deje de contribuir en un sistema voluntario aun cuando esté a favor del obligatorio, sería su creencia de que en el fenómeno por eliminar existen interacciones internas que lo empeoran. Sólo se obtendrá un determinado resultado con el tratamiento de un componente si todos los componentes se tratan simultáneamente. Dicho tratamiento ayudará al componente determinado y al mismo tiempo disminuirá las posibilidades de que agrave la condición de los demás; pero su efecto en disminuir el empeoramiento externo de cada uno de los otros individuos puede ser insignificante por sí solo, o puede caer bajo cierto límite. En una situación de este tipo, la contribución de $\$n$ a un individuo, siempre que muchas otras personas contribuyan $\$n$ a cada uno o a la mayoría de los otros individuos que están interactuando con el receptor de esa contribución, puede producir un efecto significativo en el receptor de esa contribución, lo cual causa entonces que al donante le valga la pena renunciar a los $\$n$; en cambio, si una sola persona entrega $\$n$, dicha contribución no tendrá un efecto tan significativo para el receptor. Si el donante considera que el efecto obtenido no vale los $\$n$, no contribuirá voluntariamente. Sin embargo, ésta tampoco constituye una razón para que quienes dan dejen de hacerlo;

³² A veces uno, de hecho, se encuentra con individuos para los cuales es muy valiosa la erradicación universal de algo, mientras que su eliminación parcial o sólo en casos particulares prácticamente no tiene valor para ellos; individuos que en abstracto sienten gran preocupación por la gente pero, al parecer, no se preocupan mayormente de las personas en tanto individuos.

pero es motivo para que quienes dan, dejen de hacerlo si los demás también dejan de entregar sus contribuciones, y por lo tanto sería una razón que podría dificultar iniciar una contribución general de este tipo. Las personas que luchan por lograr la institución de un sistema obligatorio podrían dedicar sus energías a establecer un inicio coordinado. Esta tarea se hace más fácil por el hecho de que la gente no sólo quiere que se disminuya o elimine un mal: también desean ayudar a que esto se lleve a cabo y desean formar parte de lo que conduce a un mejoramiento del problema. Este deseo disminuye el problema de los *free rider*.

Veamos ahora por qué la contribución (de la misma cantidad de dinero que bajo el sistema obligatorio) de una persona puede "costarle" más. Es posible que dicha persona piense que sólo los "incautos" y "tontos" hacen sacrificios especiales cuando los demás "se libran" de hacerlos; o bien, puede sentirse contrariado al ver desmejorada su situación en relación con la de aquellos que no están contribuyendo; o bien, este empeoramiento de posición relativa podría ponerlo en una posición competitiva desventajosa (relación con los otros) para obtener algo que él desea. Es posible que todos los que forman parte de un grupo sientan esto con respecto a sí mismos y a los demás, de tal modo que cada uno puede preferir un sistema bajo el cual todos están obligados a contribuir, antes que un sistema voluntario.³³ (Estos sentimientos pueden darse simultáneamente a las otras dos razones mencionadas anteriormente).

Sin embargo, si todos prefieren dar, siempre que todos lo hagan, pueden llegar a un acuerdo conjunto en el cual se establece que todos contribuirán, con la condición de que todos los demás también lo hagan. No es factible suponer que algunos prefieran no contribuir si los demás lo hacen, ya que un sistema que canaliza los fondos directamente a los receptores (previa selección al azar, entre los posibles receptores, de quienes van a recibir el pago), minimiza las motivaciones oportunistas, ya que la contribución de cada persona tendrá un efecto individual. Aun en el caso que algunos tuvieran dichas motivaciones, si los demás forman un grupo suficientemente grande como para no verse afectado por la ausencia de algunos —y en consecuencia

³³ Aun cuando todos pueden estar en favor de un sistema obligatorio en vez de uno voluntario, no es necesario que cada persona prefiera un sistema obligatorio determinado, ni siquiera uno preferido por cada persona sobre el voluntario. Se pueden obtener fondos mediante impuestos proporcionales, o mediante una serie de impuestos progresivos. No queda claro, entonces, como se supone, que se puede llegar a un consenso sobre un sistema determinado. He tomado este punto de "Coerción", en S. Morgenbesser, P. Suppes, y M. White, ed., *Philosophy, Science and Method* (N.Y.: St. Martins Press, 1969, pp. 440-72. n. 47.

dejar de contribuir ellos también—, pueden (una vez más) aportar mediante un contrato conjunto que establezca que ellos contribuirán siempre que los demás (los que quedan en el grupo) lo hagan también. El caso por considerar, entonces, incluye a algunas personas que están dentro de un nivel de ingreso determinado que se niegan a contribuir, independientemente de que contribuyan o no los otros. Ellos no quieren ser oportunistas o aprovechadores; simplemente no les interesa en absoluto incorporarse. Sin embargo, es posible que los demás estén dispuestos a contribuir sólo si todos los que pueden lo hacen. Quienes se niegan no estarían de acuerdo con que todos estuvieran obligados a contribuir, de modo que el movimiento de redistribución opuesto a nuestra hipótesis no está en una posición Pareto-Óptimo.³⁴ Puesto que obligar a quienes tienen derecho a sus pertenencias a contribuir en contra de su voluntad violaría las restricciones morales, quienes proponen tal obligación deberían intentar persuadir a las personas a que ignoren al número relativamente pequeño de personas que no quieren unirse al sistema de contribuciones voluntarias. ¿O será que son relativamente muchos los que deben ser obligados a contribuir, aunque ellos no elegirían este sistema, por aquellos que no desean sentirse "estafados"?

El Derecho a Opinar Sobre lo que nos Afecta

Otro punto de vista que puede conducir a apoyar un Estado más intervencionista, afirma que las personas tienen derecho a manifestar su opinión sobre las decisiones que afectan en forma importante sus vidas.³⁵ (Se argumentaría entonces que se necesita un gobierno más intervencionista para llevar a efecto este derecho, y que dicho gobierno constituye una de las formas institucionales para ejercer este derecho). La concepción del título posesorio analizaría los medios que afectan significativamente las vidas de las personas.

Como uno podría haber pensado que fuesen los primeros casos. Véase H. M. Hockman y James D. Rodgers. "Párela Optimal Redistribution," *American Economic Review*, septiembre 1969. pp. 542-556. Véase también Robert Goldfarb, "Pareto Optimal Redistribution: Comment." *American Economic Review*, diciembre 1970, pp. 994-996, cuyo argumento de que la redistribución compulsoria es en algunas circunstancias más eficiente es complicado por nuestro imaginado esquema de transferencias interpersonales directas.

¿Por qué no también aquello que no afecta crucialmente sus vidas, usando algún esquema de votación ponderada (con el número de votos no siendo necesariamente proporcional al grado de efecto)?

Algunas formas que provocan un efecto significativo en las vidas de las personas violan sus derechos (los tipos de derechos que Locke reconocería) y por ende están moralmente prohibidas; por ejemplo, matar a una persona, cortarle un brazo. Otras maneras de afectar significativamente las vidas de los otros están dentro del rango de los derechos del que produce el efecto. Si cuatro hombres proponen matrimonio a una mujer, su decisión con respecto a con quién casarse, si es que lo hace con uno de ellos, afecta de modo importante la vida de cada una de esas cuatro personas, su propia vida, así como las vidas de cualquier otra persona que desee casarse con alguno de ellos, y así sucesivamente. Incluso, si restringimos el grupo únicamente a las partes más directamente involucradas, ¿propondría alguien que esas cinco personas votaran para decidir con quién se casará ella? Ella tiene el derecho de decidir lo que hará, y en este caso no se está desconociendo ninguno de los derechos de las otras cuatro personas con respecto a decisiones que producirán un importante efecto sobre sus vidas. Ellos no tienen derecho alguno a opinar respecto de esa decisión. Luego de dirigir la Orquesta Filarmónica de Nueva York, Arturo Toscanini dirigió una orquesta llamada la Sinfonía del Aire. El que dicha orquesta continuara funcionando de una manera financieramente lucrativa dependía de que él siguiera actuando como director. Si se retiraba, los otros músicos tendrían que buscar otro trabajo, y la mayoría probablemente obtendría uno menos deseable. Dado que la decisión de Toscanini respecto de dejar la orquesta o no, afectaría significativamente su modo de ganarse la vida, ¿tenían los músicos de esa orquesta derecho a opinar con respecto a esa decisión? ¿Acaso debe Thidwick, el Alce de Gran Corazón, acatar el voto de todos los animales que viven en su cornamenta y no cruzar el lago para ir a una parte donde encontrará mayor abundancia de alimento?³⁶

Supongamos que una persona posee una camioneta o un bus y se lo presta a un grupo de personas por un año, mientras él está fuera del país. Durante el transcurso de ese año, esas personas llegan a ser bastante dependientes del vehículo, incorporándolo a sus vidas. Al finalizar el año, el dueño llega a buscar su bus, tal como dijo que lo haría, y las personas a quienes se lo había prestado le dicen que la decisión de volver a hacer uso del bus afecta en forma importante sus vidas, de modo que tienen derecho a voz en la decisión de qué se hará con el bus. Sin duda esto no es válido. El bus pertenece a una persona determinada; usarlo durante un año mejoró la situación de las otras personas, razón por la cual moldearon su conducta a base de ello, llegando a

³⁶ Dr. Seuss, *Thidwick, the Big-Hearted Moose* (New York: Random House, 1948).

ser dependientes del bus. El haber mantenido el bus en buen estado de man-
tenición no cambia las cosas. Si el problema hubiera surgido antes, si se
hubiese percibido que podrían tener tal derecho a opinar, el propietario y el
grupo habrían acordado que el préstamo se efectuaba bajo la condición de que
al finalizar el año, el vehículo sería de propiedad exclusiva de quien lo
prestaba. La situación es la misma si lo que se presta durante un año es una
imprenta, la que ellos han utilizado con el fin de tener un mejor nivel de vida
del que hubieran tenido sin ella. Los demás no tienen derecho a opinión en
decisiones que, aun cuando afectan significativamente sus vidas, otra persona
tiene el derecho de tomarlas (la mujer, Toscanini, Thidwick, el dueño del bus,
el dueño de la imprenta). (Esto no quiere decir que alguien al tomar la decisión
a la que tiene derecho no tome en cuenta cómo va a afectar a los demás).³⁷

Si no se consideran las decisiones que otros tienen derecho a tomar, y
las acciones que me agredan, me despojen, etc., y por ende, violen mis
derechos (en el sentido de Locke), no queda claro que exista decisión alguna
sobre la cual surja siquiera la duda sobre si tengo o no derecho a opinar sobre
aquellas que me afectan en forma significativa. Ciertamente, si es que queda
alguna, no es suficientemente importante como para justificar un tipo de
Estado diferente.

El ejemplo del bus prestado también sirve como argumento en contra
de otro principio que se postula a veces: que el gozo, usufructo y tenencia de
algo durante un tiempo da derechos sobre el mismo. En dicho principio,
supuestamente, está la base de las leyes de control de arriendos, las cuales
conceden a quien vive en un departamento el derecho a hacerlo por un costo
determinado (o aproximado), aun cuando el precio de mercado del departa-
mento haya aumentado considerablemente. En un afán cordial, debo señalar a
quienes están a favor de las leyes de control de arriendos la existencia de una
alternativa aún más eficiente, haciendo uso de los mecanismos de mercado.
Un defecto de las leyes de control de arriendos es que son ineficientes; en
particular, hacen una mala distribución de los departamentos. Supongamos
que vivo en un departamento durante un cierto período por un arriendo de
\$ 100 al mes, y que el precio de mercado sube a \$ 200. De acuerdo a las leyes
de control de arriendos, seguiré viviendo en el departamento por \$ 100 men-

³⁷ De igual modo, si alguien inicia un "pueblo" privado en un terreno cuya
adquisición no violó ni viola la condición lockeana, quienes elijan trasladarse a ese
pueblo, o quienes más tarde decidan radicarse ahí, no tendrían un derecho a opinar en
relación a la forma de administrar dicho pueblo, a menos que tal derecho les fuera
otorgado por los procedimientos de toma de decisiones establecidos por el dueño del
"pueblo".

suales. Pero es posible que usted esté dispuesto a pagar \$ 200 mensuales por el departamento; aún más, bien puede ser que yo prefiera renunciar al departamento si pudiera recibir \$ 200 mensuales por él. Yo preferiría subarrendarle a usted el departamento, pagando un arriendo anual de \$ 1.200 al dueño y recibiendo de usted \$ 2.400 de arriendo, y yo arrendaría otro departamento disponible en el mercado por \$ 150 mensuales, por ejemplo. Esto me dejaría \$ 50 adicionales al mes para disponer para otros gastos. Vivir en el departamento (pagando \$ 100 mensuales por él) no vale para mí la diferencia de dinero entre el valor de mercado y el arriendo controlado. Si yo pudiera obtener la diferencia, estaría dispuesto a renunciar al departamento.

Esto es fácilmente solucionable, si dispongo de libertad para subarrendar el departamento al precio del mercado, por el tiempo que yo desee. Mi situación es bastante mejor en un convenio de este tipo que bajo las leyes de control de arriendos que no contemplan una cláusula de subarriendo. Me brinda una opción adicional, aun cuando no me obliga a usarla. Usted también queda en una mejor situación, ya que se queda con el departamento por \$ 200, suma que usted está dispuesto a pagar, en tanto que no podría tener el departamento bajo las leyes de control de arriendos sin la cláusula de subarriendos. (Durante la vigencia de su contrato de arriendo, tal vez le sea posible subarrendarlo a su vez a otra persona). El dueño del departamento no queda en una situación desmedrada, ya que de todas maneras recibe \$ 1.200 anuales por el departamento. Las leyes de control de arriendos que contienen cláusulas de subarriendo brindan una posibilidad para que las personas mejoren su situación por medio de intercambios voluntarios; son más eficaces que las leyes de control de arriendos que no contienen dicha cláusulas, y si esta última es mejor que no tener control alguno sobre los arriendos, entonces *afortiori* también lo es el control de arriendos que permite subarrendar. ¿A qué se debe, entonces, que las personas consideren inaceptable el sistema de subarriendos?³⁸ Su defecto consiste en que hace explícita la expropiación parcial al dueño. ¿Por qué ha de recibir el arrendatario el dinero adicional, al subarrendar el departamento, y no el dueño? Es más fácil ignorar el porqué ha de recibir él el subsidio que le dan las leyes de control de arriendos, y no el dueño del departamento.

³⁸ Existe la posibilidad de que el residente deje el departamento de todas maneras, de modo que el próximo arrendatario pagaría menos arriendo que bajo el convenio de subarriendo. Supongamos, entonces, que la posibilidad de subarrendar se limitaría sólo a quienes de otro modo se quedarían en el departamento.

El Estado no Imparcial

Dado que las desigualdades en la situación económica frecuentemente han conducido a desigualdades en el poder político, ¿no será necesaria y justificada una mayor igualdad económica (y un Estado más intervencionista, como medio para lograrla), a fin de evitar las desigualdades políticas con las que frecuentemente se correlacionan las desigualdades económicas? Las personas acaudaladas desean mayor poder político, en un Estado no mínimo, porque pueden utilizar ese poder para obtener beneficios económicos diferenciales para sí mismos. No es sorprendente que donde existe un *locus* de poder de este tipo, las personas intenten usarlo para sus propios fines. La utilización ilegítima del Estado por parte de intereses económicos para el logro de sus propios fines, se basa en la existencia previa de un poder ilegítimo del Estado para enriquecer a algunas personas a expensas de otras. Si se elimina ese poder ilegítimo que otorga beneficios económicos diferenciales, se elimina o restringe dramáticamente el afán de desear influencia política. Es cierto que aún habrá personas deseosas de poder político, que logran una satisfacción intrínseca en el dominio de otros. El Estado mínimo es el más eficiente en disminuir las posibilidades de esta dominación o su manipulación por personas que desean poder o beneficios económicos especialmente si se combina con una ciudadanía suficientemente alerta, ya que constituyen el blanco mínimamente deseable de dicha dominación o manipulación. No es mucho lo que se logra de ella, y, si ocurre, el costo para los ciudadanos es mínimo. Reforzar el Estado y ampliar el rango de sus funciones, como medio para prevenir que sea utilizado por un sector de la población, lo convierte en un premio mucho más valioso y un blanco más atractivo de corrupción para cualquiera que esté en condiciones de ofrecer a un funcionario estatal algo que éste desee; es, por decir lo menos, una estrategia pobre.

Se podría pensar que el Estado mínimo tampoco es imparcial con respecto a sus ciudadanos. Después de todo, impone contratos, prohíbe agresiones, robos, etc., y el resultado final del funcionamiento de este proceso es que existen personas con situaciones económicas diferentes. En tanto que sin estas imposiciones (o bien con algunas otras) la distribución resultante podría ser diferente, y tal vez se invirtiera la situación relativa de algunas personas. Supongamos que fuera favorable para los intereses de algunas personas tomar o arrebatarse la propiedad de otros, o expropiarla. Al usar la fuerza, o amenazar con su uso, para evitar esto, ¿no se convierte entonces efectivamente al Estado mínimo en uno no imparcial?

No toda imposición de una prohibición que favorece diferencialmente a algunas personas torna al Estado en no neutral. Supongamos que algunos hombres son potencialmente violadores de mujeres, y que no existen mujeres

potencialmente violadoras de hombres o de otras mujeres. ¿Sería prohibición contra la violación no neutral? Por hipótesis, esto beneficiaría diferencialmente a algunas personas; pero sería absurdo que los violadores en potencia se quejaran de que la prohibición no es imparcial entre los sexos, y que por lo tanto existe segregación sexual. Existe una razón independiente para prohibir la violación: (la razón es que) las personas tienen el derecho a ejercer control sobre sus propios cuerpos, a elegir sus parejas sexuales, y a estar aseguradas contra la fuerza física y la amenaza de ésta. Que una prohibición de este tipo, cuya justificación es independiente, afecte a diferentes personas de diverso modo no constituye una razón para acusarla de no ser imparcial, siempre que haya sido instituida o continúe en vigencia por las razones (o razones semejantes) que la justifiquen, y no solamente con el fin de proporcionar beneficios diferenciales. (¿Cómo debería visualizarse si ella es independientemente justificable pero de hecho es apoyada y mantenida por sus beneficios diferenciales?) Afirmar que una prohibición o una regla no es imparcial presupone que es injusta.

Algo semejante ocurre con las prohibiciones e imposiciones del Estado mínimo. El hecho de que un Estado de este tipo preserve y proteja un proceso que funciona con personas teniendo distintas cantidades de posesiones sería suficiente para condenarlo como no neutral sólo si no hubiese una justificación independiente para las reglas y prohibiciones que impone. Pero tal justificación existe. O, al menos, quien acuse al Estado mínimo de no ser imparcial, no puede desconocer el problema de si su estructura y el contenido de sus reglas son independientemente justificables.³⁹

³⁹ Tal vez el punto de vista que señala que el Estado y sus leyes constituyen parte de una superestructura formada por relaciones subyacentes de producción y propiedad, contribuye a pensar que no es imparcial. Desde este punto de vista, es necesario especificar la variable independiente (infraestructura) sin involucrar a la variable dependiente (superestructura). Sin embargo, frecuentemente se ha indicado que el "modo de producción" incluye la organización y administración de la producción, y, por ende, incluye los conceptos de propiedad, de posesión, derecho de controlar los recursos, etc. El orden legal que se suponía era un fenómeno de superestructura explicable a través de la infraestructura subyacente, es en sí mismo parcialmente una infraestructura. Tal vez sea posible especificar el modo de producción sin introducir nociones jurídicas, refiriéndose en cambio sólo a conceptos (de las ciencias políticas) tales como "control". En todo caso, si se hubieran concentrado en quien efectivamente controla los recursos, se podrían haber evitado que los seguidores de la tradición marxista creyeran que la "propiedad pública" de los medios de producción introduciría una sociedad sin clases.

Aun si fuese correcta la teoría que afirma que existe una infraestructura que determina singularmente la superestructura, esto no deriva en que los componentes de la superestructura no se justifiquen independientemente. (De otro modo, surgen interrogantes bastante conocidas sobre la teoría misma). Uno podría, entonces, proceder a determinar cuál superestructura se justifica, y luchar por instituir una infraestructura

En este capítulo y en el anterior, hemos examinado minuciosamente las consideraciones más importantes que razonablemente podrían justificar un Estado más amplio que el mínimo. Si se analizan cuidadosamente, ninguna de dichas consideraciones (ni sus posibles combinaciones), logran justificarlo; el Estado mínimo sigue siendo el Estado más amplio que puede ser justificado.

Cómo Opera la Redistribución

En los dos últimos capítulos hemos completado nuestra tarea normativa, pero quizás debamos mencionar algo respecto del modo en que operan los programas de redistribución. A menudo tanto los que promueven el capitalismo *laissez-faire* como los radicales, han señalado que los pobres en Estado Unidos no son beneficiarios netos del total de programas e intervenciones gubernamentales en la economía. Gran parte de la regulación de la industria tuvo su origen en —y está orientada hacia— la protección de empresas establecidas, que se oponen a la competencia, y muchos de los programas benefician principalmente a la clase media. Los críticos (tanto de derecha como de izquierda) de estos programas gubernamentales no han ofrecido explicación alguna, dentro de mi conocimiento, de por qué la clase media es el mayor beneficiario neto.

Existe otra interrogante respecto de los programas de redistribución: ¿A qué se debe que el 51 % de los votantes con menos recursos no se pronuncian a favor de las políticas de redistribución, las cuales mejorarían substancialmente su situación a expensas del 49% más acaudalado? Es cierto que esto reduciría en contra de sus propios intereses a largo plazo, pero esta razón no parece acertada como explicación de que se abstengan de hacerlo. Tampoco obtenemos una explicación satisfactoria si hacemos referencia a la falta de organización, de astucia política, etc., que presenta la mayoría con menos recursos. Entonces, ¿por qué no se ha votado por una redistribución masiva? Este hecho nos dejará perplejos hasta que nos demos cuenta que el 51% inferior no constituye la única mayoría posible (continua) de votantes: existe también, por ejemplo, el 51% superior. Cuál sea la mayoría que se conforme dependerá de cómo vote el 2% de los votantes del medio. El 49% superior tendrá interés en apoyar e idear programas que atraigan a ese 2% intermedio como aliados. Para el 49% de arriba resulta más barato comprar el apoyo de ese 2% que ser (parcialmente) expropiados por el 51 % inferior.

que encaje con ella. (Del mismo modo en que, aun cuando son los gérmenes los que causan los síntomas de una enfermedad, primero determinamos cómo queremos sentirnos y luego tratamos de modificar la infraestructura causal).

El 49% inferior no puede ofrecer más que el 49% superior a este 2%, con el fin de conquistárselos como aliados. Esto debido a que lo que el 49% inferior ofrezca al 2% intermedio provendrá (luego que se instituyan las políticas) del 49% superior; además, el 49% inferior también tomará algo para sí del 49% superior. El 49% superior siempre se puede salvar ofreciendo al 2% algo un poco mejor que lo que le ofrece el 49% inferior, ya que de ese modo evitan tener que pagar también al resto de la posible coalición del 51%, es decir, al 49% inferior. El grupo superior siempre podrá comprar el apoyo del 2% intermedio, con el fin de combatir medidas que podrían violar sus derechos en forma más significativa.

Evidentemente, hablar del 2% es demasiado exacto; las personas no saben exactamente en qué percentil caen, y no es fácil orientar las políticas de tal modo que den en el blanco del 2% que se encuentra aproximadamente en el medio. Por lo tanto, uno esperaría que los que se beneficien con los votos de una coalición de los de mayores recursos, sea un grupo central considerablemente mayor al 2%.⁴⁰ No se formará una coalición de los de abajo porque será menos caro para el grupo superior comprarse al grupo del medio que dejar que esta coalición se forme. Resolviendo un crucigrama, encontramos una posible explicación de otro hecho frecuentemente destacado: que los programas de redistribución benefician principalmente a la clase media. De ser correcta, esta explicación implica que a una sociedad cuyas políticas son el resultado de elecciones democráticas, no le será fácil evitar que sus programas de redistribución benefician principalmente a la clase media.⁴¹ □

⁴⁰ Si otros cuentan con que el grupo económico interior vote proporcionalmente menos, esto modificará la localización del grupo oscilante de votantes del medio. Por ende, apoyar los esfuerzos por conquistar el voto del grupo inferior sería beneficioso para quienes están inmediatamente por debajo del grupo que, actualmente, obtiene los principales beneficios, lo que les permite ingresar al importante grupo oscilante.

⁴¹ Podemos insistir aún más en nuestro argumento. ¿Por qué no se formará una coalición del 51% del medio (el 75.5% superior menos el 24.5% superior)? Los recursos para pagarle a este grupo provendrán del 24.5% superior, cuya situación será peor si permiten que se forme esta coalición, por lo que les conviene más "comprarse" al 26.5% siguiente a fin de formar una coalición del 51% superior. Otro es el caso de quienes se encuentran en el 2% superior pero no en el 1% superior. Ellos no intentarán formar una coalición con el 50% que les sigue, sino que trabajarán con el 1% superior para tratar de impedir que se forme una coalición que los excluya a ambos. Si combinamos un planteamiento sobre distribución del ingreso y la riqueza, con una teoría de formación de coaliciones, entonces, deberíamos poder predecir en forma exacta la redistribución del ingreso resultante de un sistema de gobierno mayoritario. Sin embargo, la predicción se hace más difusa si agregamos complicaciones tales como que las personas no conocen en qué percentil están, y que los instrumentos de redistribución disponibles son rudimentarios. ¿Con cuánta precisión reflejará los hechos reales esta predicción modificada?