

# La insuficiencia del *éthos* moderno ante la crisis ecológica

Antoni Doménech B.\*

¿Necesitamos una “ética ecológica”? ¿Necesitamos una nueva ética que intente regular de otro modo las relaciones humanas y las relaciones de los hombres con el resto de la naturaleza? ¿O acaso sirve alguna de las tradiciones éticas modernas para enfrentar la llamada “crisis ecológica”?

Creo que *necesitamos una nueva ética que contribuya a la vez a la armonía* –ese viejo ideal racionalista e iluminista– *entre los hombres y entre éstos y los ciclos naturales de los cuales somos parte*. Y creo que las tradi-

ciones éticas modernas naufragan frente a escollos decisivos levantados por la crisis ecológica, que está urgiendo una rectificación de la “modernidad”. En lo que sigue intentaremos hacer verosímiles ambas creencias.

La noción de “crisis ecológica”, tan recurrente en los últimos años, es más bien opalescente. Su uso, ya periodístico, ya agitatorio, e incluso, digamos, “científico”, no está exento de arbitrariedades e imprecisiones. Se ha convertido en un concepto amorfo. Por eso cabe comenzar nuestra reflexión perfilándolo y precisándolo:



Una primera aproximación puede emprenderse al considerar dos percepciones erradas de la “crisis ecológica”. La primera, fruto de una ingenua toma de conciencia ecológica y relativamente extendida en ambientes ecologistas, cree que la destrucción de ecosistemas es una novedad radical en la historia del hombre: según esa visión, las sociedades industriales, o el capitalismo, o la cultura material y espiritual moderna, serían responsables del aniquilamiento de equilibrios naturales preservados, en cambio, por otras culturas más o menos tradicionales que se habrían compaginado bien con su entorno físico. Ésta es una concepción falsa. La especie *homo sapiens* ha tenido siempre una relación problemática con su ambiente. En el “debe” de culturas humanas “tradicionales” o “primitivas” hay que cargar, por ejemplo, la destrucción de la megafauna europea del paleozoico, la deforestación de la América del Norte precolombina o la desertización de las estepas mongólicas por la época de nuestra baja antigüedad. Muchas culturas debieron de perecer como consecuencia de lo que la antropología ecológica llama “maladaptación” al medio, ya por la erosión de éste debida a la acción humana, o bien por la incapacidad de esa acción para rebasar las constricciones impuestas por el medio. Ni siquiera en punto al *tempo*, al ritmo destructivo, puede diferenciarse claramente la depredación ecológica de nuestra cultura industrial de la depredación “tradicional”: baste recordar que según el ecólogo Eugene Odum las tribus asiáticas que accedieron a la América septentrional a través del paso de Behring convirtieron (mediante métodos brutales de caza que implicaban incendios en gran escala) robustos ecosistemas boscosos en simplifica-

dos ecosistemas de praderas y sabanas en menos de una década. Que la relación de los hombres con su entorno ecológico no es fácil lo sabían ya los antiguos desde que Protágoras llamó “madrastra” a la naturaleza y –dos siglos más tarde– lo repitió Carnéades al polemizar con el optimismo metafísico estoico.

Más también es vitanda la extrema posición contraria: aquella que tomando pie en la difícil –y a menudo tensa– relación mantenida por las culturas humanas con la naturaleza circundante minimiza o incluso niega expresamente el vasto alcance de la actual “crisis ecológica”, su radical novedad respecto de episodios catastróficos antropogénicos pasados. Al fin y al cabo –vienen a decir aquellos que convalidan esa posición–, siempre ha habido destrucción o simplificación de ecosistemas causadas por humanos y no hay nada cualitativamente distinto en la contaminación del aire de nuestras ciudades, en la deforestación de nuestro bosque, en la desertización de nuestro suelo cultivable, en el arrasamiento de nuestras plataformas continentales o en la explotación de nuestros recursos no renovables. Los más moderados hablarán a continuación de los “inevitables costos del progreso”; los más optimistas, de que la naturaleza ha sabido siempre restañar las heridas infligidas por el hombre a los ecosistemas.

Estas dos percepciones de los datos de la presente crisis ecológica, más allá de sus importantes diferencias, comparten cierta ceguera que les impide ver lo esencial, a saber: *que la tragedia de la actual crisis radica en que la civilización industrial moderna –básicamente capitalista– está socavando conexiones ecosistémicas globales (no ya locales) de cuyo man-*

*tenimiento depende la existencia misma de la humanidad.*

Si registramos eso, se encasquilla, por lo pronto, una de las principales armas demagógicas con que los fanáticos del progreso combaten a los ecologistas en los países industrialmente desarrollados, y de acuerdo con la cual, de imponerse los programas ecologistas tendientes a detener el crecimiento del PIB y a reorientar la vida económica, los países del Tercer mundo sufrirán la consecuencia de quedar atrapados en un subdesarrollo permanente. No es necesario discutir la falacia de ese razonamiento ignorante de las condiciones estructurales de la economía mundial que han llevado a ensanchar el hiato existente entre Norte y Sur precisamente en décadas de crecimiento económico sostenido. Para lo que aquí interesa, basta resaltar que las dimensiones globales de la crisis ecológica afectan a todo el planeta: no sólo a los bosques alemanes, o noruegos, o canadienses, diezmados por la lluvia ácida, sino al globo entero. Y, si hay que hacer caso al mejor estudio realizado hasta ahora, el *Global-2000*, encargado por el presidente Carter —y rechazado, al ser concluido, por el presidente Reagan—, precisamente en el Tercer mundo muchas consecuencias de la crisis ecológica se han de hacer sentir con más fuerza: El retroceso de bosques y reservas de madera es más pronunciado en los países eufemísticamente llamados “en vías de desarrollo” que en los desarrollados (de seguir todo igual, de aquí al año 2000 será del 40% en esos países), lo que llevará a la creciente utilización de excrementos, basuras y desechos vegetales como combustible en detrimento de su utilización como abonos en la agricultura (esto está ocu-

riendo ya hoy, p. ej., en las zonas deforestadas del Ganges, en la India), lo que a su vez traerá consigo más abonos químicos, con la consiguiente mineralización y salinización del suelo cultivable. (Particularmente grave es el hecho de que, de acuerdo con todo lo que sabemos hasta hoy sobre el funcionamiento de los lazos ecosistémicos globales, los bosques y las selvas comprendidos entre los 45° al norte de la latitud sur y los 45° al sur de la latitud norte son cruciales para el mantenimiento de la biosfera: los periodos glaciales no destruyeron la presente configuración de la autorregulación del globo precisamente porque dejaron intactas las zonas tropicales.) Por otra parte, el crecimiento urbano, con sus desastrosas consecuencias ecológicas (contaminación de las aguas, pérdida de terrenos de cultivo valiosos, contaminación atmosférica) progresa más amenazadoramente en el Tercer mundo que en los países industrializados. (Insistir en lo cual parece ocioso en un país como México.) También el retroceso de los recursos acuáticos afecta más al Tercer mundo que al Norte industrializado de la Tierra; la destrucción de las selvas tropicales tiene consecuencias catastróficas sobre esos recursos y sobre otros, especialmente en el sur de Asia, en las regiones amazónicas y en el África Central. (Se callan por sabidos los problemas derivados de la amenazadora espiral demográfica, que afecta sobre todo al Tercer mundo.)

Y dicho sea desde luego, las consecuencias más graves de la crisis ecológica afectan a todos por igual, Norte y Sur, Este y Oeste: el aumento térmico de la Tierra inducido por el incremento de emisiones de dióxido de carbono a la atmósfera (que podría ser

de 2 a 3°C de aquí al año 2000 en las zonas medias de la Tierra, de 5 a 10°C en los polos –lo que llevaría a la subida del nivel de los mares); la destrucción o el debilitamiento de la capa protectora de ozono en la estratosfera como consecuencia, entre otras cosas, de las emisiones de hidrocarburos cloro-fluorados procedentes de los *sprays* y de los agregados de refrigeración, así como de las emisiones de monóxido dióxido procedentes de los abonos nitrogenados orgánicos e inorgánicos: la contaminación de los océanos y de las plataformas continentales que puede acelerarse con las nuevas tecnologías de minería submarina desarrolladas por los Estados Unidos a falta de una legislación internacional adecuada sobre el uso de los mares, legislación cuya promulgación sabotean precisamente los Estados Unidos en la ONU; en fin, la pérdida global de recursos bióticos que significará el que de aquí al año 2000 se extingan quizá cerca de dos millones de especies animales y vegetales (más del 15% de todas las especies vivas), la pérdida, esto es, de fuentes de nuevos medios de alimentación, de productos farmacéuticos, de depredadores de parásitos, de materiales de construcción, de materias combustibles. Todas estas son cosas que afectan a la humanidad entera. Recientemente hemos comprobado cómo el uso productivo de las megatecnologías rebasa ampliamente el impacto sobre ecosistemas locales: el accidente de Chernobyl, en efecto, tuvo consecuencias que trascendieron con mucho el ámbito ecológico y geográfico de la central nuclear que lo generó. Pero lo mismo puede decirse del uso de pesticidas como el DDT, que envenenan las cadenas tróficas a escala planetaria (los tejidos de los pingüinos antárticos

tienen DDT). Y también afecta a la humanidad toda, y no meramente a Brasil, la roturación de uno de los últimos grandes pulmones de la biosfera: la selva amazónica, consentida por el gobierno brasileño a empresas transnacionales estadounidenses y japonesas.

Que lo que está amenazando son vínculos ecosistémicos globales –y no meramente muchas conexiones locales– puede apreciarse bien por el siguiente detalle: si consideramos en forma aislada cada uno de los problemas revelados por los varios indicadores con que evaluamos el crecimiento demográfico, el agotamiento de los recursos y la contaminación del ambiente, uno por uno, el panorama no parece desesperado: quizá no sea tan difícil hacer frente a la crisis energética derivada del agotamiento inexorable de los combustibles fósiles tecnológica y económicamente *accesibles*; tampoco parece particularmente agudo el problema de la desertización de los suelos, ni el de la contaminación de la atmósfera o el de la salinización de los suelos y de las reservas de agua, o el de la lluvia ácida... si los consideramos aisladamente, cada uno por separado. Lo malo es que todos esos problemas están relacionados: hacer frente a unos contribuye muchas veces al agravamiento de otros. Por ejemplo: el aumento de la productividad de la agricultura urgido precisamente por la contracción que están experimentando los suelos cultivables y por los rendimientos decrecientes (así como por el despulsado incremento demográfico) puede empujar hacia la utilización de abonos químicos que contribuyan a la ulterior desertización (y ¿por qué no?, a hacer más mala la capa de ozono, y así, más vulnerables las cosechas), o al empleo masivo de pesticidas (el uso de los cuales, según algunos pro-

nósticos, se multiplicará por cuatro en los países “en vías de desarrollo”), o –de la mano de la biotecnología– a los monocultivos genéticamente uniformes, de gran rendimiento pero altamente sensibles a los riesgos de plaga y enfermedades vegetales (como se vio en la cosecha norteamericana del maíz en 1970).



No, pues, sobre ecosistemas locales, no sobre culturas humanas específicas, se cierne ahora el espectro de la catástrofe, sino sobre lazos ecosistémicos de alcance planetario, sobre la entera humanidad. La cultura material y espiritual burguesa moderna es el agente causal primordial de esa situación. Ella es la primera cultura humana que ha podido rebasar y superar, pervivir a catástrofes ecosistémicas locales. Se puede decir que esa capacidad se reveló por vez primera en la Europa de los siglos XVI y XVII. Hasta entonces, a épocas de gran expansión demográfica y económica (como lo fueron, por ejemplo, los siglos XII y XIII) sucedía una “dentellada malthusiana” (como en el siglo XIV) en la que los rendimientos decrecientes de la agricultura (provocados por el incremento de población y la consiguiente escasez de buenos suelos cultivables, así como por la erosión de suelos otrora buenos) culminaban con hambres masivas, epidemias y guerras (*fama, pestus et bellum* se llaman los tres jinetes del apocalipsis medieval).

Pero en los siglos XVI y XVII, cuando una nueva embestida malthusiana amenazaba a la población europea, aconteció que algunos países –Inglaterra y Holanda, señaladamente– resistieron relativamente y siguieron aumentando su expansión económica y su prosperidad. El progreso tecnológico y un modo nuevo y eficaz de organizar la interdependencia económica –el mercado– habían irrumpido en esos países, y ellos pasan por ser los principales responsables del milagro. Pero tampoco hay que olvidar un acontecimiento de la época, en la relación de la cultura con el medio: el acceso, radicalmente nuevo en la historia de la humanidad, a una fuente energética no renovable, la creciente utilización de combusti-

bles fósiles (carbón) para sustituir a la madera, cada vez más escasa y menos accesible por causa de la progresiva deforestación de Europa.

Todos esos factores permitieron que aquella Europa cuya modernidad era aún incipiente rompiera por vez primera en la historia de las culturas humanas el vínculo entre adaptación ecológica y adaptación reproductiva. Ningún pueblo había conseguido antes depredar seriamente su entorno vital, romper lazos ecosistémicos locales fundamentales y sobrevivir (como no fuera emigrando, al modo de las tribus "bárbaras" que conquistaron la Europa de la baja latinidad). "El éxito de la cultura material e intelectual europea moderna, el éxito universal del capitalismo, no se debe a que pueda adaptarse a muchos ecosistemas distintos, a que sea "poliadatable", sino a que puede "dominar", trascender y rebasar a muchos ecosistemas locales". Ahora bien, es obvio que lo que no puede es rebasar conexiones ecosistémicas globales. Y la trágica intensidad de la crisis ecológica presente se ve realizada por el hecho de que tampoco parece poder dejar de intentarlo.

Pero no se trata de entrar aquí en la disputa sobre si puede o no la cultura burguesa dejar de intentarlo, sobre si puede desprenderse de su característica *hybris* —aunque llegaremos, oblicuamente, a una conclusión al respecto—. Lo que aquí nos hemos propuesto —aparte de perfilar una noción no amorfa de lo que entendemos por "crisis ecológica" y de consignar a su alcance—, es averiguar si el *éthos* moderno es o no apto para enfrentarse a la crisis ecológica; para registrarla, por lo pronto, y de ser posible también para proponer conductas y actitudes compatibles, y aun amigas, de la que parece la tarea esen-

cial: *restablecer, a escala global, el vínculo entre adaptación ecológica y adaptación reproductiva* de la especie sin retroceder históricamente —si ello es aún posible—, sin que la reanudación de ese vínculo en el plano global signifique someter de nuevo a las poblaciones humanas a lacerantes "dentelladas malthusianas" o a un despotismo planetario como el entrevisto —y propuesto— por dos filósofos tan sensibles a las amenazas que se ciernen sobre la humanidad en la segunda mitad del siglo xx como el liberal Bertrand Russell y el comunista Wolfgang Harich.

En lo que sigue procederé del siguiente modo: primero mostraré que el *éthos* moderno es insuficiente para enfrentarse intelectual y moralmente a la crisis ecológica. En segundo lugar, argumentaré que la raíz última de esa incapacidad está en que el *éthos* moderno es incapaz de trascender la información suministrada por el mercado, o al menos de trascenderla consistentemente. Y en tercer lugar tantearé la idea de que sólo la elección social racional consciente de su propio futuro puede salvar a la humanidad de una catástrofe ecológica planetaria, y que la información suministrada por la vida económica articulada por el mercado (o por la planificación burocrática central) no basta para proceder a esa elección.

#### LA INSUFICIENCIA DEL *ÉTHOS* MODERNO

Un modo interesante de considerar los principios y las doctrinas éticas consiste en atender a la información que seleccionan. (Y ya veremos que ese modo de considerarlos es especialmente pertinente para el

asunto que tenemos entre manos.) Por definición, todo principio ético que aspire a una mínima generalidad tiene que cribar información, disponer de unos filtros que retengan la información considerada éticamente relevante y desechen la reputada como de poco o nulo interés. Claro es que esa criba no se hace siempre de un modo consciente, pero de su existencia detrás de cada doctrina o tradición ética no puede haber duda alguna. Lo que me propongo ahora es averiguar si la información retenida por las doctrinas éticas "modernas" es la adecuada para enfrentarse a la crisis ecológica. Si la conclusión es negativa, entonces habrá que admitir que, sean cuales fueren sus méritos en lo atinente a otros problemas, esas doctrinas no pueden enfrentarse a la crisis ecológica con la menor posibilidad de éxito.

Las tradiciones éticas característicamente modernas se basan en la aceptación de por lo menos una de las siguientes tres doctrinas (y el utilitarismo en la aceptación de las tres, por lo que puede ser caracterizado como la expresión por excelencia del *éthos* moderno): (a) consecuencialismo; (b) etización del bienestar o "bienestarismo"; y (c) evaluación ética de una situación por el monto de su utilidad total.

(a) El *consecuencialismo* es una doctrina de acuerdo con la cual las acciones humanas han de juzgarse exclusivamente por sus consecuencias. Eso quiere decir que se renuncia a toda información referente a las acciones humanas que no tenga que ver con las consecuencias de tales acciones. Toda ética que acepte esa doctrina es una ética de la responsabilidad en el sentido de Max Weber, quien la consideraba típicamente moderna y la contraponía a la ética de la convicción o de la intención (*Gesinnung-*

*sethik*), para la cual vale lo contrario: sólo cuentan las intenciones de los sujetos, no sus consecuencias. Me parece fuera de duda que una ética ecológica necesita ser sensible a las consecuencias de las acciones humanas (y por lo tanto, que no puede ser una mera ética de la convicción). Pero excluir toda información que no tenga que ver con las consecuencias de la acción impide atender a parcelas muy importantes de la acción humana sobre el medio y sobre otros hombres.

Destacaré dos que me parecen de especial importancia. En primer lugar, hay un importante conjunto de resultados de la acción humana que no pueden ser perseguidos estratégicamente instrumentando medios para conseguirlos; esos resultados son *productos esencialmente laterales* de la acción humana. Es inútil una ética de la responsabilidad para evaluar esos productos porque, aun cuando sean consecuencias de la acción, no son consecuencias que anden ligadas al diseño de la acción por parte del sujeto, sino eventos que a veces acompañan a los resultados perseguidos. Dormir es un producto esencialmente lateral: nadie consigue dormirse empeñándose en ello; comportarse espontáneamente, otro: nadie puede ser espontáneo a propósito, como nadie puede olvidar algo con solo proponérselo. La paz, la seguridad de los pueblos es, en la era nuclear, un producto esencialmente lateral de la acción: ninguna nación puede garantizar ya en esta era la no-guerra por medio del viejo consejo *si vis pacem para bellum*: porque los actuales preparativos de guerra, la acumulación de armamento nuclear, químico y bacteriológico, aparte de ser una amenaza perentoria contra la biosfera, aumenta por su sola existencia la probabilidad de

guerra.<sup>1</sup> Y lo mismo vale para el respeto de nuestro patrimonio natural: es cierto que buena parte de ese respeto puede derivarse de una ética de la responsabilidad (para con las generaciones futuras, por ejemplo), pero se requiere algo más que una actitud instrumental hacia el patrimonio natural: una relación armoniosa con la biosfera es en buena medida el producto lateral de una actitud (de una “convicción”) amante de la naturaleza. Desde luego que no se trata de entregarse a una ética de la convicción por el estilo de la del jainismo, que prohíbe infligir daño contra animal alguno (incluido el mosquito anófeles); pero sí de ensanchar el margen de información admitido por las éticas de la responsabilidad moderna. (Dicho sea de paso: quizá un modo interesante de ver las propuestas de garantizar derechos a los animales, que se vienen haciendo con insistencia desde finales de los sesenta,<sup>2</sup> sea considerarlas como intentos de ampliar la base informativa de las éticas de la responsabilidad.) Obvio es decir que lo mismo vale en las relaciones entre humanos: una relación armoniosa entre ellos requiere algo más que la evaluación de las consecuencias de sus acciones, necesita información sobre las motivaciones y las intenciones –sobre las “convicciones”– de los individuos.

El segundo aspecto –en parte emparentado con el primero– descuidado por el consecuencialismo lo constituyen las acciones humanas que los psicólogos contemporáneos llaman “autotélicas”. Éstas son aquellas acciones en las que la típica relación medios-fines con que suele describirse la acción humana no rige: la acción autotélica trae la recompensa en sí misma, en los medios mismos. El proceso es lo que cuenta, el camino es la meta (o parte de la me-

ta). Un ejemplo importante en nuestro contexto de discusión lo puede ofrecer la participación política: una idea de participación política algo rica no puede ser meramente instrumental; la participación política no debe ser vista sólo en función del objetivo que se propone, sino que debe ser valiosa o satisfactoria por sí misma. Si, como se ha argüido en el acápite anterior, enfrentarse racionalmente a la crisis presente implica promover la más amplia participación política, generar un proceso colectivo de aprendizaje moral, entonces no sería realista proponer procesos de participación que no tuvieran fuertes componentes autotélicos –no sería realista porque entonces habría que esperar la aparición, con toda su fuerza demolidora, de la acción colectiva, del problema del *free rider*–. Otro ejemplo importante –y más tradicional– es el del trabajo: es por todos sabido que el joven Marx condenaba la alienación del trabajo bajo los regímenes económicos de propiedad privada precisamente porque impedían que fuera una actividad autotélica; pero no habría modo de dar sentido a esta condena ética de la alienación del trabajo (una de las piezas decisivas de la teoría marxista de la justicia) en el marco de un lenguaje puramente consecuencialista.

(b) Por lo que atañe al *bienestarismo* o “etización del bienestar”, que el sociólogo alemán Gotz Briefs consideró en los años veinte como “el núcleo de la transformación ética de la modernidad”,<sup>3</sup> su base informativa es la utilidad de los individuos. Los sujetos éticos son considerados por esa doctrina como meros depósitos de utilidades. El bienestarismo excluye, además, toda información sobre la génesis de esas utilidades; ellas se consideran simplemente co-



mo “dadas”. Eso implica dejar fuera del campo de consideración ética todas las cuestiones relacionadas con los derechos ciudadanos (o incluso “humanos” que no puedan formularse en términos de utilidades; excluir todo lo referente a la libertad (tanto “negativa”, es decir, como libertad respecto de algo o de alguien, como “positiva”: libertad para hacer algo), que tampoco puede reducirse a utilidad; y los importantes problemas derivados de la explotación económica o de la opresión política, que tampoco pueden expresarse totalmente en términos de utilidades. Particularmente interesante es que no quepan en el bienestarismo utilitarista consideraciones sobre la libertad interior, es decir, la libertad para que el sujeto modifique o aun engendre sus propias estructuras de preferencias (pues, aparte de que los problemas de la libertad humana caen fuera del alcance del bienestarismo, éste excluye también la información relativa a la génesis de las preferencias). Esto diferencia claramente al bienestarismo utilitarista del eudemonismo antiguo, que tenía, como se sabe, una sensibilidad muy fina para el problema del autocontrol humano, para el problema de la fuerza interior (de la *enkráteia*) que permite gobernar racionalmente los deseos y los afectos de los individuos, que hace que éstos tengan psiques profundas, con varios órdenes articulados de preferencias (con preferencias sobre las propias preferencias). Nada de eso se encuentra en la tradición bienestarista. Pero en un mundo de recursos crecientemente limitados, nada de eso puede dejar de tomarse en cuenta: las libertades negativa y positiva permitidas por las constricciones de la crisis ecológica sobre la producción y el consumo de bienes, la explotación estructural (que hace que una

cuarta parte de la humanidad disponga –y pueda despilfarrar– del 80% de los recursos del planeta), o los mismos recursos (físicos... ¡y psíquicos!), la información sobre los cuales debe escatimar por fuerza una doctrina que sólo considera utilidades.

(c) La doctrina de la evaluación ética de una situación exclusivamente por la suma de su utilidad total para la colectividad está formulada en el célebre imperativo benthamiano, “la máxima utilidad para el mayor número de personas”. Pero no halló su primera expresión clara y distinta hasta que se formuló el principio de unanimidad que subyace a los óptimos de Pareto. De aceptarse esa doctrina, quedaría inmediatamente excluida por irrelevante toda información que permitiera una comparación interpersonal de utilidades, y desaparecería con ello cualquier idea de justicia distributiva.<sup>4</sup> También quedaría excluida, por implicación de (a) y (b), toda comparación interpersonal de “no-utilidades”, imprescindible para perfilar conceptos como el de explotación u opresión, o el de desigualdad.<sup>5</sup> Un mundo como el nuestro, en el que mueren diariamente miles de personas por hambre, en el que desaparecen diariamente decenas de especies animales y vegetales y en el que cada día se socavan un poco más las condiciones de vida de las generaciones futuras, un mundo así podría recibir el beneplácito de esa doctrina si se probara que se halla en un óptimo de Pareto, es decir, en una situación en la que ningún ser humano puede mejorar su suerte sin perjudicar la de otro. Y como un mundo de recursos crecientemente limitados es un excelente marco propiciatorio para que las sociedades (y las naciones) practiquen juegos de suma cero (es decir, juegos en los que lo

que uno gana viene de lo que otro pierde), quizá sea cosa de niños probar que estamos ya en un óptimo de Pareto a escala mundial...<sup>6</sup>

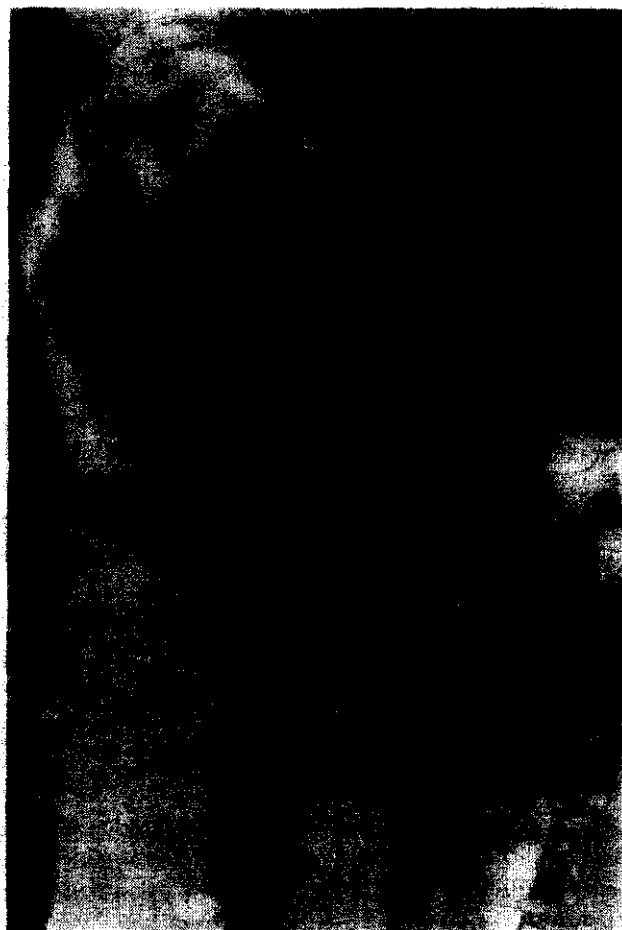
#### ESCASEZ DE INFORMACIÓN Y ELECCIÓN SOCIAL RACIONAL

La aceptación de estas tres doctrinas por parte del utilitarismo ético contemporáneo tiene un fundamento sólido: *los principios éticos que derivan de ellas incorporan la información disponible en nuestras sociedades de mercado (y desechan la información que el mercado no puede canalizar)*. Eso quiere decir que quien acepte esas doctrinas no podrá trascender éticamente al mercado: y no por falta de voluntad, sino porque las limitaciones informativas de los principios éticos que maneja se lo impiden.

Como se observó antes, la eficiencia (en el sentido de los óptimos de Pareto) de la organización de la vida económica a través principalmente del mecanismo del mercado es uno de los agentes causales decisivos responsables tanto del éxito de la Europa moderna para defenderse de las "dentelladas malthusianas", como de la crisis ecológica de la segunda mitad del siglo xx. Ahora tenemos ocasión de corroborarlo indirectamente. Pues, en efecto, una vida social que garantiza la interdependencia de su base productiva a través del mercado es una vida social con pocos flujos de información.

Pero podemos comprobarlo más directamente si atendemos al siguiente problema crucial. De lo que llevamos dicho se desprende que la evolución social espontánea ha tomado un sesgo en la última centuria

que parece inexorablemente abocarla a un colapso ecológico planetario. Si se prefiere, puede decirse, más técnicamente, que la evolución civilizatoria ha entrado en una dinámica de *feed back* positivo que sólo puede acabar en una catástrofe. Pues bien: evitar ese destino quiere decir abandonar el curso es-



pontáneo de la evolución social y proceder a una elección social racional del presente y del futuro de la especie humana. Ahora veremos que es imposible la elección social racional sin tomar en cuenta la información que el *éthos* moderno, como acabamos de ver, descuida. Y la razón de que el *éthos* moderno descuide esa información radica en que la interdependencia basada en el mercado ni genera ni permite canalizar esa información. Con lo cual queda dicho también que una vida económica regulada por el mercado es incompatible con la elección social racional.

Los científicos sociales contemporáneos han estudiado con precisión y profundidad los obstáculos que se levantan a una elección social. Esos obstáculos pueden clasificarse en tres grupos: (a) obstáculos de información; (b) de motivaciones de los individuos; y (c) dificultades para constreñir la conducta de los individuos. Aun si el descontento de los hombres con la sociedad en la que viven fuera generalizado, esos obstáculos se encargarían de disuadirlos de un cambio estructural de la misma. Todo el mundo preferiría una sociedad de altruistas a una sociedad de egoístas, pero la justificación del egoísmo universal (y del mercado o de la planificación central que van con él) parece proceder de esos obstáculos. Recordemos cómo presenta el economista Friedrich von Hayek el dilema de las “sociedades complejas”.

El hombre, en una sociedad compleja, no tiene otra opción que ajustarse a lo que han de parecerle ciegas fuerzas del proceso social [el mercado], u obedecer a las órdenes de un superior [planificación burocrática centralizada].

Por razones de economía, podemos ignorar los problemas de las motivaciones y los problemas de las constricciones sobre la conducta de los hombres, para concentrarnos en los problemas de información (luego veremos que muchos de los otros dos tipos de problemas pueden reducirse a problemas de información). En el “pequeño grupo”, en el que todo el mundo se conoce y en el que los flujos de información entre las personas son proteicos, el altruismo predominante en las relaciones personales es posible, viene a decirse. Pero en el “gran grupo”, en las “sociedades complejas”, en las que los flujos de información son muy débiles, el egoísmo es obligado. Hayek consigue también una presentación muy compacta de este punto de vista:

Lo que caracteriza esencialmente al gran grupo —y esto es lo decisivo para la economía— es que nosotros servimos a personas a las que ni siquiera conocemos, que recibimos servicios de personas que nada significan para nosotros, y de aquí que no podamos comportarnos con los demás de acuerdo con las reglas de las relaciones personales, sino de acuerdo con aquellas reglas abstractas (de entre las cuales, las más importantes a mi juicio son las de la propiedad privada y las de la veracidad y lealtad contractual).

En esas condiciones, parece inútil buscar mecanismos de decisión colectiva distintos de la combinación de mercado y democracia indirecta (o de la combinación, menos eficiente, según Hayek,<sup>7</sup> de plan central y autoritarismo político). Las sociedades complejas modernas, fundadas en una avanzada división del trabajo y en refinadas tecnologías, están

condenadas a vivir con pocos flujos informativos, y de ese modo, al egoísmo universal, y a deficientes mecanismos de decisión colectiva o de elección social. “Deficientes”, sólo en apariencia, dirían los científicos sociales que adoptan este punto de vista: pues, una vez que admitimos las constricciones (informativas) que pesan sobre esas sociedades, tales mecanismos resultan los mejores posibles dadas esas constricciones. Y las ventajas de las sociedades modernas tecnológicamente avanzadas parecen tan fuera de disputa que se tiende a hacer de la necesidad una virtud, a alabar, más que a lamentar, la pobreza de los flujos de información que las atraviesan:

En una sociedad civilizada, lo que permite a cada uno de sus miembros perseguir una gama de posibilidades que supera infinitamente la mera satisfacción de sus más elementales necesidades físicas no es tanto, a nivel individual, el mayor conocimiento disponible, cuanto el disfrutar del beneficioso efecto producido por el aprovechamiento del conjunto de conocimientos poseídos por el resto de sus congéneres. Cualquier persona civilizada puede vivir en la ignorancia, quizá en mayor medida que los seres primitivos. Ello no obstante, no dejará de obtener las notables ventajas que la civilización le proporciona.<sup>8</sup>

Podemos imaginar el efecto que a Buda produciría esta tranquila dignificación hayekiana de la ignorancia, de la *avija*, o a Platón la de la *aneia* o de la *amathra*. Para la idea clásica de racionalidad (y de felicidad y libertad), el aserto hayekiano rayaría en la locura. Estamos en las antípodas del *éthos* clási-

co: Hayek puede hablar de “las ventajas que la civilización proporciona”, pero no consigue definir muy bien el criterio que le permite hablar de esas ventajas. ¿Cómo iba a hacerlo, diría un clásico, si su posición es la negación del bien privado (que necesita, para la cultura clásica, una información muy precisa sobre uno mismo), y así la negación de todo bien? ¿Qué ética, qué punto de vista normativo puede subyacer a la posición hayekiana?

Como ya tuvimos ocasión de ver, los principios éticos pueden verse como exigencias de exclusión de determinados tipos de información a la hora de hacer juicios morales.<sup>9</sup> Los principios éticos de una sociedad con pocos flujos informativos tenderán, así, a excluir más tipos de información y, viceversa, menos severos, en punto a prescindir de información, serán los principios éticos característicos de una sociedad opaca. En cualquier caso, cuanto más drástica sea esa labor de exclusión de información por parte de los principios éticos, más escuálida y simplificada aparecerá su correspondiente noción de *persona*. Como, de acuerdo con Hayek, en el “gran grupo”, en las “sociedades complejas”, desaparecen necesariamente los flujos de información propios de la intimidad del “pequeño grupo”, su propia doctrina ética tiene que justificar la exclusión de prácticamente toda información que contribuya a perfilar el concepto de *persona*. Dicho así, suena siniestro; pero a Hayek no le parecería sino una consecuencia de la apuesta por la civilización y el progreso. El sacrificio ético de la personalidad humana (el sacrificio ético del bien privado), lo mismo que el sacrificio de la racionalidad colectiva seguirían necesariamente del progreso civilizatorio (de sus ineluctables cons-

tricciones informativas).<sup>10</sup> Pero, ¿tiene esto algún sentido? ¿Lo tiene, al menos, como punto de vista ético?

Afortunadamente, no sólo no lo tiene como punto de vista ético, sino que ese sinsentido normativo viene de una falacia de la argumentación descriptiva: no es cierto que el “gran grupo”, o la sociedad compleja y tecnológicamente avanzada implique necesariamente pérdida de flujos informativos. Ciertamente, las sociedades basadas en el mercado como instrumento principal de regulación de la vida económica (y como mecanismo de decisiones colectivas) poseen necesariamente flujos informativos muy pobres, y es realmente un “milagro” que puedan funcionar con ellos. La poca información sobre los individuos, sobre sus estructuras de preferencias, sobre sus deseos y necesidades, sobre el grado de su libertad interior, etc., es, en efecto, una restricción esencial de esas sociedades. Pero no necesariamente de toda sociedad “compleja” y tecnológicamente avanzada.

Veamos eso con algún detalle. ¿Por qué son inevitablemente pobres los flujos de información en las sociedades de mercado? La respuesta no es del todo obvia. El mercado puede organizar grandes áreas de la vida económica sin necesidad de que los individuos tengan mucha información sobre las necesidades, los deseos y las preferencias de los agentes con los que, directa o indirectamente, interactúan. Pero ¿no podría ser de otro modo? ¿Es el mercado una condición suficiente de esa pobreza informativa? ¿No podría el mercado, además, convertirse en canal comunicativo portador de ricos flujos de información, si los individuos estuvieran dispuestos a ello?

Aparentemente sí: si los hombres tuvieran verdadera necesidad de información sobre las preferencias de otros hombres, o aun sobre las propias, ¿no habría un “hueco de mercado”? ¿Y no habrían de surgir, por consecuencia, empresas productoras y vendedoras de esa información? Si no surgen es porque los hombres no tienen necesidad de esa información, porque el mercado se la ahorra. Un liberal se quedaría satisfecho con esa argumentación.<sup>11</sup>

Pero parece que el liberal anda sobrado de argumentos (lo que nunca es buen síntoma): por un lado, no podría hablarse de ineficiencias de las decisiones colectivas en nuestra vida social dadas las restricciones informativas que pesan sobre ella e impiden mejorar el proceso de toma de decisiones colectivas; por otro, resulta que ni siquiera podría hablarse de restricciones informativas, pues, si los hombres quisieran, podrían generar y difundir la información necesaria: si no lo hacen es porque no lo necesitan, porque viven en una sociedad en la que esa información es prescindible. Uno de los dos argumentos es necesariamente falso, pues su conjunción es evidentemente contradictoria.

Los hombres prefieren una sociedad altruista a una sociedad de egoístas. Sus preferencias sociales de segundo orden quieren una sociedad de altruistas; sobre eso puede haber pocas dudas, y todas las doctrinas morales conocidas coinciden en ese punto. Ahora bien, si en las “sociedades complejas” del presente predomina el egoísmo sobre el altruismo, eso no puede deberse a que los individuos no necesitan información sobre otros hombres y sobre sí mismos (la necesitan si prefieren una sociedad altruista a una sociedad egoísta), sino a que no pueden

obtenerla. Y no pueden obtenerla porque se trata de información necesariamente no venal. Es decir, porque la organización de la vida económica a través del mercado (o a través de la planificación burocrática central) pone constricciones esenciales a la producción y a la difusión de esa información.

(1) El mercado impide la colección de información sobre mí mismo, dificulta la exploración (y la eventual modificación) de mi conjunto interior de oportunidad al vincular mi supervivencia a la asignación de casi todos mis recursos psíquicos, a la exploración del conjunto exterior de oportunidad. Y si yo estoy en mala disposición para conocerme a mí mismo, para averiguar la estructura de mis motivaciones, difícilmente puedo transmitir información sobre ellas a otros para que me satisfagan. El mercado produce la heteronomía moral y psíquica de los individuos. Como ya sabían los antiguos, la *pleonaxia* (es decir, la ambición de más) es incompatible con la *enkráteia* (con el dominio y el conocimiento de sí propio). Y la *enkráteia* es imprescindible, no sólo para mi felicidad y mi libertad, sino también para que me haga feliz la libertad y la felicidad del otro.

(2) Pero, además, incluso en el supuesto de que yo estuviera en condiciones de difundir esa información, de hacerla accesible a otros, el mercado no es un canal adecuado para la transmisión de ella. El mercado organiza la interdependencia de los agentes por la vía del *intercambio*. Pero *no puede intercambiarse la información necesaria para el mutuo servicio altruista de los hombres*: yo no puedo dar a otro información sobre mi estructura de preferencias a cambio de que él me proporcione información so-

bre la suya; puedo *dársela*, pero no *vendérsela*, y puedo esperar que él me proporcione información sobre sus preferencias, pero no *comprársela*. La *reciprocidad*, no el intercambio, tendría que organizar la interdependencia entre agentes dispuestos a servirse en forma altruista; la reciprocidad, no el intercambio, sería el canal informativo para transmitir la información que necesitaría una sociedad de altruistas; el don recíproco, no el trueque venal.<sup>12</sup>

El egoísmo universal (incluido el egoísmo de la generación viva respecto de las generaciones venideras) es, pues, principalmente un resultado de las constricciones informativas<sup>13</sup> que los modos vigentes de organización de la interdependencia económica (el mercado y la planificación burocrática centralizada) ponen a las sociedades complejas y tecnológicamente avanzadas, pero no —como piensa Hayek— una consecuencia inevitable de toda sociedad compleja y tecnológicamente avanzada. Todos los teoremas sobre la eficiencia de una sociedad de egoístas “puros” pueden probarse también respecto de una sociedad de altruistas incondicionales, con la ventaja para esta última de que no exhibe los estrangulamientos y las deficiencias con que las *market failures* penalizan a la sociedad egoísta.<sup>14</sup>

Todas las grandes doctrinas éticas quieren el altruismo universal, todas proponen, pues, por implicación, sociedades altruistas. Eso responde al deseo universal de los hombres de vivir en contextos sociales no hostiles, a las preferencias sociales altruistas de los hombres.<sup>15</sup> Ahora bien, cualquier doctrina ética que no reconozca como problema inicial central las constricciones informativas que pesan sobre las sociedades humanas vigentes, no tiene la menor

posibilidad de éxito (aun de éxito meramente intelectual). Reconocer ese problema significa, por lo pronto, adoptar unos principios éticos que no reflejen los niveles de información disponibles en nuestras sociedades, unos principios éticos que no excluyan la información que el altruismo y la reciprocidad necesitan; pues proponer una sociedad altruista y adoptar unos principios éticos que excluyan la información imprescindible para vertebrar esa sociedad es un ilogismo, una inconsistencia de la doctrina ética que así proceda.

Tanto o más importante que esta última observación es la que sigue: dadas esas constricciones informativas (de las sociedades reguladas por el mercado), la elección social racional de una sociedad óptima (óptima también por lo que hace al establecimiento de sus relaciones con la biosfera) es imposible. Esa es la esencia, el núcleo de los teoremas de imposibilidad de Kenneth Arrow,<sup>16</sup> que a menudo han sido malinterpretados como demostración de la imposibilidad de definir un óptimo social. Los teoremas de Arrow no se refieren propiamente al óptimo social; los teoremas de imposibilidad se refieren al proceso constitucional de elección de ese óptimo. (Dicho de otra forma: el proceso de elección social es una condición suficiente para definir un óptimo social, pero no una condición necesaria: si probamos que, bajo determinados supuestos —a los que en seguida aludiremos—, la elección social racional de un óptimo es imposible, de ello no se sigue que sea imposible definir un óptimo social.)<sup>17</sup>

Los teoremas de Arrow prueban la imposibilidad de la elección social racional bajo supuestos entre los cuales los más decisivos son los siguientes:

(1) El conjunto de los agentes está *dado*. (2) Los agentes se enfrentan a una serie de alternativas *dadas*. (3) Las preferencias de los sujetos están *dadas*, no cambian a lo largo del proceso político de elección y son independientes del conjunto —dado— de alternativas. (4) Las preferencias de los individuos se miden de un modo puramente ordinal, de manera que no es posible tomar en cuenta ni la intensidad de las preferencias de los sujetos, ni proceder a comparaciones inter o intrapersonales. (5) Las preferencias individuales están definidas sobre cualquier par de alternativas, y son, por lo tanto completas. (6) Las preferencias individuales cumplen un requisito mínimo de “racionalidad”: son transitivas, es decir, si  $X > Y$  y  $Y > Z$ , entonces  $X > Z$ . La tarea de la elección social consiste entonces en establecer una ordenación de las preferencias sociales respecto de las alternativas. Y esa ordenación debe satisfacer al menos los siguientes requisitos: (a) Lo mismo que las ordenaciones individuales, la ordenación social debe ser completa y transitiva. (b) Debe ser, además, Pareto-óptima, es decir, nunca debe haber una opción socialmente preferida a otra que sea individualmente preferida por todos. (c) La elección social entre dos opciones debe ser “independiente”, es decir, debe depender sólo de cómo los individuos ordenen esas dos opciones, no de los cambios en sus preferencias sobre otras opciones. (d) La ordenación de las preferencias sociales debe respetar y reflejar las preferencias individuales (a lo largo de los posibles óptimos de Pareto), de manera que se respeten la anonimidad (todos los individuos cuentan igual), la no-dictadura (*ningún individuo puede imponer la elección social*), el respeto a la intimidad (todos los individuos tienen

un dominio privado irreductible en el que sólo cuentan sus preferencias) y la condición antiestratégica (no debe ser posible expresar preferencias falsas)

Pues bien: la sustancia de los teoremas de imposibilidad es la afirmación de que esas condiciones no pueden ser satisfechas en forma simultánea. De ese modo ocurre, no obstante que la fuente principal de las dificultades provenga de la escasez de información sobre las preferencias individuales: si permitiéramos una información más proteica, si consiguiéramos expresar las preferencias individuales con más acribia, con índices que fueran más allá de la ordinalidad,<sup>18</sup> entonces la imposibilidad arroviana se estupearía, y la elección social racional de la sociedad óptima sería posible. Éste es el punto en el que los utilitaristas clásicos concentran sus esfuerzos: si permitimos la cardinalidad de las preferencias, entonces es posible la elección social, y la imposibilidad arroviana se desvanece con la ordinalidad de las preferencias.<sup>19</sup> El problema de la argumentación utilitarista clásica a la Harsanyi es que no parece percibir la conexión existente entre la ordinalidad de las preferencias y los niveles de disponibilidad de información que permiten las sociedades en las que vivimos.

Si reconocemos esa conexión, sólo quedan dos salidas: o trascender éticamente al mercado (recusándolo como canal insuficiente para la transmisión de información necesaria para la elección social),<sup>20</sup> o bien, inventar algún truco conceptual que permita sortear las dificultades arrovianas sin rendir la aspiración a definir un óptimo social y a elegirlo. Esto último es lo que intenta, por ejemplo, la teoría neocontractualista de la justicia de John Rawls.

#### EXCURSUS: RAWLS Y LA BASE INFORMATIVA DE LA ÉTICA

El éxito de la teoría rawlsiana de la justicia se debió en parte a la familiaridad de su autor con el lenguaje y con las técnicas de los científicos sociales (algo insólito incluso hoy entre los filósofos morales —también, curiosamente, entre los “rawlsianos”), y en parte a que su construcción podía entenderse como una alternativa al utilitarismo. De las tres doctrinas antes recordadas, cuya aceptación caracteriza al utilitarismo contemporáneo, Rawls rechaza la segunda: su crítica del utilitarismo se concentra, esto es, en el bienestarismo utilitarista. Al rechazar la utilidad como índice maximando de la justicia, aparentemente Rawls sortea las dificultades arrovianas. Rawls sustituye la utilidad por la cantidad de bienes (o, lo que viene a ser prácticamente lo mismo, por el ingreso o la renta). El núcleo de la posición rawlsiana es: hagamos caer un velo de incertidumbre sobre los individuos; imaginemos, en consecuencia, que éstos ignoran todo respecto de sus capacidades (naturales o adquiridas) y de su posición actual en la sociedad. ¿Cuál es la sociedad en la que elegirían vivir individuos “racionales”<sup>21</sup> en tales circunstancias? La sociedad que eligieran sería el prototipo de sociedad “justa” elegida por individuos “racionales”. Rawls supone que los individuos “racionales” tienen una aversión extrema al riesgo, de manera que no elegirían —en condiciones de incertidumbre— de acuerdo con el criterio de maximización del ingreso esperado, sino de acuerdo con un criterio *maximin*. Es decir, los individuos no elegirían una sociedad que maximizara *tout court* el ingreso esperado (o la producción de bienes



materiales), sino una sociedad que maximizara el mínimo nivel de los ingresos (lo que implica determinadas tareas redistributivas, no la mera maximización de la producción); los individuos rawlsianos, temerosos de incurrir en cualquier riesgo, querrían vivir en aquella sociedad en la que los que menos tuvieran, tuvieran más, en aquella sociedad en la que los pobres fueran más ricos. Esa es la sociedad que elegirían individuos racionales en condiciones de incertidumbre, y esa —piensa Rawls— es la sociedad justa y racional.

Rawls sortea así, aparentemente, los problemas que los teoremas arrobianos plantean a toda definición contractualista de la sociedad justa. Se puede observar, por lo pronto, que los teoremas de imposibilidad toman venganza de esta afrenta rawlsiana al condenarla a la inoperatividad: en la medida en que los individuos “empíricos” no están realmente en condiciones de incertidumbre total respecto de sus capacidades (naturales y adquiridas), nunca se comprometerán en un proceso contractualista rawlsiano.<sup>22</sup> Si el utilitarista ordinalista está condenado a no poder elegir la “buena” sociedad, no lo está menos el filósofo rawlsiano. Rawls sólo está en posición de ventaja frente al utilitarista porque él puede, al menos, definir la “buena” sociedad aunque ella esté fuera de su alcance.

Pero la definición rawlsiana de la “buena” sociedad no está libre de problemas. El más grave de los cuales es que es inconsistente. La inconsistencia viene de lo siguiente: al pretender una sociedad que maximice la mínima renta, el filósofo rawlsiano no puede eludir los problemas de los incentivos económicos. La sociedad *maximin* debe resultar de un compromiso entre la productividad económica y la

fiscalidad redistributiva. Por eso no cree Rawls en la igualdad total; porque la igualdad total (conseguida por la vía redistributiva) desincentivaría la productividad y haría que todos vivieran “peor” (es decir, con menos renta). La fiscalidad rawlsiana debe permitir la desigualdad necesaria para que la renta de los pobres sea máxima. Ahora bien: es imposible definir los incentivos económicos exclusivamente en términos de bienes materiales o de ingresos; el índice de la utilidad debe reaparecer para darles cabida. Si los individuos sólo se preocuparan por la cantidad de bienes (o por el ingreso), y no por la utilidad, la fiscalidad redistributiva no podría incentivarlos (positiva o negativamente); simplemente, todos intentarían obtener tanta renta como fuera posible, independientemente del sistema fiscal existente. Aunque ese sistema tendiera a la igualación cuasitotal de las rentas, no por ello los individuos se sentirían desincentivados para producir. Si la fiscalidad desincentiva, como no puede menos que creer Rawls, y como enseñan los haciendistas, es porque en el maximando de los agentes económicos entra algo más que su ingreso “objetivo”; es porque entran componentes “subjetivos” por el estilo de los que intenta captar la teoría de la utilidad.<sup>23</sup>

Pero si el índice de utilidad debe reaparecer para evitar la inconsistencia de la justicia rawlsiana, entonces, a no ser que esa utilidad pueda medirse cardinalmente (lo que es imposible, dado el velo de ignorancia —también de ignorancia de sí mismos— que cubre a los individuos), entonces tampoco consigue evitar los escollos arrobianos en el proceso contractualista que habría de llevar —idealmente— a la “buena” sociedad.<sup>24</sup>

El intento rawlsiano de escapar a los teoremas de imposibilidad, no aumentando la base informativa de los juicios éticos, sino restringiéndola hasta la incertidumbre sobre los propios gustos y las propias capacidades, fracasa. Rawls es una nueva víctima del empeño moderno de construir teorías del bien público y de la justicia sin preocuparse por el bien privado. (Su caso es, en verdad, extremo: el bien privado es marginado hasta tal punto que los individuos rawlsianos ni siquiera están en condiciones de adquirir la mínima conciencia sobre su propio conjunto interior de oportunidad.)

#### EXCURSUS. HABERMAS: LA VENGANZA DEL "TRABAJO"

Otro filósofo político-moral de gran éxito académico reciente es Jürgen Habermas. A diferencia de Rawls, se trata de un filósofo bastante alejado del trabajo cotidiano de los científicos sociales, y en cualquier caso ajeno al lenguaje y a las técnicas de la *mainstream social science*. El núcleo de su filosofía política puede condensarse así: habría dos ámbitos de relación social entre los individuos: el ámbito del "trabajo" o "estratégico", y el ámbito de la "interacción comunicativa". (El ámbito del "trabajo" es prácticamente coextensivo con la sociedad civil hegeliana, mientras que el ámbito de la "interacción comunicativa" vendría a ser la sociedad política hegeliana.)<sup>25</sup> El ámbito del trabajo es el del mercado; en él, los individuos interactúan "estratégicamente", es decir, poniendo por delante sus intereses egoístas. El ámbito de la interacción comunicativa es el del ágora: los indivi-

duos no pueden actuar en ese ámbito partiendo de sus intereses particulares, el ágora está gobernada por el principio de publicidad<sup>26</sup> y exige que los individuos pongan en ella los intereses generales por delante de sus intereses particulares. El principio de publicidad del ágora insta a una búsqueda colectiva –medida por la comunicación entre los sujetos– de los intereses colectivos, de la *volonté générale*. La idea de Habermas es interesante, y supone un desafío a la concepción dominante de los procesos políticos de toma de decisiones y una crítica de los regímenes de democracia indirecta representativa.

En efecto, los tres pilares conceptuales de esos regímenes son: 1. La consideración del proceso político (electoral) como un proceso instrumental para llegar a un fin que radica fuera del proceso de toma de decisiones políticas, no siendo en modo alguno ese proceso un fin en sí mismo (el aprendizaje de la población, por ejemplo). 2. La consideración de la actividad política fundamental como una actividad privada (depositar el voto en secreto). 3. La consideración de que el objeto de la política es llegar a compromisos entre intereses privados opuestos e irreductibles. Y parece claro que cualquier movimiento tendiente a ensanchar las mayorías simples, a aumentar, esto es, los costos transactivos y a reducir los costos externos de las tomas de decisiones<sup>27</sup> significa también una desviación de esos tres pilares conceptuales: significa valorar por sí mismo el proceso político como proceso de aprendizaje de la población (buscando perfilar, no sólo la tasa social marginal de sustitución y transformación de bienes, sino también aclarar a los individuos respecto de su propia tasa personal marginal); significa la introduc-

ción de un principio de publicidad esencial en la actividad política de los individuos (discutir con otros, coleccionar información y transmitirla, argumentar, persuadir y ser persuadido: el acto –privado– de votar es un mero corolario de toda esa actividad pública); y significa, por último, la reconsideración del objetivo de la política: no sería ese objetivo ya tanto el de llegar a compromisos entre intereses irreductiblemente antagónicos, cuanto el de llegar a consensos, persuadir, cambiar los propios intereses y contribuir al cambio de los demás, ilustrar, autoilustrarse y ser ilustrado por otros, acercarse a la unanimidad tanto como sea posible, al menos en aquellas cuestiones que se consideren cruciales para todos y en las que permitir costos externos, por pequeños que sean, puede ser demasiado oneroso.

En cierto sentido, Habermas puede clasificarse como exponente filosófico paradigmático de este tipo de crítica a la democracia indirecta representativa como mecanismo insuficiente para la toma de decisiones colectivas.<sup>28</sup> El consenso racional habermasiano, que busca no la componenda, no la negociación entre intereses particulares irreductibles, sino la unanimidad de los individuos, el acuerdo unánime (o cuasi) entre ellos sobre el bien común, o sobre el bien público, o sobre la *volonté générale* (o como queramos llamarle), se supone que ha de conseguirse a través del enriquecimiento de los flujos informativos entre los sujetos (el concepto de “interacción comunicativa” sería, pues, particularmente afortunado al respecto).

Eso lo hace particularmente interesante para nuestro presente escrutinio, basado primordialmente en el problema de las constricciones informativas.

A diferencia de Rawls, Habermas no intenta fundar la búsqueda del bien público por vía de una restricción de la información disponible, sino que, al revés, sugiere la solución de un ensanchamiento de los canales de comunicación entre los individuos.

Habermas nunca ha especificado el contexto institucional vertebrador de un ámbito comunicativo ideal, y eso ha de considerarse una importante laguna de su filosofía política. Pero más interesante –y más grave– resulta que Habermas no considere siquiera como problema el de la generación de la información que ha de ser transmitida o servida a través de la “interacción comunicativa”. ¿De dónde viene esa información? ¿Acaso la producen en forma espontánea, “natural”, los sujetos de la interacción comunicativa? ¿No tiene que ver la producción de esa información con el ámbito “estratégico” del “trabajo”? La pregunta es retórica, porque la respuesta es evidente: sí. Es la organización de la vida económica de nuestras sociedades la que dificulta estructuralmente la producción de información relevante para proyectos como el de la ética habermasiana, y es esa organización la que impide también, como hemos visto, la transmisión de la información requerida (en el supuesto de que su generación fuera posible). Que Habermas no consiga especificar el contexto institucional de su acción comunicativa es sólo una consecuencia de su irrealista separación entre “comunicación” y “trabajo”. Para corregir esa insuficiencia, Habermas tendría que dar un paso más: no abandonar a su suerte el ámbito “trabajo” (excluyéndolo del radio de la acción moral), sino buscar su integración en el ámbito de la “comunicación”; no separar vida económico-social de vida po-

lítica,<sup>29</sup> sino integrarlas éticamente. Los *inputs* informativos que han de entrar en el proceso de "acción comunicativa" sólo pueden venir (o venir, al menos, muy principalmente) de la base material de la vida social y política. Descuidar este punto equivale precisamente a condenar la vida política a la búsqueda de compromisos entre intereses irreductiblemente antagónicos. O, dicho de otra forma, a aumentar intolerablemente los "costos transactivos" de los procesos políticos de toma de decisiones colectivos.<sup>30</sup>

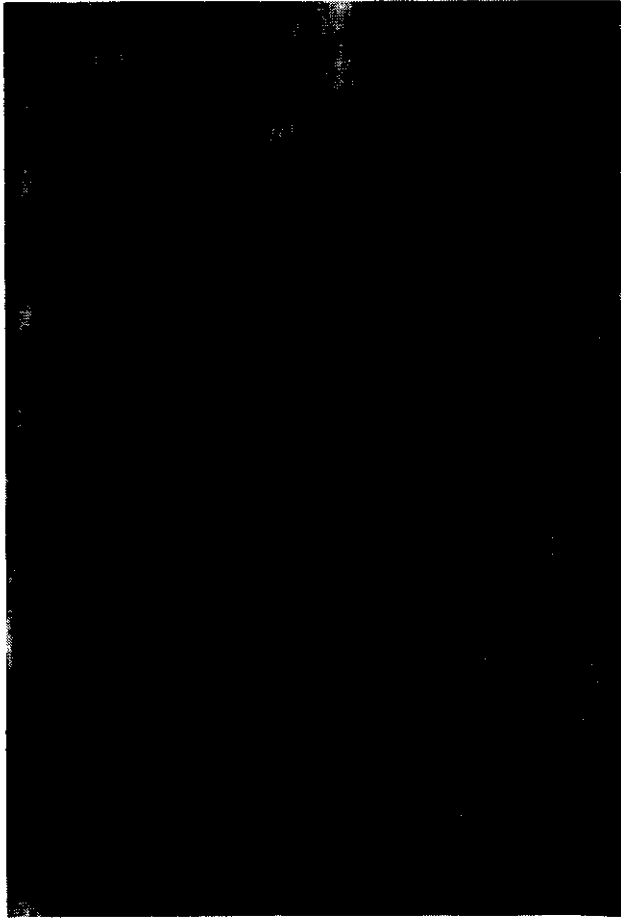
La búsqueda del interés general no puede avanzar si los individuos no disponen de posibilidades (entre otras, de posibilidades informativas) para definir el propio bien privado de un modo racional (sin dejar de buscar el de los demás). Y el divorcio entre el ámbito del "trabajo" y el de la "comunicación" —un divorcio, dicho sea de paso, que aleja decisivamente al filósofo neomarxista de la aportación marxiana capital al socratismo ético— parece la dificultad conceptual capital para definir consistentemente en la ética habermasiana lo que haya que entender por bien privado, por *agathón*. Como Rawls, Habermas también es víctima de la pretensión moderna de elaborar doctrinas éticas sobre la "voluntad general", o sobre el "bien público", sin molestarse en averiguar lo que sean la libertad y la felicidad de los individuos.<sup>31</sup>

#### CONSIDERACIONES FINALES

La evolución de la vida (también la de la vida social humana) sobre este planeta es un proceso irremediablemente entrópico. Los organismos biológicos y las

sociedades humanas son sistemas termodinámicos abiertos y disipativos de energía. Pero, al menos los organismos biológicos, no son cualesquiera sistemas disipativos. Entre las propiedades físicas interesantes de la vida se halla su capacidad para evolucionar termodinámicamente generando más orden que complejidad, o, si se prefiere, engendrando estructuras que ensanchan progresivamente la diferencia entre su entropía máxima posible y su entropía real. El resultado de lo cual es su capacidad para producir más información que entropía. (Si entendemos por "información", de acuerdo con la termodinámica y con la teoría de la información de nuestros días, no el inverso de la entropía —como suelen entender los teóricos de la comunicación—, sino la diferencia entre entropía máxima posible y entropía real del sistema.)<sup>32</sup>

Por eso sirve de poco enfrentarse intelectualmente a la actual crisis ecológica aduciendo un fatalismo termodinámico, oponiéndole la idea de que la segunda ley de la termodinámica condena inexorablemente a la especie humana dado que resulta inevitable que ésta disperse energía y materiales. Según ese modo de ver las cosas, la humanidad tendría que elegir entre una muerte rápida y placentera (disipando alegremente y en pocas generaciones los recursos disponibles) o una muerte retardada y aburrida (administrando sobria y cicateramente sus recursos durante muchas generaciones). Aceptando que la muerte de la especie humana es inexorable (pues la muerte es el precio que se cobra la identidad: así se puede interpretar biológicamente la segunda ley), el dilema termodinámico de la especie humana es más bien otro: proseguir socialmente la tendencia de la evolución biológica a aumentar más el orden (y la infor-



mación) que la complejidad (la disipación), ensanchando progresivamente la franja que media entre la entropía máxima posible y la entropía real, o bien invertir esa tendencia, aumentar la complejidad a costa del orden, eliminar información y acercar la entropía real a la entropía máxima posible. Desgra-

ciadamente, las ciencias sociales andan demasiado divorciadas de las ciencias naturales e incorporan aun muy poca "faticidad cosmológica" (según han insistido entre nosotros últimamente Manuel Sacristán y Jesús Mosterín). Pero un programa en el que tendrían que trabajar seriamente en el futuro los científicos sociales es éste: averiguar hasta qué punto la evolución social de las últimas centurias no sólo ha roto el vínculo entre adaptación ecológica y adaptación reproductiva de la especie, sino que ha invertido la tendencia biológica a generar más información y orden que complejidad y entropía reales. Aunque sólo pueda decirse hoy en forma especulativa, en mi opinión la conclusión general es clara: la evolución social espontánea ha invertido la tendencia de la evolución biológica espontánea. Una buena parte de los problemas relacionados con la base informativa de la economía de mercado que hemos discutido aquí, puede describirse también desde este punto de vista.<sup>33</sup> Y el problema al que está enfrentada la especie humana puede verse también de este modo: para retrotraer la evolución social a la tendencia de la evolución biológica, los hombres deben dejar de fiar su porvenir a la espontaneidad, deben elegir consciente y racionalmente su futuro. Pues el precio de que la humanidad consiga sobreponerse a la crisis ecológica y sobrevivir en este planeta de un modo digno, libre y justo, es que los hombres elijan conscientemente una sociedad que hunda sus raíces en una vida económica con flujos de información mucho más proteicos que los que genera y canaliza el mercado.<sup>34</sup>

## NOTAS

- 1 Para una convincente argumentación en este sentido, cfr. Erhard Rowohlt, 1983.
- 2 O incluso derechos para el mundo vegetal e inorgánico. Cfr. Christopher D. Stone, "Should Trees Have Standing? - Toward Legal Rights for Natural Objects", en *Southern California Law Review*, vol. 45 (1972), pp. 480-502.
- 3 Gotz Briefs, "Das gewerbliche Proletariat", en *Grundriß der Sozialökonomik*, vol. 9 (1926).
- 4 La diferencia entre el concepto de utilidad benthamiano y el paretiano es que el primero supone una utilidad medida cardinalmente, mientras que el segundo se conforma con medirla ordinalmente. Medimos ordinalmente algo cuando podemos ordenar sus cantidades con una escala por el estilo de  $X > Y > Z > W$ ; esta escala no nos proporciona información alguna, por ejemplo, sobre la situación de Y entre X y Z, sólo nos dice que su valor está entre X y Z, y nada respecto de la distancia a que se halla de X y de Z. Si quisiéramos obtener esa información tendríamos que construir una escala cardinal (indirecta), una "escala de intervalo" (como las que miden la temperatura), asignando, por ejemplo, a X el valor 0 y a W el valor 1, y a cada posible cantidad situada entre X y W un número entre 0 y 1. (Así es como medimos la probabilidad, entre la imposibilidad ( $p=0$ ) y la certeza absoluta ( $p=1$ )). Pues bien; si consiguiéramos medir la utilidad cardinalmente, entonces tendría al menos sentido la fórmula benthamiana de maximizar la utilidad total de la sociedad: medida cardinalmente, es posible comparar la utilidad de las diferentes personas, y proceder a redistribuciones del producto social tendientes a maximizar la utilidad total (puesto que -por la ley de Fechner-Weber- suponemos que la utilidad marginal disminuye con el incremento de los ingresos, las transferencias de ingresos desde los ricos hacia los pobres aumentarían la utilidad total de la sociedad). El problema es que los flujos de información canalizables por el mercado no permiten medir cardinalmente la utilidad de los individuos; y los individuos mismos están inciertos respecto de su utilidad. Medir cardinalmente la propia utilidad implica un ejercicio de autoexploración verdaderamente intenso: es necesaria la comparación intrapersonal de utilidades ("sin duda prefiero según esta escala ordinal:  $X > Y > Z > W$ , ¿pero qué prefiero más, X a Y o Y a

Z, y si prefiero más X a Y que Y a Z, como cuánto prefiero mas X a Y que Y a Z?" Por no hablar de las preferencias de órdenes superiores: "prefiero, en el primer orden,  $X > Y > Z > W$ , pero me gustaría, en el segundo orden, preferir  $W > Z > Y > X$ , o al menos  $Z > Y > W > X$ , pero ¿prefiero, en el segundo orden, más a  $Z > Y > W > X$  sobre  $X > Y > Z > W$ , que a  $W > Z > Y > X$  sobre  $Z > Y > W > X$ , o al revés?", etc. Medir con algo que acribia (más allá de la ordinalidad) la propia estructura de preferencias exige introspección y meditación y una caudalosa asignación de recursos psíquicos, y esa asignación resulta casi prohibitiva para individuos que viven en sociedades como las nuestras, que fuerzan al individuo a canalizar su energía psíquica hacia el conjunto exterior de oportunidad. Pero aun si los individuos lo consiguieran, eso no tendría repercusiones económicas inmediatas para la sociedad, pues el mercado sería un canal inadecuado para transmitir la información así adquirida por los individuos.

El talento científico de Pareto consistió en reconocer las dificultades para medir cardinalmente la utilidad y en conformarse con la ordinal. Pero una vez que nos conformamos con la ordinalidad, las comparaciones interpersonales de utilidad (o de bienestar, o de lo que sea) dejan de tener sentido. Y con ellas, los problemas de distribución del producto social: como no puedo comparar la utilidad que, tras una redistribución igualitarista, ganará un pobre con la que perderá un rico, el único criterio que me queda para evaluar -en términos de utilidad (ordinal)- una situación social es el principio de unanimidad de Pareto: una situación es óptima si y sólo si, una vez conseguida, nadie puede mejorar su suerte (su utilidad) sin perjudicar a la de otro.

- 5 El concepto de igualdad que cabe dentro del marco utilitarista es obviamente inadecuado. Su inadecuación viene, precisamente, de la estrechez de su base informativa, reducida a utilidad. Está claro que para los utilitaristas ordinalistas el asunto ni siquiera puede plantearse: no hay comparación interpersonal de utilidades, y lo único que puede traerse a colación para evaluar éticamente una situación social es el principio de unanimidad de Pareto. Pero imaginemos la posible posición de un utilitarista cardinalista que pretendiera maximizar la utilidad total de la sociedad; como hemos visto, él tendría que comprometerse en redistribuciones (hasta el punto que la utilidad marginal del pobre a quien se realizaran transferencias igualara a la del

rico de quien venían esas transferencias). Aparentemente, estas redistribuciones promueven la igualdad, pues tienden a realizar transferencias del rico al pobre. Pero esas transferencias se justifican sólo porque el cardinalista supone que los pobres son productores de utilidad marginal más eficientes que los ricos (es decir, que una unidad adicional de ingresos aumenta más la utilidad del pobre que la del rico). Y eso no es necesariamente así; puede haber casos de pobres que sean pésimos productores de utilidad (por su ignorancia o incapacidad, por ejemplo, para utilizar determinados bienes de uso). Amartya Sen puso un contraejemplo ya célebre a la teoría utilitarista (cardinalista) de la igualdad: un cojo que, por su disminución física, fuera poco capaz de disfrutar de los recursos que se le asignaran; él sería también un ineficiente productor de utilidad. El igualitarismo cardinalista, por consecuencia, no transferiría recursos ni a los pobres incapaces de gozar ni al disminuido físico (o psíquico) incapaz de generar utilidad socialmente computable. Y quien quiera transferirles recursos tendrá que tener en cuenta algo más que la utilidad. (Para el contraejemplo de Sen, cfr. "Equality of what?", en *The Tanner Lectures on Human Values*, vol. I, Cambridge, Camb. Univ. Press. 1980, pp. 203 ss.)

6 Que haría ociosa toda discusión moral ulterior.

7 Como se sabe, Hayek tuvo que retractarse de su primera posición (que era la de su maestro Von Mises), de acuerdo con la cual el socialismo planificado era económicamente imposible. En su célebre controversia con Lange y Taylor de los años treinta, se vio obligado a retirarse a la más moderada posición de que la planificación central era posible, pero menos eficiente que el mercado. Tiene interés observar aquí que buena parte de los argumentos desarrollados a comienzos de siglo sobre la eficiencia del mercado no eran presentados como apologías del capitalismo, sino al revés: para autores como el economista matemático Leon Walras (un socialista convencido), el capitalismo parecía incapaz de respetar las condiciones de competición perfecta requeridas por el modelo de eficiencia construido. Y autores posteriores, como Lange o Abba Lerner, siguen esa tradición elaborando su teoría de la planificación socialista como organización de la interdependencia entre agentes que toman decisiones descentralizadas capaces de cumplir los requisitos del modelo de eficiencia económica. Es célebre, por ejemplo, el chiste de Abba Lerner en sus clases

de Cambridge, de acuerdo con el cual el socialista Marx habría escrito sobre el capitalismo; los burgueses Marshall, Edgeworth y Pareto, teóricos todos del mercado competitivo como asignador eficiente de recursos, habrían escrito sobre el socialismo. Y Keynes sería el primer economista burgués que habría escrito sobre el capitalismo real. (Sobre el núcleo serio del chiste de Lerner, cfr. K. Lancaster, "The dynamic inefficiency of capitalism", en *Journal of Political Economy*, vol. 81 (1973), pp. 1092 ss.)

8 Hayek, *Derecho, legislación y libertad*, vol. I, *Normas y orden*, no consta el traductor, Madrid, Unión Editorial, 1978, pág. 30.

9 Para este punto de vista, cfr. Amartya Sen, "On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis", reproducido en su libro *Choice, Welfare, and Measurement*, Oxford, Blackwell, 1982, pp. 226-263.

10 En este punto se aprecia por lo magnífico la falacia del "individualismo" liberal. Su ética no tiene lugar para el concepto de individuo como persona. El liberal argumenta así: nadie conoce mejor las preferencias de un individuo que el individuo mismo; y el mercado (a diferencia de la planificación) permite que el individuo satisfaga sus preferencias sin necesidad de que otros las conozcan para servir las. Eso implica por lo pronto la incapacidad para entender que hay preferencias que no pueden satisfacerse venalmente, que hay preferencias que sólo pueden satisfacerse si otros tienen información suficiente sobre ellas. Pero, además, hace el supuesto gratuito de que el autoconocimiento que las sociedades de mercado permiten es suficiente para la "buena vida" y para el *eû prâtein* de los individuos. La psicología económica de nuestros días, como sabemos, prueba lo contrario.

11 Antes de entrar en consideraciones más interesantes, hay que observar, no obstante, que la información es un bien económico con ciertas peculiaridades a las que parece insensible el argumento liberal. Esas peculiaridades tienen que ver con el carácter de bien público de muchos bienes informativos. Por ejemplo: con frecuencia, el disponer del bien informativo X (una nueva tecnología, por ejemplo), no significa que quien lo posea esté en condiciones de venderlo sin más a otro; pues el solo uso de la información X por su actual propietario transmite sin más esa información a cualquier otro posible usuario, y el Estado debe intervenir para proteger los derechos del descubridor. O bien: supon-

gamos que la empresa *Y* tiene una determinada información secreta *X*; yo sospecho que esa información podría interesarme, pero, *por definición*, no puedo saberlo de antemano (si lo supiera, ya tendría la información y no necesitaría comprársela a *Y*). Sólo puedo saberlo después de adquirirla. Pero eso mismo me frena como cliente de *Y*. Por consecuencia, es muy difícil que surjan empresas como *Y*, porque la incertidumbre en la que están sus potenciales clientes los hace malos clientes. Ninguna empresa puede despejar la incertidumbre social respecto de *X*, precisamente porque esa incertidumbre estrangula al posible mercado de la información necesaria para despejarla. Por consecuencia, ese tipo de información adquiere el carácter de un bien público, y tiene que servirla el Estado (o el regalo altruista *si el donador tuviera la información de que el receptor necesita la información X, o el receptor la información de que el posible donador tiene una información X que posiblemente le interesa*).

- 12 Para la teoría de la reciprocidad general, cfr. S. Ch. Kolm, *La reciprocité générale*, París, PUF, 1984. El espléndido libro de Kolm comete, sin embargo, un error en el punto al que ahora nos referimos: Kolm da por bueno el argumento liberal de las constricciones informativas que pesan sobre nuestras sociedades, y de aquí concluye que la existencia del egoísmo y la práctica inexistencia del altruismo no pueden explicarse a partir de las limitaciones informativas. ¿A partir de qué, pues? Según Kolm, la universalización del egoísmo vendría de la imposibilidad del altruismo mediante el intercambio (o mediante la represión estatal): del mismo modo que no puede—sin contradicción—forzarse a alguien a ser libre, tampoco puede forzarse a ser altruista (con dinero o con violencia física); el altruismo sólo puede generalizarse a través de la reciprocidad. Ahora bien: precisamente la reciprocidad generalizada no es posible en nuestras sociedades (entre otras razones) por las constricciones informativas que las atenazan. Ciertamente es un ilogismo pretender el altruismo universal a través del intercambio, pero la causa de la generalización del egoísmo y de las reducidas proporciones de la conducta y de los sentimientos altruistas no es ese ilogismo, sino las constricciones informativas de nuestras sociedades, que hacen viable el egoísmo e impiden que prospere el altruismo. Desde el punto de vista de la teoría de la información, (1) y (2) podrían formularse así: en el caso (1) el mercado es

un buen canal de información, pues transmite la información con una tasa promedio aceptable: casi toda la (poca) información generada es canalizada por el mercado. En el caso (2), en cambio, el mercado sería un pésimo canal, pues transmitiría una tasa promedio muy por debajo de la (mucho) información generada por los agentes. (La tasa promedio divide la capacidad del canal—medida en bits por segundo—por la cantidad de bits generados por la fuente: el numerador—la capacidad del canal—sería idéntico en (1) y (2), pero el denominador sería mucho mayor en (2). Sobre la tasa promedio y el “teorema fundamental” de la teoría de la información, cfr. Fred Dretske, *Knowledge & the Flow of Information*, Oxford, Blackwell, 1981, pág. 242.)

- 13 Muchas constricciones clasificadas como problemas de motivación de los agentes o de posibilidades de coaccionar su conducta desaparecen también con las constricciones informativas: un *enkratés* no necesita motivaciones externas para conducirse en forma altruista, ni menos coerción externa. Pero sí necesita información: información sobre sí propio, e información sobre los sentimientos, los deseos y las necesidades de los demás. Virtud y saber (=información) van de consuno.
- 14 Para la demostración de la eficiencia de la reciprocidad general, cfr. Kolm, *La reciprocité...*, *op. cit.*, Kolm prueba que todos los teoremas de la ciencia económica tendientes a demostrar la eficiencia de la interdependencia egoísta se aplican también a la interdependencia altruista, y que la mayoría de “fallas” que exhibe la interdependencia egoísta consigue evitarlos la interdependencia altruista.
- 15 Hayek lamentaba el hecho de que, habiendo vivido la humanidad la mayor parte de su existencia en pequeñas sociedades en las que imperaba la reciprocidad, el patrimonio genético humano se habría perfilado básicamente de acuerdo con su molde; es decir, los hombres estarían naturalmente predispuestos al altruismo. Pero eso resultaría contraproducente en el “gran grupo” al que la mayor parte de la humanidad pertenece ahora, el cual, según Hayek, exige el egoísmo. Lo cual, por implicación, llevaría a la siguiente paradoja: en la medida en que el egoísmo universal sería la única posibilidad de eficiencia del “gran grupo”, y en la medida en que los hombres estarían naturalmente y permanentemente tentados por el altruismo, la protección del egoísmo se convertiría en un “bien público” que tendría que tutelar el Estado (cosa que, de hecho, hace, por ejem-



plo, al grabar fiscalmente con cargas onerosas a la herencia y a las donaciones económicas desinteresadas). Ahora sabemos que eso es falso, que el "gran grupo" por sí solo no exige el egoísmo; la organización de la interdependencia económica del "gran grupo" a través del intercambio mercantil exige el egoísmo (y la protección estatal de ese egoísmo). Dicho sea de paso: la vieja hipótesis hayekiana sobre la constitución natural altruista de la especie humana ha recibido recientemente un apoyo interesante a través de las formulaciones del problema en términos de "estrategias evolucionarias estables" por parte de biólogos como Maynard Smith. Una estrategia evolucionaria estable es una estrategia (biológica) según la cual, una vez introducida y adoptada por un número suficiente de individuos de una población, ninguna estrategia mutante puede invadir a la población por medio de la selección natural. Imaginemos tres estrategias posibles: egoísmo, altruismo incondicional y altruismo condicional. Se puede probar que sólo el altruismo condicional es una estrategia evolucionaria estable: los individuos egoístas pueden crecer a costa de los altruistas puros, pero no a costa de los altruistas condicionales, ni menos a costa de los demás individuos egoístas; los altruistas puros pueden crecer gracias a los altruistas condicionales y a los demás altruistas puros, pero son depredados por los egoístas; en cambio, los altruistas condicionales crecen gracias a los altruistas condicionales y a los altruistas puros y no son depredados por los egoístas. Se puede suponer verosímelmente que la especie *homo sapiens* filtró positivamente la predisposición al altruismo condicional como estrategia evolucionaria estable, y que eso se produjo en el largo periodo de su existencia social en condiciones de "pequeño grupo". Cfr. John Maynard Smith, "Game theory and the evolution of behaviour", en *Proceedings of the Royal Society of London*, vol. 205 (1979), pp. 475-488. Maynard Smith desarrolló luego la teoría en su reciente libro *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge, Cambridge Univ. Press., 1982. Para una aplicación de esta teoría a la filosofía moral, cfr. J.L. Mackie, "The law of the jungle: Moral alternatives and principles of evolution", en *Philosophy* vol. 53 (1978), pp. 455-464. El artículo de Mackie es interesante, como todos los suyos, pero desgraciadamente simplista, al escapársele una dimensión adicional del problema: las conductas altruistas o egoístas, además de andar ancladas en disposi-

ciones genéticas de la especie, reciben refuerzos adicionales en el aprendizaje social. Las sociedades que dan primacía al egoísmo acaban produciendo egoístas, y eso es algo que deben estudiar los psicólogos y los sociólogos; el marco conceptual de la biología evolucionaria es demasiado estrecho para esa tarea. Por lo pronto, en el marco de la teoría biológica sólo podemos definir el egoísmo y el altruismo en términos de capacidad reproductiva: es altruista el individuo capaz de sacrificar su capacidad reproductiva en favor de la de otro. En cambio, egoísmo y altruismo tienen que determinarse de otra forma en el marco de una teoría social: altruista sería quien fuera capaz de sacrificar su bienestar (medido según el índice de sus preferencias) en favor del de otro; y quien sostenga tautológicamente que el altruista es un egoísta si es altruista con gusto, confunde lo siguiente: el altruista hace un sacrificio de acuerdo con su escala de preferencias de primer orden, y el posible placer que le produce el acto altruista es medido por el índice proporcionado por sus preferencias de segundo orden. Para escapar a la tautología panegoísta es necesario introducir esta distinción en la definición de altruismo: alguien es altruista si y sólo si (1) es capaz de sacrificar su bienestar en favor de otro, o (2) es capaz de modificar su conjunto interior de oportunidad de manera que favorezca al bienestar de otro sin perjudicar —o aun aumentando— el bienestar propio. (1) Es el altruismo de la persona con buenos sentimientos "naturales"; (2) el altruismo sabio de *enkratés*.

16 K.J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, Nueva York, Wiley, 1963.

17 Para esta interpretación de los teoremas de Arrow, cfr. Samuelson, "Arrow's mathematical politics", en Sidney Hook (ed.), *Human Values and Economic Policy*, Nueva York, New York University Press, 1967. Samuelson entiende los problemas arrowianos como una "aportación a la teoría de las constituciones políticas", desligándolos de los problemas de la definición de un óptimo social.

18 Véase la nota 14 para los problemas de mensura de la utilidad. Por lo que hace a los teoremas de Arrow, introducir la cardinalidad significa eliminar la condición (4), y por lo dicho en la nota 14, probablemente también la condición (3); individuos capaces de explorar su utilidad hasta hacerse una imagen cardinal de ella, son verosímelmente también individuos capaces de influir en la génesis de sus preferen-

cias, y éstas no pueden considerarse ya como simplemente "dadas". Es más, individuos dotados con este poder psíquico de autoconocimiento no podrían describirse meramente en términos de utilidad (que mide simplemente el grado de satisfacción de las preferencias de los individuos); una noción más compleja, como la de la *eudaimonía* (que, a diferencia de la utilidad, admite información sobre la libertad interior), tendría que hacer su aparición.

- 19 Como mostró el economista (y utilitarista cardinalista) John Harsanyi en su día. Cfr. Harsanyi, "Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utility", en *Journal of Political Economy*, vol. 63 (1955).
- 20 Y como intolerable restricción a la generación misma de esa información.
- 21 "Racionales" en el sentido de maximizadores de un índice determinado, que en el caso de Rawls –a diferencia del caso de la mayoría de economistas– no es la utilidad.
- 22 Rawls, pues, como buen kantiano, reproduce parcialmente los dilemas del trascendentalismo práctico del criticismo. Para una crítica de la inoperatividad de la ética rawlsiana en la vida real (*id est*, fuera de la situación "original"), cfr. Thomas Nagel, "Rawls on justice", en *Philosophical Review*, vol. 83 (1973).
- 23 Para esta crítica, cfr. la reconstrucción en términos de teoría de los juegos de la justicia rawlsiana realizada por Roger E. Howe y John E. Roemer, "Rawlsian justice as the core of a game", en *American Economic Review*, vol. 71 (1981), pp. 892 ss.
- 24 Aparte de la inconsistencia fundamental, es interesante considerar otro problema que se presenta a la teoría rawlsiana por causa de la restricción a que procede de la base informativa de la ética: así como el utilitarista clásico tenía que transferir menos recursos a un cojo que a un individuo físicamente no disminuido porque era un ineficiente productor de utilidad, así también el rawlsiano tiene problemas con el cojo: no le transferirá menos recursos, como el utilitarista, pero tampoco más; simplemente el rawlsiano no recibe la información necesaria para tratar al cojo con equidad, es decir, como a un cojo, como a un disminuido físico que necesita más atención. Rambo y cualquier disminuido reciben el mismo trato en el igualitarismo rawlsiano, que sólo considera bienes sociales primarios (y rentas), pero descuida toda otra información relativa a los individuos (Rambo no sabe nada de sus portentosas capacidades

en la situación de incertidumbre original, y el cojo no sabe que es cojo). Para este tipo de crítica, cfr. A. Sen, "Equality of what?", *op. cit.*, pp. 213 ss. Entre los críticos y los admiradores de Rawls es frecuente la incapacidad para percibir las consecuencias que se derivan de la incertidumbre de la situación originaria rawlsiana. Incluso un científico tan refinado y perceptivo como el sociólogo matemático James Coleman cae en ese descuido. En efecto, Coleman trata de defender (frente a Nozick) el truco de la situación originaria rawlsiana como "un mecanismo ingenioso para traducir las comparaciones *interpersonales* de utilidad –y los consiguientes conflictos personales de intereses– en comparaciones *intrapersonales* de utilidad –con la consiguiente estimación intrapersonal de intereses entre diferentes situaciones en las que puede encontrarse uno mismo" (Coleman, "Individual rights and the state", reproducido en su libro *Individual Interests and Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986, pág. 357)–. El problema es que, en situación originaria, los individuos no pueden, por definición, saber nada de sus gustos ni de sus capacidades –y, por lo tanto, tampoco nada de su "utilidad"–. Por eso tampoco quiere Rawls saber nada de la utilidad, y restringe la información a los "bienes sociales primarios" (o a la renta y al ingreso monetariamente medidos): "The essential point though is that in justice as fairness the parties do not know their conception of the good and cannot estimate their utility in the ordinary sense. In any case, we want to go behind the facts preferences generated by given conditions. Therefore expectations are based upon and index of primary goods and the parties make their accordingly. The entries (...) are in terms in money and not utility to indicate this aspect of contract doctrine". *A Theory of Justice*, Oxford, Oxford University Press, 1972, pág. 155).

- 25 Aunque no es éste el lugar oportuno para argumentarlo, creo que el clásico político que más ha inspirado a Habermas es Hegel, no Marx. Los problemas que tenía Hegel, según tuvimos oportunidad de ver, para conectar sociedad civil (y el imperio en ella de la libertad subjetiva) con sociedad política, reaparecen en la dicotomía habermasiana entre "trabajo" y "comunicación".
- 26 Para la teoría habermasiana de la publicidad (*öffentlichekeit*), cfr. su *Historia y crítica de la opinión pública*, *op. cit.* Para la relación de esa teoría de la publicidad con su

filosofía moral posterior cfr. mi prólogo a *Historia y crítica...*, "El diagnóstico de Jürgen Habermas, veinte años después".

27 Los costos "externos" de una regla de decisión (por ejemplo, de la regla de decisión por mayoría simple) son los costos de dejar fuera a una parte de los implicados en la decisión (el 49%, en el caso de la mayoría simple). Los costos "transactivos" de una regla de decisión son los costos necesarios para conseguir el acuerdo entre el número de personas a quienes la regla de decisión atribuye la mayoría suficiente para tomar la decisión (el 51% en el caso de la regla de mayoría suficiente para costos de tiempo, de esfuerzo colector de información, de persuasión del discrepante, etc.) Una mayoría óptima es aquella que minimiza la suma de los costos "externos" y los costos "transactivos", y no es nada obvio que la mayoría simple sea una mayoría óptima. (Véase al respecto Denis Müller, *Elección pública*, *op. cit.*, pp. 40 ss.) Para determinadas decisiones (por ejemplo, las que afectan a la política de la ciencia y de la técnica), probablemente una mayoría óptima se acercaría (a pesar de lo tremendos que son los costos transactivos en regímenes de economía de mercado) a la unanimidad porque los costos externos de esas decisiones son insoportablemente altos).

28 Véase en ese sentido la interesante "traducción" de Habermas al lenguaje de la ciencia social estándar que realiza Jon Elster en la segunda parte de su artículo "The market and the forum", en J. Elster y A. Hylland (eds.), *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, Camb. Univ. Press, 1986.

29 Una separación en cuyo origen, aparte de la ya consignada influencia de Hegel, hay que situar también a Hannah Arendt. Esa separación, aun si no aceptada explícitamente por él, deja huellas también en la teoría política del antiguo discípulo de Habermas, Claus Offe, cuyas hipótesis sobre las instituciones políticas (partidos, sindicatos, parlamentos, etc.) como "mecanismos exclusores" —en vez de canalizadores— de la voluntad popular pasa por alto el filtro previo de esa voluntad realizado por las instituciones económicas de nuestras sociedades (filtro previo, dicho sea de paso, sin cuya acción apenas es inteligible el éxito "excluyente" de las instituciones políticas de las democracias indirectas representativas que con tanto acierto describe Offe). Cfr. C. Offe, *Strukturprobleme der kapitalistischen Staaten*. Frankfurt, Suhrkamp, 1972.

30 Veámoslo así: en una vida económica regulada por el mercado como mecanismo principal de interdependencia económica los costos transactivos (colección de información, persuasión del discrepante, tiempo necesario para la participación política, etc.) serán siempre altísimos, y la unanimidad nunca será una "mayoría óptima" (ver nota 28). Para que la unanimidad (o la cuasi unanimidad) política pueda llegar a ser una mayoría óptima (y sea socialmente plausible) es necesaria una vida económica que reduzca radicalmente los costos transactivos de las reglas de decisión que incorporan las instituciones políticas. Y para eso es necesario la remodelación previa —o simultánea— del ámbito "trabajo".

31 Nozick es susceptible de recibir una crítica parecida. Pero no tiene interés polémico aquí pues, a diferencia de Rawls y de Habermas, este fino representante del liberalismo ultraconservador no se propone una teoría del bien social como teoría de la elección colectiva *racional*; al neoinstitucionalista Nozick le interesa sólo que la sociedad respete ciertos derechos individuales más o menos caprichosamente definidos, y le importa muy poco si el resultado es "racional" o no (en alguna acepción de la palabra "racionalidad"). Por eso concentra el fuego de su crítica al utilitarismo en el consecuencialismo: los derechos individuales restringen el marco de la elección social independientemente de las consecuencias que ello traiga consigo; no ampliar la base informativa del consecuencialismo, sino restringirla, es lo que Nozick quiere.

32 Por entropía macroscópica máxima se entiende habitualmente:

$$E_{\max} = - \sum p_i \log_2 p_i$$

Fórmula que se refiere a la distribución de todas las "partículas" del sistema entre todos los estados posibles del sistema. La entropía real (*E*) se refiere al número de estados del sistema en que esas partículas se distribuyen efectivamente. Y así la información se calcula como:

$$I = E_{\max} - E$$

La complejidad del sistema equivale a *E*, y el orden u organización se define de acuerdo con esta fórmula:

$$Q = i - E/E_{\max}$$

Cfr. D. Layzer: "Information in cosmology, physics and biology", en *Internat. Journal of Quantum Chem.*, 12 (supl. 1), 185 ss. Para la aplicación de este punto de vista a la teoría de la evolución biológica, cfr. D.R. Brooks y E. O. Wiley, *Evolution as Entropy*, University of Chicago Press, Chicago, Londres, 1986.

33 La poca información social con la que, según celebraba Hayek, pueden vivir las complejas sociedades modernas tiene que ver con esto, con el creciente acercarse de su entropía real a su entropía máxima posible.

34 La sociedad óptima quizá pueda verse, desde un punto de vista termodinámico, como la sociedad que tiende a maximizar la diferencia  $E_{\max} - E$ , es decir, que tiende a maximizar la información y el orden.