
La falaz leyenda de Robin Hood

Los dilemas económicos y filosóficos de la redistribución de la riqueza^(*)

Enrique Pasquel Rodríguez

Alumno de octavo ciclo de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Gerardo Solís Visscher

Alumno de octavo ciclo de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

"Se ha dicho con razón que hubo una época en que sufríamos los males sociales, y que ahora padecemos sus remedios"

Joseph Wood Krutch en una conversación con F.A. Hayek

"El más urgente de los problemas de nuestra época (ya enunciado con profética lucidez por el casi olvidado Spencer) es la gradual intervención del Estado en los actos del individuo"

Jorge Luis Borges

1. Introducción.

Hace casi mil años, de los bosques de uno de los condados sajones, surgió una de las leyendas populares más difundidas. Extensamente conocida hasta nuestros días, la leyenda de Robin Hood nos cuenta la historia de un rebelde personaje que, cansado de las injusticias que los nobles ingleses cometían contra los más pobres del condado, inició una de las más arduas e implacables campañas para redistribuir la riqueza.

Muy pronto, gracias a su destreza con el arco, y a su famoso lema "quitarle a los ricos para darle a los pobres", Robin Hood se convirtió en el preferido de las clases populares anglosajonas. Esta enorme popularidad entre los pobres tiene una explicación evidente: los beneficios inmediatos que percibían les permitieron, durante el corto plazo que su héroe pudo llevar a cabo sus planes redistributivos, aplacar sus más urgentes

necesidades e incrementar, ligera y temporalmente, su nivel de vida.

Esto es lo que conocemos de la popular leyenda de Robin Hood⁽¹⁾. No sabemos cómo terminó sus días ni si es que éste efectivamente fue el inspirador del Estado de bienestar contemporáneo. Lo que sí estamos en capacidad de afirmar, sin embargo, es que los efectos de los actos de Robin Hood sobre los pobres a quienes intentó proteger fueron, en el mediano plazo, largamente perjudiciales.

Como veremos con detalle más adelante, Robin Hood contribuyó a empobrecer la sociedad de su tiempo, reduciendo los incentivos de los ricos para producir más y disminuyendo la oferta laboral para los pobres. Robin Hood impidió, en pocas palabras, que los pobres de su tiempo pudieran acercarse al desarrollo económico.

Pero eso no es lo único. Como a muchos nos queda claro, los actos de Robin Hood se basaron en oscuros y

(*) Agradecemos especialmente a los profesores Alfredo Bullard, José Juan Haro y Eduardo Hernando por los comentarios al presente artículo.

(1) Para ser rigurosos, esta imagen, la del Robin Hood que le "quitaba al rico para darle al pobre", es la que ha quedado grabada en el imaginario popular, mas no es fiel a la verdadera historia. Para hacerle justicia al legendario personaje, habría que reparar en que Robin Hood luchaba contra el Estado gobernado por Juan Sin Tierra en ausencia del rey Ricardo Corazón de León, en vista de la tremendamente injusta y elevada política impositiva. Así, Robin Hood luchaba en nombre de la reivindicación de los derechos de propiedad de los pobres y en contra de la redistribución de la riqueza por medio del aparato tributario, por lo que Robin debería ser considerado uno de los primeros libertarios antes que un adalid del socialismo. La historia, no obstante, ha sido injusta con él, y hoy en día se le identifica con aquel individuo que persigue redistribuir la riqueza robándole su propiedad a los ricos para entregársela a los pobres. A este Robin Hood es a quien se encuentran dirigidas estas páginas.

ambiguos fundamentos éticos y morales. No sólo porque el simple hecho de quitarles a unos para darles a otros se asemeja inquietantemente a un robo, sino también porque sus actos tomaron como presupuesto, de manera bastante precaria seguramente, que los ricos de su época (así como todos los individuos) carecían de derechos sobre la riqueza que poseían como fruto de su trabajo (más adelante discutiremos la forma que creemos que adquieren estos derechos de los individuos).

¿Qué es entonces lo que ha hecho de Robin Hood, y en general de las políticas redistribucionistas estatales, íconos incuestionables del bienestar y de la justicia? Sin perjuicio de que el presente trabajo no está destinado a desentrañar las razones por las que buena parte de los individuos consideran que las políticas redistributivas son adecuadas, podemos apuntar algunas ideas por las que, falazmente, se cree que la redistribución de la riqueza es valiosa en sí misma.

En primer lugar, existe un informe amasijo de afirmaciones dogmáticas sin mayor sustento que sostienen que, por alguna razón que nunca logran explicar, es adecuado que se lleven a cabo políticas de redistribución de la riqueza. Frases como “no es justo que haya pobres” o “debe eliminarse las desigualdades sociales” son simplemente una muestra de estas creencias meramente dogmáticas y, por tanto, injustificadas.

En segundo lugar, existe un conjunto de teorías políticas, algunas de las cuales analizaremos y criticaremos en el presente trabajo, bastante coherentes y profundas, que apoyan la redistribución de la riqueza. Estas teorías, sin embargo, adolecen de una serie de vacíos y contradicciones internas, así como del insalvable defecto de que no pueden ser llevadas a la práctica. En el mejor de los casos se trata, antes que de verdaderas alternativas, de hermosos pero inútiles elefantes blancos.

Finalmente, existe una extendida ausencia de información acerca de los efectos de las políticas redistributivas sobre la pobreza, la producción y el desarrollo. De hecho, en este trabajo sostenemos que la redistribución no sólo no cumple adecuadamente con su papel primordial de trasladar riqueza de un grupo social a otro, sino que es un lastre para el desarrollo de la sociedad.

Esta falta de información puede ser considerada como un costo de transacción: si todos conociéramos con certeza los efectos nocivos de la redistribución, seguramente nos pondríamos de acuerdo en eliminarla. Por eso, en un mundo con información (o, lo que es lo mismo a estos efectos, en un mundo de costos de

transacción cero) Robin Hood no sería ya un héroe popular, sino un villano más (o en el mejor de los casos un confundido y desatinado bienintencionado), que posiblemente hubiera quedado en el olvido.

En las páginas siguientes, exponemos una serie de argumentos que demuestran la falta de sustento o el carácter contraproducente de las políticas estatales de redistribución de la riqueza. Debemos recalcar que cada uno de los argumentos expuestos, tanto económicos como filosóficos, tienen un carácter independiente, de manera que, para quien quiera rebatir la posición que presentaremos no bastará con contradecir, ya sea de forma teórica o empírica, uno o algunos de los argumentos que sostenemos. Por el contrario, dada la independencia de nuestros argumentos, quien pretenda sostener de manera consistente que es adecuado proseguir con las políticas de redistribución de la riqueza que hoy en día nos inundan, deberá presentar argumentos y contraejemplos que contradigan o muestren la falsedad de todos y cada uno de los que sostenemos en el presente trabajo.

2. Economía y redistribución.

Es incuestionable que el tema de la redistribución de la riqueza es esencialmente un problema de índole económico. Todos queremos que nuestra sociedad mejore, que exista una mayor cantidad de puestos de trabajo y que nos alejemos lo más rápidamente posible del subdesarrollo. En pocas palabras, anhelamos que aumente el bienestar social.

¿Cuál es el aporte de la redistribución de la riqueza al aumento del bienestar de la sociedad? Inicialmente, nos sentimos tentados a pensar que es un aporte de bastante importancia. Sin redistribución, creemos, habría más pobreza y se ensancharía la brecha entre aquellos que tienen y aquellos que no.

Lo que pretendemos en esta sección del trabajo, es demostrar que la redistribución de la riqueza no sólo no nos ayuda a disminuir los índices de pobreza, sino que, por el contrario, es una invitación para perpetuarla y para impedir el desarrollo. Los programas redistributivos, de acuerdo con la visión que presentaremos, disminuyen el bienestar de la sociedad, en lugar de aumentarlo.

¿Por qué es que la redistribución de la riqueza, en lugar de beneficiar a los más pobres, termina perjudicándolos e impide que se integren al desarrollo económico? Precisamente porque la redistribución, desde una perspectiva económica, supone una serie de problemas insalvables. En primer lugar, existen enormes

dificultades para lograr una medición certera de la igualdad, de tal forma que es muy complicado determinar quiénes son los ricos y quiénes los pobres de la sociedad. En segundo término, las políticas de redistribución de la riqueza suponen una serie de costos que determinan una pérdida de riqueza a escala social. Y, finalmente, los programas redistributivos generan una serie de efectos que retrasan el desarrollo económico de la sociedad, postergan la creación de nuevos puestos de trabajo y, en consecuencia, impiden la disminución de los niveles de pobreza.

2.1. Los ambiguos fundamentos económicos de la redistribución.

El principal argumento económico a favor de la redistribución de la riqueza se basa en el principio de utilidad marginal decreciente. De acuerdo con este principio, mientras mayor sea la cantidad de un bien que un individuo posea, menor será la utilidad o felicidad que obtenga por una unidad adicional de ese bien⁽²⁾.

Un ejemplo quizá pueda ayudarnos a entender este concepto. “Supongamos que un individuo cuenta con un *stock* total de diez baldes de agua, cada uno de los cuales sirve como medio para atender fines de distinta jerarquía establecida de mayor a menor. Se deduce de la ‘acción humana’ que el individuo preferirá primero lo que considera más urgente y así sucesivamente en escala descendente. Supongamos que el primer balde de agua es para aplacar su sed, el segundo para darle de beber a sus animales, el tercero para bañarse, el cuarto para regar el jardín, etcétera. Si se ve obligado a desprenderse de un balde de agua (no importa específicamente cuál, puesto que todos son intercambiables) se desprenderá de aquel que utiliza como medio para atender a su décimo fin en orden de prioridades. Esta última unidad se denomina marginal, puesto que se encuentra en el margen y la satisfacción que brinda esa unidad marginal se denomina utilidad de la unidad marginal o, simplemente, utilidad marginal.

Por ende, *ceteris paribus*, cuanto mayor la cantidad del bien del mismo tipo, su utilidad marginal decrecerá, y cuanto menor la cantidad del bien del mismo tipo, aumentará la utilidad marginal. De lo anterior se desprende que el valor de un bien está determinado por su utilidad marginal, lo cual se denomina ‘ley de la utilidad marginal’ que, como hemos mencionado, constituye una implicancia lógica de la acción humana. Todos los deseos que el individuo piensa satisfacer los ordena en su escala de valores según su utilidad marginal, aun tratándose de bienes heterogéneos⁽³⁾.

Lo mismo que con los baldes de aguas, ocurre con el dinero. Todos los individuos valoran más sus primeros diez soles (porque los utilizan para satisfacer una necesidad apremiante, como la de alimentarse, por ejemplo) que los últimos diez soles que poseen (porque los utilizan, por el contrario, para la satisfacción de necesidades suntuarias, como puede ser un boleto para una función de cine). O, lo que es lo mismo, mientras más dinero tenga una persona, menor será la felicidad que obtenga de cada sol adicional.

De este principio, algunos economistas han derivado que la transferencia de dinero de una persona rica a una pobre aumentará, en el agregado, la suma de la felicidad de las dos personas: la pérdida de un sol le duele al millonario menos de lo que la ganancia de ese mismo sol le agrada al pobre.

La idea que yace detrás de esta visión es, cuando menos, sumamente discutible, pues asume que es posible realizar comparaciones de utilidad o felicidad entre distintas personas. Lo único que el principio de utilidad marginal decreciente nos asegura es que mientras más dinero tenga un mismo individuo, menos va a valorar unidades adicionales de este dinero (justamente porque lo va a dedicar a actividades menos valiosas para él). Pero de ninguna manera este principio nos permite determinar si un individuo valora más el dinero que otro, aun cuando uno de ellos lo tenga en mucha mayor cantidad⁽⁴⁾. Por el contrario, existen

(2) De hecho, en este argumento no sólo se han apoyado economistas para sustentar políticas de redistribución de la riqueza, sino que filósofos como Nagel han echado mano de él, señalando que “aunque la imparcialidad no fuese en este sentido directo igualitarista, lo sería en sus consecuencias distributivas debido al conocimiento hecho de la reducción de la utilidad marginal. Para la vida de una persona, una cantidad adicional de mil dólares añadida a cincuenta mil tendrá una importancia algo menor que si mil adicionales se añaden a quinientos, puesto que satisfacemos las necesidades más importantes antes que las menos importantes. Y puesto que las personas son bastante similares en sus necesidades y deseos básicos, ocurre que algo genéricamente comparable puede mantenerse entre personas diferentes: los recursos transferibles beneficiarán normalmente más a la persona que tiene menos que lo que beneficiarían a quien disponga de cantidades significativamente mayores (...)”. (NAGEL, Thomas. *Igualdad y parcialidad*. Barcelona: Piados, 1996. p. 71). Este argumento también ha sido utilizado por filósofos utilitaristas igualitarios, como bien señalan Christian Arnsperger y Philippe Van Parijs (ARNSPERGER, Christian y Philippe VAN PARIJS. *Ética y economía social*. Barcelona: Piados, 1992. p. 37).

(3) BENEGAS LYNCH, Alberto. *Fundamentos de Análisis Económico*. Buenos Aires: Abeledo Perrot. pp. 68 y ss.

(4) Al respecto, ver HAYEK, F.A. *Los fundamentos de la libertad*. Madrid: Unión Editorial, 1991. pp. 380 y 381. En todo caso, como señala Hayek, según el principio de utilidad marginal decreciente, tendríamos que imponer una tasa regresiva y no progresiva (como suele hacerse), pues tiene lógica que se grave con una tasa mayor lo más valioso y con una menor lo menos valioso, y no al revés.

indicios de que el ingreso y la utilidad marginal mantienen una relación directamente proporcional: las personas que trabajan arduamente para ganar dinero y lo logran son, en promedio, quienes valoran más el dinero, pues han renunciado a otros bienes, como el tiempo libre, por ejemplo, para poder obtenerlo⁽⁵⁾.

El argumento económico a favor de la redistribución queda entonces descartado. Nada nos permite afirmar que una persona, o un grupo de personas, valoran más o menos el dinero que otras. En todo caso, si tuviera que señalarse al grupo social que más valora el dinero, posiblemente se elija al de los ricos, pues estos, en general, han trabajado más que los demás para ganárselo. La redistribución, en este escenario, sólo disminuiría el bienestar de la sociedad.

2.2. Los problemas de la medición de la igualdad.

La idea expuesta líneas arriba no es, evidentemente, ni el único ni el más fuerte de los argumentos económicos que pueden esgrimirse en contra de la redistribución. Antes de aplicar cualquier política redistributiva, es necesario poder determinar quiénes son los ricos (los que gozan de mayor bienestar económico, entendido como utilidad o felicidad) y quiénes los pobres de la sociedad. De no poder hacerlo, no tendría sentido llevar a cabo ninguna de estas políticas pues, sin saberlo, podríamos estar creando un Robin Hood que le da al rico quitándole al más pobre.

Normalmente, se parte del presupuesto errado de que los ricos son los que más dinero tienen. La falacia de esta afirmación radica en considerar, en primer lugar, que todos los ingresos de las personas son de carácter monetario, sin tomar en cuenta que el dinero no es más que uno de los tantos bienes que poseen las personas, y que simplemente tiene la particularidad de ser susceptible de intercambiarse por cualquier otro bien⁽⁶⁾. Esto vuelve absurda la aseveración de que los más ricos son los que más dinero tienen. De hecho, gran parte de los ingresos de las personas pueden consistir en bienes distintos al dinero, por lo que la riqueza de un individuo,

para efectos de la redistribución, debería cuantificarse por el valor de todos los bienes que posee, tanto tangibles como intangibles⁽⁷⁾.

Un individuo que acaba de egresar de una facultad de Derecho, por ejemplo, puede tener dos opciones sobre su futuro profesional: la primera, trabajar para un prestigioso estudio de abogados, durante diez horas diarias, con un sueldo mensual de 1,500 dólares americanos; la segunda, dedicarse a la docencia académica por un salario de 400 dólares americanos, pero con un horario más cómodo y flexible que le permita algunas horas de tiempo libre al día. Si asumimos, como hacen las políticas de redistribución de la riqueza, que los ingresos de una persona se reducen a sus ingresos monetarios, tendríamos que concluir que todo individuo racional necesariamente se inclinaría por la primera opción. ¿Cómo se explica entonces, que aun así algunos individuos prefieran ser académicos? La respuesta es que hay personas a quienes el prestigio de la docencia, el tiempo libre que les permite y lo agradable que les resulta llevar a cabo esta actividad, sumados a los 400 dólares americanos mensuales, les brinda un mayor beneficio económico (mayores ingresos, utilidad o riqueza) que el dedicarse a la vida de abogado. Como abogado, el egresado podría tener una casa más grande, un automóvil más moderno y darse el gusto, eventualmente, de realizar algún viaje de placer. Como académico, probablemente tenga que alquilar un pequeño departamento y desplazarse por un buen tiempo haciendo uso del transporte público. Aunque inicialmente parezca curioso, sin embargo, como académico podría ser más rico que como abogado⁽⁸⁾.

La idea que queremos resaltar es que el nivel de riqueza o de bienestar económico de un individuo no se encuentra determinado sólo por su ingreso monetario, sino más bien por la valoración subjetiva que realiza de factores complejos y difíciles de cuantificar como el tiempo libre, el prestigio, la estabilidad, etcétera. Resulta sumamente complicado, entonces, determinar con algún grado de certeza quiénes tienen un mayor nivel de riqueza o de bienestar económico en la sociedad,

(5) EPSTEIN, Richard. *Are values incommensurable, or is utility the ruler of the world*. En: *Utha Law Review*. Número 3. 1995. p. 689. EPSTEIN, Richard. *Simple rules for a complex world*. Cambridge: Harvard, 1997. POSNER, Richard. *El Análisis Económico del Derecho*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1998. pp. 434-436.

(6) De hecho, el dinero no solamente se intercambia por bienes materiales como comida o automóviles, sino también por bienes no materiales como el tiempo libre o el trabajo.

(7) Esta concepción del ingreso que presentamos no es exclusiva de la economía. John Rawls, por ejemplo, la acepta en cierta medida al responder la crítica de Musgrave, señalando que el ocio del que disfrutan los surfistas que pasan sus días en las playas de Malibú sin hacer nada, se debería considerar como equivalente a la renta de los trabajadores a jornada completa peor pagados. Ver: ARNSPERGER, Christian y Philippe VAN PARJIS. Op. cit.; pp. 93-94.

(8) ¿Acaso alguna vez usted no se ha sentido menos dichoso que algún conocido que gane menos que usted, pero que goce de mayor tiempo libre o de una vida familiar más gratificante?

precisamente porque no sabemos con exactitud qué bienes posee cada persona y porque, aun cuando lo supiéramos, el valor de los bienes es puramente subjetivo. Por eso, en la gran mayoría de los casos no resulta posible determinar quiénes deben ser los afectados con las políticas redistributivas, salvo que asumamos por un momento que somos una especie de seres omniscientes que estamos en capacidad de conocer los más íntimos deseos, preferencias y valoraciones que cada uno de los individuos realiza de los bienes que posee y de los que quisiera poseer.

El tercer problema con la medición de la desigualdad radica en que las estadísticas que normalmente se utilizan para determinar quiénes se verán perjudicados con la redistribución y qué grupo de personas será el destinatario de la misma, no toman en cuenta factores de gran importancia, como puede ser la edad de las personas. Así, por ejemplo, las estadísticas convencionales normalmente ubicarán a un joven abogado de un estudio y a un socio antiguo del mismo estudio en distintas escalas de ingresos, aunque ambos podrían ganar la misma cantidad de dinero a lo largo de sus vidas. Incluso, es probable que el joven abogado, con el paso del tiempo llegue a ganar aun más. Nuevamente, no parece apropiado que se deba redistribuir del socio antiguo al joven abogado, ni que al primero se le quite una mayor porción de su salario por concepto de impuestos⁽⁹⁾.

Posner, por otro lado, nos sugiere dos problemas adicionales con la medición de la desigualdad⁽¹⁰⁾. El primero de ellos es que muchas veces los ingresos no son más que reembolsos de costos. Un individuo que trabaja en una ciudad alejada de aquella en la que vive su familia, por ejemplo, puede recibir un sueldo más elevado que un sujeto que desempeña una labor similar en la misma ciudad en la que viven su esposa y sus hijos, simplemente como compensación por la incomodidad e infelicidad que ello le produce.

El otro problema señalado por Posner es que muchas veces los altos ingresos compensan las incertidumbres económicas. Un inventor, por ejemplo, puede tener un ingreso monetario anual de 100,000 dólares americanos, mientras que un empleado de un banco puede ganar solamente la mitad. Si asumimos

que el inventor tiene sólo un 50 por ciento de probabilidades de crear algo que le permita recibir su sueldo anual, mientras que el empleado del banco con toda seguridad va a recibir su sueldo, entonces tendremos que el ingreso esperado anual de ambos es el mismo.

El sexto argumento en contra de la redistribución que podemos identificar es que las mediciones de igualdad que se realizan no suelen tener en cuenta que hay prestaciones que las brinda el Estado de manera gratuita y que tienen un impacto positivo en el bienestar de una buena cantidad de personas. Lo paradójico no es sólo que nunca se toman en cuenta estas prestaciones al momento de calcularse el bienestar económico de los individuos, sino también que quienes financian estas actividades del Estado son usualmente los que más dinero poseen.

Por último, cabe destacar que pertenecer a cierto grupo social también trae una serie de beneficios económicos que difícilmente pueden ser cuantificados. Los individuos de raza blanca o las personas hermosas, por ejemplo, suelen tener mayores probabilidades de obtener un empleo y pueden ser mejor tratadas por el resto de la sociedad. Esta aceptación social, como es evidente, representa un ingreso para estos individuos.

En conclusión, si queremos un sistema redistributivo que realmente redistribuya la riqueza del rico al pobre tendría que ser sensible a todos estos aspectos que forman parte del bienestar de las personas. Esto, no obstante, es imposible, porque se trata de factores que no son susceptibles de ser conocidos por un observador distinto al propio sujeto. Por esta razón, cualquier programa redistributivo que persiga eliminar o atenuar la pobreza nunca garantizaría que se redistribuya del rico al pobre, precisamente porque no tendría cómo determinar a qué grupo corresponde cada individuo.

Hasta este punto, lo que queda claro es que no puede sostenerse de manera coherente la existencia de un Estado de bienestar⁽¹¹⁾. Los argumentos presentados, sin embargo, no son de utilidad para dejar de lado los programas redistributivos que buscan ayudar a aquellos individuos que se encuentran en la pobreza absoluta⁽¹²⁾, porque en este caso sí parece más o menos claro que un

(9) La idea del ejemplo ha sido extraída de POSNER, Richard. Op. cit.; p. 431.

(10) Ibid.; p. 432.

(11) Por Estado de bienestar entendemos aquel Estado que lleva a cabo políticas sociales y de redistribución de la riqueza destinadas a lograr una mayor igualdad relativa de los individuos. Por ejemplo, brinda educación pública gratuita, servicios públicos de salud, pensiones de desempleo, regula fuertemente el mercado laboral, subsidios para vivienda, etcétera. Todo ello sin llegar a ser ni un Estado socialista de economía centralmente planificada, ni un Estado que simplemente realiza programas de apoyo a aquellos que se encuentran en casos de pobreza extrema.

Los programas redistributivos no sólo no contribuyen a la creación de riqueza, y por lo tanto a un mundo con mayores oportunidades para los más desfavorecidos, sino que la terminan reduciendo.

individuo que corre el riesgo de fallecer de inanición carece del nivel de utilidad que sí poseen los demás miembros de la sociedad. Esta posibilidad, como veremos a continuación, quedará descartada cuando se comprueben los costos y efectos no deseados de los programas de redistribución de riqueza.

2.3. Los costos de la redistribución.

Además de los problemas presentados, que impiden realizar una medición certera de la riqueza (entendida como utilidad o felicidad) de los individuos, los programas de redistribución traen consigo una serie de costos que determinan que sólo una parte de la riqueza recaudada llegue a los pobres, reduciéndose así la riqueza a escala social⁽¹³⁾.

El costo más evidente que tiene cualquier programa de redistribución de la riqueza es el de movilizar la enorme burocracia estatal necesaria para tomar recursos de los ricos y transferirlos a los pobres. De esta forma, cada que decidamos poner en marcha un programa de redistribución, tendremos que aceptar que buena parte de lo recaudado se tendrá que destinar a pagar los salarios de todos los funcionarios públicos que se encargarán de ejecutar este programa, así como todos los costos en que se deberá incurrir para que la ejecución sea viable (compra o alquiler de un local, inversión en computadoras, secretarías, escritorios, pagos de luz, agua, teléfono, etcétera).

Un costo adicional que no suele ser tomado en cuenta es el de monitorear la conducta del aparato estatal que administra y ejecuta los programas de redistribución, que normalmente se traduce en la implementación de un sistema de contraloría destinado a fiscalizar que los recursos invertidos en el programa de redistribución sean utilizados de manera eficiente y honesta⁽¹⁴⁾. Asimismo, en la gran mayoría de casos se requerirá invertir en una oficina gubernamental que se dedique a monitorear que los beneficiados con el programa de redistribución realmente califiquen como tales (esto es, que pertenezcan a un grupo que perciba un ingreso monetario poco significativo, o que se encuentran desempleados por razones ajenas a su voluntad)⁽¹⁵⁾.

Otro costo del sistema de redistribución es el que se genera por los incentivos que estos programas producen en los legisladores encargados de imponerlos y en los funcionarios encargados de administrarlos y llevarlos a cabo. Por un lado, se genera incentivos para que aumente la corrupción y para la presión de distintos grupos de interés. Efectivamente, como sucede cada vez que ingresa dinero a las arcas estatales, se genera incentivos para que los funcionarios públicos utilicen estos recursos para provecho personal, o para que diversos grupos de interés desperdicien recursos en la corrupción de legisladores y funcionarios públicos con la finalidad de que se utilicen dichos recursos en su beneficio.

Por otro lado, en la medida en que los legisladores y los funcionarios públicos que administran estos programas en ningún momento internalizan el costo que le generan a los particulares (a través de la creación de nuevos impuestos o del uso ineficiente de los recursos recaudados), carecen de incentivos para no crear impuestos inútiles o populistas, y para hacer uso adecuado del dinero que obtengan a través de estos programas.

Lo que ocurre, entonces, es que todo gobernante que lleve a cabo un programa de redistribución de la riqueza se topa con el enorme problema de que gran

(12) Es decir, aquellos que no pueden satisfacer siquiera sus necesidades más básicas.

(13) De hecho, según Dazinger y Haveman, de cada dólar transferido por el gobierno de Estados Unidos, veintitrés centavos se disipan cuando se toman en cuenta todos los costos sociales de la transferencia. (DAZINGER, Sheldon y Robert HAVEMAN. *How income transfer affect work, savings, and the income distribution: a critical review*. Citado por: POSNER, Richard. Op. cit.; p. 440).

(14) Según Holmes y Sunstein, en los Estados Unidos una sola oficina gubernamental (*General Accounting Office*) gastó 362'000,000 dólares americanos en el año 1996 en monitorear la actividad del gobierno. (HOLMES, Stephen y Cass SUNSTEIN. *The cost of rights*. New York: W.W. Norton & Company, 1999. p. 234).

(15) Como resulta evidente, el sistema redistributivo genera enormes incentivos, tanto en los beneficiarios como en los afectados por la redistribución, para simular un ingreso monetario distinto al que realmente perciben. Los potenciales beneficiarios, intentarán ocultar parte de sus ingresos con la finalidad de lograr calificar como receptores de los programas de redistribución, mientras que los potenciales afectados, por su parte, tratarán de ocultar parte de sus ingresos para evitar que dichos programas los afecten o al menos para ser afectados en menor medida.

parte de riqueza recaudada se queda en el camino, ya sea en manos de los burócratas estatales, o en poder de los grupos de interés con mayor capacidad de ejercer presión sobre los legisladores.

Teóricamente, entonces, nos enfrentamos a dos posibles escenarios cuando hablamos de programas de redistribución. En un mundo sin costos de transacción (mundo ideal e inexistente, por cierto), parte de la riqueza de la sociedad se pierde, porque no tenemos ningún indicio de que el individuo que recibe el dinero producto de estos programas lo valore en mayor medida que aquel a quien se lo quitaron⁽¹⁶⁾. En el mundo real, un mundo con altos costos de transacción, el escenario es mucho más dramático, pues la pérdida de riqueza es aun mayor. Los cuantiosos gastos que se deben hacer para implementar y mantener estos programas redistributivos hacen que la cantidad de dinero que llega a los beneficiarios de la redistribución sea mucho menor que la que se les quitó a los afectados con estos programas⁽¹⁷⁾.

La conclusión es, por lo tanto, evidente. Los programas de redistribución de la riqueza no sólo no sirven para aumentar la riqueza de la sociedad (y, por lo tanto, la felicidad de los individuos que la conforman), sino que la reducen y, en esta medida, reducen también el desarrollo y las posibilidades de bienestar de los más pobres. La redistribución involuntaria, como señala Posner, “es una transferencia forzosa, no justificada por los elevados costos de las transacciones en el mercado; en términos de la eficiencia, es una forma de robo. Su justificación debe buscarse en la moral y no en la economía”⁽¹⁸⁾.

2.4. Cómo la redistribución perjudica a los más pobres.

Los programas redistributivos no solamente carecen de cualquier posibilidad de medir la desigualdad en una sociedad determinada y traen consigo una serie de costos bastante elevados sino que, además, conllevan una serie de efectos no deseados, que pueden englobarse bajo la afirmación de que la redistribución perjudica a

los individuos de menores ingresos monetarios de la sociedad.

La primera razón por la que la redistribución perjudica a los de mayor pobreza monetaria se explica a partir del principio de ventaja comparativa⁽¹⁹⁾. De acuerdo con este principio, cuanto mayor es el aumento en los niveles de destreza de los individuos más capaces de la sociedad, mayor será la demanda de los individuos con destrezas inferiores. La idea que se encuentra detrás de este principio es que, mientras mayor sea la expansión del mercado, mayores serán también las oportunidades que produzcan beneficios para los menos capacitados. En consecuencia, mientras más riqueza confiscamos a los monetariamente ricos, menores oportunidades tendrán éstos de dedicarse a una actividad que requiere una mayor capacitación. Con ello, los ricos terminan compitiendo con los pobres por empleos que requieran destrezas inferiores.

Podemos explicar estas ideas utilizando el ejemplo del egresado que se encuentra en la disyuntiva sobre si dedicarse a ser académico o a ejercer como abogado de estudio. Si esta persona no fuera afectada por los programas de redistribución (si no se le gravara con impuestos, por ejemplo), sus ingresos esperados como académico se incrementarían, con lo que existirían mayores posibilidades de que se termine dedicando a esta actividad. Si ello es así, dejaría un puesto libre en algún estudio de abogados, que podría ser ocupado por un graduado en Derecho que se desempeña actualmente como taxista. A su vez, esta última persona dejará un puesto de trabajo libre que podrá ser ocupado por un individuo que se encuentre desempleado.

La lógica del principio de ventaja comparativa es muy sencilla. Si les quito menos a los ricos, estos van a tener mayores posibilidades de dedicarse a una actividad que requiere una mayor capacitación y que les proporcione, a la vez, mayores ingresos. Esto dejará un puesto de trabajo libre en la actividad que antes realizaba que será ocupada por una persona con menor capacitación. Y así sucesivamente, hasta llegar a los

(16) De hecho, si el “pobre” valorase más el dinero que recibe que aquel a quien se lo quitan, no harían falta los programas de redistribución, porque cabría la posibilidad de que obtenga la misma cantidad de dinero vendiéndole al “rico”, por ejemplo, su fuerza de trabajo. La existencia de una transacción libre como la que sugerimos sí nos demostraría que el “pobre” valora más que el “rico” el dinero que obtiene y que éste, a su turno, le otorga un mayor valor al trabajo realizado por el primero.

(17) En este caso, a manera de ejemplo, se le estaría quitando S/. 100 nuevos soles a un determinado grupo social. Como la redistribución genera un costo de S/. 30 nuevos soles, los beneficiarios de estos programas sólo recibirían S/. 70 nuevos soles, que, como señalamos anteriormente, tienen menor valor en manos de los pobres. Esto nos lleva a concluir que la riqueza, una vez incluidos los costos de la redistribución, no permanece constante, sino que se reduce, por lo que no puede ser defendida sobre la base de la eficiencia económica.

(18) POSNER, Richard. Op. cit., p. 436.

(19) PRIEST, George. *Pobreza, desigualdad y los simples principios del desarrollo económico*. En: *Themis. Revista de Derecho*. Número 45. pp. 187 y ss.

estratos de menores ingresos monetarios en la sociedad.

La segunda razón por la que la redistribución aumenta la pobreza radica en que los programas redistributivos reducen los incentivos para la producción de mayor riqueza en la sociedad. Por una parte, los individuos beneficiarios de la redistribución tienen menores incentivos para invertir su tiempo en alguna actividad productiva, porque la redistribución cubre buena parte o la totalidad de sus necesidades básicas, con lo cual disminuye o desaparece la necesidad de trabajar para satisfacerlas. Por otro lado, los individuos de mayores ingresos monetarios (que suelen ser los más productivos de la sociedad) también se ven desincentivados a producir más (trabajando horas extra, por ejemplo), porque los ingresos esperados de una mayor productividad son, luego de los impuestos, bastante menores, y es muy probable que no sean compensación suficiente por el tiempo invertido en trabajar.

La tercera razón es que la redistribución reduce los niveles de inversión y, por lo tanto, el bienestar de la sociedad. Mientras mayor sea la carga que los programas de redistribución imponen sobre los individuos de mayores ingresos monetarios de la sociedad, menor será la cantidad de proyectos de inversión que los individuos y las empresas puedan llevar a cabo. Proyectos de inversión que sin redistribución podían ser rentables, luego de la imposición de una pesada carga tributaria ya no lo serán. Una menor cantidad de proyectos de inversión, será igual a menos desarrollo y esto, como consecuencia lógica, a menos empleo y, por lo tanto, a menor bienestar⁽²⁰⁾.

El tema en este aspecto es bastante sencillo. Si lo que queremos son individuos más capacitados, personas con los incentivos adecuados para dedicarse a actividades productivas y mayores niveles de inversión, empleo y desarrollo, la redistribución de la riqueza es una pésima receta. Los programas redistributivos no sólo no contribuyen a la creación de riqueza, y por lo tanto a

un mundo con mayores oportunidades para los más desfavorecidos, sino que la terminan reduciendo. Bajo el argumento de que los pobres del presente necesitan satisfacer con urgencia una serie de necesidades elementales, condenamos a los pobres del futuro a menores posibilidades. La redistribución de la riqueza, en otras palabras, supone solamente cambiar pobres de hoy por pobres del mañana.

3. Injusticia y redistribución.

Como hemos visto, son muy débiles los argumentos económicos a favor de las políticas estatales de redistribución de la riqueza, razón por la cual, el embate argumentativo más fuerte en favor de ellas viene por parte de una serie de destacados filósofos que, dejando al margen los temas económicos (lo que es muy cuestionable, por cierto) sostienen una serie de argumentos por los que, según ellos, es injusto vivir en una sociedad no igualitaria. En esta sección discutiremos los dos argumentos que suelen ser más utilizados para sostener las teorías igualitarias de la justicia, demostrando su aparente sustento, contradicciones y vacíos internos.

3.1. Contra el argumento intuitivo de la igualdad.

Si bien es cierto que son varios los argumentos esgrimidos por los filósofos igualitarios⁽²¹⁾ para sustentar las políticas de redistribución de la riqueza, tal como señala Kymlicka⁽²²⁾, aquel que suele ser el más común es el siguiente: es justo que los individuos tengan porciones desiguales de bienes sociales, en la medida en que hayan sido ganadas y merecidas por los individuos, esto es, en la medida en que sean el resultado de sus acciones y decisiones. Es injusto, en cambio, que algunos individuos acaben siendo privilegiados o desfavorecidos por diferencias arbitrarias y no merecidas en sus circunstancias sociales o talentos naturales⁽²³⁾.

(20) Según Holmes y Sunstein, en el año 1996, el gobierno de los Estados Unidos gastó 4,200'000,000 dólares americanos en asistencia alimenticia y nutricional, y 6,148'000,000 dólares americanos en la administración del seguro social. Sólo ello suma 10,348'000,000 dólares americanos que no fueron invertidos en consumo o proyectos de inversión que crean trabajo y riqueza (HOLMES, Stephen y Cass SUNSTEIN. Op. cit.; p. 236).

(21) En este punto, cuando nos referimos a filósofos igualitarios, hacemos referencia a todos aquellos pensadores que, sosteniendo de alguna manera el argumento intuitivo que describimos, plantean que deben realizarse cambios para lograr una sociedad económicamente más igualitaria. Entre ellos, tenemos desde liberales igualitarios como John Rawls o Ronald Dworkin, hasta igualitarios radicales como Gerald Cohen. Si bien cada autor defiende un grado de igualitarismo distinto, creemos que el hecho de que sus propuestas descansen en gran medida en el argumento igualitarista discutido en esta sección, permite realizar una crítica conjunta hacia todos.

(22) KYMLICKA, Will. *Filosofía política contemporánea*. Barcelona: Ariel, 1995. pp. 69-70.

(23) Este argumento, por ejemplo, es, junto con el de la posición originaria, uno de los esgrimidos por John Rawls en su magistral *A theory of justice* para sustentar su concepción de justicia redistributiva (RAWLS, John. *A theory of justice*. Oxford, 1971). Así también, Ronald Dworkin lo recoge (DWORKIN, Ronald. *A matter of principle*. Cambridge: Harvard, 1985), mientras que Thomas Nagel hecha mano de

La inicial fuerza intuitiva de este argumento es bastante grande, pues a primera impresión, no nos parece justo que dos sujetos tengan desiguales ingresos a causa de que uno nació con un cociente intelectual mucho mayor que el otro o que uno tuvo unos padres con una buena posición económica, que le brindaron una excelente educación, mientras que el otro no.

De acuerdo con esta idea, las porciones distributivas que los individuos reciban, no deberían encontrarse influidas por factores que son moralmente arbitrarios, como las circunstancias sociales o las cualidades naturales de las personas. Los ingresos de las personas, a partir de este enfoque, no deberían depender de sus talentos ni de sus circunstancias, pues éstos son sólo frutos del azar. Las diferencias de ingresos monetarios, en todo caso, dependen únicamente de las elecciones de los individuos.

Como veremos a continuación, este argumento igualitario adolece de una serie de defectos insalvables y, a la vez, atenta contra nuestras más esenciales intuiciones sobre la libertad de los individuos.

3.1.1. Los problemas internos de la tesis igualitaria.

En primer lugar, como ya hemos señalado, no existe forma de medir a qué se deben las ventajas y desventajas de las que goza o sufre la gente. Es imposible determinar, por ejemplo, si los elevados ingresos de una persona se basan en su extraordinaria inteligencia o en que ha invertido largas horas de esfuerzo en el estudio y la lectura. Si fuera cierto que la cuantiosa fortuna de Bill Gates tiene su origen nada más que en una inteligencia superdotada, podría tener alguna lógica (muy discutible, por cierto) afirmar que debe obligársele a redistribuir parte de su fortuna a otras personas. Pero parece bastante claro que su fortuna se debe en gran medida a que ha invertido incontables

horas de trabajo (que muchos de nosotros no estaríamos dispuestos a sacrificar) para lograr lo que ahora tiene. Si no sabemos en qué medida influyó cada uno de estos factores, ¿cómo saber a qué parte de las ganancias no tiene derecho?

Igualmente, alguien podría sostener que parte de la fortuna de Ronaldo, sin duda uno de los jugadores de fútbol mejor pagados en la actualidad, debería ser redistribuida a los pobres jugadores peruanos, porque hay una evidente diferencia de talento y de capacidad (en aspectos físicos, emocionales, culturales, etcétera). Sin embargo, la explicación de por qué Ronaldo es el mejor del mundo no está exclusivamente en el talento que posee, sino en que le ha dedicado una mayor cantidad de tiempo y esfuerzo a su entrenamiento como futbolista⁽²⁴⁾.

Así también, habría que tomar en cuenta que la posición en la que uno se encuentra en la vida muchas veces depende de las propias elecciones. De hecho, personas que comenzaron con las mismas oportunidades pueden tener distintos niveles de ingreso de acuerdo las elecciones que ellos mismos realizaron.

Imaginemos, por ejemplo, a dos personas con iguales oportunidades que comparten un mismo entorno social. Uno quiere dedicarse a la música clásica durante todo el día y sólo trabajar lo suficiente para ahorrar el dinero necesario que le permita sostener su estilo de vida preferido. La otra persona, en cambio, opta por dedicarse a las finanzas y logra ser un próspero empresario. El empresario tendrá rápidamente más recursos que el músico si permitimos que el mercado opere libremente, aunque ambos tuvieron iguales oportunidades de acabar teniendo el mismo ingreso. Los dos escogieron entre varias opciones que les ofrecían varias medidas de trabajo, tiempo libre e ingresos monetarios. Ambos eligieron, finalmente, la opción que preferían⁽²⁵⁾. La razón por la que uno no eligió dedicarse

él, señalando que “lo que me parece mal no es en general que las personas deban ser desiguales en ventajas o desventajas, sino que sean desiguales en aquellas ventajas o dificultades de las que no son responsables” (NAGEL, Thomas. *Igualdad y parcialidad*. Barcelona: Paidós, 1996. p. 76). Así también, igualitaristas más radicales como el marxista analítico Gerald A. Cohen sostienen que uno de los principios en los que se sostiene una sociedad igualitaria es este argumento intuitivo. Cohen propone que la igualdad de oportunidades socialista implica corregir las desigualdades que provienen de las circunstancias sociales así como las desigualdades de nacimiento. De esta forma, “cuando prevalece la igualdad de oportunidades socialista, las diferencias en el resultado no reflejan más que diferencias de gusto o elección, en vez de reflejar diferencias debidas a capacidades o poderes naturales o sociales”. (COHEN, Gerald. *¿Por qué no el socialismo?*. En: GARGARELLA, Roberto y Félix OVEJERO (compiladores). *Razones para el socialismo*. Barcelona: Paidós, 2001. pp. 68-69).

(24) La redistribución de Ronaldo hacia los jugadores peruanos, por otro lado, traería una serie de efectos indeseados, pues los jugadores tendrían aun menores incentivos para dedicarse a entrenar. Si parte del sueldo lo reciben gratis (producto de la redistribución de Ronaldo), el nivel de esfuerzo requerido para obtener los ingresos que necesitan es ahora menor. Algo similar ocurriría con Ronaldo, quien carecería de incentivos para esforzarse más porque sabe que un nivel de esfuerzo adicional le va a traer menores beneficios. De esta forma, si aceptamos la redistribución tendríamos a Ronaldo insatisfecho y con menores ganas de jugar al fútbol y a todos los futbolistas peruanos menos profesionales de lo que hoy en día son.

(25) La idea de este ejemplo fue tomada de KYMLICKA, Will. Op. cit.; pp. 88-89.

a las finanzas fue que prefirió la música clásica antes de ahorrar el dinero que le hubiese permitido la otra opción. No existe, entonces, ningún argumento para sostener que el empresario le debe redistribuir al músico si tomamos en cuenta que ambos se encuentran en ese lugar de la escala de ingresos monetarios debido a sus propias elecciones. Entonces, quienes postulan un sistema redistributivo, deberían realizar un complejo estudio de las elecciones libres de los individuos, para efectos de determinar a quienes se debe redistribuir. Ello, no obstante, es imposible.

Por otro lado, no queda claro qué es lo que debe contar como una ventaja natural de acuerdo con este esquema. Esto, como bien señala Kymlicka, “depende del tipo de habilidades que valoren las personas, lo que depende a su vez del objetivo que tengan para sus vidas”⁽²⁶⁾. Las habilidades físicas pueden ser muy valiosas para los deportistas, pero pueden tener poco o ningún valor para un abogado o un economista. El político requiere de una gran capacidad oratoria, pero esta puede ser inservible para el matemático, para quien más valioso es el razonamiento abstracto. El tema esencial es, entonces, que no existe una manera en que podamos conocer qué capacidades naturales suponen una ventaja y cuáles otras, por el contrario, una desventaja.

Otro problema con la aplicación de las tesis igualitarias es que los talentos naturales y las circunstancias sociales no constituyen la única arbitrariedad moral que es fuente de ingresos desiguales. Las diferencias en ingresos pueden producirse por una serie de costos inesperados, como una gran inundación que deja a miles de agricultores, durante varios años, con escasos ingresos, o por un terremoto que destruye las valiosas instalaciones de una empresa. Nuevamente, no sólo carecemos de información sobre el momento en que ocurrirán estos acontecimientos (si es que llegan a ocurrir), sino que difícilmente podremos saber a cuánto ascienden exactamente las pérdidas de los perjudicados (que no sólo se refieren a las pérdidas físicas, sino al costo de oportunidad por haberse dedicado varios años a especializarse como agricultores o empresarios). Así, este sistema utópico de redistribución de la riqueza que plantean los autores igualitarios, para ser coherente con el principio que lo inspira, no sólo debería ser sensible a las arbitrariedades morales causadas por las circunstancias sociales y capacidades naturales, sino

también a la buena o mala suerte del día a día. Ello, como es evidente, también es imposible.

¿Qué nos dicen los igualitaristas sobre estos problemas de coherencia interna en las tesis que plantean? Su respuesta es poco menos que decepcionante. Dworkin sostiene, por ejemplo, que simplemente se debe gravar a los ricos, aun cuando algunos llegaron a serlo sólo mediante su esfuerzo y sin ventajas naturales, y apoyamos a los pobres, aun cuando algunos se encuentren allí por elección y sin ninguna ventaja natural⁽²⁷⁾.

Resulta paradójico que uno de los más importantes filósofos políticos de la actualidad sustente el meollo de su posición a través una afirmación tan injustificada como que hay que gravar a los ricos por el simple hecho de que lo sean. La tarea del filósofo consiste precisamente en argumentar por qué es justo o no que determinados individuos sean obligados a transferir parte de sus ingresos a otros y no en sostener opiniones sin más respaldo que el prestigio de quien las emite⁽²⁸⁾.

Por otro lado tenemos que advertir que, aun si por un momento aceptamos como cierta la intuición igualitarista de que uno sólo debe verse afectado por elecciones que realiza y no por circunstancias arbitrarias y que escaparon a su voluntad, no es posible sustentar un programa de redistribución de la riqueza, precisamente porque todo programa redistributivo supondría afectar a los sujetos más favorecidos de la sociedad quienes en ningún momento determinaron que los pobres los fueran. Si nadie debe verse afectado por arbitrariedades morales, los más favorecidos no tienen por qué perjudicarse por la arbitrariedad de que un grupo de gente haya nacido desfavorecida.

Imagínese una persona que fue afectada por una de las arbitrariedades morales de las que habla Rawls, por ejemplo, que nació inválida. En este caso, si ponemos en marcha un programa de redistribución con el fin de tomar parte de la riqueza de un individuo que no sufre de incapacidades físicas y entregársela al individuo inválido, estaríamos afectando a un sujeto (el no inválido) en razón de una circunstancia que escapó a su voluntad, en la medida que la invalidez del otro individuo no dependió de sus elecciones. Así, iríamos contra la intuición igualitaria pues se afecta a un sujeto por razones sobre las cuáles no tuvo posibilidad de influir.

(26) *Ibid.*; p. 98.

(27) *Ibid.*

(28) Además, viniendo de un filósofo que busca crear un sistema político principista esta afirmación es completamente contradictoria, pues por lograr el objetivo de mayor igualdad no considera que viola los derechos que él mismo reconoce a todo un grupo de personas.

Existe otro argumento adicional que demuestra una incoherencia interna de la concepción igualitaria acerca de la propiedad comunal de los talentos naturales y circunstancias sociales. Como ya señalamos anteriormente, los filósofos igualitaristas consideran que dichos talentos y circunstancias no pertenecen al individuo en la medida en que no se los ganó mediante su esfuerzo, razón por la cual pertenecerían a la sociedad. Sin embargo, si es que aceptamos la intuición igualitaria de que uno sólo tiene derecho a lo que se ha ganado y tenemos en cuenta que la colectividad de individuos no ha hecho nada por ganarse los talentos naturales de un individuo en particular, ¿por qué razón ella sería la titular de éstos? De hecho, de acuerdo con la regla igualitaria, nadie tendría su titularidad. Así, vemos que el esquema de derecho colectivos de los filósofos igualitarios es manifiestamente contradictorio.

Los problemas del argumento igualitario, lamentablemente, no terminan aquí, porque el sistema de redistribución de los ingresos es intrínsecamente injusto, pues trata a los individuos de manera distinta, en contra de nuestras intuiciones, de acuerdo con los gustos o preferencias que posean. Así las políticas igualitarias no cumplen con el principio de igualdad de trato del que supuestamente nacen.

Quien decide trabajar más horas para obtener un ingreso mayor al estrictamente necesario para satisfacer sus necesidades básicas, prefiere algunos bienes y servicios extras que la recreación gratuita (como por ejemplo, ir al cine). Por su parte, quien decide no trabajar tiempo extra prefiere las actividades recreativas gratuitas por encima de los bienes y servicios extras que podría consumir trabajando más. Ambos individuos pueden ser igualmente ricos⁽²⁹⁾, no obstante, el Estado decide sólo afectar la riqueza de uno de los dos. A todos nos queda claro que resulta injusto que, en aras de la redistribución, un sistema impositivo se apodere solamente de la riqueza de un individuo cuando existen dos igualmente ricos.

Robert Nozick, con su genialidad característica, se pregunta: “¿por qué debemos tratar al hombre cuya felicidad requiere de ciertos bienes o servicios materiales, de manera diferente de cómo tratamos al hombre cuyas preferencias y deseos hacen innecesarios tales bienes para su felicidad? ¿Por qué el hombre que

prefiere ver una película (y que tiene que ganar el dinero para pagar el boleto) debe estar expuesto al requerimiento de ayuda al necesitado, mientras que una persona que prefiere observar una puesta de sol (y por tanto no necesita ganar dinero extra) no lo está? ¿No es de hecho sorprendente que los redistribucionistas decidan desentenderse del hombre cuyos placeres son tan fácilmente alcanzables sin trabajo extra, mientras añaden, en cambio, una carga más al pobre infortunado que debe trabajar por sus placeres?”⁽³⁰⁾. La respuesta del mismo Nozick es lapidaria: en todo caso, uno esperaría lo contrario, pues no existe ninguna razón para tratar de manera distinta al individuo cuyos placeres no requieren trabajo extra, de aquel que debe trabajar para pagárselos. Si en el primer caso hemos determinado que es inaceptable obligar a trabajar al individuo que no trabaja porque sólo quiere un poco de tiempo libre, tenemos que concluir que es igualmente inaceptable gravar con impuestos al individuo cuyas preferencias necesitan una mayor cantidad de trabajo⁽³¹⁾.

3.1.2. Cómo el argumento igualitarista es contrario a nuestras intuiciones.

Las tesis igualitaristas no sólo son internamente incoherentes, sino que, además, atentan contra nuestras más elementales intuiciones. Como hemos visto, de acuerdo con ellas los individuos no tienen derecho⁽³²⁾ a sus talentos en la medida en que no se los han ganado con su propio esfuerzo. Si una persona no tiene derecho sobre sus talentos, no hay razón para pensar que debe tener derecho a decidir cómo usarlos o si los usa o no, de tal forma que la colectividad (que es quienes los igualitaristas asumen como titular de los talentos naturales) le podría obligar a usarlos de la manera más productiva para ella (y, en especial, para los desventajados), aun cuando la persona no desee darles este uso.

A partir del enfoque igualitarista, por ejemplo, un individuo con un gran potencial para el razonamiento abstracto, podría ser obligado a dedicarse al estudio de la ingeniería genética, aun cuando el individuo en cuestión deteste los números y prefiera dedicarse a la música o al ballet. Esta conminación se basaría en las propias ideas igualitaristas: si tú no tienes derecho sobre tus talentos (porque es una capacidad natural y, como

(29) Tengamos en cuenta la definición de riqueza que desarrollamos en el punto 2.2.

(30) NOZICK, Robert. *Anarquía, Estado y utopía*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1988. pp. 171-172.

(31) De hecho, las políticas redistributivas cometen el absurdo de gravar y desincentivar al hombre productivo que genera riqueza (y por lo tanto trabajo y mayores oportunidades para los más necesitados) para poder pagar su entrada al cine y no gravar a aquél que es igualmente rico pero que, en varios casos, no produce por ocioso.

(32) Entendemos que tener derecho a algo significa poder decidir qué hacer con ese algo.

tal, moralmente arbitraria) no tienes derecho tampoco a decir si los usas y de qué manera lo haces. El sencillo razonamiento de filósofos como Rawls o Dworkin para buscar redistribuir recursos nos lleva a finalmente a sacrificar totalmente la libertad individual, con la finalidad de lograr una injustificada igualdad.

Por otro lado, casi todos estamos de acuerdo en que es correcto que el trabajo forzado se encuentre prohibido. Precisamente por esta razón, quizá a muchos les parezca extraña y hasta poco convincente la afirmación de que los impuestos a los productos del trabajo (que en la mayoría de casos se identifican con el impuesto a la renta) son una forma encubierta de trabajo forzado. Y es que si asumimos la necesidad de prohibir el trabajo forzado tendremos que concluir inevitablemente que no debería existir el gravamen a la renta de las personas, justamente porque nos encontramos ante una forma de trabajo forzado⁽³³⁾.

Si a una persona le muestran que de las ocho horas diarias que trabaja, las ganancias de tres de estas horas no son para él sino para un tercero al que seguramente ni conoce, es posible que correctamente piense que lo están obligando a trabajar para otros. Tomar las ganancias de “n” horas laborales es como tomar “n” horas de la persona, es como forzar a la persona a trabajar “n” horas para beneficio de otra.

Para algunos, sin embargo, esta afirmación es absurda (más porque no quieren aceptar sus consecuencias que porque posean algún argumento sólido en su contra). Sostienen que un impuesto a los productos del trabajo no obliga a nadie a trabajar más de lo que desea, porque pueden evitar el impuesto ganando sólo lo suficiente como para cubrir sus necesidades básicas.

Sin embargo, debemos tener en cuenta que se fuerza a alguien a hacer algo si es que se le pone en la situación en que, de no realizar una actividad no querida, le espera una situación aun más desagradable. Eso,

precisamente es lo que hace el Estado. En un primer momento, el individuo no tiene que pagar tributos por redistribución. En un segundo momento, el individuo es obligado por el Estado a pagarlos, planteándole como segunda opción el trabajar únicamente para conseguir lo necesario para satisfacer sus necesidades básicas. Decir que aquí no existe coacción equivaldría a decir que no existe coacción en el caso en que un ladrón lo aborda en la calle y le dice: “quiero que me entregue su billetera. Si no quiere hacerlo no importa, pero lo más probable es que le clave esta navaja en el estómago”⁽³⁴⁾.

La conclusión es entonces evidente: si el Estado pone a los individuos en una situación en la que se encuentran obligados a destinar buena parte del producto de su trabajo al bienestar de otros, entonces lo está forzando a trabajar.

En tercer lugar, como hemos señalado, el argumento igualitario se sostiene en la intuición de que los individuos no tienen derecho a los bienes y circunstancias obtenidos debido a hechos moralmente arbitrarios. La propia vida, sin embargo, resulta un hecho moralmente arbitrario. De hecho, tal como ocurre con la inteligencia o la raza, nadie elige si desea nacer o no. ¿Acaso alguien se ha ganado su vida (en el sentido de haber hecho algún esfuerzo para merecerla)? ¿Cuál es entonces la consecuencia de que la vida sea un hecho moralmente arbitrario? ¿Podríamos afirmar, como los igualitaristas hacen con las circunstancias sociales y las capacidades naturales que, en tanto hecho que es fruto del azar, nadie tiene derecho a su propia vida? En el marco del enfoque igualitario no tendríamos más opción que contestar afirmativamente. Sin embargo, repugna a nuestra intuición el hecho de que, porque no hemos hecho algo por tener una vida, no tengamos derecho a ella. Este ejemplo desbarata la intuición que fundamenta el argumento igualitario. Es cierto que se trata de factores arbitrarios, en el sentido de que los individuos no los eligen ni los merecen, pero no es cierto que el

(33) Las ideas de este punto son sugeridas en gran parte en NOZICK, Robert. Op. cit.; pp. 170-171.

(34) Es distinto el caso del trabajador que se ve en la disyuntiva de tener que aceptar los términos del contrato laboral propuestos por el empleador o de no aceptarlos y quedarse sin trabajo. Este no es un caso de trabajo forzado, pues tal solamente se presenta en aquellas situaciones en que un sujeto restringe las opciones de otro, colocándolo frente a la disyuntiva de realizar una actividad desagradable u otra más desagradable aun (como “o trabajas, o te castigo”), que es lo que hace el Estado al imponer impuestos a los productos del trabajo para luego redistribuirlos. En el caso del empleador y el trabajador, en un primer momento el trabajador se encuentra en una situación de desempleo. Cuando entra a escena el empleador, le ofrece una mejor y no una peor opción: un contrato de trabajo. Es decir, aumenta y no restringe sus opciones.

Aun cuando la opción ofrecida no sea la que le hubiese gustado al trabajador, es imposible decir que se le está obligando a hacerlo, pues no fue el empleador quien le impuso la opción del desempleo (tal escenario se presentaba al margen de que siquiera existiese el empleador). De no ser cierto esto, nos veríamos forzados a admitir que las tiendas nos fuerzan a comprar ropa y alimentos, pues nuestra otra opción es quedarnos desnudos o sin comida.

El caso del Estado y el individuo es distinto, en la medida que podemos identificar al sujeto que restringe las opciones de la persona. Pero no sólo eso, sino que se trata de un responsable que tiene un monopolio sobre el poder, por lo que no existe ninguna posibilidad de zafarse de la elección entre el trabajo forzado y la subsistencia precaria.

que sean arbitrarios suponga que no tenemos derecho a ellos. Rawls, Dworkin y Cohen -y cualquiera que sustente las tesis igualitarias- no sólo nunca nos han dicho por qué el hecho de que existan en nuestras vidas factores arbitrarios implica que no tengamos derecho a ellos, sino que de poder hacerlo, tendrían que aceptar la terrible consecuencia de que los titulares de nuestra propia vida no seamos nosotros mismos.

3.1.3. Por qué debemos ser titulares de la propiedad de nuestro cuerpo y nuestros talentos.

Una de las críticas más usuales contra la posición libertaria es que presupone injustificadamente que los individuos tienen un derecho de propiedad sobre sus talentos naturales. Esta crítica suele fundarse en el argumento intuitivo desarrollado en el punto anterior. Sin embargo, como hemos visto, la existencia de derechos de propiedad colectivos sobre los talentos naturales es una idea sumamente discutible. De hecho, una persona puede buscar alrededor del mundo y en ningún lugar va a encontrar algo escrito acerca de la propiedad sobre el propio cuerpo y los talentos. No existe una especie de Derecho Natural que nos indique de manera clara y distinta que cada quien tiene la titularidad sobre su cuerpo (y que por lo tanto no es justo quitarles a los ricos parte de su riqueza en contra de su voluntad) o que existe una colectividad que tiene la titularidad sobre los talentos y habilidades de los demás (y que, en consecuencia, las políticas redistributivas se encuentran justificadas). A lo largo de la historia del pensamiento occidental, se han sustentado una serie de tesis apoyando una u otra posición, pero hasta el día de hoy no existe una opinión concluyente al respecto.

Ello no quiere decir que la discusión sobre la titularidad del cuerpo y los talentos carezca de sentido, pues sus consecuencias, como ya vimos, son sumamente relevantes. Pero ya que la discusión filosófica de absolutos no nos lleva a un punto concluyente, podemos intentar llegar a una conclusión sólida por un camino distinto. En lugar de preguntarnos *a priori* quién debe tener el derecho de propiedad sobre nuestro cuerpo y nuestros talentos y en función a ello determinar cómo

debe ser el mundo, preguntémosnos cuáles son las consecuencias en el bienestar de las personas de cada uno de los posibles regímenes de propiedad sobre el cuerpo y los talentos⁽³⁵⁾ y construyamos nuestro sistema en función a ello.

El primer sistema de derechos de propiedad sobre el propio cuerpo que podemos imaginar es el de la esclavitud institucionalizada, es decir, aquel sistema en el que algunos son titulares absolutos de los cuerpos y los talentos de otros. Resulta bastante claro que un sistema en el que ciertas personas puedan ser esclavizadas en contra de su voluntad atenta contra nuestras más elementales intuiciones y podríamos formular una serie de objeciones morales sobre la implementación de un sistema como éste. Pero no hace falta acudir al intuicionismo o a la moral principista para llegar a la conclusión de que se trata de un sistema indeseado: a partir de un razonamiento estrictamente empírico podemos tener la certeza de que es un sistema poco conveniente.

Por un lado, la esclavitud institucionalizada trae consigo altos costos administrativos, pues haría falta diseñar una entidad estatal encargada de regular quién tiene qué derechos sobre qué grupo de individuos.

Además, en una sociedad esclavista los esclavos no tienen incentivos para trabajar, pues no internalizan los beneficios de su trabajo, lo que haría necesario imponer un costoso sistema de fiscalización y castigos para que trabajen (como capataces que azotan a los esclavos cuando los vena ociosos, por ejemplo). Pero éste no sería el único costo. Los dueños de los esclavos tendrían que pagarles la alimentación, el vestido, la vivienda y las medicinas, pues de lo contrario aumentaría el riesgo de perder a su fuerza de trabajo. De hecho, los castigos que se les impusiese a los esclavos que incumplieran sus labores no podrían ser tan severos por esta misma razón⁽³⁶⁾. En cambio, un mundo donde cada individuo fuese propietario de sí mismo, le daría a los trabajadores los incentivos correctos para realizar un buen trabajo (pues internalizarían sus beneficios y sus costos) y liberaría a los empleadores de los enormes costos descritos, quienes tendrían que asumir únicamente el salario laboral correspondiente⁽³⁷⁾.

(35) Al respecto ver: EPSTEIN, Richard. *Simple rules...*; pp. 54-59; EPSTEIN, Richard. *Principles for free society*. Cambridge: Perseus Books, 1998, pp. 23-25.

(36) Es muy probable que los casos de maltratos brutales a los esclavos fueran excepcionales, pasando a la historia por su crueldad y dramatismo antes que por su generalización. De hecho, aun cuando históricamente se registren numerosos casos de maltrato a esclavos, es posible que el número de esclavos maltratados sea pequeño en relación con el número total de esclavos existentes.

(37) Para mayores detalles sobre las implicancias económicas de la esclavitud ver: BARZEL, Yoram. *Economic analysis of property rights*. En: ELLICKSON, Robert y otros. *Perspectives on property law*. Aspen Law and Business, 1995. p. 125-131.

Asimismo, podría considerarse que, aun cuando se trate de esclavos, existen ciertas prácticas repulsivas, como la tortura o la violación, con lo que la entidad administrativa también debería invertir recursos en fiscalizar a los dueños. Finalmente, en la medida en que la esclavitud no es voluntaria, tendría que regularse la captura de esclavos, que además de compleja podría ser bastante sangrienta.

Por otro lado, parece bastante claro que una sociedad que institucionalice la esclavitud va a tener que asumir grandes pérdidas sociales. Efectivamente, si bien es cierto que los dueños de esclavos perciben ciertas ganancias de este sistema (básicamente porque tienen trabajadores perpetuos a los que no les tienen que pagar salario alguno), resulta evidente que la pérdida para los esclavos es bastante mayor. Aun cuando alguien pudiera demostrar que existe una excepción a esta regla, ello no pondría en riesgo la afirmación de que un mundo mejor es un mundo en el que la esclavitud está prohibida.

Un segundo sistema de titularidades sobre el propio cuerpo y los talentos es el concebido por Rawls, Dworkin y, en general, por los liberales igualitarios. Como hemos visto, esta posición considera que los talentos y la habilidad de cada uno le pertenecen, antes que a las personas individualmente consideradas, a la sociedad como colectivo.

Este sistema igualitario tiene dos contras importantes que lo hacen no sólo impracticable, sino también poco deseable. En primer lugar, un sistema en el que las personas no pueden internalizar los beneficios que les proporcionan sus talentos y habilidades crea incentivos perversos hacia una parálisis institucional y productiva. El problema puede graficarse a través de una inversión del argumento de Locke sobre la propiedad sobre el cuerpo y los frutos del trabajo: si "A" no es dueño de los frutos de su trabajo, tiene menores incentivos para hacerlo bien y ser más productivo. El tema es simplemente una cuestión de lógica. Si una persona sabe que trabajando más le van a quitar una gran parte de su sueldo, ¿para qué va a hacerlo? El problema con ello es que no sólo se perjudica a sí mismo (en tanto le impiden realizar una actividad que, si fuera dueño de los frutos de su trabajo, llevaría a cabo), sino que, como se vuelve una persona menos productiva, perjudica a quienes se hubieran beneficiado de su mayor producción (que bien podrían ser los de menores recursos en la sociedad).

Otro punto negativo de un sistema igualitario es que les impone a los individuos altos costos administrativos. Nuevamente, haría falta una entidad estatal que, en este caso, determine qué constituyen ventajas y desventajas en la sociedad, quiénes poseen las primeras y qué grupo de individuos las segundas y en qué medida los primeros deben compensar a los segundos por las desventajas, en caso se considere que deben hacerlo. Pero el problema no es sólo el de un costo enorme, sino que es imposible diseñar un sistema de rectificación del azar, por la sencilla razón de que nadie es responsable por la mala suerte de los demás. Si todos, en cierta medida, somos víctimas del azar, ¿a quién deberíamos gravar?

¿Podría alguien afirmar, entonces, que un sistema que genere grandes incentivos para ser menos productivo y altos costos de administración (al punto que es posible que dichos altos costos hagan inviable la existencia del sistema) es el mejor sistema que podemos implementar?

El tercer sistema de derechos de propiedad requiere de una regla mucho más simple que los anteriores: cada uno es propietario de su cuerpo y de sus talentos. Pero la mayor virtud del sistema no radica en su simplicidad, sino en que es un sistema que impone mucho menores costos administrativos y que genera los incentivos correctos para los individuos. En el caso de los costos administrativos, estos son casi inexistentes, porque si todos renunciamos a cualquier pretensión sobre los talentos o la buena suerte de los demás, no necesitaremos de una entidad administrativa que redistribuya el producto del azar. En lo que se refiere al segundo aspecto, los individuos tendrán mayores incentivos para trabajar y para ser más productivos, lo que en última instancia reduce la pobreza. Finalmente, bajo este sistema todos tienen control sobre sus activos más valiosos: su propio cuerpo y sus talentos⁽³⁸⁾.

Es cierto que la justificación que hemos hecho de la regla de la titularidad sobre el propio cuerpo y los talentos tiene un carácter consecuencial y no principista. Pero no es menos cierto que con esta regla los individuos son más felices y más productivos, lo que beneficia también al conjunto de la sociedad. En pocas palabras, nos encontramos frente a una regla que, por donde se le mire, nos propone un mundo mejor. La adopción de dicha regla, como es evidente, lleva a que no existan políticas de redistribución de la riqueza.

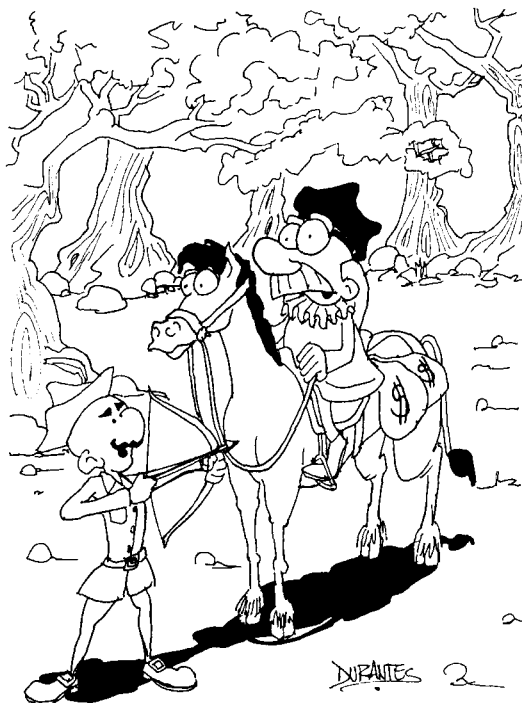
(38) Existen, no obstante, excepciones a este principio que deberían ser reguladas teniendo en cuenta las consecuencias de la asignación de titularidad. Un ejemplo de ello son los derechos de autor o las patentes, en los cuales se asigna un derecho de propiedad limitado en el tiempo, para efectos de incentivar la creación e investigación, pero a la vez evitando que se genere una situación de monopolio indefinida.

3.1.4. El argumento intuitivo en contra de la redistribución: el ejemplo de Wilt Chamberlain.

La tesis de la propiedad de nuestro propio cuerpo y nuestros talentos, que en última instancia determina que no deba existir redistribución de la riqueza, tiene un apoyo bastante sólido en nuestras intuiciones. El poderoso ejemplo que a continuación relatamos es sin duda el argumento intuitivo más conocido en contra de las posturas redistributivas y fue elaborado por Robert Nozick en su famoso libro *Anarquía, Estado y utopía*.

Nozick nos pide, en primer lugar, que escojamos una distribución de la riqueza que se adecue a lo que cada uno de nosotros considera justo. No importa cuál sea la pauta concreta que guíe nuestra distribución, lo interesante es que intuitivamente vamos a preferir un principio de transferencia justa (de acuerdo con el cual no quepa la redistribución) sobre los principios redistributivos comunes a los filósofos igualitaristas.

El argumento de Nozick empieza de la siguiente manera: “(n)o es claro cómo los que sostienen concepciones distintas de la justicia distributiva pueden rechazar la concepción retributiva de la justicia en las transferencias⁽³⁹⁾. Porque supóngase que se realiza una distribución favorecida por una de estas concepciones no retributivas. Permítasenos suponer que es su favorita y permítasenos también llamarla distribución D_1 ; tal vez todos tienen una porción igual, tal vez las porciones varían de acuerdo con alguna dimensión que usted atesora. Ahora bien, supongamos que Wilt Chamberlain se encuentra en gran demanda por parte de los equipos de baloncesto, por ser una atracción de taquilla (...). Wilt Chamberlain firma la siguiente clase de contrato con un equipo: en cada juego en que su equipo sea local, veinticinco centavos del precio de cada boleto serán para él. (...). La temporada comienza, la gente alegremente asiste a los juegos de su equipo; las personas compran sus boletos depositando, cada vez, veinticinco centavos del precio de entrada en una caja especial que tiene el nombre de Chamberlain. Las personas están entusiasmadas viéndolo jugar; para ellos vale el precio total de la entrada. Supongamos que en una temporada, un millón de personas asisten a los juegos del equipo local y que Wilt Chamberlain termina con 250,000 dólares americanos, suma mucho mayor que el ingreso promedio e incluso mayor que el de ningún otro. ¿Tiene derecho a este ingreso? ¿Es injusta esta nueva distribución D_2 ? Si es así, ¿por qué? No hay duda de si cada una de las personas tenía derecho al control sobre



los recursos que tenían en D_1 , puesto que esa fue la distribución (su distribución favorita) que (para los propósitos del argumento) dimos como aceptable. Cada una de estas personas **decidió** dar 25 centavos de dólar americano de su dinero a Chamberlain. Pudieron haberlo gastado yendo al cine, en barras de caramelo o en ejemplares del *Dissent* o de la *Monthly Review*. Pero todas ellas, al menos un millón de ellas, convinieron en dárselo a Wilt Chamberlain a cambio de verlo jugar baloncesto. Si D_1 fue una distribución justa, la gente voluntariamente pasó de ella a D_2 , transmitiendo parte de las porciones que se le dieron según D_1 (¿para qué sino para hacer algo con ella?) ¿No es D_2 también justa? Si las personas tenían derecho a disponer de los recursos a los que tenían derecho (según D_1), ¿no incluía esto el estar facultado a dárselo, o intercambiarlo con Wilt Chamberlain? ¿Puede alguien más quejarse por motivos de justicia? Todas las otras personas ya tienen su porción legítima según D_1 . Según D_1 , no hay nada que alguien tenga sobre lo cual algún otro tenga alguna reclamación de justicia. Después de que alguien transmite algo a Wilt Chamberlain, las terceras partes **todavía** tienen sus porciones legítimas; **sus** porciones no cambian. ¿Por medio de qué proceso podría tal transferencia de dos

(39) Para Nozick, la justicia retributiva es aquella en la que cualquier transferencia voluntaria de propiedad legítimamente adquirida es justa.

personas dar origen a una reclamación legítima de justicia distributiva, contra una porción de lo que fue transferido, por parte de un tercero que no tenía ninguna reclamación de justicia sobre ninguna pertenencia de los otros **antes** de la transferencia?⁽⁴⁰⁾.

El ejemplo propuesto por Nozick presenta a primera impresión un gran atractivo. Efectivamente, el sentido de una teoría de las porciones equitativas, como la sostenida por Rawls o Dworkin es que se permita a las personas emplear tales porciones. Las consecuencias de este ejemplo apuntan precisamente a esto: por un lado, deben permitirse las transferencias voluntarias entre los individuos⁽⁴¹⁾; por otro, no podemos cobrarle impuestos a Wilt Chamberlain para compensar las circunstancias desfavorables de la gente, porque Chamberlain tiene un derecho incuestionable sobre sus ingresos.

El ejemplo, sin embargo, presenta también, si nos limitamos al planteamiento de Nozick, severos problemas⁽⁴²⁾. El principal problema del ejemplo de Chamberlain es que cuando Nozick nos invita a elegir una distribución inicial de pertenencias, asume que por este mecanismo distribuimos derechos de propiedad plenos sobre esas pertenencias. Esta invitación está condicionando nuestra respuesta, pues un liberal igualitario bien podría afirmar que su teoría de justicia preferida no implica la distribución de derechos de propiedad plenos a individuos particulares. En otras palabras, para D₁ podría elegir una distribución determinada que, además, contenga una serie de limitaciones sobre la forma en que pueden ser transmitidos los recursos. Lo que Nozick asume es que, sea cual sea la distribución que alguien escoja, esta va a suponer siempre derechos incuestionables y absolutos sobre los bienes poseídos. Antes de exponer sus conclusiones, entonces, Nozick debió explicarnos por qué los individuos poseen derechos absolutos que les son intrínsecos y que provienen precisamente de su

calidad moral de personas⁽⁴³⁾. Y, además, cómo es que los individuos adquieren derechos de propiedad plenos sobre bienes exteriores a ellos mismos.

Lamentablemente, la respuesta que Nozick ensaya a estas cuestiones es, por lo menos, sumamente discutible. Si bien a nuestro juicio logra pasar de manera interesante la prueba de la propiedad sobre uno mismo, no ocurre algo similar con su teoría de la adquisición inicial de los recursos, que ha sido duramente criticada por pensadores de las más diversas escuelas y posturas filosóficas.

Para que el ejemplo de Chamberlain fuera válido dentro de la teoría de Nozick, se hubiera requerido que éste demostrara que sus principios de justicia son tan incuestionables como los derechos cuya existencia pretende que les sean inherentes a los individuos.

La cuestión, sin embargo, varía si la enfocamos a partir de la visión consecuencialista que proponemos. Nosotros sostenemos que las personas tienen derechos incuestionables sobre su cuerpo y sus talentos porque consideramos que otorgar a los individuos derechos sobre su ellos asegura la existencia de una sociedad con un mayor grado de bienestar entre sus miembros, independientemente del lugar y del momento histórico.

Teniendo esto en cuenta, el ejemplo de Chamberlain despliega todo su poder intuitivo. Una vez que aceptamos que tal asignación de derechos es la correcta, el ejemplo de Chamberlain lleva de manera indiscutible a la conclusión intuitiva de la injusticia de la redistribución de la riqueza.

Ahora sí, si cada individuo tiene derecho a su cuerpo y a sus talentos (porque es la mejor regla para todos), es un error cobrar impuestos sobre los ingresos de Chamberlain con el objeto de ayudar a los menos favorecidos. Hacerlo no sólo cuesta (problema que los filósofos igualitarios dejan de lado con pasmosa tranquilidad) y genera menores incentivos para el trabajo y la producción, sino que además es injusto⁽⁴⁴⁾.

(40) NOZICK, Robert. Op. cit.; pp. 163-164.

(41) Nozick alude en este punto a un principio de justicia en la transferencia, definido como que cualquier cosa que sea justamente adquirida puede ser libremente transferida. Si bien nosotros estamos de acuerdo en que deben permitirse las transacciones libres entre los individuos, consideramos que una base más sólida para su defensa, antes que las razones principistas invocadas por Nozick, es la tesis consecuencialista a la que nos hemos referido en el punto anterior. Para un desarrollo de esta visión consecuencialista, ver: EPSTEIN, Richard. *Simple rules...*; y EPSTEIN, Richard. *Principles for...* Para una visión escéptica sobre la función de los contratos, revisar: KENNEDY, Duncan y Frank MICHELMAN. *Are property and contract efficient?* En: *Hofstra Law Review*, 1980. pp. 711-737.

(42) Para un breve extracto de las críticas más importantes que pueden ser hechas al ejemplo de Wilt Chamberlain propuesto por Nozick, ver: KYMLICKA, Will. Op.cit.; pp. 116-118.

(43) Para ello, Nozick se basa en el principio kantiano de que los individuos son fines, no simples medios. Ibid.; p. 119.

(44) No olvidemos, por otro lado, que si gravamos a Chamberlain, aumentará el precio de la entrada (con lo que asistirán menos espectadores por partido) y las ganancias de Chamberlain disminuirán (y, con ellas, los incentivos para mejorar su juego e incluso para mantener un nivel similar de destreza). Mayor precio de las entradas y menor calidad en el juego ocasionaran no sólo más gente insatisfecha, sino también menos puestos de trabajo. Con menos público, se necesitarán menos vigilantes privados, menos personas encargadas de la limpieza del coliseo, menos vendedores (y revendedores) de entradas, menos personas que laven los carros mientras dure cada partido, etcétera., todos los cuales seguramente pasarán a engrosar las filas de los destinatarios de la redistribución.

3.2. Contra el argumento de la solidaridad.

El segundo argumento que suele ser esgrimido por aquellos filósofos que pretenden lograr un Estado que lleve a cabo políticas igualitarias es el de que los ricos tienen la obligación de ser solidarios con los pobres. Por ello, como la obligación es cumplida voluntariamente, el Estado -se señala- se encuentra legitimado para hacerles cumplir de manera coactiva con dicha obligación.

En este sentido, Cohen, por ejemplo, plantea el principio de reciprocidad comunista, que describe como “un principio negador del mercado, un principio conforme yo le sirvo a usted no por lo que pueda llegar a obtener a cambio de hacerlo, sino porque usted necesita de mis servicios y, usted, por la misma razón, me sirve a mí”⁽⁴⁵⁾.

Personalmente, consideramos que la solidaridad es en efecto un alto valor y que, si todos lográsemos ponernos de acuerdo, pocas sociedades serían tan deseables como la utopía de Cohen en la cual todos somos solidarios con el resto y vivimos en un Estado de constante dedicación y desprendimiento hacia el prójimo. No obstante, de ahí a afirmar que el Estado puede coaccionar a los individuos para lograr una sociedad más igualitaria hay un paso demasiado grande.

En primer lugar, por más que cada uno considere sumamente virtuoso el comportamiento solidario o comunitario, sería un error señalar que es un valor absoluto que debe ser obedecido sin mayor justificación. Pretender imponer nuestra moral personal al resto sin un mayor sustento no sólo es a todas luces incorrecto, sino que, además, es sumamente peligroso, ya que estaríamos dando carta blanca a la mayoría de la sociedad para que le imponga arbitrariamente a la minoría sus propios preceptos morales.

Así como la mayoría solidaria (asumiendo que efectivamente los individuos solidarios son la mayoría en la sociedad) podrá imponer a la minoría no solidaria la obligación de serlo, la mayoría de católicos podrá prohibir cualquier otro tipo de manifestación religiosa, la mayoría de heterosexuales podrá impedir y perseguir la conducta homosexual, la mayoría blanca obligar a trabajar forzosamente a la minoría negra y la mayoría de mujeres tratar como un simple objeto de placer a la minoría de hombres. Como resultado evidente, cualquier sociedad en la que la mayoría puede definir lo

moralmente correcto, se asemeja de manera inquietante a un régimen fascista, cuyos gravísimos perjuicios para el bienestar de los individuos han sido largamente experimentados.

El único supuesto en que un criterio moral puede ser impuesto es que se trate de un criterio moral universal. Sin embargo, por más que muchos han sido los intentos por encontrar alguno, no existe hasta el día de hoy un argumento definitivo al respecto.

En segundo lugar, asumiendo que efectivamente la solidaridad es un valor absoluto, universal e indiscutible, es completamente erróneo decir que constituye una obligación que tenemos hacia los demás.

Una obligación consiste en una determinada prestación que un individuo debe a otro. El obligado puede realizarla de manera voluntaria y, de no hacerlo, la otra parte puede solicitar al Estado una ejecución forzada. En ambos supuestos, se cumple con la obligación, más allá de si fue voluntariamente o en contra de la voluntad del obligado.

La solidaridad, en cambio, es una actitud que consiste en preocuparse por las necesidades del resto y ser capaz de sacrificarse por el prójimo. Esta actitud implica, como es evidente, una necesaria dosis de voluntad en el individuo, en tanto uno sólo puede preocuparse por el resto de manera voluntaria. La solidaridad, entonces, no puede ser calificada como obligación y no puede ser impuesta precisamente porque consiste en un acto puramente voluntario.

Imaginemos, por ejemplo, a un sujeto egoísta que nunca se ha preocupado por alguien distinto a sí mismo, aun cuando vive en una sociedad llena de personas en una situación de patente precariedad. Este individuo, como es claro, no tiene ni una pizca de solidaridad. Si creemos que la solidaridad es una obligación, y tenemos en cuenta que las obligaciones se pueden cumplir voluntaria o coactivamente, tendríamos que concluir que si el Estado decide tomar por la fuerza parte de la riqueza de este individuo para redistribuirla entre los más pobres, el señor egoísta habría cumplido con ser solidario, lo cual, a todas luces, es falso⁽⁴⁶⁾.

Nos queda claro que “don Egoísta” solo puede convertirse en un hombre solidario de manera voluntaria, por lo que no cabe calificar la solidaridad como obligación. Aun asumiendo que se tratase de un valor moral absoluto, se trataría de uno con el que

(45) KYMLICKA, Will. Op. cit.; p. 74.

(46) ¿Acaso con la última alza del impuesto selectivo a los combustibles alguien ha pensado: “qué solidarios somos los peruanos, cada vez que compramos gasolina le donamos la mitad de nuestro dinero a los pobres”? ¿O acaso usted se ha sentido profundamente altruista cuando pagó los cincuenta y cinco dólares del Impuesto a la Solidaridad al tramitar su pasaporte?

solamente podemos cumplir voluntariamente⁽⁴⁷⁾. En consecuencia, no tiene el menor sentido sostener la existencia de una sociedad igualitaria sobre el argumento de que debe obligarse a los ricos a cumplir con ser más solidarios con los pobres.

El argumento de la solidaridad es uno engañoso y falaz. Si un grupo de individuos tiene que distribuir riqueza hacia otro grupo de la sociedad, será porque este último tiene algún tipo de derecho sobre ella, pero no porque el primero se encuentre obligado a ser solidario con el último⁽⁴⁸⁾.

4. A modo de conclusión.

La mayoría de personas suele afirmar, muchas veces sin mayor reflexión, que una sociedad justa es aquella en la que todos tienen el mismo bienestar y las mismas oportunidades, por lo que debería construirse un sistema de redistribución de la riqueza que permita lograr tal tipo de sociedad. En este trabajo hemos tenido la oportunidad de demostrar que es imposible construir dicho sistema, en la medida en que no podemos medir realmente el bienestar del que goza cada persona; que

tal sistema tiene altos costos y genera incentivos que a la larga determinan una menor producción de riqueza, un menor nivel de desarrollo y, en consecuencia, un menor bienestar para los más pobres; que las bases filosóficas de dicho sistema son poco sólidas y, en todo caso, que no permiten sostener la existencia de una sociedad igualitaria; y, que tendremos una sociedad con mayor bienestar si es que establecemos un sistema por el que todos los individuos son propietarios de sus cuerpos y sus talentos.

Los Robin Hood de nuestro tiempo son académicos y políticos muy populares. Como el de la leyenda, pretenden pasar a la historia como hombres que lucharon por un mundo más justo. Felizmente, el mundo ya no es el de Robin Hood y es posible conocer la falacia de sus acciones y de sus argumentos: la redistribución es injusta, aumenta la pobreza, retrasa el desarrollo y reduce el bienestar de la sociedad.

Antes que aplausos y admiración, los Robin Hood contemporáneos deberían despertarnos suspicacias, no sólo por lo perjudicial de sus propuestas, sino porque bajo el aura de héroes populares, se esconde, en el mejor de los casos, un confundido bienintencionado. 卐

(47) Si usted cree que el cumplimiento de todos los imperativos morales absolutos (suponiendo que existen y que podemos determinarlos) se puede conseguir tanto coactiva como voluntariamente, tendría que poder explicar cómo es que los mandamientos “(a)mar a Dios sobre todas las cosas” u “(h)onrar a tu padre y a tu madre” (preceptos morales absolutos para los católicos) pueden cumplirse mediante la coacción estatal.

(48) De hecho, decir que se puede obligar a ser solidario es tan absurdo como decir que puede obligarse a un individuo a amar a su prójimo (de hecho, en gran medida la solidaridad consiste en esto).