

Miren Maite Ansa Eceiza\*

# ECONOMÍA Y JUSTICIA SOCIAL: CUATRO TRADICIONES ÉTICAS

*En este trabajo se pretende hacer una aproximación breve a lo que podríamos llamar distintas formas de organización de la sociedad. Se trata de reflexionar acerca de lo que podría ser una sociedad «buena». Es evidente que los aspectos económicos y los éticos han de estar presentes en una discusión de esta naturaleza. Se presentan cuatro tradiciones modernas de la ética económica y social: el utilitarismo, el libertarismo, el marxismo analítico y el igualitarismo liberal. La idea que hace de guía es: «Una sociedad buena es una sociedad justa». Sin embargo, los modelos institucionales resultantes son muy distintos.*

**Palabras clave:** ética, bienestar, justicia social.

**Clasificación JEL:** A13.

## 1. Introducción

A diario tenemos contacto con la economía y con la ética: ¿qué actitud debemos adoptar ante el fenómeno de la deslocalización de empresas?, ¿es justo el comercio internacional?, ¿hay que permitir la entrada a los inmigrantes?..., etcétera. Cuando pensamos en las respuestas o juicios que nos merecen tales cuestiones estamos en contacto con un tema de la economía y también de la ética.

Las definiciones y explicaciones de términos son difíciles. Nosotros adoptaremos la explicación del término «ética» que da el profesor Moore: «la ética es la investigación general sobre lo bueno»<sup>1</sup>. Claro que aquí vamos a tratar de ética económica. Podríamos decir que la ética económica es la parte de la ética que trata del com-

portamiento de las personas, de las empresas y de las instituciones en el ámbito económico, es decir, aquel que hace referencia a la producción, al intercambio y a la distribución de bienes y servicios que se lleva a cabo en una sociedad.

Queremos examinar y distinguir, dentro de la esfera económica, los comportamientos, tanto individuales como colectivos, que son éticos y los que no lo son. No pretendemos ser neutrales. En cada situación indicaremos distintas opciones y, si cabe, la postura personal que mantenemos. Tampoco pretendemos dar respuestas acabadas. No las tenemos.

Lo que haremos es una aproximación al tema de la ética económica tomando como sujeto de análisis la sociedad en su conjunto (sociedad cuya dimensión podría ser local, nacional, planetaria o cualquier otra) y reflexionar y hacer propuestas acerca de la *forma buena* de organizar dicha sociedad. Los agentes implicados serían todas las personas, tanto físicas como jurídicas, así como todas las instituciones.

---

\* Departamento de Economía Aplicada I. Escuela Universitaria de Estudios Empresariales. Universidad del País Vasco.

<sup>1</sup> Carlos GÓMEZ, *Doce textos fundamentales de la ética del siglo XX*, Alianza Editorial, Madrid, 2002, página 113.

Es difícil saber qué es una sociedad buena. Basándonos en Arnsperger y Van Parijs<sup>2</sup> vamos a dar primacía a la justicia social, considerarla el ingrediente principal de una sociedad buena. En una palabra, sugerimos que una aproximación bastante aceptable de una sociedad buena es una sociedad justa. Los autores arriba mencionados entienden como justicia social el conjunto de principios que rigen la definición y la distribución equitativa de derechos y deberes entre los miembros de la sociedad. En esta línea presentaremos cuatro tradiciones éticas que tratan de definir esos principios característicos de las instituciones justas: el utilitarismo, el libertarismo, el marxismo analítico y el igualitarismo liberal.

## 2. El utilitarismo

Jeremy Bentham y John Stuart Mill, son referencias obligadas al hablar de esta corriente ética-económica. Influenciado muy especialmente por el empirismo inglés (Locke, Hume) el utilitarismo proclama que la felicidad de los individuos es el objetivo principal. Por lo tanto, hay que diseñar políticas y llevar a cabo proyectos que proporcionen la mayor cantidad de felicidad al mayor número de personas. Aquí lo importante de las acciones son sus consecuencias. Conceptos como utilidad, satisfacción y bienestar se suelen usar como sustitutivos de felicidad.

Las versiones modernas del utilitarismo entienden que las causas del bienestar pueden ser, además de las materiales u otras obvias, tan sutiles como se quiera, incluyendo las de carácter intelectual, estético, altruista o cualquier otro. La única restricción consiste en que se exige a los individuos que hagan elecciones racionales. Por poner un ejemplo: si una determinada sociedad reconoce y manifiesta que los inmigrantes tienen derecho a trabajar e instalarse en el país de acogida, desde una perspectiva utili-

tarista, tal manifestación prevalecerá sobre otras consideraciones y los inmigrantes serán acogidos.

Para medir el bienestar o la utilidad que diferentes políticas u opciones posibles proporcionan a un determinado colectivo, el utilitarismo proporciona distintas formas de proceder: *el utilitarismo clásico* propone calcular la utilidad o el grado de satisfacción que cada individuo obtiene de cada política y hacer la suma. Se elegirá la opción que presente una utilidad total mayor para la colectividad (transgeneracional) considerada. *El utilitarismo medio*, versión generalmente preferida por los utilitaristas contemporáneos, recomienda, elegir la opción que mayor utilidad media o bienestar medio proporcione. Como tercer procedimiento traemos aquí el que se conoce como *utilitarismo del umbral*. Consiste en elegir la opción que maximiza la suma de utilidades (como en el utilitarismo clásico), con la condición de que la utilidad media (utilitarismo medio) tenga un valor suficientemente aceptable. Este tercer procedimiento viene a ser un intermedio entre los dos anteriores.

El hecho de adherirse a uno u otro es relevante porque la opción que se elija puede depender del procedimiento que se utilice en la elección. Pensemos, por poner un ejemplo, que estamos diseñando la política universitaria, y que podemos elegir entre estas dos opciones: a) mantenemos constante el número de estudiantes y su nivel medio de formación; b) multiplicamos por tres el número de estudiantes que acceden a la universidad pero reducimos a la mitad el nivel medio de formación. El utilitarismo medio elegiría la opción «a», mientras que el clásico elegiría la «b». El utilitarismo del umbral elegiría maximizar la utilidad per cápita en tanto no se alcance ese umbral suficientemente aceptable y, a partir de ahí, pasaría a maximizar la suma de las utilidades. Los clásicos quieren maximizar la suma aunque los sumandos, quizá, sean miserables; los medios eligen distribuir la enseñanza entre menos estudiantes para que la formación per cápita sea mayor; los del umbral se quedarían en el medio.

Se necesita, por lo tanto, medir la utilidad o el grado de satisfacción que las diferentes opciones proporcionan al

---

<sup>2</sup> Ch. ARNSPERGER y Ph. VAN PARIJS, *Ética económica y social*, Paidós, Barcelona, 2002.

conjunto de los individuos de una sociedad para luego elegir aquella que reporte el máximo grado de satisfacción. He aquí el problema: ¿cómo se puede calcular, medir y sumar la utilidad? No vamos a entrar ahora en el detalle del análisis de este problema. Sólo indicaremos que la teoría económica ha utilizado distintos criterios (cardinalista, ordinalista, Óptimo de Pareto, teoría de la elección social) y que, de momento, no hay una solución clara y definitiva. Tanto es así que Arrow con su Teorema de la Imposibilidad ha demostrado que puede darse el caso de que la elección de una de las opciones en juego sea imposible de realizar porque, sea cual sea la opción elegida, siempre hay una mayoría simple de individuos (racionales) que prefiere otra de las opciones posibles, por lo que la elección definitiva de una de ellas resulta imposible.

Los utilitaristas, para mantenerse fieles a su teoría, proponen no obsesionarse con el problema de la medición, tratar de ser prácticos y trabajar con aproximaciones; otros prefieren restringir su campo de actuación a aquellos problemas que sean susceptibles de ser tratados con las exigencias utilitaristas.

Desde el punto de vista ético el utilitarismo plantea un par de problemas que queremos señalar: el primero es que la maximización de la suma de las utilidades de los individuos, aunque pudiera calcularse, no garantiza que no existirán desigualdades de renta inaceptables entre los miembros de una colectividad. Según esta teoría, la utilidad total se hace máxima cuando las utilidades marginales de todos los individuos para todos los bienes son iguales. Pero si admitimos la hipótesis de que los individuos tienen funciones de utilidad distintas, entonces la igualdad de las utilidades marginales puede implicar desigualdades de renta, dado que el criterio utilitarista irá distribuyendo la misma allí donde la utilidad marginal sea mayor. Es decir, que finalmente, la renta tenderá a concentrarse en los individuos que más la valoran.

El segundo consiste en que el utilitarismo no puede garantizar los derechos de los individuos por muy fundamentales que éstos sean. Por poner un ejemplo exagerado: si hoy en día una sociedad decidiera que tener esclavos

vos aumenta su nivel de bienestar el utilitarismo daría la bienvenida a la esclavitud. Los utilitaristas argumentan que en las funciones de utilidad se puede incluir todo aquello que los individuos consideren relevante, como lo es la libertad, y que el bienestar así concebido es lo que se maximiza aunque puede ocurrir que se pierda algún derecho básico.

### El libertarismo

Hacia 1970 esta corriente de pensamiento se constituye en una alternativa al utilitarismo con las aportaciones, entre otros, de filósofos y economistas norteamericanos como John Hospers, Murray Rothbard, David Friedman, Robert Nozick y Hillel Steiner<sup>3</sup>.

En una palabra: los libertarios proclaman que una sociedad justa es una sociedad libre.

Para hacernos una idea de lo que esto significa, en una sociedad organizada con la máxima libertaria, el tráfico de drogas, la prostitución infantil, la venta de órganos o el suicidio estarían dentro de la ley.

Digamos que cada persona tiene pleno derecho de propiedad sobre sí misma y que lo único que no puede es violar los derechos de los demás, por lo que resulta imprescindible tener explicitado un «sistema coherente de derechos de propiedad».

El primero es el *derecho de propiedad de la persona sobre sí misma (autopropiedad)*, derecho fundamental e irrenunciable sobre el que pesan tres restricciones:

- 1) Un libertario no tiene derecho a venderse como esclavo.
- 2) Cuando se trata de niños se admiten restricciones al derecho de propiedad de ellos sobre sí mismos.
- 3) Cuando alguien perjudica al resto de la sociedad, (asesinos, ladrones...) puede ser privado de su derecho de propiedad sobre sí mismo ya que amenaza el de los demás.

---

<sup>3</sup> Una referencia clásica obligada es Jhon Locke. Más recientes: Alexander Von Humboldt, Ludwig Von Mises y Friederich Von Hayek.

Y si nos referimos a los principios que regulan *los derechos de propiedad sobre los objetos*, el proyecto libertario establece:

1) Que una persona será la legítima propietaria de un bien cuando lo haya adquirido a través de una *transferencia voluntaria y justa*, expresa o tácita, con o sin contrapartida material o monetaria, con la persona que anteriormente era dueña legítima de dicho bien.

2) Que el *legítimo propietario inicial* de un bien será quien lo reivindique primero. El libertarismo «de derechas» (Israel Kirzner) defiende esta concepción radical del derecho de apropiación original, sin embargo, la mayoría de los libertarios aceptan la condición de pagar una tasa cuyo importe está determinado, bien por la cláusula lockeana<sup>4</sup>, bien por el criterio de justicia paineano<sup>5</sup> (libertarismo «de izquierdas» este último).

Estos tres principios (autopropiedad, transferencia justa y apropiación original) son los que configuran, coherentemente, lo que los libertarios dirían que es una sociedad justa. Si éstos se respetan para y por todos, poco importan: el nivel de bienestar agregado, las desigualdades de renta, la asignación eficiente de los recursos o cualquier otro concepto o idea que incorporemos de la ciencia económica.

Para poner en práctica la teoría libertaria y dado que los derechos de propiedad se han violado a lo largo de la historia en infinidad de ocasiones, lo primero que habría que hacer, según esta teoría, es empezar de nuevo:

---

<sup>4</sup> Dicha cláusula, establecida por Locke, dice que una persona no puede apoderarse de una parte de la naturaleza más que dejando una cantidad suficiente y de la misma calidad para los demás —*enough and as good*—. Un autor más reciente e influyente como Robert NOZICK (1939-2002), suaviza así la cláusula lockiana: la apropiación de un recurso natural que anteriormente no era de nadie es legítima si las demás personas no se encuentran peor de lo que se encontrarían en un «estado de naturaleza», es decir, sin ningún derecho de propiedad de nadie y siendo todos los bienes accesibles a todos. En otro caso una compensación a los perjudicados puede legitimar la apropiación.

<sup>5</sup> El libertarismo «de izquierdas», inspirado por Thomas PAINE (1796) y con seguidores actuales como Hillel STEINER (1994) y Peter VALLENTYNE (1998) considera insuficiente la cláusula lockeana y sostiene la partición por igual de la renta territorial mediante la asignación a cada persona de una *renta básica* financiada exclusivamente con un impuesto territorial.

distribuir de forma igualitaria toda la riqueza entre todas las personas y rectificar (principio de rectificación, añadido por Nozick a los otros tres principios) los errores del pasado. Una vez finalizada esta fase y para garantizar el cumplimiento de la ley libertaria se necesitaría del Estado. Bastaría con que fuera pequeñísimo, mínimo, como un «guardián nocturno», organizado, eficaz y con la suficiente financiación. Todas las demás iniciativas (culturales, productivas, sanitarias, investigadoras..., etcétera), pertenecerían al ámbito privado y el mercado sería el mecanismo de asignación de recursos casi exclusivo con la excepción del guardián nocturno que decíamos más arriba.

Hay que reconocer que el pensamiento libertario, al ostentar la defensa de la libertad individual por encima de todo, puede tener un fuerte atractivo para muchos y, aunque cabría objetar que la propuesta libertaria no es económicamente eficiente y que no conduce al bienestar social y que es totalmente compatible con las desigualdades de riqueza más extremas, vamos a centrarnos en la objeción más letal de todas las que se le pueden hacer. Y es que la libertad, reivindicación esencial y casi única de esta propuesta de organización social, es una libertad formal, es decir, un derecho sin alcance real porque el acceso a los medios necesarios para ejercerla, aunque explícito en los principios, no está garantizado para todos ni es una preocupación para los defensores de esta tradición. Alguien podría, cumpliendo con los principios libertarios, contratar a otra persona por un salario de miseria, exigirle que trabaje gratis los domingos y pedirle que esté siempre contenta. No habría ninguna contradicción.

### El marxismo analítico<sup>6</sup>

Ni el utilitarismo ni el libertarismo satisfacen, adecuadamente, una exigencia ética fundamental para muchos: *la igualdad*. Ésta es la crítica de quienes, adhirién-

---

<sup>6</sup> J. ROEMER, *Analytical Marxism*, Cambridge UP, 1986.

dose a la tradición marxista, interpretan que su núcleo propone una concepción radicalmente igualitaria de la justicia social.

En este trabajo no vamos a referirnos a la interpretación clásica del marxismo sino a la corriente anglosajona de pensamiento político y social, surgida en los años setenta y que se conoce como «marxismo analítico». Según John Roemer, economista americano que se incluye en esta corriente, los analíticos se diferencian de los clásicos en que estos últimos prefieren no distanciarse demasiado de la historia real mientras que los analíticos reconocen la necesidad de la abstracción y no tienen reparos en utilizarla. Los marxistas analíticos pretenden, por un lado, tomar de la tradición marxista unas ideas centrales y, por otro lado, aplicar a estas ideas las herramientas intelectuales heredadas de la filosofía analítica y de la economía matemática. Todo ello con el objetivo de revisar y de actualizar la tradición clásica para hacerla más aplicable a las circunstancias económicas y sociales del siglo XXI. Algunos autores que suelen citarse en las listas de los marxistas analíticos podrían ser: G. A. Cohen, Jon Elster, John Roemer, Philippe van Parijs, Robert van der Veen, Samuel Bowles, Allen Wood, entre otros.

Elster tenía preparada una larga respuesta a la pregunta sobre si era marxista: «Si se considera marxista a quien sostiene todas las creencias que el mismo Marx consideraba como sus ideas más importantes, incluyendo el marxismo científico, la teoría del valor trabajo, la teoría de la tasa decreciente de la ganancia, la unidad de la teoría y la práctica en la lucha revolucionaria y la visión utópica de una transparente sociedad comunista inmune a la escasez, ciertamente yo no soy marxista. Pero si se entiende por marxista alguien capaz de encontrar en Marx la fuente de sus más importantes creencias, soy ciertamente marxista»<sup>7</sup>.

Adoptando esta perspectiva<sup>8</sup> los analíticos han empezado a formular preguntas que tradicionalmente no se consideraba necesario plantear, como, por ejemplo, si la explotación definida como transferencia sistemática de plusvalía, es injusta —y por qué— (Roemer); si el proletariado es libre o no (Cohen); si las teorías del valor trabajo y de la caída de la tasa de ganancia son inútiles e indefendibles (Roemer, Cohen, Elster, van Parijs); si una de las metas de la ética marxista es la igualdad (Wood); y, en definitiva qué, es factible y qué es lo que buscamos y por qué.

El cuestionario es amplio y ha dado lugar a numerosas interpretaciones de lo que sería una sociedad justa siguiendo este enfoque marxista analítico. En este trabajo vamos a centrarnos en una de esas interpretaciones que sostiene que, el objetivo principal de una sociedad consiste en: «abolir la explotación del hombre por el hombre característica de toda sociedad de clases y en particular del capitalismo».

Esta interpretación hace hincapié en la superioridad del socialismo respecto del capitalismo, no porque aquél sea más eficiente —pretensión un tanto debilitada hoy en día— sino porque es más justo. El núcleo de este enfoque está en el concepto de «explotación» que vamos a definir de forma precisa.

Supondremos una sociedad ficticia tal que:

— Existen dos tipos de individuos: los trabajadores y los no trabajadores.

— Los trabajadores son los productores de todos los bienes de esta sociedad, a excepción de los que la naturaleza proporciona directamente.

— Parte del producto total obtenido en el período se dedica a reponer los medios de producción consumidos en dicho período, siendo la resultante de esta resta el producto neto.

— Una parte de este producto neto va a parar a manos de los no trabajadores. Denominaremos a esa parte

<sup>7</sup> ELSTER, J., *Una introducción a Carlos Marx*, Siglo XXI, Madrid, 1991; cita de Daniel RAVENTÓS en «20 años de marxismo analítico», *Viento Sur*, número 33.

<sup>8</sup> Paula CASALS, *Marxismo Analítico*, Keele University, UK, <http://www.ucm.es>.

producto excedente (plusproducto) y, trabajo excedente (plustrabajo) al trabajo dedicado a producir dicho producto excedente.

— Pues bien: siguiendo la concepción marxista habitual, *los trabajadores son explotados si y sólo si realizan trabajo excedente*, lo que equivale a decir que existe explotación cuando los no trabajadores se apropian de una parte del producto neto.

Los trabajadores se ven obligados a realizar trabajo excedente porque no son los dueños de los medios de producción. Desde este punto de vista puede deducirse que la explotación es inherente al sistema capitalista.

En una sociedad socialista (ideal) los trabajadores poseerían colectivamente los medios de producción y decidirían la distribución del producto social entre los trabajadores y los no trabajadores (ancianos, estudiantes, enfermos..., etcétera).

En los dos casos una parte del producto social va a parar a manos de los no trabajadores pero, la diferencia está en que en el caso de la sociedad socialista esta transferencia es voluntaria y la deciden los trabajadores por lo que no constituye ninguna forma de explotación. Esta última idea es esencial: la ventaja directamente ética del socialismo sobre el capitalismo estriba en que «el socialismo (ideal) está necesariamente exento de explotación».

Pero, ¿es injusta la explotación tal y como la hemos definido anteriormente? Es fundamental aclarar este punto para poder defender el socialismo por ser un sistema social más justo.

No pretendemos entrar aquí en el análisis detallado que hacen los analíticos de esta cuestión<sup>9</sup>. Ocurre que, las distintas respuestas que se dan a la pregunta, intentando justificar que la explotación tal y como se ha definido, es injusta, no resultan ser las respuestas más apropiadas, en el sentido de que, no resultan coherentes con una concepción de justicia social en la que la igualdad es

la exigencia principal. Roemer llega a mostrar que, bajo determinadas circunstancias, y si las dotaciones iniciales son iguales para todos los individuos la explotación, tal y como está definida, podría no ser injusta.

Esta observación ha llevado a Roemer a pasar de su teoría de la explotación a una teoría general de la igualdad de oportunidades que presentaremos de forma muy breve<sup>10</sup>.

En las sociedades occidentales de hoy, según Roemer, predominan dos concepciones de la igualdad de oportunidades: una establece que hay que hacer lo posible por «nivelar el terreno de juego» que pisan los individuos que compiten entre sí por un puesto. La otra la denomina Roemer como «principio de no discriminación» que establece que todos los individuos que optan por un puesto han de ser tratados por igual siempre que cumplan las exigencias inherentes a dicho puesto.

Para nivelar el terreno de juego podríamos, por ejemplo, dedicar más recursos económicos a la educación de los niños que procedan de capas socio-económicas desfavorecidas. Así podrían estar mejor preparados para competir, en el futuro, por un puesto, con niños de extracción socio-económica más alta. Un ejemplo del segundo principio sería el de que la raza o el sexo no deberían importar a la hora de elegir una persona para un puesto.

Observemos que la igualdad de oportunidades basada en el principio de «nivelación del terreno de juego» tiene más alcance y es más exigente que la basada en el principio de la «no discriminación».

Obviamente si los niños ricos tienen acceso a una mejor educación resultará que, en el futuro estarán mejor preparados para optar a un puesto que los niños pobres y, en consecuencia, aunque éstos últimos no sean discriminados, en función de su raza sexo..., etcétera, esto no será suficiente para garantizar la igualdad de oportunidades en la competencia por un puesto.

<sup>9</sup> Puede encontrarse un estudio bastante detallado en *Ética económica y social*, ya citado anteriormente.

<sup>10</sup> John E. ROEMER: «Variantes de la igualdad de oportunidades», <http://www.fractal.com.mx/F16roeme.html>.



Cabría decir que para nivelar el terreno de juego habría que compensar con dosis complementarias de recursos (libros, profesores, clases...), a quienes cuentan con dotaciones menores de los mismos.

Entre la ciudadanía —señala Roemer— hay distintas opiniones sobre lo que es necesario hacer para propiciar la igualdad de oportunidades (desde no discriminar, en un extremo, hasta intervenir activamente en la sociedad para compensar todo tipo de desigualdades, en el otro) pero, todas están de acuerdo en que la igualdad de oportunidades ha de exigir en algún momento que el individuo se haga responsable de la consecución de tal igualdad. La inclusión de esta «*responsabilidad individual*» nos lleva a entender la igualdad de oportunidades así: *antes de empezar a competir, ha de igualarse el terreno de juego para todos, practicando la intervención social cuando sea necesaria pero, una vez éstos los individuos han de responsabilizarse de la consecución de los objetivos y del logro de la igualdad.*

Resulta obvio que si dos personas no cuentan con los mismos recursos no tienen igualdad de oportunidades pero, puede ocurrir que teniendo los mismos recursos no los aprovechen con igual efectividad; a veces porque no pueden (por poner un caso extremo pensemos en los niños con retraso mental) y otras veces porque, aun pudiendo, no quieren hacerlo.

Según Roemer el objetivo de una política de igualdad de oportunidades consiste en asignar recursos de forma que se consiga compensar las circunstancias (en general, su medio social), que están más allá del control del individuo e influyen en su capacidad y en sus logros pero, no habría que compensar aquellas consecuencias que se derivan de las diferencias de esfuerzo o voluntad.

Observemos que esta «política de igualdad de oportunidades» se aparta de lo que, en general, entendemos comúnmente por «política de igualdad» a secas, a la que también podríamos denominar como «política de igualdad horizontal», igual para todos, la cual establece que los recursos per cápita que se invierten en los individuos (en su educación, en su salud...), no debieran de

venir determinados por sus circunstancias (origen social, nivel de ingresos...).

Veamos cómo se puede aplicar la política de igualdad de oportunidades, según Roemer, al caso educativo.

Supongamos que la sociedad decide qué «circunstancias» va a estimar como ajenas a la responsabilidad individual. Esta decisión será polémica puesto que entrarán en juego diversas teorías políticas, psicológicas, biológicas y sociales.

Por ejemplo, las tres características que indicamos a continuación podrían, siempre según el autor, constituir un conjunto de circunstancias: el coeficiente intelectual, los niveles de ingreso y educación de los padres y la identidad étnica y social.

En función de los valores que toman esas circunstancias, se clasificarían los niños en «tipos» y, en consecuencia, todos los niños de un mismo tipo tendrían igual capacidad de convertir los recursos invertidos en ellos en resultados escolares.

A partir de aquí la distribución de los recursos entre los niños podría hacerse así: cada niño en cada tipo recibiría la misma cantidad de recursos aunque, en general, los recursos per cápita adjudicados a niños pertenecientes a distintos tipos serán distintos entre sí.

Obviamente, dentro de cada tipo, habrá niños que se esfuerzan más y otros que se esfuerzan menos y, dado que todos los niños de un mismo tipo son idénticos respecto a sus circunstancias y tienen la misma capacidad, será en función del esfuerzo lo que cada uno consiga en términos de resultados escolares.

El objetivo de esta política de igualdad de oportunidades sería el de igualar por término medio los resultados escolares de todos los tipos, pero no los resultados de todos los niños de un mismo tipo que podrán ser distintos en función del esfuerzo.

De esta manera, se pretende asignar los recursos de modo que, los resultados escolares de todos los niños dependan únicamente de su esfuerzo y no de sus circunstancias.

Roemer describe, junto con Julian Betts, cómo un especialista en economía del trabajo del Departamento de

Economía de la USCD, ha aplicado esta teoría para calcular la política presupuestaria que sería necesaria en Estados Unidos para igualar las oportunidades de adquirir la misma capacidad de ganarse la vida entre dos tipos: blancos y negros. Dichos cálculos estiman que, para nivelar el terreno de juego, habría que gastar tres veces más en un estudiante negro que en uno blanco. Los autores advierten que, por algunas razones relativas a la calidad de los datos, no hay que confiar demasiado en esa cifra, pero que la conclusión de que se debiera de invertir bastante más en unos que en otros salta a la vista.

Y, haciendo referencia a la aplicación práctica de la política de igualdad de oportunidades para este caso, el autor propone que se distribuyan los fondos educativos entre las escuelas en función de la proporción de estudiantes de cada tipo (blancos y negros) que se admitan.

Si tomamos como válida la proporción de tres a uno que hemos señalado más arriba, una escuela que tuviera el 90 por 100 de alumnos negros recibiría casi el triple de fondos per cápita que otra que tuviera el 90 por 100 de alumnos blancos.

Dentro de cada escuela no habría diferencia en el gasto según la raza y cabría suponer —dice Roemer— «que tal política podría fomentar una integración escolar coherente: los tipos más favorecidos tendrían un incentivo para acudir a las escuelas pobladas mayoritariamente por tipos desfavorecidos, puesto que estas últimas tendrían mayores recursos».

Pero, se pregunta el autor, ¿hasta qué punto hay que aplicar la política de igualdad de oportunidades? ¿hay que admitir a los cortos de vista en las escuelas de pilotos de aviación?, ¿debemos conceder el título de cirujano a quien ha suspendido los cursos correspondientes, aunque se haya esforzado mucho y provenga de un entorno social desfavorecido? Obviamente nadie estaría dispuesto a aceptar esto.

Roemer defiende la aplicación de una política de igualdad de oportunidades en el proceso de admisión a las escuelas de aviación o a las facultades de medicina. Por el contrario, para el acceso a un puesto de cirujano o de pilo-

to, el principio correcto, dice, es el de no discriminación, ya que además de los intereses de los candidatos, a cirujano o a aviador, hay que tener en cuenta los intereses de los usuarios a los que irán destinados sus servicios<sup>11</sup>.

Por lo tanto, un individuo desfavorecido, aunque haya realizado un gran esfuerzo, no sería contratado si no reúne las condiciones que el puesto requiere.

Finalmente queremos señalar algunas dificultades a las que se enfrenta esta propuesta.

Por ejemplo, ¿qué cantidad de recursos tiene que dedicar una sociedad a «nivelar el terreno de juego», teniendo en cuenta que esos recursos son limitados y que el bienestar global (presente y futuro) depende de la asignación que se haga de los mismos?

Nos fijamos también en que la sociedad puede considerar importantes otros aspectos, además de la igualdad de oportunidades, por ejemplo, la eficiencia social o, la libertad de elegir su modo de vida.

Habría que delimitar también qué se considera «circunstancias» para cada caso; cómo medir el esfuerzo<sup>12</sup>; cuáles serían los instrumentos de política social que se van a utilizar, así como, los límites o el alcance que la sociedad quiere poner a la aplicación de esta política de igualdad de oportunidades.

### El igualitarismo liberal de John Rawls

La concepción liberal-igualitarista es la cuarta referencia fundamental de la ética económica y social contemporánea que vamos a comentar en este trabajo.

La referencia a la *Teoría de la justicia*<sup>13</sup> de John Rawls es obligatoria puesto que, además de la importancia

---

<sup>11</sup> ¿Quién querría ser operado por un supuesto cirujano incompetente que haya obtenido su plaza en virtud del principio de igualdad de oportunidades o, volaría en un avión pilotado por un corto de vista?

<sup>12</sup> En la aplicación de esta teoría que hacen Roemer y Betts, referente a la política presupuestaria educativa en Estados Unidos, utilizan como medida del esfuerzo el «número de cursos escolares a los que el individuo ha asistido».

<sup>13</sup> J. RAWLS, *A Theory of Justice*, Cambridge, Massachusetts, 1971. Hay traducción al castellano de María Dolores GONZÁLEZ, *Teoría de la*



que tiene por sí misma, es considerada como pionera del neocontractualismo y su influencia, en el ámbito de la ética económica y social contemporánea, ha sido amplia y relevante.

Los ideales de libertad e igualdad y la adhesión simultánea y coherente a ambos es el desafío al que se enfrenta esta concepción liberal-igualitaria de la justicia.

Según Javier Muguerza<sup>14</sup>: «La *bête noire* para Rawls no es, en cualquier caso, sino otra ética normativa, como la utilitarista» y el mismo Rawls en su teoría de la justicia (véase la traducción de M.D.G, página 40) dice: «Mi propósito es el de elaborar una teoría de la justicia que represente una alternativa al pensamiento utilitarista en general y, por tanto, a todas sus diferentes versiones. Creo que, en esencia, el contraste entre el punto de vista contractualista y el utilitarista sigue siendo el mismo en todos esos casos»; «el tipo de utilitarismo que describiré aquí —dice también— es el de la doctrina clásica tradicional, la cual recibe, quizá, su formulación más clara y más accesible en Sidgwick»<sup>15</sup>.

Nosotros ya hemos expuesto las características más importantes del utilitarismo en otro apartado de este mismo trabajo y no nos vamos a repetir. Lo que sí queremos destacar es el hecho de que, después de ciento y pico años, el utilitarismo dominante se enfrenta a una teoría alternativa de peso y bien articulada. De ahí la importancia que se le otorga a la obra de Rawls.

Para conocer la propuesta rawlsiana empezaremos dando su definición de justicia: «La justicia es la primera virtud de las instituciones sociales, como la verdad lo es de los sistemas de pensamiento»<sup>16</sup>. Por lo tanto, según

esta propuesta, todas las leyes e instituciones han de respetar los límites impuestos por los principios de la justicia y, las leyes y las instituciones, habrán de reformarse o abolirse si son injustas.

Pero, ¿cuáles son los principios de la justicia? Dice Rawls: «Son los principios que las personas libres y racionales interesadas en promover sus propios intereses aceptarían en una *posición inicial de igualdad* como definitorios de los términos fundamentales de su asociación. Estos principios han de regular todos los acuerdos posteriores; especificar los tipos de cooperación social que se pueden llevar a cabo y las formas de gobierno que pueden establecerse. Este modo de considerar lo llamaré justicia como imparcialidad»<sup>17</sup>. Observemos que Rawls, y así lo reconoce explícitamente, resucita la tradición contractualista, es decir, la teoría del contrato social de Locke, Rousseau y Kant.

Esa *posición inicial de igualdad* de la que se parte no es real sino hipotética y, a la hora de dar una descripción de la misma, Rawls propone imaginar individuos racionales que persiguen la consecución de sus intereses<sup>18</sup> y que se reúnen para, mediante el diálogo y la negociación, llegar a un acuerdo y constituirse en sociedad civil.

El planteamiento de Rawls no es nuevo pero sí es una novedad la hipótesis adicional que añade que se conoce como *la hipótesis del velo de ignorancia* que establece que, en el transcurso de la negociación, los negociadores del contrato han de ignorar completamente su situación particular y la de sus semejantes. Es decir, que, las personas aceptan cubrirse con el velo de suerte que, por así decirlo —como dice J. Muguerza— «cualquiera pudiera ser cualquiera». La salud, la inteligencia, la ri-

*Justicia*, Fondo de Cultura Económica, México-Madrid, 1979. Es esta traducción la que estamos manejando en el presente trabajo a todos los efectos.

<sup>14</sup> Javier MUGUERZA, *Desde la perplejidad*, Fondo de Cultura Económica, México, 1990, página 164.

<sup>15</sup> El adversario intelectual a quien se enfrenta Rawls es Henry SIDGWICK (*The Methods of Ethics*, 1874, 7.ª ed., 1907; *Principles of Political Economy*, 1883; *Outlines of the History of Ethics*, 1886), cuya obra es considerada en *La teoría de la justicia*, cit., página 40, como formulación general del utilitarismo clásico.

<sup>16</sup> *La teoría de la justicia*, cit., página 19.

<sup>17</sup> *La teoría de la justicia*, cit., página 28.

<sup>18</sup> Javier Muguerza en *Desde la perplejidad*, en la nota número 24 de la página 199, señala que esta caracterización de la racionalidad, al ser la misma que la que está en la base de la teoría convencional de la decisión racional, le ha costado a Rawls ser acusado de «carecer de una concepción de la racionalidad puramente moral» y hasta de «ser un utilitarista disfrazado». Para Muguerza, estas acusaciones son infundadas porque tal concepción de la racionalidad no es la única ni, sobre todo, la fundamental para el neocontractualismo de Rawls.

queza, el nivel social, la edad, el sexo, la raza, la forma de pensar, etcétera, de todos y cada uno son una incógnita para las personas que negocian los términos del contrato. Este desconocimiento afecta exclusivamente a las características particulares de los individuos y no a sus conocimientos generales de tipo histórico, económico, psicológico, etcétera, que pudieran tener.

Es obvio que el objetivo del velo es facilitar un ejercicio mental de imparcialidad que conduzca a formular principios justos. El orden social resultante tendría que ser racionalmente<sup>19</sup> aceptado como justo por todos, tanto si beneficia como si perjudica a cada cual, porque se habrían tenido en cuenta, equitativamente, los intereses de todos y nadie sabría con antelación si, con la instauración de los principios acordados, iba a salir beneficiado o perjudicado.

Entonces, volvemos a preguntarnos, ¿cuáles son los principios de la justicia? En opinión de Rawls los principios de la justicia que las partes contratantes estarían dispuestas a aceptar habrían de ser:

1) *Principio de la igual libertad* según el cual, «el funcionamiento de las instituciones sociales ha de ser tal que toda persona tiene un derecho igual al conjunto más extenso de libertades fundamentales<sup>20</sup> iguales que

sea compatible con un conjunto similar de libertades para todos».

Tras distribuir equitativamente la libertad, los negociadores distribuirían otros bienes fundamentales (renta y riqueza, poder, ventajas sociales), de acuerdo con otro principio que, a su vez, se desglosa en otros dos.

2a) *Un principio de igualdad equitativa de las oportunidades* que garantice a todos las mismas oportunidades de acceso a dichos bienes, con los talentos dados; y, dado que algunas desigualdades pueden ser beneficiosas para todo el mundo,

2b) *Un principio de la diferencia* que establece que las desigualdades sólo serán toleradas cuando éstas favorezcan a los miembros menos aventajados de la sociedad.

Veamos los «dos principios» de la teoría de la justicia, que de hecho son tres (el de *libertad* y el de *igualdad de oportunidades* corregido con el de *diferencia*), con un poco más de detalle:

El principio de igual libertad garantiza las libertades fundamentales a todos los ciudadanos al «nivel más elevado que se pueda garantizar a todos por igual». Se entiende, pues, que estas libertades no son derechos absolutos y que se pueden restringir y regular pero sólo para favorecer otras libertades fundamentales. Por poner un ejemplo obvio, uno no puede usar su libertad de expresión para mentir y perjudicar a otro.

El principio de igualdad equitativa de oportunidades garantiza que las personas que tengan la misma capacidad y talento tengan la misma posibilidad de acceder a una determinada ocupación o posición social. Observemos que posibilidad y probabilidad no son la misma cosa. Sólo se confundirían en el caso de que todos los que tuvieran la posibilidad de hacer una cosa quisieran, además, hacerla y, eso no es así siempre. Pues bien, este principio no garantizaría la misma probabilidad de acceso a una posición sino la misma posibilidad.

---

<sup>19</sup> Dice Javier Muguerza en *Desde la perplejidad*, nota número 26 en la página 199, que éste y no otro es el concepto de racionalidad que él considera fundamental en el neocontractualismo de Rawls, en la medida que incorpora su «concepción propiamente moral de la racionalidad». Dicho concepto que es el *rationality as fairness* de Rawls no está, según Muguerza, ausente de *A Theory of Justice*, y podría incluso rastrearse en anteriores trabajos del autor. Mas, por si cabrían dudas —insiste Muguerza—, Rawls se ha cuidado de distinguirlo expresamente del concepto utilitario de racionalidad, llamado ahora «lo racional», bajo la denominación de «lo razonable», puntualizando que es la introducción de este elemento en la «posición originaria» lo que convierte a sus sujetos en «agentes morales» además de racionales. La insistencia de Rawls —continúa Muguerza— en subrayar el carácter «cooperativo» de semejante ejercicio de la racionalidad o «razonabilidad», así como la importancia concedida a la «simetría» y «publicidad» de la «discusión entre las partes», abona fuertemente una interpretación dialógica de la misma en cuanto diferente del monológico cálculo de medios y fines del simple agente racional de la teoría de la decisión.

<sup>20</sup> Las libertades fundamentales a que se hace referencia serían: Derecho de voto y elegibilidad, Libertad de expresión y de reunión, Libertad de conciencia y de pensamiento, Libertad de la persona para

---

detentar la propiedad personal, Protección frente al arresto y la desposesión arbitrarios (véase ARNSPERGER y VAN PARIJS, 77).

La igualdad de oportunidades es además equitativa, es decir, que todo tipo de exclusión arbitraria por raza, sexo..., etcétera, ha de ser radicalmente apartada pero, así como hay que garantizar (sobre todo a través de una enseñanza eficiente, obligatoria y gratuita) las mismas posibilidades a personas de igual talento, una sociedad no debe consumir recursos para asegurar el acceso a todas las personas (sea cual sea su talento y habilidades) a todas las posiciones. O sea, que no habría que gastar recursos preparando a los cortos de vista para ser pilotos de aviación.

Respecto al principio de la diferencia, podemos admitir que, puede haber algunas desigualdades justas, por ejemplo, cuando se designa como jefe de expedición a aquel que mejor conoce el terreno, o cuando a un médico se le facilita material quirúrgico<sup>21</sup>. Cabe pensar que esa desigualdad redundará en beneficio de todos y que puede resultar mejor que un reparto en términos de igualdad estricta.

Si admitimos que algunas desigualdades pueden ser justas, la aplicación del principio de la diferencia trataría de compaginar igualdad y eficiencia lo que presupondría, según el mismo Rawls parece sugerir, que las instituciones sociales habrían de elegir, de entre las opciones posibles, aquella que fuera la mejor para los más pobres<sup>22</sup>.

<sup>21</sup> Naturalmente, semejante afirmación depende mucho del ejemplo que se escoja. Incluso implicando que la situación de todo el mundo mejorara, el principio en cuestión estaría muy lejos de justificar las desigualdades económicas en un sentido —dice Mugerza— «medianamente ético del término justificación». Desde posiciones marxistas se ha criticado la vinculación de los principios de Rawls con el principio de optimalidad de Pareto.

<sup>22</sup> Estamos hablando de la estrategia —decisión bajo condiciones de incertidumbre— que en teoría de juegos se conoce como *estrategia maximin*, es decir, que se maximiza la menor de las alternativas. Se trataría de construir un índice que recogiera y valorara, con la misma unidad de medida, aspectos y bienes tan diversos como: poder, renta, riqueza, privilegios, y las «bases sociales del autorrespeto», bien primario éste considerado quizás como el más importante por Rawls y que integraría aquellas condiciones necesarias para que uno se valore a sí mismo y sea valorado por la sociedad. Pues bien, a la vista de las dificultades de construcción de semejante índice y de otras cuestiones técnicas, algunos han llegado a decir que toda la teoría de Rawls ha fracasado pero otros —entre ellos J. Mugerza— consideran

Falta por ver el *orden de prioridad* que Rawls impone a sus principios.

Observemos que puede haber contradicción entre el principio de libertad y el de igualdad corregido, por Rawls, con el de diferencia. Sabemos que la libertad es uno de los bienes fundamentales a distribuir, de la misma forma que los bienes materiales o las ventajas sociales.

Pues bien, podría ocurrir que la restricción de la libertad de algunos individuos redundara en un incremento de bienes, del tipo que sea, para otros individuos o incluso para todo el mundo. Estaríamos en un caso de «desigualdad beneficiosa» que satisfaría el segundo principio de la justicia. Y todavía más, podría ocurrir que la restricción de libertades de algunos redundara, además de en más bienes, en una distribución igualitaria de los mismos. Pensemos —como sugiere Mugerza— en los que se denominaban «países del socialismo real» que, como es evidente, de ninguna manera pueden considerarse como países realmente libres.

Rawls se da cuenta de esta posible contradicción y postula la *prioridad estricta* del principio de libertad sobre los restantes principios de la justicia. De modo que ningún incremento de bienes ni reparto igualitario de los mismos justifica el sacrificio de la libertad<sup>23</sup>.

En una sociedad rawlsiana no se podría eliminar la discriminación racial prohibiendo reuniones políticas ni «comprar» la libertad de una minoría étnica desfavorecida a cambio de algunas comodidades, por poner algún ejemplo.

Rawls se decanta por la libertad que, aparentemente al menos, dicen que es el valor prioritario en nuestras

completamente intocado el núcleo «dialógico» de la construcción rawlsiana, encabezada por una noción de racionalidad que no tiene que ver con ninguna estrategia de maximización.

<sup>23</sup> La cláusula de prioridad lexicográfica sería: el principio de igualdad libertad (1) es estrictamente prioritario con relación al principio de igualdad equitativa de oportunidades (2a), y éste, a su vez, estrictamente prioritario con relación al principio de la diferencia (2b). Ch. ARNSPERGER y Ph. VAN PARIJS, *Ética económica y social*, Paidós, Barcelona, 2002, página 77.

sociedades occidentales. Pero también hay que decir que los principios rawlsianos son totalmente contrarios a las teorías meritocráticas de la distribución las cuales harían posible la explotación de la mayoría en beneficio de una minoría privilegiada.

Dice Muguerza que considerando la teoría de la justicia de Rawls en su conjunto, sin poner el dedo en su toque utilitarista o en algún otro, dice, que la teoría de Rawls puede ser una buena filosofía de recambio desde la que legitimar<sup>24</sup> el «Estado del Bienestar».

Claro que, el Estado del Bienestar está en crisis... pero eso sería ya otro tema.

### **A modo de ejemplo: la deslocalización de empresas**

Cada vez con más frecuencia escuchamos que determinadas empresas trasladan toda o parte de su actividad productiva desde países industrializados a países en desarrollo debido a que estos últimos tienen unos costes de producción sensiblemente menores, lo que se traduce en una mayor rentabilidad de las inversiones realizadas por dichas empresas. Este fenómeno no es nuevo ni exclusivo de ningún país, pero lo cierto es que está adquiriendo una dimensión cada vez mayor y que la tendencia es que vaya a más.

Nuestro objetivo aquí no es el de analizar con todo detalle un fenómeno tan complejo como el de la deslocalización de empresas, sino resaltar los argumentos que habitualmente se esgrimen a favor y en contra para luego, a modo de ejercicio, reflexionar acerca de la postura que cabría adoptar coherentemente en función de la interpretación más plausible de cada una de las aproximaciones teóricas anteriormente expuestas.

---

<sup>24</sup> Dice Javier Muguerza en *Desde la perplejidad*, nota número 37, en la página 201, que «los problemas del neocontractualismo son en parte —pero hay que precaverse, en cualquier caso, contra la falacia consistente en confundir la parte con el todo— problemas de legitimación del capitalismo tardío».

### **A favor: la deslocalización como ventaja.**

Quienes la defienden argumentan que considerar la deslocalización como un problema es un error. Aunque implique sacrificios para los trabajadores, que se quedan sin empleo, o para las empresas auxiliares, que pierden su cliente principal debido a que su empresa se ha trasladado a los países del Este de Europa o a Marruecos o a la India, este sacrificio es sólo un problema temporal porque, a la larga, encontrarán un empleo mejor, dado que el país en su conjunto mejorará con la destrucción de empleos improductivos, mejorará su competitividad internacional y, en definitiva, mejorará el bienestar general de todos. Desde una perspectiva mundial, la deslocalización no destruye puestos de trabajo sino que los crea.

Otro argumento muy común es el de que hay que considerar los salarios conjuntamente con la productividad marginal del trabajo. En condiciones competitivas, un mayor salario exige una mayor productividad, la cuál a su vez depende del capital físico y humano del que se disponga, de la capacidad organizativa de la empresa y del marco institucional en el que opera. De este modo una empresa que trata de maximizar sus beneficios ha de instalarse allí donde la relación salarios-productividad le sea más ventajosa. Desde esta perspectiva, las empresas no se deslocalizan porque quieren, sino porque el mercado les obliga.

La transferencia de tecnología es otra de las aportaciones que puede venir de la mano de la deslocalización. Las empresas de los países de origen pueden aportar tecnología dura (planta, equipos especializados de organización y gestión...) y tecnología blanda (conocimientos, información, experiencia, métodos de trabajo...), que son incorporadas a los procesos de producción e incluso pueden tener un efecto multiplicador hacia otros sectores económicos del país receptor. Esto puede repercutir favorablemente en la productividad de los trabajadores y en sus salarios.

Otro argumento habitual a favor de la deslocalización es el de el gran beneficio que supone para los países re-

ceptores de empresas, beneficio, que luego redundará a favor de los países de origen de las mismas. Así las empresas receptoras ven aumentar sus ingresos de exportación, mejorar sus salarios y el nivel de cualificación de sus trabajadores. Todo ello hace que empiecen a gastar más en importar productos avanzados que son producidos por los países de origen de las empresas anteriormente deslocalizadas.

En definitiva: el fenómeno de la deslocalización es imparable y no conviene que se controle ni que se limite. Su saldo neto, a la larga, es considerado como beneficioso aunque existan perdedores en el proceso. También se admite, en ocasiones, la necesidad de la intervención pública para atenuar los perjuicios y minimizar los costes del proceso.

### **En contra: la trampa de la deslocalización**

La inquietud principal que ha surgido en los países desarrollados a raíz de la deslocalización ha sido la de la pérdida de puestos de trabajo que supone para estos países. Además, la amenaza de la deslocalización hace que los trabajadores de los países avanzados tengan que aceptar condiciones laborales cada vez peores: subidas de sueldo más moderadas, mayor flexibilidad del mercado laboral, aumento de la duración de la jornada, liberalización de horarios comerciales... en fin, se destruye empleo y se crea deteriorado. La precarización de las relaciones laborales hace también que la capacidad adquisitiva de los trabajadores disminuya.

Otro inconveniente que suele señalarse es el de la pérdida de soberanía económica. Así, un país europeo, por poner un ejemplo, no puede oponerse a que se comercialice en su territorio un producto que se ha producido en otro país, en condiciones inhumanas para los trabajadores, dañando gravemente al medio ambiente o utilizando cualquier otro procedimiento desleal y que, además, al ser más barato, arruina la industria o la agricultura propias.

También existen inconvenientes para los países receptores. Las empresas que se instalan en estos países

son, a menudo multinacionales de gran potencia financiera y productiva. Si la legislación y las políticas reguladoras de los países receptores no son las adecuadas, estas empresas pueden originar subidas de precios en bienes y servicios básicos, aprovechando su posición de dominio, y dificultar el acceso a los mismos para las capas más pobres de la sociedad.

La expulsión del mercado de las empresas nacionales es otra fuente de preocupación para los países receptores. En efecto sectores como la banca o el comercio minorista han visto minada la viabilidad de sus negocios ante la presencia de empresas extranjeras. Éstas ofrecen precios más bajos, horarios más amplios, nuevos métodos de comercialización y venta, y puede ocurrir que expulsen del mercado a los productores nacionales.

Las exigencias sociales, laborales y medioambientales de los países receptores suelen ser, en ocasiones, muy escasas o nulas. Esto puede hacer que la contaminación del medio ambiente y la explotación de los recursos naturales sea excesiva y que las condiciones de salubridad y seguridad en el trabajo dejen mucho que desear.

Otro inconveniente para los países receptores puede ser el impacto negativo en su balanza de pagos que puede tener la actividad de la empresa instalada en su territorio. En un principio, se da una entrada de capital y de recursos financieros en el país receptor lo que obliga después a hacer pagos al extranjero en concepto de retribución a dichos recursos, pagos que pueden superar rápidamente la entrada inicial de capital y generar problemas en la balanza de pagos.

### **¿Qué posición cabe adoptar respecto al fenómeno de la deslocalización?**

#### *1) Desde un punto de vista utilitarista*

Podemos pensar que si las empresas deciden deslocalizar su producción es porque pretenden mejorar sus beneficios y que son las empresas las que mejor pueden valorar lo que más les conviene. Desde este punto



de vista es lógico admitir que la deslocalización es necesaria. Además, a largo plazo, hay también ventajas para los trabajadores del país de origen que verán mejorada su situación al encontrar mejores empleos y de mayor valor añadido. El nivel de bienestar del país receptor aumentará con la llegada de empresas que crearán nuevos puestos de trabajo, incorporarán nuevas tecnologías y, si los bienes y servicios producidos se exportan, contribuirán a que mejore la balanza de pagos del país de acogida.

Se puede admitir, pues, que la deslocalización podría aumentar, aunque existe incertidumbre, el bienestar agregado del conjunto de la humanidad.

Pero la realización del óptimo utilitarista exige tener en cuenta las ventajas y los inconvenientes antes de emitir un veredicto que ha de basarse en el efecto neto de una acción. Así, la deslocalización puede dejar sin empleo y sin renta a muchas familias del país de origen y el largo plazo ser demasiado largo para que pueda ser asumido por estas familias y que se vean obligadas a abandonar su país o a tomar otras decisiones drásticas. El tejido productivo se resiente y esto puede tener implicaciones importantes y difíciles de determinar.

Por otro lado, el país de acogida puede ser un país poco desarrollado y con escasa regulación pública y cuyas empresas no estén preparadas para competir con una multinacional, lo que puede traer que desaparezcan las empresas locales. y que la empresa extranjera pueda vender en régimen de monopolio con el correspondiente poder de mercado pudiendo perjudicar a los consumidores del país de acogida.

También habría que valorar el impacto social, cultural y medioambiental que pueda tener la actividad de la empresa en el país de llegada; valorar convenientemente los cambios que podrían producirse en el tejido social y buscar un equilibrio entre la eficiencia económica y otros objetivos más amplios ligados con el bienestar general del país en cuestión.

Por lo tanto, teniendo en cuenta todas las hipotéticas ventajas e inconvenientes del fenómeno que estudia, el utilitarista intenta hacerse una idea de la probable mag-

nitud del problema que estudia. Esta característica es inherente a este enfoque y el cálculo del efecto neto muy difícil de determinar. Quizás el utilitarista prudente emitiría un veredicto favorable a la deslocalización pero con condiciones que minimizaran las externalidades negativas.

## 2) *Desde un punto de vista libertario*

Aquí cabría presumir una fuerte tendencia a favor de la deslocalización, si así lo dispusieran los propietarios de la empresa. Todas las decisiones acerca de la localización idónea, los modos de producción y en general, la política empresarial conveniente estaría, exclusivamente, en manos de los propietarios

Ningún Estado podría establecer medidas para limitar la actuación de las empresas extranjeras, ni para proteger la industria local, ni normas reguladoras de las relaciones laborales, ni jornadas máximas, ni salarios mínimos, ni cuotas para las emisiones tóxicas... nada, excepto proteger los derechos individuales de los propietarios.

El Estado no puede imponer condiciones y sin embargo, cualquier propietario privado podría admitir o excluir a cualquier empresa que desee instalarse en su territorio así como establecer cualquier tipo de restricción. Así, la libertad total, para que una empresa se deslocalice o no, que se seguiría de la aplicación de esta teoría, podría verse limitada, por poner un ejemplo, por las restricciones que impongan los propietarios del territorio del país de acogida. Sin embargo, si las condiciones económicas que ofrecen las empresas son interesantes para estos propietarios, parece difícil que vaya a haber impedimentos importantes para que las empresas puedan localizarse donde quieran.

## 3) *Desde un punto de vista marxista analítico*

Desde este punto de vista se sostiene que la principal causa de la injusticia social es la explotación. Una empresa que deslocaliza lo hace, principalmente, para reducir costes y por lo tanto, también para pagar menos a



los nuevos trabajadores. Además, los salarios y las condiciones de trabajo del país de origen se precarizan y, el temor a que la empresa se vaya a otro lugar frena las demandas reivindicativas de los trabajadores de estos países. En consecuencia, la tasa de explotación capitalista crecería con la deslocalización y, en principio, la posición marxista sería contraria a la misma.

Sin embargo, si admitimos que es injusta cualquier desigualdad de bienestar debida a diferencias en las dotaciones iniciales de recursos y que esto se traduce en diferencias de nivel de vida de los ciudadanos del mundo, en función de si pertenecen a países ricos o pobres podemos interpretar la nacionalidad como una dotación inicial de recursos al igual que el capital o el estatus social. En este sentido los ciudadanos de los países ricos podrían ser considerados como privilegiados y, como señalan Arnsperger y Van Parijs (2002), se podría hablar de una explotación nacional que se colocaría al lado de otras formas de explotación como la feudal, la capitalista u otras.

Con la deslocalización aumenta la explotación capitalista pero los privilegios que se derivan de la nacionalidad se ven reducidos. La libre circulación del capital y de los ciudadanos del mundo sería, una forma de reducir los privilegios que confiere la nacionalidad. Arnsperger y Van Parijs (2002) lo dicen así: «*Y la instauración de una democracia mundial, con importantes poderes redistributivos, constituye sin duda la única estrategia que puede tener la pretensión de combatir simultáneamente esta explotación nacional y la explotación capitalista*». Pero sin tal democracia mundial, por el momento muy difícil de imaginar, la deslocalización aumentaría el grado de explotación de los trabajadores e incrementaría el ejército de reserva industrial.

#### 4) Desde un punto de vista igualitarista liberal

Rawls atribuye a los representantes de los Estados-nación el derecho de proteger a sus ciudadanos, su cultura y la forma de vida que han elegido. En este escenario de Estados cerrados, cada uno de ellos puede

aceptar o rechazar el libre tránsito de las empresas en función de sus intereses y el principio de la diferencia se aplicaría sólo dentro de cada Estado.

Sin embargo, si este quehacer fundamental de los Estados-nación no se acepta y la concepción liberal-igualitaria de la justicia se aplica al conjunto de la humanidad, el diagnóstico se puede volver a favor de la deslocalización. Si esta concepción de la justicia da un papel relevante al principio de igualdad de oportunidades con talentos iguales, la deslocalización, y en general, la apertura de fronteras podría favorecer a los elementos más desfavorecidos del planeta.

Pero hemos visto que la deslocalización puede tener también consecuencias negativas. En consecuencia, para que un mundo liberal-igualitario sea viable se hace imprescindible la acción correctora y redistributiva de los poderes públicos. En efecto, cuanto mayor sea la movilidad de las empresas mayor será la competencia entre los países para atraerlas: menor imposición fiscal, mayor flexibilidad laboral, menores exigencias medioambientales..., lo que podría traducirse en un debilitamiento de la capacidad financiera y de acción de los Estados.

Sólo el control democrático a escala mundial podría administrar, de forma eficiente, humanamente deseable y favoreciendo a los peor dotados del planeta, fenómenos de tal magnitud. Podríamos pensar en un Estado mundial regido por los principios de Rawls. Mientras tanto, no podemos asegurar que la deslocalización, tal como la conocemos hoy, favorezca a todos y en particular a los más desfavorecidos.

#### Referencias bibliográficas

- [1] ARNSPERGER, CH. y VAN PARIJS, PH. (2002): *Ética económica y social*, Paidós, Barcelona.
- [2] DENIS, H. (1970): *Historia del pensamiento económico*, Ariel, Barcelona.
- [3] GÓMEZ, C. (2002): *Doce textos fundamentales de la Ética del siglo XX*, Alianza Editorial, Madrid.
- [4] MUGUERZA, J. (1990): *Desde la perplejidad*, Fondo de Cultura Económica, México.
- [5] NAREDO, J. M. (1987): *La economía en evolución*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

MIREN MAITE ANSA ECEIZA

[6] RAWLS, J. (1979): *Teoría de la justicia*, Fondo de Cultura Económica, México.

[7] ROEMER, J. E. (1989): *Teoría general de la explotación y de las clases*, Siglo XXI, Madrid.

[8] SEN, A. (1979): *Sobre la desigualdad económica*, Crítica, Barcelona.

[9] SEN, A. (1989): *Sobre Ética y Economía*, Alianza Editorial, Madrid.