



Igualitarismo económico y salario justo. Una crítica a la justicia libertaria

Economic Egalitarianism and Fair Wages. A Critique to Libertarian Justice

Claudio Santander Martínez*
Universidad de York
cs1007@york.ac.uk

DOI: 10.5281/zenodo.1320399

Resumen: Una dificultad de los criterios distributivos igualitaristas para evaluar un régimen salarial justo consiste en dar una mejor alternativa al utilitarismo de la preferencia que la economía utiliza para modelar los mercados de libre competencia. El problema filosófico comienza cuando una teoría política identifica el modelamiento económico de las preferencias personales con el valor que una sociedad democrática debe atribuir a la libertad económica. En este artículo, discuto críticamente esta identificación proponiendo un criterio igualitarista de oportunidad económica, que se inspira en el igualitarismo democrático de J. Rawls y en la medición monetaria impersonal de bien primario de Robert Sugden. Con este criterio igualitarista discuto la tesis libertaria del salario justo delineada por Felipe Schwember y muestro como su posición implica un utilitarismo de la preferencia que justifica la libertad económica y una concepción del bien social que es incompatible con el valor de las iguales libertades de una sociedad democrática

Abstract: One difficulty that egalitarianism faces at evaluating a fair wage regime is to avoid preference utilitarianism used by economics to model free markets. What is philosophically problematic then is that a political theory identifies personal preference modelled by markets with the value that a democratic society should attribute to economic freedom. In this article, I critically discuss this identification and argue for an egalitarian criterion of economic opportunity, inspired by J. Rawls's democratic egalitarianism and by R. Sugden's impersonal money-metric of opportunities. To do so, I discuss the libertarian thesis of the just wage defended by Felipe Schwember and I show how his position cannot avoid preference utilitarianism and, therefore, that the libertarian thesis's justification of economic freedom implies a conception of the social good incompatible with the value of democratic society's equal freedoms

Palabras clave: Salario Justo, igualitarismo, justicia social, libertad económica, libertarianismo.

Keywords: Fair Wages, egalitarianism, social justice, economic freedom, right libertarianism.

* Universidad de York, Reino Unido. Escuela de Política, Economía y Filosofía. Parte de este texto pertenecen a mi investigación de doctorado, financiado por CONICYT, Chile. Agradezco a los revisores por los comentarios y sugerencias que han permitido que este texto adopte la forma definitiva.

Introducción

En su artículo *¿Igualdad o Igualitarismo? Dos Perspectivas acerca de la justicia*, Felipe Schwember (2017) afirma que la combinación de un criterio suficientarista de justicia con una concepción de subsidiariedad del Estado proporciona los criterios de justicia social necesarios para justificar una política económica de mercados de libre competencia. Arguye que ambos criterios representan una mejor alternativa para la distribución justa de cargas, beneficios y oportunidades sociales, que los criterios distributivos que propone el igualitarismo. Para ilustrar esto, Schwember sostiene que el régimen de salario justo debe tener por fin solo los acuerdos laborales voluntarios entre empleados y empleadores en los que se acuerden los títulos de derecho sobre la propiedad que se obtiene en el mercado laboral. El presente artículo rechaza esta concepción de régimen salarial y propone una mejor alternativa. Al elaborar las razones del rechazo, este artículo no aborda directamente la idea de subsidiariedad, y al examinar críticamente la concepción de Schwember de salario justo arguye que el criterio suficientarista es innecesario, al menos, en la forma que se utiliza en la perspectiva libertaria de salario justo.

El argumento central de *Igualdad o Igualitarismo* tiene el interesante mérito, en primer lugar, de combinar conceptualmente dos tradiciones diferentes por primera vez: el régimen de la subsidiariedad y el suficientarismo distributivo. Un segundo mérito del artículo consiste en ofrecer un tratamiento sobre un régimen de justicia social desde esa combinación conceptual, en particular enfocado en elaborar una defensa libertaria de la “economía de mercado”, a la que introduce correcciones suficientaristas. Finalmente, quienes justifican el modelo político económico chileno vigente desde hace cuarenta años van a encontrar un tercer mérito en el artículo de Felipe Schwember. Este consiste en la legitimación moral de un modelo que se caracteriza por la desigualdad en el dominio de la justicia económica, la justificación suficientarista de umbrales mínimos de bienestar individual -normalmente llamado “focalización”- y el arreglo institucional en torno a un régimen subsidiario del Estado. Tal modelo es una realidad vigente con la que chilenos y chilenas conviven desde más de 30 años y que desde las movilizaciones sociales del 2011 ha venido -por primera vez- perdiendo legitimidad. Por todo lo anterior, la defensa de una “economía de mercado” no sería más que la expresión de los intereses contingentes e

interesados de una elite favorecida por los resultados de ese arreglo institucional sino fuera por la elaboración filosófica del artículo de Schwember. En consecuencia, tanto la posición libertaria de Schwember y la crítica a esa posición que presento aquí pueden resultar de interés para todas aquellas personas que están no sólo atraídas por el análisis filosófico de los modelos político-económicos de sociedades democráticas y pluralistas, sino que también para quienes tienen interés en relacionar cómo el tratamiento normativo está presente en la vida cultural e institucional de nuestro país en las últimas décadas.

Mi objetivo principal en este artículo es proponer un criterio igualitarista de oportunidad económica que permita que una sociedad democrática cuente con una evaluación normativa de regímenes salariales. El criterio que propongo se inspira en el igualitarismo democrático de John Rawls y en la medición monetaria impersonal de bien primario de Robert Sugden, que, si bien concuerda en lo principal, es revisionista en algunos aspectos. Con este criterio igualitarista discuto la tesis libertaria del salario justo delineada por Felipe Schwember y muestro como su posición no puede evitar caer -sin buscarlo- en un utilitarismo de la preferencia que lo lleva a justificar la libertad económica exclusivamente en base a una concepción del bien social que es incompatible con el valor de las iguales libertades de una sociedad democrática. Para mostrar todo esto, en la sección 1, reconstruyo el argumento en el que descansa la posición libertaria de Schwember y muestro cómo este razonamiento no puede identificar los componentes económicos y los factores productivos que permiten evaluar un régimen salarial justo si la justicia de un régimen salarial se obtiene simplemente de las preferencias personales y de las condiciones contractuales voluntarias. En la sección 2, expongo los elementos económicos que se deben considerar para poder aplicar un criterio de justicia que nos permita discernir cómo interactúan el modelamiento del mercado con las preferencias personales y, en esa medida, con la libertad económica. Luego, en la sección 3 argumento que la tesis libertaria nos exige identificar las preferencias personales de los agentes en mercados libres con la concepción de utilidad de la economía del bienestar, lo que consecuentemente nos lleva a asumir una concepción del bienestar social incompatible con la pluralidad de proyectos de vida autónomos de una sociedad democrática. Por último, en las secciones 4 y 5, elaboro cómo se puede obtener un criterio igualitarista que entiende el ingreso y los salarios como parte de un índice de bienes sociales primarios. Poner las cosas de esta

forma permite establecer los conjuntos de oportunidades de las personas, independientemente de los contenidos particulares de sus planes de vida razonables y a su vez, considera las preferencias personales de los agentes en el mercado dentro de un orden institucional que respeta la libertad económica y las legitima políticamente.

1. La tesis libertaria del salario justo

En esta sección voy a discutir lo que denomino la tesis libertaria del salario justo. Esto me permitirá mostrar hacia el final de esta sección que la argumentación de Schwember en la que descansa la tesis libertaria falla en identificar los componentes económicos que permiten evaluar un régimen salarial justo. Voy a comenzar exponiendo la tesis de Schwember sobre lo que debe ser una evaluación filosófica sobre salario justo. Para llegar a esta noción Schwember asocia la justicia de un salario con el problema de resolver cuándo un intercambio es justo y voluntario. Sostiene:

“En el entendido de que los individuos son libres para decidir por sí mismos sin otra restricción que el derecho equivalente de los otros, ¿cuándo es justo un intercambio? Respondo: cuando es voluntario.” (Schwember 2017 224)

La afirmación evidencia una identificación entre justicia y voluntariedad del intercambio. Ello lo lleva a discutir sobre la existencia de posibles demandas sobre salario voluntario pero injusto, algo que ocurriría, señala, cuando un salario acordado voluntariamente entre empleador y empleado es “objetivamente” mal remunerado en relación con el trabajo ejecutado. El problema residiría, según Schwember, en la imposibilidad de dar con una medida objetiva “del valor (de cambio) del trabajo (o de un servicio o un bien) con independencia de la apreciación que del mismo tengan las partes” (Schwember 2017 225). El problema de la objetividad es, sin embargo, un problema menor para Schwember, pues lo que es relevante es el acuerdo sobre un valor del salario de forma voluntaria:

“En el caso del trabajador asalariado la pregunta no es si el salario es 'justo' de acuerdo con algún criterio abstracto, sino si este último ha contratado voluntariamente *hic et nunc*. Si así ha sido, entonces el salario es justo. El único modo de impugnar la validez de un contrato sería, entonces, probando que 'en realidad' el trabajador no ha consentido voluntariamente en él” (225).

De lo anterior se sigue derechamente, a ojos de Schwember, la necesidad de afirmar un contexto de intercambios libres que regule los términos libres por lo cuales las partes puedan llegar a realizar intercambios voluntarios, contexto que Schwember identifica con el mercado:

“El mercado, idealmente, es el reflejo de todas las elecciones que libre y voluntariamente han realizado los individuos. Es, además, un mecanismo descentralizado de asignación de valor económico, pues, idealmente, estos valores reflejarán las preferencias de los individuos” (224).

La afirmación de que el salario justo de un trabajador no puede sino evaluarse a partir del acuerdo voluntario con el empleador en un mercado que garantice la asociación libre entre partes es fundamental para el argumento sobre el cual se sostiene el resto del artículo. Pues precisamente porque la justicia de un salario consiste en los acuerdos voluntarios de las partes, los empleadores no tienen ningún tipo de obligación moral ni obligación legal para pagar un sueldo mayor, incluso si el monto acordado voluntariamente no es suficiente para satisfacer un umbral de necesidades básicas del trabajador y su grupo familiar. En las secciones 4 y 5 vuelvo sobre los razonamientos que llevan a Schwember a pensar que un régimen salarial es justo si se valora una concepción de preferencia individual que no puede sino llevarlo a un utilitarismo social, que supone, como mostraré, una desestimación de la concepción liberal que permite a “cada uno escoger el modo de vida que prefiera, mantener las relaciones de afecto a que le inclinen sus preferencias y, en fin, poder prescindir del permiso de cualquier otro para decidir qué hacer, cómo, con quién, cuándo, etcétera” (227).

Lo importante para mi propósito es que la afirmación de Schwember sobre salario justo y su dependencia de un mercado libre lo conduce a elaborar un argumento, que, para mayor claridad de este artículo, reconstruyo de la siguiente forma:

(1) Los miembros de una sociedad democrática se deben a sí mismos el respeto mutuo por la libertad económica de cada cual.

(2) Los miembros de una sociedad democrática tienen el deber de darse recíprocamente un régimen salarial justo cuando se relacionan como empleadores y empleados en un mercado laboral libre.

(3) Un mercado laboral es libre cuando se organiza en torno a acuerdos voluntarios sobre el régimen salarial entre empleados y empleadores.

(4) Luego, una sociedad democrática se compromete con el respeto a la libertad económica y con el deber de un régimen salarial justo si el mercado laboral funciona y se organiza en torno a los acuerdos voluntarios entre empleadores y empleados para establecer el régimen salarial.

La conclusión (4), que se obtiene de las premisas (1) a (3), constituye lo que voy a llamar aquí *la tesis libertaria del salario justo*. Si la tesis fuese correcta, no habría nada relevante en términos de justicia social que no sea la organización de una sociedad en torno al libre mercado, dado que en tal régimen no es justo imponer a los empleadores deberes distributivos sobre el pago de salarios. Pero como voy a mostrar, la tesis no es correcta. Y no lo es porque las razones que sostienen la tesis libertaria del salario justo suponen una relación meramente conceptual entre libertad económica (1) y acuerdos voluntarios (3) que debilitan la consistencia normativa de la conclusión (4) o tesis libertaria. Schwember establece la relación entre libertad económica y voluntariedad de las personas por medio del concepto de “preferencia” personal. La tesis libertaria del salario justo se justifica, entonces, en razón a que los mercados laborales se organizan en torno a acuerdos voluntarios que afirman el valor de las libertades económicas como preferencias individuales.

No obstante, el valor de las libertades económicas se corresponde con las preferencias de las personas solo en un sentido conceptual, pues tanto la libertad económica como las preferencias individuales son instancias de una definición formal de libertad tomada *en general*. En la práctica, un mercado se representa por las dinámicas de consumo de los agentes que se modelan económicamente como satisfacción de preferencias individuales. Luego, no es lo mismo, desde un punto de vista económico, la representación de un mercado por preferencias modeladas a que las preferencias que considera la economía para modelar el

funcionamiento de un mercado sea necesariamente una expresión del valor de la libertad económica. Voy a expandir este punto en la sección 3.

La tesis libertaria del salario justo no tiene en cuenta este punto de vista económico sobre la preferencia individual de los agentes en los mercados libres. La tesis se constituye sobre una equivalencia controversial entre acuerdos voluntarios, preferencias individuales y libertad económica. Por eso, lo que sí le preocupa en cambio, es discutir la objeción respecto a la cual las preferencias personales que se reflejan en el mercado representan una “relación instrumental”, y, por lo tanto, no harían justicia de los “fines de la vida humana”.(229) Schwember denuncia que se cae en una suerte de “moralismo” si se pretende defender la visión de que el mercado no puede proveer adecuadamente necesidades básicas humanas como educación, salud, vivienda, alimentación o transporte (229-230), pues esta visión desconocería que la estimulación que activa las relaciones de intercambio se construyen a través del reconocimiento a las *preferencias* de los agentes envueltos. Así, se actúa de manera arbitraria, o de forma “moralista”, si la crítica al mercado como proveedor de bienes sociales como educación o salud públicas, consiste en la negación de las preferencias de los individuos. Además, Schwember considera que, si negamos el valor de la preferencia de las personas, ello nos lleva a tener que aceptar que la “única alternativa” es un “sistema centralizado de asignación de bienes.” (230) Todo estas implicaciones no son de suyo evidentes, pero Schwember las extrae desde la afirmación abstracta que hace equivaler voluntariedad, preferencias y libertad económica.

Para elaborar esta afirmación abstracta o meramente conceptual y oponerse a la objeción sobre el carácter “instrumental” del mercado, Schwember señala que los actos individuales no solamente responden a una dualidad voluntario-involuntario. En el contexto de una relación laboral contractual, sostiene que a menudo actuamos de modo mixto, es decir, en parte voluntaria y en parte involuntariamente. Este es el caso, señala Schwember, del trabajador que acepta un “sueldo de subsistencia.” (232) Así, en concordancia con la tesis libertaria, Schwember introduce un matiz: “mientras menos perfecta la voluntad, menos justo el acuerdo, que es lo mismo que mientras mayor la involuntariedad [...] menos justo es el acuerdo” (232). La necesidad de introducir este matiz deriva del reconocimiento de que para establecer la tesis del salario justo debe

considerar no solo actos voluntarios-involuntarios, como ha dicho previamente, sino que los actos consideran grados de voluntariedad e involuntariedad. El tema sobre cómo pensar las condiciones para establecer criterios de discernimiento sobre esta gradualidad es un problema serio y fundamental que, sin embargo, la tesis libertaria no aborda ni explica. Lo que hace, no obstante, al identificar casos como la aceptación de “sueldos de subsistencia” representan una debilidad para su tesis del salario justo al reconocer explícitamente que la “necesidad” tiene un efecto negativo, y hasta cierto punto justificado, en la constitución de la voluntad de aceptar contratos. Dicho en breve, las personas que padecen algún tipo de necesidad presentan un tipo de voluntad *precaria*. Con esta idea simplemente quiero subrayar que lo que no se aborda ni explica es que la voluntad esta expuesta a los efectos de su ejercicio positivo, que la condiciona una vez puesta en acto. Luego, si bien, analíticamente, voluntad y acto son dos momentos de la acción que pueden discernirse, para los efectos de la tesis libertaria del salario justo, las condiciones de la acción afectan la constitución de la voluntad. Ello explica la distinción que el mismo Schwember introduce entre voluntariedad perfecta e imperfecta y suficiencia.

Con el reconocimiento del efecto negativo de la precariedad de las personas en estado de necesidad para su tesis del salario justo, Schwember, introduce una

Regla de la Suficiencia: “Los que padecen necesidad tienen derecho a los bienes suficientes que les permitan aliviar esa necesidad” (233)

Con este reconocimiento y la aceptación de una regla que matiza su noción de voluntariedad, Schwember agrega a su diseño un principio suficienarista con la fuerza de una obligación que debe ser respetada y ejecutada. El razonamiento parece intuitivo: un mercado libre es el contexto de intercambios voluntarios y, por lo tanto, la medida necesaria de justicia respecto de cómo establecer un salario justo. No obstante, afirma que, en tales términos prácticos, lo que Schwember llama “salario justo” no implica necesariamente que las personas puedan cubrir sus necesidades básicas y, por lo tanto, el mercado no es siempre “en realidad” la expresión de las preferencias “meramente voluntarias” de las personas, pues en situación de necesidad existe el caso de trabajadores que aceptan “sueldos de subsistencia”. Para esos casos aplica la regla de la suficiencia,

a saber, el derecho a que las personas puedan aliviar sus necesidades (de subsistencia).

Este razonamiento parece intuitivo, pero sin embargo resulta difícil de seguir a partir de las dos evidencias textuales que permiten reconstruir el argumento ((1)-(4)) que lleva a la tesis libertaria. Dado que Schwember ha reconocido que “en realidad” el mercado permite contratos bajo actos parcialmente voluntarios, el problema es que no sabemos si la validez de un contrato se puede impugnar en los casos de actos parcialmente voluntarios. Por la forma como continúa su argumentación, uno está tentado a pensar que la posibilidad de la impugnación a la que hace referencia es una afirmación de tipo legal para casos en los que fehacientemente, o “en realidad”, alguien ha sido coaccionado contra su voluntad a aceptar las condiciones de un contrato, y no para quienes han aceptado parcialmente un contrato por verse en la necesidad de ello. Además, la impugnación está asociada a la validez de un contrato, y sólo indirecta o derivadamente a la demanda de justicia respecto a cuán adecuado es un salario. Pero si esto es así, ¿cómo entendemos el matiz de la regla de la suficiencia que tiene sentido en tanto condiciones razonables y remuneraciones y no en tanto validez del contrato laboral?

Esto nos lleva a reconocer que la precariedad puede afectar el ejercicio de la libertad, que consecuentemente nos lleva a aceptar la obligación de una regla de la suficiencia. Es en este momento que Schwember se pregunta a quién le compete la protección y ejecución del derecho a la suficiencia al que nos obliga la precariedad y vulnerabilidad laboral.

La regla de la suficiencia se establece entonces como respuesta a un ejercicio de constatación empírica de las condiciones reales del mercado y no a partir de la tesis del salario justo y la premisa de la voluntariedad (premisa 3 del argumento). La tesis del salario justo implica, como sugerimos arriba, una premisa oculta: la libertad de los trabajadores es relativa a sus condiciones de realización. Se sigue entonces, arguye Schwember, que los empleadores en tanto tales solo están moralmente obligados a proveer de condiciones materiales a los trabajadores para que puedan participar del mercado laboral con “voluntad perfecta”. A continuación, señala que, no obstante, es la sociedad en su conjunto, por medio de los impuestos recaudados por el Estado, los que están en la obligación de

satisfacer el derecho a la suficiencia. Esto implica el escenario contraintuitivo en el que los empleadores compensan a los trabajadores sólo en “la medida de sus posibilidades” y la sociedad le cubre las necesidades vitales no cubiertas por el salario laboral, alcanzando así un estado de “voluntad completa” en el cual los trabajadores, según ha dicho Schwember, no se verían orillados a aceptar contratos con voluntad parcial. Pero si es el Estado quién finalmente compensará a los trabajadores, ¿por qué los empleadores se verían incentivados a compensar para que los trabajadores alcancen una “voluntad perfecta”?

El mercado laboral de libre competencia que describe Schwember, considerado “en realidad” resulta, desde un punto de vista económico, difícil de visualizar: dado que ocurre que hay personas en condiciones vitales precarias, arguye, el Estado complementa la condición de subsistencia para que estos vayan al mercado laboral a efectuar contratos laborales voluntarios puesto que los empleadores no cargan con esa obligación. Luego, como no cargan con tal obligación, en realidad la justicia del mercado laboral está subsidiada por la suficiencia que otorga el Estado. Por lo tanto, no es cierto que el mercado laboral refleje solo las preferencias de las personas, (están compensadas por el deber de proveer de condiciones de bienestar aceptables a las personas) y no es cierto tampoco que el mercado y sus intercambios sean necesariamente justos porque sólo son parcialmente voluntarios. Mas aún, habría que admitir que el mercado también refleja preferencias involuntarias o no completamente voluntarias de los individuos, y cuando se admite esto, es difícil seguir sosteniendo la tesis libertaria del salario justo, si este se ha definido como la estimación en “sueldo y condiciones” que se establecen como resultado de los contratos celebrados voluntariamente en un mercado libre¹.

A diferencia de la descripción del mercado laboral que delinea la tesis libertaria de Schwember, un mercado laboral se entiende en condiciones de libre competencia, cuando concibe el funcionamiento libre de los agentes que lo conforman como modelados por una propensión al equilibrio, a menudo

¹ La idea de que el mercado no representa las preferencias voluntarias y racionales de los agentes ha sido largamente estudiado, principalmente desde los trabajos seminales de Amos Tversky y Daniel Kahneman. Ver en especial 1979.

asociada con el equilibrio de Pareto². Schwember, de hecho, asume en su artículo tal propensión como un hecho incuestionable, a pesar de que no hace ninguna mención respecto a cómo combinarla con su posición suficientarista. Es aquí donde existe un problema. En un mercado laboral regulado por la búsqueda de equilibrio, la modelación se operativiza por medio de representar la maximización de la ganancia relativa tanto del empleador como del trabajador³. Es decir, la representación de mercados se compone, en parte, a partir de una estimación estadística respecto de la dinámica entre la demanda y oferta laboral, es decir, mediante una representación de las conductas que mueven a los agentes envueltos y que considera generalmente factores tales como el valor de hora trabajada, los beneficios de desempleo, tasa de impuestos pagadas por el empleador, tamaño de la población en edad productiva, entre otros, y no a partir de las condiciones de consentimiento en las que establecen la interacción.

Las condiciones de voluntariedad entre trabajadores y empleadores que implica la tesis libertaria del salario justo no identifican que las condiciones salariales dependen de la representación modélica de la libre competencia de un mercado. Y que esta representación modela las dinámicas libres de los agentes que cooperan en un mercado. Como esta modelación de dinámicas libres suponen condiciones de cooperación consentida, es innecesario hacer depender la evaluación de la justicia salarial de la combinación entre la tesis libertaria del salario justo, la voluntad imperfecta ante condiciones de precariedad y el derecho a la suficiencia. Es irrelevante recurrir, por consiguiente, a una concepción de título válido que justifique una apropiación original, si lo que se persigue es justificar una justicia salarial en base a las preferencias individuales en un mercado libre Pareto-eficiente. Porque en ese caso lo único que resulta relevante para establecer un régimen salarial justo es modelar el mercado laboral bajo reglas de libre competencia de tal modo que los empleadores tengan

² Equilibrio de Pareto es la concepción según la cual el proceso de toma de decisiones de los agentes en un sistema complejo tiende a un resultado inmejorable en relación con las expectativas que modelaron la estrategia de decisión. Este resultado inmejorable también llamado "óptima de Pareto" se obtiene cuando ante dos posibles resultados x,y en una situación de elección al menos una persona prefiere x sobre y, y nadie prefiere y sobre x.

³ Teniendo en consideración un punto de equilibrio en el que la mejora de uno no involucre la desventaja del otro, punto de equilibrio que es referencial al modelo de mercado competitivo, puesto que es un equilibrio que nunca se alcanza en la realidad, por la condición dinámica de la oferta y demanda del producto del trabajo.

incentivos para ofrecer mejores perspectivas laborales, a partir de las condiciones que imponen los modelos de equilibrio económico.

Lo que se necesita, por lo tanto, es una perspectiva respecto a cómo se conducen los agentes económicos en un mercado Pareto-eficiente, y para ello debemos establecer una concepción y valoración de lo que en este contexto se entiende como “preferencia individual”. Antes de avanzar a la discusión sobre la concepción de preferencia que desarrollo en la sección 3, me parece necesario exponer las consecuencias para una concepción de salario justo que la modelación convencional de los mercados laborales impone.

2. Mercados libres y salarios justos

2.1 En *Igualdad o Igualitarismo* se presenta, en realidad, un argumento sobre las condiciones necesarias para establecer contratos laborales no coaccionados entre empleadores y trabajadores, no un argumento sobre una concepción normativa de “salario justo”, que debe entenderse como las obligaciones relativas a las remuneraciones que los empleadores dan a los y las trabajadores. En esta sección intentaré mostrar que simplemente no se sigue que la justicia de un régimen salarial se obtenga simplemente de las condiciones contractuales no coaccionadas. Luego, voy a exponer cuáles son los elementos que se deben considerar para poder aplicar un criterio de justicia que nos permita discernir cómo interactúan el modelamiento del mercado con las preferencias personales y, en esa medida, con la libertad económica.

Para justificar la justicia de la relación laboral, Schwember recurre a una teoría del acto voluntario, sugerida por Kant y Nozick⁴. En su interpretación, un salario es justo si tanto el trabajador como el empleador concurren con voluntad

⁴ No voy a discutir en qué medida Schwember es fiel a las ideas tanto de Kant como de Nozick, sino que voy a asumir simplemente que la posición que nos presenta Schwember tiene a ambos autores como fuentes de inspiración y su tesis del salario justo no depende directamente de la fidelidad con la que interpreta tanto a Kant como a Nozick. Muchas críticas abordan la obra criticada asumiendo que demostrando la inconsistencia o poca fidelidad a los autores referenciados derrumban las conclusiones que el criticado presenta, lo que simplemente no se sigue. Esos enfoques críticos por lo general demuestran, a lo más, que un argumento no puede pretender estar “implicado” en las tesis de los autores dado la poca rigurosidad con sus fuentes referenciadas. Del mismo modo, se ganaría poco si la crítica al argumento de Schwember apuntara a su interpretación de los autores que usa.

completa al acuerdo laboral. A continuación, Schwember identifica que, en realidad, cuando observamos y estudiamos el comportamiento de los mercados libres, lo que vemos a menudo, es que lo que él defiende “idealmente” no se cumple: “en realidad” ocurre que hay trabajadores que tienen que aceptar “sueldos de subsistencia”. El argumento de Schwember que sostiene su tesis sobre el salario justo no presenta ninguna explicación sobre por qué ocurre esta incidencia⁵. Por tanto, tenemos que asumir que Schwember da por sentado que cualquier reflexión sobre teorías ideales de justicia debe dar por hecho que lo que se piensa “idealmente” no se verifica en la “realidad”. Esto es una comprensión inadecuada de la discusión contemporánea en filosofía política sobre teorías ideales y no-ideales de justicia que, sin embargo, no puedo emprender aquí. Baste solo decir que Schwember adopta una distinción entre “teoría” y “realidad” que no puede ser sino arbitraria y por ello controversial, puesto que sería un punto de vista que estaría exento de cualquier consideración teórica sobre la realidad, tesis que es difícil de sostener⁶.

En la sección anterior argüí que la tesis libertaria del salario justo no identifica cómo el mercado realiza su función. Como la tesis libertaria prescinde de esta identificación, evalúa erróneamente que la precariedad laboral tiene valor sólo

⁵ Esta incidencia en realidad es una característica de un mercado competitivo: si Juan vende sus manzanas a Pedro, Pedro ya no le compra las manzanas a Diego, quien por lo tanto resulta “afectado” en su patrimonio. Este es un caso típico de un mercado y quienes defienden que la eficiencia exige no intervenir la demanda, reconocen en general que hay muchas posibles razones de competitividad -no solo razones de suficiencia- para compensar a Diego.

⁶ El punto es que toda reflexión pretendidamente filosófica responde al calificativo que llamamos intuitivamente “teórica”. La distinción por tanto entre teoría ideal y no-ideal en la filosofía política contemporánea en torno a la justicia social consiste en el objeto de la reflexión. Mientras la primera tiene por objeto las condiciones ideales de justicia -agentes moral y perfectamente motivados que buscan satisfacer las condiciones de justicia de forma completa, la teoría no-ideal tiene por objeto las condiciones no ideales, es decir, recoge los datos que podemos recabar sobre el comportamiento parcial e interesado de los agentes y el modo cómo se satisfacen las condiciones en escenarios empíricamente controlados. El punto aquí es subrayar que ambas, con referencias empíricas o no, asumen un punto de vista teórico sobre la realidad. Pablo Ortuzar (2018) falla precisamente en distinguir lo anterior en su réplica a *Igualdad o Igualitarismo* de Schwember. A Ortuzar le parece poco “familiar”, “extraño” y “ficcional” distinguir el plano analítico de la filosofía del plano de lo que llama “antropología social” como si ambos fueran planos excluyentes, y como si el plano de la antropología social o de la “mayoría de las ciencias humanas o sociales” fueran “descriptores de la realidad” no teóricos, o no esquemáticos, planteamiento que no exige mayor análisis para rechazarlo. La distinción entre teoría ideal y no-ideal precisamente captura la distinción relevante entre el conocimiento que genera un tratamiento normativo filosófico del que genera una ciencia social. Esta posición de Ortuzar ilustra un ideograma que es familiar y tiene su mejor expresión en la distinción, epistemológicamente simplista, que se hace entre “teoría y práctica” como mutuamente excluyentes.

porque determina a la voluntariedad individual y que, por tanto, se corrige con una regla de suficiencia. Sin embargo, la precariedad que identifica Schwember no se debe a la función que “la realidad” del mercado imprime en la voluntad de los trabajadores, sino que a una determinada distribución de bienes que resulta de las obligaciones de la maximización eficiente de costos y beneficios que tienen los agentes del mercado como cooperantes sociales. El derecho a la suficiencia para “corregir”⁷ la voluntad parcial de los trabajadores vulnerables asume, según Schwember, solo en un segundo lugar, el hecho de la necesidad y precariedad de los trabajadores como compromiso de una sociedad justa con la condición desventajada de los y las trabajadores. Pone el argumento, por tanto, al revés.

Schwember declara que los que creen en la justicia de los mercados libres han abandonado su defensa a los economistas, pero que eso ha resultado insuficiente. Lo que insinúa entonces Schwember al decir esto es que los economistas solo pueden dar “explicaciones” sobre el funcionamiento (óptimo) de los mercados, cuando lo que se necesita es *legitimar*lo social y políticamente. Legitimar social y políticamente significa justificar por qué los mercados libres son justos, lo que implica compromisos normativos con juicios filosóficos sobre lo correcto y lo justo. Y esa tarea, recomendaría Schwember, es de los filósofos políticos, no de los economistas. Esto nos lleva a comprender por qué la justificación que hace Schwember sobre el salario justo es inadecuada desde el punto de vista económico, pues no explicita mínimamente cómo los economistas modelan el funcionamiento de un mercado, sino que ofrece una justificación sobre cómo los agentes de un mercado laboral llevan a cabo contratos consentidos. Pero ciertamente, justificar el tipo de relación laboral que los agentes establecen no puede establecer una justificación moral y política de la institución social del mercado, como ha declarado querer hacer, sino que, en el mejor de los casos, ofrece simplemente una justificación normativa sobre cómo deben establecerse contratos laborales, en los cuales la voluntad con la que concurren las partes es

⁷ Aquí subyace otra afirmación que no está de todo explícita ni menos explicada y argumentada: a saber, que las transferencias de suficiencia van a “corregir” la voluntad “imperfecta” y la van a transformar en una “perfecta”. Lo que podría decirse simplemente es que la suficiencia en las necesidades dejaría a la persona en algo así como la imposibilidad de justificar sus acuerdos laborales en alusión a la “precariedad”. Sin embargo, que de ahí se siga que alguien en situación precaria está en condiciones de “voluntad perfecta” va en contra de cualquier sentido común psicológico.

sólo una condición necesaria para establecer acuerdos laborales. Más aún, la calidad de condición necesaria de los acuerdos voluntarios corresponde, en buena parte, a una condición impuesta por la naturaleza democrática y pluralista de una cooperación social justa, condición que los mercados están obligados a respetar en tanto es una institución social mayor de una sociedad dada.

Por consiguiente, establecer un régimen de salario justo es una tarea que no puede desconocer los fundamentos filosóficos-normativos que determinan el modelamiento económico de los mercados cuando estos actúan bajo condiciones de libre competencia, y cómo este modelamiento permite, en términos de salarios, obtener ciertos resultados que están disponibles para ser evaluados como justos o no. Por lo tanto, la prescindencia de este aspecto económico político de la tesis del salario justo de Schwember nos lleva a tantear tres lecturas posibles respecto de cómo entender las condiciones de base que la tesis libertaria del salario justo contempla:

A) o se asume que es justo aquel salario que es el resultado del funcionamiento de un mercado laboral en condiciones de libre competencia (muchos empleadores y muchos trabajadores), y sin intervención alguna;

B) o se asume que no importa cómo se modela el mercado (y que características este adopte), pues lo que importa para establecer la justicia de los salarios es la voluntariedad de contrato de las partes, asumiendo la intervención que supone la transferencia por la suficiencia;

C) o, si bien importa que el mercado sea libre a la competencia lo que determina que tan justo es la distribución de salarios corresponde finalmente al criterio de voluntariedad que presentan los agentes que participan de los intercambios.

Explícitamente, Schwember no declara inclinación por ninguna de las tres. Con la evidencia textual que se dispone, sin embargo, las opciones se reducen a la opción C). La opción A) se descarta debido a que no incluye el criterio de la voluntariedad de las partes, excluyendo por tanto la regla de la suficiencia y la opción B) debe descartarse también porque explícitamente Schwember califica de “libre” al tipo de mercado que tiene en mente y, por lo tanto, no puede ser irrelevante el tipo de mercado en cuestión.

Lo que cabe hacer ahora, entonces, es tratar de mostrar que el criterio de justicia que debe regular a los salarios si seguimos a la opción C, es decir, la combinación del funcionamiento del mercado en condiciones de libre competencia más el criterio de la voluntariedad, no permite tampoco establecer condiciones de justicia suficientes pues, nuevamente, nos encontramos con el problema de que la voluntariedad, si es que trabaja para algo en el argumento, sólo lo hace para establecer que las relaciones laborales entre empleadores y trabajadores no sean coaccionadas o arbitrariamente convenidas. Y, por otra parte, el modelamiento competitivo del mercado, como dijimos en la sección pasada, no representa una explicación normativa respecto a cómo se conducen los actores económicos en un mercado Pareto-eficiente, sino simplemente describe cómo actúan bajo las condiciones que imponen modelos de equilibrio económico.

2.2 Para poder establecer con claridad cómo evaluar la justicia de un salario, la primera aproximación intuitiva es que debemos establecer un criterio de justicia y una descripción económica mínimamente verosímil de “salario” en un contexto económico. En la sección 2.1 vimos que la ausencia de esa definición plantea un problema central para entender el funcionamiento de un mercado y, por lo tanto, cómo podemos evaluar normativamente salarios justos. Una vez que haya establecido qué se va a entender aquí por criterios de justicia, voy a establecer una discusión que voy a tratar de mantener breve sobre cómo entender salario y cómo es más conveniente para los propósitos que se propone Schwember distinguir, al menos, entre salario, ingreso y riqueza.

La primera dificultad que hay que considerar es la siguiente: supongamos que puedo establecer bajo un criterio C que un salario S de un trabajador T es justo en un mercado M. El razonamiento parece simple. El criterio C, que es un criterio de justicia, puede evidentemente significar muchas cosas. En la sección 1.2 habíamos dicho que el salario, el dinero que recibe un trabajador es una sumatoria estadística que contempla varios factores. Supongamos entonces que lo que llamamos Salario en este ejemplo representa esa sumatoria estadística de factores de forma mínimamente satisfactoria. Si hemos establecido un criterio de justicia y los factores que componen un salario, aún falta establecer algo más importante: cuál es el denominador común por el que vamos a evaluar desde nuestro criterio C un salario S en un mercado M. La dificultad entonces es esta:

la concepción de justicia económica que necesitamos es una concepción normativa que tiene que ser capaz también de discernir si el salario de un trabajador (T) es o no justo en un mercado determinado (M). En otras palabras, no basta simplemente saber cómo elaborar el criterio y la definición de Salario, necesitamos que nuestra propuesta pueda identificar que un trabajador, en cierto trabajo y bajo ciertas condiciones laborales de un mercado determinado, recibe un salario justo, bajo un marco de referencia determinado. Para ello, necesitamos, por lo tanto, una medida de comparación, que nos indique de manera realista que nuestro criterio de justicia es capaz de discernir que el Salario S de un trabajador T (en relación a otros trabajadores) es justo dentro de un mercado M.

Estamos bastante más familiarizados con este problema de lo que tal vez se piense. Un ejemplo simplificado pero ilustrativo puede ser el siguiente. Si consideramos que “a igual desempeño, en iguales condiciones, con iguales capacidades, igual salario” es un criterio razonable entonces es relativamente fácil evaluar como injusto los salarios más bajos que reciben ciertos trabajadores en comparación con otros, como sucede, por ejemplo, con la llamada brecha salarial entre mujeres y hombres, puesto que la brecha se explica por factores ajenos a los que considera el criterio. Lo que nos hace ver inmediatamente esta injusticia, y es donde apunta el ejemplo, es algo que por lo simple no lo vemos: la injusticia se hace patente porque recibir menor salario es simplemente recibir menos “plata”. Nótese lo que hemos hecho aquí: no solo basta con contar con un criterio de justicia, necesitamos algo más que nos permita con nuestro criterio comparar salarios allí donde se dan iguales condiciones. Es decir, no solo necesitamos un criterio, también necesitamos una referencia que sirva como indicador. La plata, el dinero, juega aquí la función de indicador que nos permite nuestro criterio de tal modo de poder comparar la desventaja arbitraria de una persona respecto a otra en la misma posición.

Lo que quiero mostrar es que cuando se trata de establecer qué tan justo es un salario tenemos que recurrir irremediamente a *una medida de comparación interpersonal*. La filosofía política contemporánea ha discutido extensamente sobre qué y cómo es adecuado comparar la situación de bienestar de las personas. Cuando esta discusión tomó la forma de una discusión sobre el igualitarismo en los años que siguieron a la publicación de *Una Teoría de la*

Justicia de John Rawls, Amartya Sen la sintetizó con la frase de “¿Igualdad de qué?”⁸ refiriendo así la dificultad de encontrar un ecualizador que capturara adecuadamente la desigualdad relevante.

Consideremos la propuesta de la Tesis del Salario Justo de Schwember a la luz del ejemplo sobre la brecha salarial. ¿Puede el recurso libertario a la voluntariedad de las partes explicar por qué es injusto que una trabajadora reciba menos dinero de salario que un hombre en iguales condiciones y con iguales capacidades? Previamente habíamos señalado que si algo se explica con la tesis libertaria del Salario Justo esto es sólo la condición de no-coacción en la que se da la celebración de un contrato laboral y que tal condición no puede representar satisfactoriamente las condiciones económicas justas de un salario. No necesitamos recurrir a la regla de la suficiencia para explicar que las mujeres reciben menos salario en tanto se encuentran en condiciones de “necesidad” que las obliga a “aceptar” con “voluntad imperfecta”, salarios más bajos a los que reciben sus colegas hombres. Hay literatura abundante e indicadores económicos que indican que la brecha de género en el salario es estructural y no marginal a los trabajadores en necesidad⁹.

No obstante, Schwember rechaza la indicación a un “criterio abstracto” (2017 225) como la comparación interpersonal entre hombres y mujeres. Para él debe simplemente verificarse la condición en la que se encuentran las voluntades del empleador y la empleada en el momento que acuerdan un contrato. Por lo tanto, si es el caso que hombres y mujeres se encuentran en un tiempo dado “hic et nunc” (225) acordando una relación laboral voluntariamente, sin coacción, no debería tener lugar una crítica sobre la injusticia de los salarios entre hombres y mujeres, *a pesar* de que de ese acuerdo se obtenga un resultado desigual en atención al género. Esto es evidentemente una tesis difícil de defender al menos desde dos puntos de vista: primero, desde el punto de vista económico, la legitimación de la brecha salarial es un incentivo negativo que afecta la libre

⁸ La discusión ha comprendido varias opciones. Rawls (1971) ha defendido la justa igualdad de oportunidades; Ronald Dworkin, la igualdad de recursos (1981); R. Arneson, la “igualdad de oportunidades para el bienestar”, G.A. Cohen, la “igualdad de acceso a la ventaja” (1989).

⁹ Según datos de la OCDE (no ajustada, 2018) en Chile, los hombres ganan un 32% más que las mujeres (en el mundo es 23%). Chile es el quinto país con mayor brecha salarial no ajustada solo superado por Latvia, Japón, Estonia, y Korea.

competencia del mercado, y que sostenido en el tiempo afecta la eficiencia convirtiendo al mercado en un distribuidor desigual. Esto, a su vez, contribuye a la deslegitimización social de los mercados como institución social, en tanto deviene incapaz de establecer condiciones imparciales y proveer de información confiable. Y segundo, desde el punto de vista de la justicia implicaría la aceptación de una discriminación arbitraria para una sociedad democrática y pluralista.

El ejemplo sobre la brecha salarial nos enfrenta a un dilema: por una parte, no podemos sino considerar que la tesis libertaria del Salario Justo depende de un mercado libre, pero, por otra parte, cuando evaluamos un mercado libre, para estar en condiciones de dilucidar si un salario es justo, necesitamos hacer comparaciones interpersonales. *Igualdad o Igualitarismo* es insensible a las comparaciones interpersonales, porque si seguimos la reconstrucción hecha más arriba en la opción (C), el sitio de la justicia debe estar en las condiciones del intercambio entre trabajadores y empleadores, y sólo allí se puede recurrir a las diferencias salariales que nos entrega la competencia libre de un mercado. El supuesto dilema entonces no existe para la tesis libertaria. Para ponerlo directamente: un mercado laboral no es prioritariamente injusto si, *ceteris paribus*, paga menos salarios a las mujeres por el mismo tipo de trabajo, si se cumple el requisito de que todas esas trabajadoras han consentido voluntariamente en celebrar un contrato laboral con un empleador. Pero esta solución es notoriamente insatisfactoria. El resultado final de la tesis del salario justo de Schwember como defensa de los mercados libres es, por lo tanto, económicamente insostenible.

Abordemos todo esto entonces desde lo que Schwember declara es su interés justificatorio general: la defensa de las libertades económicas. Schwember ha insistido que el valor de los mercados libres es que estos expresan las preferencias personales y que, en consecuencia, corresponden a la institución social que hace posible la libertad económica. ¿Cómo podemos entonces discernir la forma en la que los mercados expresan las preferencias personales? Para mantener la discusión en los términos precisos: ¿cómo podemos discernir que los mercados laborales expresan las preferencias personales de los y las trabajadores de modo tal que se reflejen en salarios justos? Para responder estas preguntas la definición que Schwember ofrece sobre salario es insuficiente, como también lo es su visión de la libertad económica como preferencias personales que se expresan en los

contratos voluntarios. Aquí se hace necesario introducir una distinción más precisa entre Salario, Ingreso y Riqueza, que emprendo en el punto siguiente.

2.3 Hasta aquí, hemos venido utilizando el concepto de “salario” de manera intuitiva, tratando de capturar lo que familiarmente se entiende por “salario”, “remuneración”, o “sueldo”, esto es, el pago en dinero que un trabajador recibe de su empleador. Para llevar a cabo la discusión con la tesis de Schwember del salario justo ha bastado con mantener el uso intuitivo de salario. Para lo que sigue, en cambio, es necesario introducir otro matiz y tratar de entender sus implicancias para una teoría política económica de la justicia social. En particular, argüiré cómo debemos entender la concepción del salario dentro de una concepción igualitarista de justicia y para ello debemos diferenciar entre Salario, Ingreso y Riqueza, como factores que interactúan en los mercados laborales de determinada manera para terminar en las manos de los trabajadores en la forma de una “remuneración”.

En términos económicos, el ingreso de una persona es el flujo del salario, pago de intereses, dividendos, y otros valores de activos económicos durante un periodo de tiempo. Para ilustrar estas diferencias, piénsese en el ingreso de un profesor de Educación Básica. Normalmente, un profesor recibe una remuneración o salario compuesto de dos maneras: por una parte, se compone, en mayor medida, de un sueldo medido por unidades de tiempo -el pago de 40 horas semanales- más otra parte, que no depende de las horas trabajadas, y que se expresa en dinero y beneficios, como vacaciones, aguinaldos, incrementos anuales, etc. De este modo, el sueldo se explica por dos componentes, una tarifa fija, los beneficios, y una tarifa variable, el salario por horas trabajadas. Por lo tanto, como habíamos mencionado anteriormente, los factores de mercado que determinan la variación de la parte variable -la sumatoria estadística- debe considerarse también factores de naturaleza política¹⁰, es decir, beneficios y regalías que los profesores de educación básica reciben no sólo en atención

¹⁰ De acuerdo con Brooks (2017), la definición de Ingreso no puede estar separada de sus propósitos políticos, pues “toda definición operativa de Ingreso es esencialmente una decisión política”. Esto también se refleja en las definiciones económicas que sirven distintos propósitos de medición, como, por ejemplo, definición de ingresos para impuestos, transferencias, métricas de productividad, de recursos por grupo familiar, para la medición de bienestar individual, o de subsidios de cuidado de Salud, etc.

a las fluctuaciones de los factores que componen el mercado laboral, sino que también a negociaciones gremiales, arreglos institucionales o legales.¹¹

Ingresos y salarios pues no son lo mismo. Mientras el primero es la suma total de varios factores durante un periodo de tiempo, incluidos intereses por ahorros u otros activos financieros, o dividendos por propiedades, hablamos de salarios cuando nos referimos exclusivamente a la remuneración que un trabajador recibe por trabajo realizado. En lo que sigue, se va a tener en consideración la distinción económica entre ingreso y salario, pero para efectos de la concepción igualitarista que voy a plantear en las secciones 4 y 5, se van a considerar como equivalentes dado que el salario es uno de los componentes del ingreso total de una persona en un periodo de tiempo¹². Además de la diferencia entre ingreso y salario, debemos considerar también la definición de riqueza, aunque un aspecto de suma importancia y que debe tratarse en estrecho vínculo con la noción de Ingreso, no será motivo de mayor tratamiento en este artículo. Nos va a bastar con decir que se entiende por riqueza el valor neto de todos los bienes tangibles e intangibles que un individuo posee¹³ en un punto en el tiempo¹⁴, ya sea como resultado de su trabajo, dividendos obtenidos por propiedades y sus activos financieros.

¿Cómo entendemos entonces lo que es ingreso y salario en términos de justicia social? Lo que hemos venido discutiendo a partir de la tesis libertaria del salario justo descansa en la idea de que un salario en un mercado libre está justificado por que ambas figuras expresan las preferencias personales, es decir, la libertad económica de las personas. El fundamento de esta idea es que el acuerdo

¹¹ No voy a discutir la cuestión más general sobre la diferencia entre el equilibrio de un mercado de bienes y servicios y el mercado de fuerza laboral y como el componente fijo de beneficios podría alterar la eficiencia-Pareto de un mercado competitivo. Para esta discusión, por ej. Katz et al. (1986) observan que, a diferencia de un mercado de bienes, el mercado laboral debe considerar un aspecto de componente fijo en el salario de los trabajadores de modo tal de pretender tender así una eficiencia de Pareto.

¹² Esta equivalencia además es relevante dado que para la inmensa mayoría de trabajadores el salario es la principal fuente de ingresos.

¹³ Al igual que con el Ingreso, la riqueza también se puede tomar no solo de personas individuales, sino que también por ejemplo de un país o región, como cuando se habla de la riqueza de Japón (medida por Ingreso Interno Bruto) o del ingreso de la Región del Antofagasta.

¹⁴ A diferencia del Ingreso que considera un flujo y no un *stock* como la riqueza, y por lo tanto se determina a partir de un periodo determinado de tiempo. Rawls define la riqueza como “el mandato legal sobre medios intercambiables para la satisfacción de necesidades e intereses humanos”. Ver John Rawls 1999 271

voluntario al que llegan las partes está virtuosamente limitado por las interacciones que imponen al mercado las preferencias de los individuos. Por eso, ilustra Schwember, los profesores de filosofía obtienen menos salario que los futbolistas, pues el “sueldo que gana un futbolista de las grandes ligas es mayor al de un filósofo destacado -supongamos Habermas-, porque la gente comúnmente prefiere destinar parte de su dinero y su tiempo a ver un juego de fútbol antes que escuchar una conferencia de Habermas.” (Schwember 2017 228) Como lo ilustra este ejemplo, las preferencias de las personas establecen un rango de utilidad total (es decir, si desde el punto de vista de las n necesidades, intereses y preferencias de esas personas las agregáramos en un mismo denominador común), que establece un valor de esa preferencia y, por lo tanto, puede ser traducido a un determinado precio de mercado¹⁵.

No obstante, como hemos visto, para aceptar esta implicación, a saber, “el monto de los sueldos depende de la función de las preferencias personales agregadas”, debemos reconsiderar el rol de las preferencias personales en el modelamiento específico que hace que un mercado laboral, por ejemplo, asigne mayor sueldo a un futbolista profesional que a un filósofo. El problema con esta implicación no está en el hecho de que el sueldo de los trabajadores no sea el reflejo de preferencias personales en el funcionamiento del mercado, sino en la medida que esta implicación tiene para entender los ingresos. Piénsese en el siguiente problema al que nos lleva esta forma de implicar las preferencias personales: ¿cómo un filósofo profesional –“supongamos Habermas”- debiera entender su propia preferencia a ser recompensado en el mercado laboral en relación con las preferencias personales que estipulan que su sueldo no puede siquiera acercarse a una porción mínima del sueldo de un futbolista profesional de las grandes ligas? En efecto, cuando Schwember sugiere que nos comportamos como “aristócratas” y “paternalistas” si esperamos que el mercado remunere mejor a Habermas que a un jugador profesional de elite como Alexis Sánchez, no está adoptando el punto de vista de los implicados, sino que el punto de vista de los observadores imparciales del mercado laboral. Si pudiésemos adoptar la posición de este observador tendríamos que aceptar que la diferencia de salarios es relativa

¹⁵ Evidentemente esto no implica confundir entre el valor que tiene un bien con su precio en el mercado. Cuando hablamos de valor aquí, queremos capturar simplemente la idea económica respecto a la cual la agregación de preferencias otorga un valor de utilidad, el que, a su vez, puede ser transformado en información de valor (precio) para una transacción en el mercado.

a las preferencias personales tomadas como una agregación total, es decir, como un factor entre otros de los que conforman un salario dado. ¿Qué sucede, por otra parte, con la evaluación de los prospectos de vida cuándo cambiamos el punto de vista del observador externo al punto de vista de Habermas? Es probable que Schwember asuma que también Habermas actuaría de forma aristocrática y paternalista si “exigiera” en atención a su obra, relevancia histórica y mundial, o al criterio que fuere, tener una remuneración mayor que la de Alexis Sánchez. Lo que quiero mostrar con esto es que no es necesario poner en el centro del argumento que alguien, incluso Habermas, pueda tener una pretensión así. La pretensión de Habermas, desde el punto de vista del observador imparcial, no es tener un sueldo de jugador profesional de fútbol, es llevar a cabo una vida dedicada a la filosofía, y en esa medida asegurarse lo que considera una buena vida, ingresos mediante, para alcanzarlo¹⁶. Lo que es necesario, en cambio, es admitir que la forma como Schwember entiende el rol que las preferencias personales tienen en un mercado laboral influyen en los planes de vida que las personas deciden tener.

Ahora bien, si una parte importante de los planes de vida personales deben considerar información relevante para su realización, y la información sobre las remuneraciones esperadas impactan en las expectativas de ingreso que se forman las personas, ¿cómo y en qué medida es legítimo que las preferencias personales agregadas de los otros, expresadas en el mercado, modelen las preferencias de un individuo sobre sus planes personales de vida razonables? Esta es una variante que a menudo quienes defienden el libre mercado no consideran¹⁷: la eventual

¹⁶ No se trata de negar la posibilidad de que existan casos de personas que pretendan dedicarse a lo que hace Habermas ganando los ingresos por lo que hace Alexis Sánchez, o que existan casos de personas o grupos que defiendan la visión de que una sociedad que remunere como a Sánchez a personas que hacen lo que hace Habermas.

¹⁷ Considerese además el escenario al que nos lleva el razonamiento de Schwember: ¿Cómo se puede justificar entonces una transferencia suficientarista si el mercado laboral entrega información clara y precisa sobre los salarios de acuerdo con la preferencia de las personas? Con tal información disponible, ¿por qué un trabajador podría legítimamente recibir una transferencia del Estado si de antemano tiene conocimiento que la ocupación escogida lo iba a llevar, con bastante probabilidad a una situación de necesidad? El problema sobre cómo mejorar las decisiones de las personas por medio de procesos de toma de decisiones informada no es nuevo para ciertos cientistas sociales. Una solución puede verse en quienes promueven diseñar “arquitecturas” de esquemas para tomas de decisiones de forma centralmente planeada para que, sin “coacción”, las personas se vean llevadas, -o “levemente empujadas” como Sunstein y Thaler sugieren- a preferir ciertas elecciones sobre otras. Esta posición, influenciada importantemente por los desarrollos de la economía de la conducta, se ha llamado “Libertarianismo Paternalista”. Ver Cass Sustein, y Richard Thaler 2008 103-156 y Thaler, R., & Sustein, C. 2003

capacidad *tiránica* de los mercados de influir injustificadamente en los planes de vida individuales. Si mi plan de vida es ser profesor secundario de filosofía, es altamente razonable considerar que mis prospectos salariales van a ser exiguos si atiendo lo que me informa el mercado, que expresa las preferencias personales agregadas. En otras palabras, el mercado tendría una influencia inaceptable en mi deseo de ser profesor de filosofía en atención al peso específico que tiene dentro de mi juicio deliberativo, porque al comportarse como lo hace reduce todas las perspectivas que puedo considerar en mi deliberación sólo a una dicotomía: exponerme o no a un sueldo de subsistencia. De alguna manera, lo que implica el tratamiento de Schwember de la noción de “preferencia personal” es que es legítimo que no todas y todos tengan los mismos prospectos para llevar a cabo distintos planes de vida razonables, en términos salariales. Así, el costo sería el siguiente: la agregación de las preferencias personales circula como información que modela de tal manera al mercado que las preferencias personales de un individuo deben constreñirse, en lo que respecta a perspectivas salariales del ingreso, a las preferencias personales tomadas como totales agregados.

No es extraño, en sociedades con mercados libres, que las personas acudan al conocimiento que ofrece el mercado laboral para tomar decisiones. Lo que sí es extraño es que, no obstante el peso del mercado, estas sociedades no fomenten ciertas ocupaciones de interés y necesidad generales por medio de incentivos. Lo hacen cuando introducen correcciones en los ingresos de ciertas ocupaciones que representan un interés público, porque son necesarias para llevar a cabo ciertos servicios básicos o porque implican un alto riesgo¹⁸. Esto se lleva a cabo típicamente, como ya dijimos, por medio de la composición de una tarifa doble de los salarios, una fija, que expresa intereses de naturaleza política y una variable, que expresa factores productivos. Lo extraño es que una propuesta suficientarista y subsidiarista como la de Schwember, que persiguen justificar la legitimidad de los mercados libres, no reparan en que la justificación última corresponde a una concepción utilitarista de las preferencias agregadas.

¹⁸ Existen base de datos a partir de contratos de Seguros de Vida por los cuales es posible establecer lo riesgoso de ciertas ocupaciones sobre otras. Véase por ej. Thaler, R., & Rosen, S 1976. La actualización de la base de datos que este artículo generó es utilizado hasta hoy en los Estados Unidos como criterios de medición de riesgos en el mercado laboral.

Esta justificación utilitarista¹⁹ está también en la base no sólo de la composición de los salarios de un mercado laboral de libre competencia sino que también es el objetivo de las comparaciones interpersonales que habíamos mencionado anteriormente, pues ellas permiten tener un criterio de la ventaja y la desventaja relativos, criterio necesario para evaluar la justicia de los salarios y servir como indicador de referencia para establecer transferencias de suficiencia como, precisamente, una que pretenda favorecer a quienes estén en una situación de necesidad por debajo de un umbral mínimo de bienestar²⁰. Para referirme a qué discusión nos lleva esto, en la próxima sección desarrollaré las consecuencias del utilitarismo de la preferencia de los mercados y cómo una perspectiva igualitarista puede desafiar esta concepción.

3. Preferencias personales y libertad económica.

3.1 Una fuente para entender la concepción utilitarista relevante para el fundamento preferentista en el que descansa la propuesta de quienes, como Schwember, defienden la libertad económica que ofrecen los mercados libres, es la que presenta la economía del bienestar, a menudo referida como *welfarismo*. Esta disciplina funciona sobre la base de una medida de bienestar individual o utilidad. El enfoque que adopta esta disciplina es tributario del utilitarismo hedonístico de Bentham y Sidgwick, para quienes el bienestar que ofrece la obtención del placer (y la evitación del dolor) es la medida irreductible del bien humano.

Para esta filosofía utilitarista clásica, el bien humano medido por la maximización del placer es el fin último de cualquier arreglo social que tenga por objetivo incrementar o “aventajar” el bienestar humano²¹. No obstante, para

¹⁹ Es probable que los enfoques como los de Schwember no vean problemas en que las relaciones económicas en el mercado puedan dejarse a una justificación utilitarista. El problema de tal estrategia es que, como bien señala Brian Barry “si bien el utilitarismo es un hijo de la Ilustración, no nos lleva necesariamente al respaldo de instituciones liberales”. (1996 135) Puede ciertamente argumentarse el carácter liberal del utilitarismo, pero no es claro ni automático. La mayor dificultad está en que nada impide que las personas puedan buscar satisfacer preferencias antiliberales.

²⁰ Más aún si necesitamos considerar una “medida” de comparación intrapersonal, de modo tal de poder dar con una forma correcta de medir el bienestar “individual”. Para una teoría contemporánea del bienestar individual ver James Griffin 1986.

²¹ Griffin piensa que bienestar humano reside en una serie de bienes “prudenciales”, que son “valorables para cualquier vida” (1986 64) Para un tratamiento global de la idea de bien en la

la economía, que ha construido su disciplina sobre esta tradición, este utilitarismo hedonista es problemático para el proyecto moderno de establecerse como ciencia positiva puesto que sus premisas descansan en una concepción psicológica del bienestar humano y, consecuentemente, en implicaciones metafísicas subjetivistas. Estas implicaciones metafísicas no sirven el propósito de la economía positiva, que comparte el ideal moderno de fijar su objeto de estudio en una concepción de experiencia verificable²².

En esta línea, la economía contemporánea se ha valido de dos formas de entender la utilidad como satisfacción de preferencias²³, evitando el subjetivismo implícito del enfoque hedonista del utilitarismo filosófico clásico. La primera, asume que las preferencias de las personas en el mercado corresponden a una conducta natural que podemos verificar empíricamente²⁴. La segunda forma entiende las preferencias como una predicción esperable de un agente que actúa motivado racionalmente²⁵. Luego, para sistematizar la toma de decisiones de los agentes en contextos de incertidumbre o riesgo, la racionalidad económica normalmente representa los procedimientos de toma de decisiones por medio de lo que se conoce como “teoría de la elección racional” y “teoría de juegos” desarrollada originalmente por John von Neumann y Oskar Morgensten en 1944. Mediante el modelamiento lógico de elecciones se aborda el problema respecto a cómo agentes racionales forman sus preferencias, dado que, en tanto racionales, no sólo toman decisiones esperando ciertos resultados probables, sino que también asumen estrategias y creencias que adquieren en la interacción con las decisiones de otros agentes²⁶.

tradición utilitarista contemporánea véase John Broome (1991). Para el tratamiento clásico del utilitarismo, véase J. Bentham 2004 [1789] 65-112 y H. Sidgwick 1962 [1874] 391-407

²² Vilfredo Pareto por ejemplo, señala que la economía “descansa solamente en el hecho de la experiencia, es decir, la determinación de las cantidades de bienes que forman combinaciones para las cuales un individuo es indiferente [...] [por lo que] adquiere así el rigor de la “mecánica racional”; deduciendo sus conclusiones desde la experiencia, sin asumir ninguna entidad metafísica” (Ver 2014 [1906] 79)

²³ A este entendido, por ejemplo, Ronald Dworkin hace referencia en 1977, cuando lo llama “utilitarismo psicológico” (234)

²⁴ Ver Samuelson 1947 90-124 y 1938 61-71.

²⁵ Ver Savage, L. 1972 [1954] 7-8. Para una crítica de este *homo economicus* véase Amartya Sen 1977.

²⁶ El modelo matemático más famoso de la Teoría de Juegos es la figura conocida como “el dilema del prisionero”, dilema social que representa el conflicto entre el autointerés de corto plazo de un individuo y la ganancia a largo plazo de un grupo. En teoría de juegos y teoría de la decisión se utiliza para predecir el comportamiento probable ante decisiones que suponen grados de cooperación entre partes. En esta

Lo que quiero mostrar con las notas anteriores es que, en un entendimiento convencional, el mercado reparte bienes y servicios, fija precios, ajusta salarios y remuneraciones, no solo en virtud del *hecho* de las elecciones y decisiones racionales o intencionales de los agentes, sino que a partir de modelamientos matemáticos que representan las condiciones estratégicas de toma de decisiones que enfrentan los actores del mercado cuando tienen que afrontar preferencias de consumo que los agentes quieren satisfacer. Por ello, se ha desarrollado una sofisticada tradición respecto de cómo entender la manera en la que los agentes satisfacen sus preferencias como consumidores, y cómo la obtención de esta utilidad, producto de preferencias observables o preferencias racionales, hace posible concebir a los mercados como fuentes de información para la toma de decisiones sobre la distribución eficiente de bienes y servicios.

No obstante, cuando la propuesta de Schwember defiende la preferencia individual en el mercado como expresión de libertad económica, no tiene en mente una defensa de la preferencia individual como una característica distributiva del mercado. Como esta característica depende de la información que los intercambios generan a partir de modelar procesos de decisiones en contextos de riesgo e incertidumbre, su valor no consiste en la mera expresión de la libertad económica. En su defensa libertaria corregida de los mercados como condición de la justicia de los salarios, Schwember informa de legitimidad moral y política al hecho positivo bruto de que los mercados necesitan, para funcionar, de las preferencias de las personas, al menos en lo que refiere a las condiciones en las que contratan trabajo remunerado. Pero como hemos visto, la forma como entendemos las preferencias de las personas cuando participan de los mercados ya sea como consumidores o como contratantes es tomando en cuenta modelos que procesan la racionalidad de sus decisiones o, dicho en términos más específicos, la expectativa de utilidad con la que se representan sus preferencias. Si ahora agregamos a esta expectativa de utilidad la idea de “legitimación” que Schwember asigna a las preferencias, no podemos sino

toma de decisiones, la teoría de Neumann-Morgenstern propone una “expectativa de utilidad” que se obtiene cuando agregamos el bien resultante en cada escenario probable multiplicado por la probabilidad de que ese escenario suceda. Así, podemos hacer un ranking de los escenarios mediante una métrica de la expectativa de utilidad. von Neumann, J., and Morgenstern, O. 1944 15-29. Para su formulación en filosofía, véase David Gauthier, 1986 cap. III, V y VI. Para una problematización moral del dilema del prisionero véase Derek Parfit 2011 301-308.

concluir que un razonamiento de este tipo le atribuye la categoría de bien moral y político a las preferencias individuales, en virtud de que tales preferencias “revelan” las decisiones libres e individuales de las personas²⁷. La diferencia está no en el valor de la preferencia individual en tanto preferencia instanciada de una libertad económica, sino que en el valor que la preferencia individual tiene para modelar una distribución eficiente de bienes y servicios.

He aquí mi mayor punto de desacuerdo con la tesis libertaria de Schwember. Legitimar política y filosóficamente la preferencia individual que opera en un mercado no puede entenderse simplemente como una legitimación de la libertad económica de las personas. Una sociedad democrática debe atribuir mayor o menor valor a la preferencia individual en relación con el valor de eficiencia del mercado, pero no porque la preferencia positiva bruta represente de suyo un valor en sí misma como asume la tesis libertaria, sino porque el mercado es una institución social mayor de la estructura básica de la sociedad. Darle excesivo valor a la satisfacción individual de preferencias en tanto expresión de la libertad económica, como arguye Schwember, puede implicar una deslegitimación del rol distributivo del mercado y relativizar el valor político de la libertad económica²⁸.

En línea con esto, Schwember necesitará mostrar por qué su fundamentación de las preferencias personales sobre la libre contratación es suficiente y, al hacer eso, mostrar en qué medida esto representa el valor normativo alrededor del cual deben organizarse los principios de justicia social de una sociedad democrática y

²⁷ Para simplicidad del argumento, no voy a problematizar el hecho de que cuando la economía se refiere a las “decisiones individuales libres” con ello se refiere a un modelo de decisiones de un agente racional, concepción que como ya he mencionado en una nota anterior, ha sido altamente criticada por la economía de los últimos 40 años, desde lo que hoy se conoce como Economía de la conducta.

²⁸ Que ha sido precisamente lo que ha ocurrido, por ejemplo, en las sociedades de mercados y en los Estados de Bienestar. En ambos la prioridad de la libertad económica por sobre las libertades políticas e individuales ha tenido como resultado la acumulación de poder económico en quienes han podido gozar de mayor libertad en el mercado producto de riqueza intergeneracional. Esta acumulación de poder económico ha redundado en el debilitamiento de la fuerza laboral asalariada como factor productivo relevante para modelar las condiciones de los regímenes salariales al priorizar la relevancia del factor financiero, que se explica, precisamente, por la libre maximización de la riqueza intergeneracional. El resultado ha sido no solo la sobrevaloración del capital por sobre el mercado y, por consiguiente, la pérdida del valor de la libertad económica de los trabajadores, sino que además el incremento global de la desigualdad y la injusticia social. Ver Picketty 2014 164-198 y 237-270; Milanovic 2016 10-46

pluralista. Presentar su concepción de legitimidad de las preferencias individuales como medida para la justicia de los salarios, al menos, debe complementarse en una concepción naturalista-conductual o debe conformarse a una concepción racionalista. En cualquier modo, esta justificación, si es el valor que articula la justicia social de un régimen salarial, es políticamente arbitraria, pues la concepción del bien como satisfacción de preferencias o utilidad de modo como se modela en los mercados, atenta contra la pluralidad valórica de una concepción política de justicia y es, por lo tanto, una concepción políticamente sectaria²⁹ porque no pondera la pluralidad de concepciones de bien que las personas persiguen para sus planes razonables de vida autónomos.

Voy a presentar a continuación una concepción igualitarista del ingreso justo que es respetuosa de la pluralidad de planes de vida, a diferencia de la tesis libertaria de Schwember que implica el bien social como la agregación del bienestar individual, estrechando de ese modo la autonomía de las personas en su concepción de libertad económica. Con esta distinción podremos ver de forma más clara la manera en que el funcionamiento de un mercado con libre competencia expresa las preferencias personales. Esto nos va a llevar a demostrar que, dado que la defensa de Schwember del mercado libre se apoya en la idea de “libertad económica”, su propuesta nos confina a una manera sectaria de entender la libertad económica y, por lo tanto, debemos rechazarlo desde el punto de vista de una sociedad democrática y pluralista.

3.2 Como he tratado de mostrar en las secciones 2.2 y 2.3, para poder establecer cómo y cuándo un salario o remuneración es justo, necesitamos un común denominador sobre el cual podamos establecer una medida de referencia que a su vez nos permita la evaluación misma. Cuando hablamos de salarios, esa

²⁹ La condición “sectaria” aludida pretende develar la manera en la que la teoría del bien individual o bienestar representa una teoría sustantiva del bien que debe tener un estatus de igualdad frente a otras concepciones sustantivas del bien, incluso si esta es un tipo de concepción *sui generis* del bien, o de segundo orden, como sostiene Brian Barry. No obstante, a pesar de su tipología de “segundo orden” -el bien como satisfacción de las preferencias individuales es “neutro” en cuanto no proscribe cómo y mediante qué tipo de preferencias debe ser “satisfecho” el bienestar individual en un primer orden, su condición de segundo orden es una demanda de validez que busca ser reconocida social y políticamente. Como Barry, considero que esta demanda de validación es suficiente para demostrar que la satisfacción de preferencias personales es una concepción sustantiva del bien y no puede erigirse, a riesgo de caer en un sectarismo, en la única concepción del bien que una sociedad endosa. Ver Barry 1995 133 – 138.

medida de referencia parece ser simple: sólo basta que consideremos los factores que componen un salario y revisemos si el “dinero” que se percibe como remuneración se atiene a una evaluación económica que sea capaz de identificar algún tipo de injusticia en el pago. Esta consideración la voy a llamar *evaluación económica de primer nivel*. En la discusión que nos precede identificamos que los salarios se componen de una sumatoria estadística de los factores económicos. Pero, también identificamos que la evaluación económica de primer nivel nos pone en la necesidad de considerar el aspecto político, que llamaremos *evaluación institucional de segundo nivel*. Lo importante aquí es tener en cuenta que en ambos niveles de evaluación, en lo relativo a los criterios de justicia, se deben considerar los criterios económicos y políticos como interdependientes.

Distinguir entre un primer y segundo nivel de evaluación de la justicia de los salarios nos permite despegarnos de la defensa libertaria de Schwember de los mercados libres, como la expresión de las preferencias personales, que en la propuesta que voy a exponer solo tiene asignada una importancia en relación con el funcionamiento eficiente de los mercados en condiciones de competitividad y no como medida de legitimación o justificación moral. La defahección con la estrategia de Schwember, como he mencionado, pretende contrarrestar el sectarismo preferentista de su propuesta que, al estar basada en las preferencias individuales, necesita elaborar una concepción utilitarista del bien social. En cambio, en la propuesta que sigue hay un compromiso con los criterios distributivos igualitaristas, especialmente como la expone John Rawls (1971). Esto además me va a permitir en la sección siguiente corregir la manera insuficiente mediante la cual Schwember describe y caracteriza la tradición igualitarista contemporánea, basada en la idea de “lotería natural” y “merecimiento”¹⁴.

El igualitarismo que voy a defender lo califico como “igualitarismo social” y, en aspectos importantes, se diferencia de lo que ha sido llamado “igualitarismo de

¹⁴ La crítica de Schwember a lo que Rawls llama “lotería natural” y “merecimiento” están destinadas a discutir la posición igualitarista sobre legitimidad de la apropiación, más que los criterios éticos distributivos que los igualitaristas como Rawls piensan que deben normar la cooperación social, como he tratado de discutir en este artículo a propósito de la tesis libertaria de un salario justo. Dejo para el futuro poder referirme a los méritos de la crítica de Schwember sobre estas materias.

la suerte o igualitarismo distributivo”¹⁵. Llevado al problema que plantea la elaboración de criterios de justicia social sobre el trabajo y en particular sobre los salarios, mi propuesta consiste en respetar el primer nivel de evaluación, es decir, abordar cómo los factores económicos determinan un salario en un mercado libre. Sin embargo, dado que los factores económicos están determinados por la agregación de la utilidad que representa las preferencias de los agentes del mercado, mi propuesta va a establecer que este primer nivel tiene que estar determinado por el segundo nivel de evaluación, que es el nivel institucional en el que los arreglos de la cooperación social no sólo tienen que establecer beneficios y cargas para corregir aspectos del mercado sino que deben además determinar cómo estaría normativamente justificado que las preferencias personales se expresen en incentivos económicos que afectan legítimamente la composición de las remuneraciones en particular y de la forma cómo entendemos los ingresos en general.

En la siguiente sección voy a proponer un enfoque de justicia salarial igualitarista que establece un criterio de justicia en el segundo nivel institucional de evaluación, es decir, respecto de cómo deben los arreglos institucionales, o en palabras de Rawls, como las instituciones mayores de la estructura básica, deben modelar el valor que han de tener las preferencias de los agentes en un mercado laboral de libre competencia, es decir, de lo que llamábamos más arriba, la evaluación de primer nivel. Para llevar a cabo este enfoque voy a sostener que obtenemos un criterio de justicia económica laboral de los salarios cuando entendemos los salarios como fuente principal del ingreso de una persona. Y como el ingreso es un bien social primario, los ingresos que las personas obtienen en base a sus salarios representan un conjunto de oportunidades de las personas, independientemente de los contenidos particulares de sus planes de vida razonables. Las preferencias de las personas, de este modo, se modelan en términos de utilidad agregada sólo en lo que llamamos evaluación de primer nivel, es decir, el nivel en el que evaluamos los factores econométricos que modelan las referencias económicas y productivas del régimen salarial. Esta

¹⁵ Aunque, según mi punto de vista, la forma más adecuada de llamarlo por la elaboración a la que ha sido sujeta esta variante debería ser “igualitarismo sensible a la responsabilidad”, pues, este tipo de igualitarismo se rige por lo que Brian Barry llama *principio de la responsabilidad*, es decir, “los resultados desiguales son justos solo si son generados por factores respecto a los cuales los individuos pueden ser tomados como los responsables, si no, tales desigualdades son injustas”. En Barry 2005.

concepción igualitarista es una alternativa socialmente más justa porque evita el sectarismo político del bien social basado en el preferentismo utilitarista al que nos empuja la tesis libertaria.

4. Una concepción igualitarista del salario justo

4.1 Como mencionamos en la sección 3.1, cuando nos enfrentamos al problema sobre cómo evaluar la distribución de salarios en un mercado laboral con libre competencia desde el punto de vista de la justicia social, el instrumento con el que cuenta la economía del bienestar, que en esto es heredera de la filosofía utilitarista clásica, es la valoración de un denominador común de bienestar individual, que en términos de distribución de bienes cuantitativos se ha identificado con la “satisfacción de preferencias”, también llamado utilidad.

El problema con esta estrategia es que nos coloca frente a, al menos, tres problemas. Primero, frente a lo que podríamos llamar problemas asociados a la psicología moral positiva atribuida. Un segundo problema que se sigue del primero, es que tal psicología moral permite hacer comparaciones interpersonales de utilidad, que sólo pueden ser coherentes como medida de bienestar individual si la psicología moral que la sustenta no solamente es robusta, sino que sobre todo si nuestra actitud hacia esta psicología moral positiva nos da razones para organizar nuestra vida social en torno a sus postulados. Finalmente, un tercer problema aparece cuando nos preguntamos sobre el valor moral y político que le atribuimos a esta psicología moral y las comparaciones interpersonales de bienestar, puesto que no es del todo evidente que una sociedad democrática que promueve y respeta la autonomía y la libertad de individuos y grupos, pueda sostenerse sobre la base de un consecuencialismo moral que implicarían los dos primeros problemas.

Evaluar las condiciones relativas de bienestar entre las personas por medio de la satisfacción de preferencias nos compromete a sobrevalorar moralmente una perspectiva psicológica sobre la relación incuestionable que habría entre la motivación a elegir y el bienestar de las personas. Esta perspectiva si bien psicológicamente plausible, es, no obstante, controversial para una teoría de

justicia social, pues sostiene, en breve, que el bienestar humano es una medida *intrapersonal* constituida por la satisfacción de deseos y preferencias.³⁰ Respecto de la justificación moral, la expectativa de utilidad y el preferentismo conforman una concepción del bien social como utilidad agregada que se transforma en el fin moral de los arreglos institucionales -o, para insistir con un concepto más familiar: “políticas públicas”-. Luego, la psicología moral positiva del preferentismo y el consecuencialismo del bien social conforman probablemente las dos características más reconocibles de las sociedades de mercado que al descansar en la idea de utilidad social agregada de bienestar individual puede llevar a restricciones objetables de las libertades, si es que la justificación pública de los mercados descansa meramente en el funcionamiento de la libre competencia.

No obstante, lo que me propongo aquí es sentar condiciones para poder entender cómo podemos concebir el ingreso y el salario como justos desde un punto de vista que evite estas restricciones a la libertad de las personas y afirme la libre competencia de los mercados. Ello no implica, en consecuencia, que sostengamos que las preferencias personales agregadas en una función social de utilidad deben rechazarse de plano. El punto es más específico y por ello más modesto. El punto es que, como señala Amartya Sen, una de las causas de los problemas teóricos que atañen a los aspectos políticos, económicos y filosóficos de la vida social corresponde a la “penuria informacional”³¹ que nos entrega el enfoque preferentista. El problema es que, si defendemos, como Schwember, la libertad económica que garantiza el mercado sólo a partir de asumir que este es social y políticamente valioso porque “expresa las preferencias de las personas”, ello no solo es filosóficamente insuficiente como concepción de libertad individual, sino que también es políticamente sectario y económicamente parcial.

³⁰ A esto se suma el problema que describiera Jon Ester en *Sour Grapes*, en torno a lo que denomina “preferencias adaptativas”. Es decir, la idea de que las personas pueden normalmente estar dispuestas a acomodar y ajustar sus preferencias a las condiciones de su entorno, y por tanto el bienestar que provee su satisfacción. Ello nos lleva a tener que aceptar la difícil conclusión que, por ejemplo, las expectativas de satisfacción de deseos y preferencias son bajas cuando las personas han vivido en condiciones históricas de privación. Ver Jon Elster 1983 219-239

³¹ Ver Amartya Sen, 2017 [1970]14-18

El enfoque no preferentista concibe el denominador común de bienestar individual en los medios, o en los recursos, materiales y relacionales, mediante los cuales las personas pueden llevar a cabo sus planes razonables de vida autónomos, cualesquiera estos sean, dentro de las condiciones de respeto y tolerancia democráticas. De esta forma, así como las libertades políticas y los derechos básicos representan condiciones mínimas de reciprocidad social y permiten un espacio normado dentro del cual las personas pueden realizar y ejercitar la libertad y autonomía individuales, del mismo modo, el ingreso, y la riqueza son un medio para lograr diversos fines. Un mercado laboral competitivo, como una institución social, sigue operando en este modelo igualitarista bajo las reglas y principios que una sociedad establece respecto de libertades y derechos, regulando de ese modo la distribución de cargas y beneficios ante recursos y oportunidades escasos.

Esta es la concepción de Justicia distributiva de Rawls, que llama a estos recursos relacionales y materiales *bienes primarios*, en el que el ingreso es uno de los bienes entre otros. La lista de bienes primarios que Rawls incluye en su concepción de justicia como equidad (*Justice as Fairness*) no supone ser exhaustiva, pero contempla al menos, cinco tipos de bienes:

- “(i) Los derechos básicos y libertades: libertad de pensamiento y libertad de conciencia [...],
- (ii) Libertad de movimiento y libre elección de ocupación [...],
- (iii) Poderes y prerrogativas de cargos y posiciones de autoridad y responsabilidad”,
- (iv) *Ingreso y Riqueza*, entendidos como *medios para todo propósito* (que tienen valor de cambio) y *necesitados* generalmente para *alcanzar una amplia gama de fines*, cualesquiera ellos sean,
- (v) Las bases sociales del auto-respeto.” (Rawls *Justice as Fairness. A Restatement* 2001 58, cursivas son mías)

Rawls introduce la idea de bienes primarios para identificar relaciones de ventaja y desventaja en un esquema de cooperación social, en el que la desventaja incluye uno o una mezcla de todos los bienes primarios. Para Rawls, la idea de bienes primarios también resuelve el problema que impone la psicología moral positiva del preferentismo utilitarista dado que el criterio para evaluar desigualdades distributivas no necesita recurrir a las preferencias positivas o racionales de las personas, sino que recurre a la idea de que un índice de bienes sociales primarios son los medios básicos mediante los cuales las personas

pueden realizar sus planes de vida independiente de las preferencias personales agregadas.

La idea de “persona” que se utiliza aquí, por lo tanto, no es un *constructo* que tiene por pretensión representar descriptivamente a un ser humano, sino que, como señala Rawls, es una concepción moral normativa, es decir, una presuposición básica de un agente moralmente especificado. Lo más importante de tener en cuenta es que la concepción de persona moral es una modelación compatible con los datos más elementales de un agente moralmente motivado, esto es, con deseos, fines y motivaciones³², y por lo tanto al que basta solo con suponerle contenidos efectivos en sus deseos e intereses, y que Rawls identifica con la capacidad moral de tener una *concepción del bien*. Al mismo tiempo, esta concepción también asume una motivación moral, social e históricamente encausada y, por consiguiente, una suerte de capacidad para interactuar normativamente en su medio ambiente social y político, aunque para la concepción de persona moral solo sea necesario asumirla como capacidad moral, llamada por Rawls *sentido de justicia*.

De ese modo, la concepción de persona moral, con la especificación de las dos capacidades morales, la capacidad de formar una concepción del bien y la capacidad de tener un sentido de justicia, Rawls identifica en el índice de bienes primarios la representación de los medios y recursos materiales y sociales que hacen posible que cualquier agente pueda ejercer y realizar los planes de vida personales y colectivos si cuenta con una institucionalidad social y política o, como lo llama Rawls, con una estructura básica de la sociedad diseñada para distribuir los bienes primarios.

Regresemos, antes de seguir, con las nociones que hemos venido discutiendo en este artículo: Ingreso y Salario. En la concepción rawlsiana de justicia como equidad Ingreso y Riqueza corresponden a un bien primario, es decir, un medio mediante el cual las personas pueden alcanzar sus planes de vida, o “medios para todo propósito que son generalmente necesarios para posibilitar que los y las ciudadanos desarrollen y ejerciten completamente de forma adecuada sus dos

³² Deseos, fines y motivaciones que dependen de la condición social, histórica, cultural, biológica y simbólica de una persona.

capacidades morales y persigan sus concepciones determinadas de bien” (Rawls, 2001 57). La pregunta en este enfoque rawlsiano es entonces la pregunta respecto a cómo el bien primario que llamamos ingreso debe ser distribuido. Esta pregunta, por tanto, es la pregunta por el criterio para poder discernir como resolvemos la cuestión sobre la distribución de bienes considerando la posibilidad de que una división perfecta de los bienes no es, en la práctica, generalmente posible de tal modo que todos los individuos reciban su parte respectiva.

Dado que es una posibilidad a menudo constatable que los recursos no sean divisiblemente suficientes para quienes demandan derechos sobre ellos o, como se suele repetir a menudo, dado que los “recursos son escasos”³³, Rawls supone una situación hipotética de elección social racional que tiene que ser resuelta por ciudadanos representativos que asumen las características de personas morales, y en la que tales ciudadanos, como partes de quienes forman el acuerdo social, se preguntan sobre los principios que deben guiar la distribución de bienes sociales primarios, asumiendo una estructura básica de instituciones mayores de la sociedad. Esta estructura básica expresa los términos de la cooperación en base a un índice de bienes sociales primarios que todos los ciudadanos y ciudadanas desearían si les adscribimos las capacidades morales que se modelan en la concepción de persona moral. Para llegar a ello, Rawls asume un *velo de ignorancia* en la situación de elección, es decir, una situación de incertidumbre distributiva en la que la decisión sobre los principios procede considerando que las partes del acuerdo son ignorantes de sus posiciones sociales y características sociológicas y, por consiguiente, ignorantes también de su participación en la distribución de bienes sociales. Para nuestra discusión diríamos que el velo de ignorancia impide considerar las *preferencias particulares* que las personas tendrían en atención a su posición social, cultural y económica.

La concepción de persona moral, sin embargo, no implica que tengamos que suponer algo así que pudiese ser llamado “sujeto ideal” que estuviera por encima de la historia, entorno social o cultural, sino que por el contrario, le asigna la

³³ Como sostiene Brian Barry, si el problema distributivo se redujera al problema de naturaleza aritmética de distribuir en condiciones de escasez, entonces no tendría sentido hablar de justicia distributiva, y todo consistiría simplemente en un problema aritmético respecto de cómo distribuir recursos escasos. Ver Barry 2005

capacidad de estar en una posición social, cultural, o económica determinada, solo que coloca bajo el velo de ignorancia la consideración que las personas tienen a las preferencias particulares que pudiesen seguirse de una posición cultural, social o económica dada³⁴.

Como se sabe, si adoptamos y llevamos a término esa situación de elección en la que asumimos las condiciones arriba descritas y deliberamos en equilibrio reflexivo³⁵ sobre nuestros juicios prácticos, tal elección nos lleva a establecer dos principios de justicia, cuya formulación es la siguiente:

“(a) Toda persona tiene el mismo derecho inexpugnable a demandar un esquema completamente adecuado de igual libertades básicas, esquema que sea compatible con el mismo esquema de libertades para todos; y (b) Si existen desigualdades sociales y económicas, ellas sólo se justifican si satisfacen dos condiciones: Primero, tienen que estar adscritas a cargos y posiciones abiertas para todas y todos bajo condiciones de justa igualdad de oportunidades; y segundo, las desigualdades tienen que existir para el mayor beneficio de los miembros menos aventajados de la sociedad (el principio de la diferencia)” (Rawls, 2001 42-43).

Rawls introduce una regla de prioridad del primer principio sobre el segundo, y dentro del segundo principio, la prioridad de la justa igualdad de oportunidades sobre el principio de la diferencia³⁶. El corazón del proyecto igualitarista de

³⁴ En otras palabras, así como nuestras decisiones las tomamos determinados por nuestra condición interpersonal, social, cultural y epocal, también cuando asumimos un punto de vista que se desafecta de nuestros condicionamientos contingentes, nuestro juicio práctico es guiado por una conciencia que no puede sino restringir la información *con la que contamos*, es decir, el velo de la ignorancia no puede más que cubrir (nuestras particulares) condiciones sociales, culturales y epocales determinadas. Hay que tener en cuenta al mismo tiempo que el objetivo del velo de ignorancia es anular el “poder de negociación” que otorgan ciertas posiciones sociales y económicas sobre otras, para de esa forma anular el poder de los más poderosos socialmente de imponer sus concepciones de bien al conjunto de la sociedad. La conclusión importante de esto es que lo que cubre el velo de ignorancia corresponde exclusivamente aquellos aspectos que son relevantes para el acuerdo social en el que las partes concurren a la situación original “simétricamente”. Un corolario de esta conclusión es que es posible distinguir entre un velo de la ignorancia grueso de uno delgado, en el que el velo se va poniendo más grueso en la medida que nos quedamos con la idea de que las partes son solo personas morales. Ver John Rawls, 1993 23/273

³⁵ Ver John Rawls 1971 20

³⁶ Por lo tanto, como también he mencionado en otro lado (Santander Martinez, 2015 n. 24), podría argumentarse que hay cinco principios de justicia. El principio de la justa igualdad de oportunidades y el principio de la diferencia, es decir, las dos partes que componen segundo principio, más el primer principio de las iguales libertades básicas, que también podría dividirse en dos: en el principio de las garantías a iguales derechos y libertades que llama el “valor justo de las iguales libertades políticas” que hace posible las libertades y derechos individuales, pues le dan posibilidad constitucional (p. 148-150). El primer principio queda así dividido, en orden lexicográfico, entre 1) el principio de las iguales libertades políticas y 2) el principio de las iguales libertades individuales (más el 3) el principio de la justa

Rawls consiste así en su concepción de justicia social como el enfoque que evalúa cómo los acuerdos y las instituciones sociales establecen la distribución de recursos y oportunidades (bienes sociales primarios). En esta regla de prioridad del primer principio sobre el segundo, las libertades básicas no pueden ser sacrificadas en virtud de otro valor, como la riqueza. De acuerdo con el segundo principio, es importante subrayar, el bienestar material de los miembros menos aventajados de una sociedad no puede ser sacrificado para beneficiar a los más aventajados de la sociedad.

Lo que podemos hacer ahora es poder responder apropiadamente a la pregunta que nos hiciéramos en 2.3 y que ahora podemos re-escribir en los términos de ingreso como bien social primario: ¿cómo y en qué medida es legítimo desde el punto de vista de la justicia social que las preferencias personales sobre ocupaciones y salarios de los otros, expresadas en el mercado laboral, modelen las expectativas de un individuo sobre su carrera e ingresos como un medio para realizar sus planes personales de vida razonables? La legitimidad que se cuestiona, como se deja entrever en la pregunta, es aquella que se le asigna a la información que las personas obtienen de los mercados laborales respecto de las remuneraciones que reciben típicamente distintas ocupaciones. Lo que podemos preguntarnos entonces consiste en cuestionar que los mercados laborales con libre competencia tengan un rol determinante como fuente de información exclusiva respecto de las libres elecciones de las personas para elegir sus ocupaciones. No se trata entonces, retomando el ejemplo anterior, que Habermas considere justo demandar un ingreso por su trabajo similar al de un futbolista profesional, sino que la decisión de llevar una vida dedicada a la filosofía como plan autónomo razonable no sea una decisión restringida *completamente* a las expectativas de salario que tal ocupación típicamente recibe en el mercado³⁷.

igualdad de oportunidades y 4) el principio de la diferencia). Pero habría que suponer además un principio anterior a los cuatro principios, y que puede ser llamado el "principio de la necesidad" que busca que las necesidades básicas sean cubiertas, pues de otro modo ni los derechos, libertades ni igualdades pueden ser ejercidas si las personas no tienen cubiertas sus necesidades humanas básicas. Rawls confirma este principio cero de la necesidad a partir de la crítica que se le hace desde el marxismo. Ver Rawls 2001 44 nota 7. Para el origen de la crítica ver R.G Peffer, 1990 14

³⁷ O como es posible colegir, un tipo de ocupación entre otras que, en la práctica, va a ser realizada por aquel grupo de personas que cuentan con ingresos adicionales a las

Lo que necesitamos en consecuencia es una medida de Ingreso como bien social primario que no se determine simplemente por la utilidad agregada que están a la base de los funcionamientos de los mercados laborales. Tampoco necesitamos una medida que prescindiera de la información que nos proporcionan los mercados para tomar decisiones que por su naturaleza operan en contextos de incertidumbre y riesgo.

5. Igualdad de oportunidades laborales

5.1 Una de las ideas centrales expresada en *Una Teoría de la Justicia* (1971), es la limitación para evaluar “las circunstancias completas, la situación objetiva además del carácter y del sistema de fines” que tiene una persona, “*sin hacer referencia a los detalles de nuestras propias concepciones del bien*”³⁸. Esta idea rechaza la noción de un “planificador u observador externo” con la que comúnmente se puede asociar a la economía del bienestar o welfarismo, dado que implica un punto de vista anclado en una teoría sustantiva de bien social. La idea central es, en primer lugar, apuntar críticamente la fundación filosófica que supone la idea de utilidad agregada que busca el observador externo dado que ello ha supuesto una teoría sustantiva del bien, implicada por una teoría del bienestar individual, que a su vez se basa en la noción de bienestar como satisfacción de preferencias personales. Esta visión es crítica porque políticamente es inaceptable que una teoría sustantiva del bien imponga restricciones o tenga mayor valor que las concepciones sustantivas del bien que tienen los ciudadanos. Avalar esta concepción sustantiva del bien como el criterio exclusivo que debe regular la distribución de los bienes sociales, decíamos en una sección anterior, es políticamente ilegítimo por su carácter sectorio.

En segundo lugar, y como mencionamos anteriormente, una de las intenciones originales del welfarismo era poder establecer los cimientos de una economía moderna del bienestar sin tener que recurrir a fundaciones inestables, como Pareto creía ver, en el utilitarismo clásico. Respecto de la evaluación de los

remuneraciones, es decir, aquellos que provienen de títulos de herencias, patrimonios inmobiliarios y dividendos diversos.

³⁸ Rawls, 1971 174, cursivas agregadas

mercados y su funcionamiento, la idea de utilidad agregada del welfarismo no es de plano descartable, pues es una referencia funcional a la eficiencia del reparto propio de los mercados de libre competencia, en el cual los individuos intercambian y negocian conductas que quedan impresas como información relevante para las preferencias de mercados (que se comportan inciertamente y exigen tomar riesgos)³⁹.

No obstante, si bien el funcionamiento del mercado se explica por la motivación de los agentes a interactuar guiados por la información que generan las preferencias personales, el valor que socialmente le asignamos a los esquemas de iguales libertades políticas e individuales y el que le asignamos a la libertad para preferir entre los bienes y los servicios que ofrecen los mercados apuntan a campos de acción distintos.⁴⁰ La libertad de las personas, si esta se toma en serio, se garantiza en el modo en cómo organizamos la cooperación social como la manera de establecer constricciones justificables para la realización autónoma de planes de vida razonables. La crítica relevante aquí del igualitarismo de Rawls al preferentismo apunta a que los planes autónomos de las personas son la condición de legitimidad y justificación políticas de los términos mediante los cuales organizamos y diseñamos la cooperación social de una sociedad justa, planes autónomos que no sólo deben garantizarse y respetarse mediante la libertad en los mercados y las instituciones económicas mayores sino también mediante la organización de instituciones políticas y sociales justas.

Una posición igualitarista en el espíritu de Rawls respecto de la evaluación de los ingresos y salarios justos rechaza la idea del observador welfarista respecto de que el bienestar puede ser descompuesto de los planes de vida individuales para una evaluación en los términos que necesita la justicia social. Lo que necesitamos es rescatar la idea de que los mercados con libre competencia son necesarios para una sociedad democrática y plural ¿Cómo entender una concepción igualitarista

³⁹ En este respecto, estoy parcialmente de acuerdo con la crítica de Kenneth Arrow respecto a que los bienes primarios no pueden evitar completamente el problema de la comparación interpersonal de utilidad. Parcialmente, porque la crítica de Arrow me parece absolutamente inobjetable en lo que respecta al bien primario del Ingreso como mostraré en la siguiente Sección. Para esta crítica ver K. Arrow 1973

⁴⁰ Ni tampoco hay argumentos razonables para pensar que las libertades económicas en los mercados deben tener una prioridad como mecanismo social de garantizar otros tipos de libertades.

de justicia social para la evaluación de los ingresos y salarios que contemple tales requisitos?

Para responder a esta pregunta, el igualitarismo de Rawls se vale de la equalización de los menos favorecidos socialmente mediante los bienes primarios. En lo que respecta a los ingresos, una forma de abordarlo es desarrollar lo que Robert Sugden ha denominado una métrica de las oportunidades⁴¹. Sugden nos pone en la siguiente situación: supongamos que comparamos dos regímenes económicos alternativos para una sociedad determinada en relación con el ingreso. En cada régimen hay una lista de precios de mercados igual para todos. En tal escenario, si queremos hacer comparaciones entre personas dentro de un régimen, lo que podemos usar es el ingreso de las personas a partir de los precios del mercado, es decir, a partir del “poder adquisitivo” de las personas. Si tomamos dos personas, la persona que tiene mayor ingreso es la que tiene mayor poder adquisitivo porque puede comprar más bienes que todo el conjunto de bienes que puede comprar la otra persona. La solución hasta aquí es sencilla: la persona que tiene más poder adquisitivo es la que puede comprar más conjuntos de bienes y, por lo tanto, es quien tiene más oportunidades materiales (para realizar sus planes autónomos de vida). La persona en desventaja, por otra parte, es la que puede tener acceso a menos conjuntos –o menús, como diría Amartya Sen- de bienes porque su ingreso le da menos poder adquisitivo, y por lo tanto cuenta con menos oportunidades para realizar sus planes de vida⁴². Pero el problema se complica cuando queremos hacer comparaciones a partir de los ingresos de las oportunidades que tienen las personas entre los dos regímenes económicos, pues la métrica de los precios no es apropiada en virtud de que la relación entre precios referentes a un mercado con los ingresos varía de régimen a régimen.

Esta situación nos lleva al problema de cómo medimos el poder adquisitivo de las personas entre regímenes económicos distintos. Para llevar a cabo un tratamiento económicamente inteligible de un problema filosófico político,

⁴¹ Sugden 1998 307-337

⁴² Allan Gibbard ofrece esta interpretación del Ingreso en términos una teoría de la justicia entendida como medición de precios relativos en un mercado, a pesar de que prescinde de la necesidad de usar una métrica basada en un índice de bienes primarios. Ver 1979 267-288

Sugden sugiere considerar la idea de “poder adquisitivo” como un *proxy* para entender el bien primario Rawlsiano de ingreso, por cuanto el poder adquisitivo representa la capacidad de una persona o grupo familiar para comprar bienes genéricos en un mercado y, por ello, bienes que pueden ser deseados para todo propósito de un plan de vida autónomo⁴³. En términos económicos, no obstante, para que el poder adquisitivo pueda ser operativizado se necesita poder hacer comparaciones entre regímenes y, por lo tanto, para usar la noción de poder adquisitivo se necesita poder hacer rankings entre cualquier combinación de precio-ingreso, lo que nos lleva nuevamente a comparaciones en términos de una lista o *ranking* de precios de mercados. El problema con estas listas es que para poder generarlas no hay otra manera de hacerlo sino es midiendo la satisfacción de preferencias personales.

Para Sugden, el proyecto igualitarista de Rawls puede evitar este problema. Para lograrlo, necesita lo que llama una *medida de oportunidad económica*, que en la literatura económica que el mismo Sugden ha contribuido desde los años 80s, ha sido denominada “oportunidad de bien primario” (*Primary-good opportunity*)⁴⁴ y que tiene la capacidad de establecer una medida de oportunidad que puede ser aprovechada no sólo para la satisfacción de preferencias particulares, sino que representa oportunidades genéricas, es decir, que pueden ser aprovechables por todos. En esta medida, Sugden sostiene que se pueden obtener *conjuntos o sets de oportunidades genéricas*, que es una manera similar en la cual Rawls interpreta el Ingreso:

“cualquiera sea el plan de vida de una persona, un conjunto genérico de oportunidades le da a ella el poder de comprar cosas que tienen utilidad dentro de su plan de vida; luego, mientras mayor es el rango del conjunto de oportunidades genéricas, mayor es el poder que la persona obtiene. De ese modo, el conjunto de oportunidades genéricas representa aquello que todos presumiblemente podrían querer, y presumiblemente todos quisieran mayores rangos de conjuntos de oportunidades genéricas que menores rangos. En tal sentido, los conjuntos de oportunidades genéricas parecen ofrecer la métrica adecuada para ser usada en una teoría rawlsiana de justicia.” (Sugden 2008 257)

⁴³ Ver R. Sugden 2008

⁴⁴ Ver Sugden 1998 y P. Jones, R. Sugden 1982 85-87

El ingreso se puede hacer comparable como un bien social al que todos deben tener acceso a través de lo que Sugden va a denominar “una medición monetaria impersonal de oportunidades”. Este concepto resulta relevante para un tratamiento igualitarista de los ingresos, puesto que recurre a dos nociones econométricas, la medición monetaria y la medición de oportunidades y, por otra parte, a la concepción política y filosófica de igualdad de oportunidades, evitando así una prioridad normativa de un bien social utilitarista basado en el bien individual de la satisfacción de preferencias. La medición monetaria a la que hace referencia Sugden es una métrica común en la literatura económica que tiene por fin establecer a través de las preferencias del consumo de las personas una función de precios⁴⁵. La medición de oportunidades, por su parte, busca medir la libertad intrínseca que tienen conjuntos de alternativas, o menús de opciones, que las personas enfrentan, conjuntos o sets de oportunidades que pueden ser evaluados mediante la medición monetaria del poder adquisitivo en un mismo régimen económico⁴⁶. Por ejemplo, el poder adquisitivo que otorga el ingreso de Alexis Sánchez es mayor que el que tiene Habermas y, por lo tanto, la idea de esta literatura económica es que ese poder adquisitivo ofrece, en principio, mayores oportunidades económicas a alguien como Sánchez para realizar sus planes de vida autónomos, pues el mayor poder de compra de Sánchez le permite adquirir bienes y servicios que representan un medio para los fines que se propone una persona con alto poder adquisitivo.

5.2 El problema con la literatura económica de la medición monetaria y la medición de oportunidades es que descansa en la noción welfarista de función social de utilidad y, por lo mismo, en una concepción filosófica de libertad como preferencia. Sugden tiene el gran acierto de traer a esta literatura welfarista el requisito igualitarista del velo de la ignorancia sobre las preferencias personales, y la distribución de oportunidades según el principio de la diferencia, y para ello propone una medición que no depende directamente del utilitarismo de la preferencia. En cambio, introduce una noción de medición monetaria que es independiente a las preferencias personales. Para ello se allega a una concepción de “deseabilidad”, en tanto propiedad secundaria de los objetos:

⁴⁵ Confr. G. Mackenzie 1983 139-163

⁴⁶ Esta literatura es especialmente relevante para la comprensión y medición económica de la desigualdad de oportunidades. Ver A. Trannoy 2016

“Un objeto es deseable al grado que tiene una tendencia general para inducir sentimientos de deseos en las personas” (Sugden 2008 257). Con esta noción de deseabilidad, Sugden arguye que es posible evitar que la medición monetaria, que ayuda a evaluar entre conjuntos o sets de oportunidades de acuerdo con una relación precios-ingresos, dependa de la evaluación de las preferencias de personas en particular y, en cambio, dependa de preferencias posibles, disponibles para cualquier plan autónomo de vida.

Evidentemente, esta propuesta como cualquier propuesta que pretenda comparar libertad individual y el acceso a oportunidades para ejercerla se enfrenta al hecho de que no es siempre cierto que simplemente incrementar las oportunidades incrementa la libertad, y que tal medida de libertad sea moral o políticamente valiosa. Si el ingreso de Habermas solo le permite viajar, eligiendo entre los conjuntos de opciones {tren, auto} y {auto, tren, bus} y el ingreso de Sánchez le permite {tren, avión privado, bus}, {auto, avión privado, avión comercial}, {avión, comercial, avión privado, helicóptero}, a Habermas le es indiferente los conjuntos de oportunidades de Sánchez si la preferencia de Habermas son los viajes apacibles que permiten los trenes donde puede escribir ensayos filosóficos. Si bien los conjuntos de oportunidades de Sánchez son cuantitativamente más e incluyen cada uno más opciones -incluidas las oportunidades que el ingreso de Habermas permite- la libertad de personas como Habermas no se ve críticamente afectada por el hecho de no poder acceder a las oportunidades que se les abren a personas con el ingreso de Alexis Sánchez.

Sugden sostiene que el valor relativo de las oportunidades para realizar los planes de vida de las personas -como las opciones de Habermas para viajar- se puede abordar econométricamente asumiendo que la deseabilidad de bienes y servicios en el mercado es genérica, es decir, que podemos llegar a establecer referencias genéricas respecto a la deseabilidad impersonal de los bienes y servicios que las personas preferirían en general. En el igualitarismo de Rawls, las personas han puesto la información sobre su posición social detrás de un velo de ignorancia y, por lo tanto, han consentido en que la forma de distribuir el ingreso como bien social primario debe dejar ocultas las preferencias personales de ingreso en virtud del plan de vida particular de los ciudadanos representados como partes en la situación contractual inicial. Pero lo que no han puesto detrás del velo de ignorancia son ciertas características básicas de la psicología moral de los

ciudadanos. Por tanto, introducir la idea de deseabilidad impersonal por bienes y servicios en relación con la medición del ingreso sugiere un rango de distribución de referencias de preferencias genéricas que atienden a los dos poderes morales de los ciudadanos.

Por lo tanto, para completar la medición monetaria impersonal de oportunidades es necesario introducir otros aspectos genéricos. Sugden sugiere que es compatible con la concepción Rawlsiana de justicia como equidad sacar del velo de ignorancia conocimientos acerca de preferencias genéricas ajustadas por “variables objetivas” como edad, sexo y condición de salud. Esto tiene sentido cuando Sugden ejemplifica que las expectativas genéricas de preferencias de una mujer sana de 20 años no son las mismas que las expectativas de preferencias de un hombre viejo y enfermo de 80 (Sugden 2008 259). Esta sugerencia es en general compatible con el proyecto rawlsiano, salvo, como bien reconoce Sugden, que se presupone con ello una distribución de preferencias sobre estas variables que las personas puedan tener, ya sean estas “rationales o no”. En ese sentido, Sugden interpreta que su propuesta es más bien “humana mientras que la de Rawls es más kantiana” (Sugden 2008 259).

Para evitar este aspecto humano no rawlsiano, a ojos de Sugden, propongo considerar una concepción cívica de autonomía personal como el valor de realizar una concepción del bien a través de planes de vida razonables que se ejerce por la distribución de preferencias genéricas en un período de vida completa, concepción que está en el corazón del proyecto de la concepción política de justicia social que propone Rawls. En *Liberalismo Político*, Rawls señala que las sociedades democráticas y plurales deben valorar la autonomía de los ciudadanos en atención al hecho fundamental de la vida cívica y por razones de reciprocidad: las personas “entran a la sociedad al nacer y salen al morir” y, por lo tanto, están constituidos por una relación recíproca entre “ciudadanos libres e iguales que ejercen el poder político como un cuerpo colectivo”. (Rawls 1993 XLV) De allí se sigue el valor normativo de la autonomía cívica por cuanto los planes de vida son autónomos cuando asumen los límites que suponen un periodo de vida completo -se entra al nacer y se sale al morir- y las restricciones del criterio de la reciprocidad: que las acciones individuales de una vida autónoma se guían por ideas y principios -concepción del bien- que puedan compartir razonablemente unos con otros en tanto comparten en última

instancia el ejercicio del poder político -sentido de justicia-. En tal sentido, el criterio de reciprocidad sostiene que “nuestro ejercicio del poder político se da propiamente solo cuando sinceramente creemos que las razones que damos para justificar nuestras acciones políticas pueden ser razonablemente aceptada por otros ciudadanos como justificaciones de esas acciones”. (Rawls 1993 XLVI)

Ahora bien, si la reciprocidad se asocia con el hecho cívico fundamental de la vida completa, la autonomía personal debe compatibilizar las dos capacidades morales, la concepción del bien y el sentido de justicia, en una comprensión temporal intrageneracional de la autonomía. No es lo mismo la relación de un ciudadano con su concepción del bien y sentido de justicia cuando es una estudiante de educación básica que cuando es una trabajadora o cuando es un pensionado enfermo de 70 años. El hecho de que ocultemos tras el velo de ignorancia nuestra situación social para establecer los principios de justicia no nos obliga a colocar también detrás del velo el conocimiento del hecho de que las capacidades de nuestra personalidad moral se ejercitan y realizan temporalmente y, por consiguiente, no es controversial afirmar que lo que nos debemos los unos a los otros también varía a través del tiempo en el que transcurre una vida completa. Por tal razón es completamente compatible con el proyecto igualitarista rawlsiano y con la propuesta de la medición monetaria impersonal de oportunidades, es decir, la métrica que nos hace económicamente inteligible la comparación interpersonal de los ingresos como bien social primario, introducir una distribución referencial de preferencias genéricas basada en una concepción de vida completa de autonomía personal, que distribuya escalas de preferencias genéricas para la infancia, la vida laboral y la vejez. De ese modo, podemos establecer de manera más adecuada de qué modo los menús de opciones ofrecen oportunidades para que las personas efectivamente ejerzan su autonomía bajo condiciones económicas de igualdad de oportunidades.

6. Conclusión

Estamos en condiciones ahora de plantearnos, finalmente, la pregunta sobre la igualdad económica, en relación con los Ingresos y Salarios. La estrategia hasta ahora ha sido tratar de mostrar que la tesis libertaria de Schwember de los salarios falla en establecer las condiciones de justicia económica si ella depende

exclusivamente del mutuo consentimiento de empleadores y trabajadores. Luego, he procedido a mostrar que la falta de tratamiento respecto de cómo funciona la libre competencia de los mercados laborales deja a la tesis libertaria enfrentada a tener que contrabandear por vía de una defensa de los “mercados libres” una concepción sustantiva del bien en términos welfaristas de un utilitarismo de la preferencia. Como no es políticamente aceptable que una concepción sustantiva del bien tenga prioridades sobre otras, pues se trata de interrogarnos sobre la justicia social de los salarios para una sociedad democrática y pluralista, he procedido a mostrar desde una concepción igualitarista la noción de ingreso como bien social primario estableciendo un criterio, de una manera económicamente inteligible, que posibilite hacer comparaciones interpersonales sin depender directamente del utilitarismo de la preferencia.

El régimen político económico que puede realizar el criterio igualitarista descrito arriba parte de la base de que los mercados laborales de libre competencia distribuyen salarios, ingresos y riqueza a partir de una estructura económica regulada por principios de justicia social. Estos principios regulan la composición salarial y la distribución de ingresos y riqueza considerando a los mercados como una relación entre cooperantes bajo los valores de una sociedad plural y democrática, es decir, en torno a una concepción política que respeta las concepciones individuales de vida buena y por ello la libertad de las personas para realizar materialmente sus planes razonables de vida autónomos en un entorno económico de libre competencia. En esa medida, evita el sectarismo político de la preferencia individual en el que incurre la propuesta de Felipe Schwember, y reconoce el valor modélico de las preferencias personales de los agentes del mercado que la tesis libertaria no considera. Además, la propuesta igualitarista es relacional por cuanto los cooperantes participan de una práctica común en la que se deben reciprocidad, y que en este artículo he tratado de elaborar como una métrica imparcial de oportunidades que permite, en la práctica, una distribución justa de bienes sociales, entre ellos, los bienes de acceso al ingreso y a la riqueza.

Bibliografía

Referencias principales

- Barry, B. *Justice as Impartiality*, Oxford University Press, 1995
- Jones, P. y Sugden, R. "Evaluating Choice" *International review of Law and Economics* 3-1 1982 85-87
- Rawls, J. *A Theory of Justice* Oxford University Press, 1971
- Rawls, J. *Political Liberalism* Columbia University Press, 1993
- Rawls, J. "Fairness to Goodness", en *Collected Papers*, Harvard University Press, 1999
- Rawls, J. *Justice as Fairness. A Restatement*. Harvard University Press, 2001
- Sen, A. *Collective Choice and Social Welfare*, Penguin Books, 2017 [1970]
- Schwember, Felipe. "¿Igualdad o Igualitarismo?" *Estudios Públicos*, vol. 147, 2017 207-39
- Sugden, R. "The Metric of Opportunities" *Economics and Philosophy* 14 – 02 1998 307-337
- Sugden, Robert. "Harsanyi, Rawls, and the Search for a Common Currency of Advantage" en *Justice, Political Liberalism, and Utilitarianism*. Editado por Marc Fleurbaey, Maurice Salles, John A. Weymark. Cambridge University Press 2008

Referencias secundarias

- Arneson, R. "Equality and Equal Opportunity for Welfare". *Philosophical Studies*, 56 1989 77-93
- Arrow, K. "Some Ordinalist-Utilitarian notes on Rawls's Theory of Justice" *The Journal of Philosophy*, LXX, 9 1973
- Barry, B. *Does Responsibility undermine Equality?* 2005, Manuscrito inédito.
- Cohen, G.A. "On the Currency of Egalitarian Justice" *Ethics* 99, 4 1989 906-944
- Bentham, J. "An Introduction to the Principles of Morals and Legislation". En *J.S. Mill and J. Bentham. Utilitarianism and Other Essays*. Penguin Books, 2004
- Brooks, John. "The Definitions of Income". *Georgetown Law Faculty Publications and Other Works*. [1952] 2017. <https://scholarship.law.georgetown.edu/facpub/1952>
- Broome, J. *Weighing Goods. Equality, Uncertainty and Time*. Basic Blackwell, 1991.
- Dworkin, R. *Taking Rights Seriously*, Harvard University Press, 1977
- Dworkin, R. "What is Equality? Part 2: Equality of Resources". *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 10, No 4 1981 283-345
- Elster, J. "Sour Grapes – Utilitarianism and the Genesis of Wants", en *Utilitarianism and Beyond*, editado por Amartya Sen y Bernard Williams. Cambridge University Press, 1983 219-239

SANTANDER MARTINEZ, Claudio. «Igualitarismo económico y salario justo. una crítica a la justicia libertaria». HYBRIS. Revista de Filosofía, Vol. 9 N° Especial: *Debates contemporáneos sobre Justicia Social*. ISSN 0718-8382, Julio 2018, pp. 151-199

Gauthier, D. *Moral by Agreement* Oxford University Press, 1986

Gibbard, A. “Disparate Goods and Rawls’s Difference Principle: A Social Choice Theoretic Treatment” *Theory and Decision* 11 1979 267-288

Griffin, J. *Well-Being: Its Meaning, Measurement, and moral importance*. Oxford University Press, 1986

Katz, E., Spiegel, U., Ziderman, A. “The Remuneration Package and Pareto Inefficiency in the Labour Market.” *European Economic Review* 30, 1986 1197–1205

Mackenzie, G. *Measuring Economic Welfare: New Methods*. Cambridge University Press 1983

Milanovic, B. *Global Inequality*. Harvard University Press, 2016

Neumann, J., and Morgenstern, O. *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press, 1944

Ortuzar, P. en “Age of Liberals” *Revista de Estudios Públicos* 147 2018

Pareto, V. *Manual of Political Economy*, Oxford University Press, 2014 [1906]

Parfit, D. *On what matters I*, Oxford University Press, 2011

Peffer, R.G *Marxism, Morality, and Social Justice*, Princeton University Press, 1990 14

Piketty, T. *Capital in the Twenty-First Century* Harvard University Press, 2014.

Sustein, Cass., Thaler, R: *Nudge: Improving Decision about Health, Wealth and Happiness*. Yale University Press, 2008

Thaler, R., & Rosen, S. “The Value of Saving a Life: Evidence from the Labor Market”. en *Household Production and Consumption*. 1976

Thaler, R., Sustein, C. “Libertarian Paternalism”. *The American Economic Review*, 93(2) 2003

Samuelson, P. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge University Press, 1947

Samuelson, P. “A Note on the Pure Theory of Consumers’ Behaviour,” *Economica* 5 1938 61–71.

Santander Martinez, C. “Familia, Igualdad y Demandas de Justicia”. *Paralaje*, 12, 2015 59–77

Savage, L. *The Foundations of Statistics*. Dover Publications, 1972 [1954]

Sen, A. “Rational Fools: A critique of the behavioural foundations of economic theory”, *Philosophy and Public Affairs*, 1977

Sidgwick, H. *The Methods of Ethics*. Palgrave Macmillan, 1962 [1874]

Trannoy, A. “Equality of Opportunity: A progress Report” *ECINEQ Working Paper Series* 408 2016

Tversky, A. y Kahneman, D. “Prospect theory: An analysis of decision under risk”. *Econometrica* 47, 1979 263-91.