

# Los límites del igualitarismo liberal de John Rawls

Fernando Lizárraga\*

falizarraga@yahoo.com.ar

falizarraga@conicet.gov.ar

## Resumen

El igualitarismo liberal de John Rawls constituye un punto de referencia insoslayable en los debates contemporáneos sobre la justicia social. En este artículo nos proponemos mostrar los alcances y límites de la justicia como equidad y analizar, en particular, algunos aspectos de la controversia suscitada en torno al Principio de Diferencia. En primer término, examinamos con cierto detalle el principio en cuestión, destacando sus rasgos más radicales. Posteriormente, nos detenemos a observar las dos interpretaciones del Principio de Diferencia propuestas por G.A. Cohen: la interpretación laxa, según la cual los incentivos materiales no igualitarios están permitidos por razones de justicia; y la interpretación estricta, según la cual la justicia rawlsiana, bien entendida, no permite incentivos a los más aventajados. En la siguiente sección presentamos los argumentos de Cohen para preferir la lectura estricta del Principio de Diferencia, la cual requiere, para su realización, la existencia de un ethos igualitario a escala social y mecanismos específicos de justificación interpersonal. En el último acápite mostramos cómo la interpretación de Cohen puede ser respaldada por la visión de Jacques Bidet, quien sostiene que los principios rawlsianos pierden impacto al no estar formulados estrictamente como imperativos categóricos.

igualitarismo - liberalismo -  
socialismo - justicia social - equi-  
dad

Una primera versión de este artículo fue presentada como ponencia en el VIII Congreso Nacional de Ciencia Política, ¿Hacia dónde va la Argentina? Inserción internacional, calidad institucional y nuevas representaciones (Sociedad Argentina de Análisis Político -Universidad de Buenos Aires - Universidad del Salvador: Buenos Aires), 6-9 de noviembre de 2007.

\* Profesor adjunto regular de Teoría Política, Carrera de Sociología, Fadecs, UNComahue. Investigador adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), en el Centro de Estudios Históricos de Estado, Política y Cultura (CEHEPyC), Fa.Hu. UNComahue.

## The limits of liberal egalitarianism of John Rawls

John Rawls's liberal egalitarianism is an unavoidable milestone in contemporary debates on social justice. In this article, we set out to show the scope and the limits of justice as fairness and to analyze, in particular, some features of the controversy about the Difference Principle. First, we examine in some detail the principle at stake, highlighting its more radical traits. Then, we look into the two interpretations of the Difference Principle advanced by G. A. Cohen, to wit: the lax interpretation, according to which non-egalitarian material incentives are permitted by reasons of justice; and the strict interpretation, which holds that, when correctly construed, Rawlsian justice does not allow incentives for the most favored persons. In the next section, we expound Cohen's arguments for preferring the strict reading of the Difference Principle, which, to be fully realized, demands the existence of an egalitarian ethos in society at large and specific devices of interpersonal justification. In the last part, we assert that Cohen's interpretation can be further supported by the vision of Jacques Bidet, who argues that Rawlsian principles lose their impact because they are not strictly formulated as categorical imperatives.

egalitarianism - liberalism - socialism - social justice - fairness.

En el proemio a su análisis de *Teoría de la justicia* de John Rawls, el filósofo francés Jacques Bidet imagina un diálogo entre la Esfinge y Edipo. La bestia mítica le exige al caminante que formule una máxima universal, un auténtico imperativo categórico. "Tienes derecho a tres frases", desafía la Esfinge. Edipo, quien no es otro que el mismísimo Rawls, pronuncia sus dos principios de justicia. Satisfecha a medias, la Esfinge replica: "Así es [...] pero no basta con soñarlo. El imperativo exige actuar e instaurar". Y el coro exclama: "¡Desdichado Edipo! Vela tu rostro. Lo insoportable hiere los ojos!" (Bidet, 2000: 9). Esta parece ser, ni más ni menos, la tragedia de Rawls: sus principios de justicia distributiva, bellos y elegantes como un teorema, terminan cegando a su propio autor. Rawls no puede (o no quiere) ver todo lo que sus enunciados formales implican; sus verdades le resultan insoportables. Por ello, Bidet sostiene que con Rawls es posible avanzar más allá de Rawls y contra Rawls, puesto que los principios rawlsianos tienen mayores alcances que los que su creador está dispuesto a admitir y pueden ayudar a subsanar ciertos déficits en perspectivas teóricas muy distintas al igualitarismo liberal. Concretamente, la teoría de la justicia rawlsiana -punto de inflexión en las discusiones contemporáneas sobre la justicia social-, ha contribuido a generar, por ejemplo, la necesidad de que el socialismo revise y (re)piense su dimensión normativa, por mucho tiempo eclipsada por un exagerado énfasis en la dimensión meramente explicativa.

Así, en las páginas que siguen examinamos algunos límites de la teoría rawlsiana y consideramos en qué medida se puede ir más allá de Rawls y contra Rawls, tal como sugiere Bidet. Concentrándonos en el igualitarismo rawlsiano y, particularmente, en algunos puntos del debate suscitado en torno al Principio de Diferencia, en primer término analizamos con cierto detalle el principio en cuestión, destacando sus aristas más radicales. En §2 nos detenemos a observar dos interpretaciones del Principio de Diferencia formuladas por el filósofo socialista G.A. Cohen: la interpretación laxa, según la cual los incentivos materiales no igualitarios están permitidos por razones de

justicia; y la interpretación estricta (preferida por Cohen) según la cual la justicia rawlsiana bien entendida no permite incentivos a los más aventajados. En §3 presentamos los argumentos de Cohen para preferir la lectura estricta del Principio de Diferencia, la cual requiere, para su realización, la existencia de un *ethos* igualitario a escala social y mecanismos específicos de justificación interpersonal. En §4 mostramos cómo la interpretación de Cohen puede ser respaldada por la visión de Bidet, quien sostiene que los principios rawlsianos pierden fuerza normativa al no estar enunciados estrictamente como imperativos categóricos.

### §1. La igualdad como punto de partida

En la teoría de la justicia como equidad [*justice as fairness*] formulada por Rawls, el Principio de Diferencia forma parte del Segundo Principio de justicia, lexicográficamente subordinado al Primer Principio (libertades iguales). En su redacción definitiva, el Principio de Diferencia dice: “[l]as desigualdades económicas y sociales han de ser estructuradas de manera que sean para [...] mayor beneficio de los menos aventajados, de acuerdo con un principio de ahorro justo” (Rawls, 2000: 280), en un marco institucional que garantice, a su vez, una justa (es decir, no sólo formal) igualdad de oportunidades. Cuando se observa el modo en que el Principio de Diferencia está enunciado, puede advertirse que Rawls presupone que habrá desigualdades económicas y sociales en una sociedad bien ordenada y, por ende, que este principio está pensado para asegurar que dichas desigualdades sean “justas”. Cuando una desigualdad está justificada –porque beneficia a todos y en particular a los menos favorecidos– deja de ser una desigualdad a secas y se transforma en una desigualdad justificada, es decir, en una diferencia. De allí en nombre del principio rawlsiano.

Un principio que supone desigualdades “justas” resulta, a primera vista, sumamente contra-intuitivo, aunque no ininteligible. Así, cuando se repasan los fundamentos y los argumentos que conducen al Principio de

Diferencia (incluso si se hace caso omiso del muy controvertido dispositivo contractual denominado Posición Original), se observa que Rawls se esmera en recalcar, una y otra vez, que la igualdad es preferible a la desigualdad, a menos que alguna desigualdad beneficie a los “menos aventajados”. Por lo tanto, en primera instancia siempre debe escogerse una distribución igualitaria; es decir, la igualdad es el punto de partida. Y las desigualdades podrán permitirse, en un segundo momento, siempre y cuando beneficien a los que quedan en peor situación respecto de la igualdad originaria. La denominada “concepción general” de la justicia rawlsiana es categórica en este punto cuando sostiene que los bienes sociales primarios deben ser distribuidos igualitariamente a no ser que una distribución desigual de uno o todos estos bienes beneficie a los menos aventajados (Rawls, 2000: 281). Por eso, Rawls sostiene que “el Principio de Diferencia representa una concepción fuertemente igualitaria”, ya que *“a menos que exista una distribución [desigual] que mejore a las personas [...] se preferirá una distribución igual”* (Rawls, 2000: 81, énfasis propio).

Entonces, aunque el Principio de Diferencia, tal como está formulado, admite desigualdades económicas y sociales justificadas, lo cierto es que -desde sus fundamentos- afirma que la igualdad es la configuración preferida. Hay aquí una ambigüedad (o inconsistencia) en la teoría rawlsiana, que merece ser observada con sumo cuidado y que ha sido sometida a una esclarecedora crítica, entre otros, por G. A. Cohen (1992, 1995a, 1997, 2008). Una pregunta decisiva se deriva lógicamente de esa ambigüedad: si la igualdad es el punto de partida normativamente preferido, ¿cómo pueden justificarse *normativamente* las desigualdades que el Principio de Diferencia termina permitiendo (en la forma de incentivos) en favor de los más aventajados? Se trata, como veremos, de una interrogación que obliga, según Cohen, a escoger una lectura *estricta* del Principio de Diferencia si es que éste ha de mantener su estatus de principio de justicia y no degradarse en una mera regla de regulación o política pública razonable.

Como es sabido, además de sentar las bases para una sociedad bien ordenada, los principios de justicia rawlsianos buscan mitigar o neutralizar los efectos del azar en la distribución de bienes sociales primarios. Para Rawls, todo aquello que los individuos reciben como producto de las loterías natural y social (sus talentos, vigor físico, posición de clase, género, etc.) son cuestiones meramente contingentes y, por ende, moralmente irrelevantes al momento de fijar las porciones distributivas. Desde el punto de vista del individuo del que se trata, el haber nacido con buena salud o en una posición social ventajosa o en un entorno familiar estimulante es un hecho de buena suerte que no puede ser invocado como fundamento de ninguna ventaja social o económica adicional.<sup>1</sup> Así, el Principio de Diferencia aspira a constituirse en una norma que “tiende” a la igualdad, tal como Rawls lo postula (o promete) en la sección 17 de *Teoría de la Justicia*. En tal sentido, el filósofo de Harvard quiere saber hasta qué punto pueden las instituciones sociales, edificadas sobre los principios de justicia, compensar las desigualdades inmerecidas, que son producto del azar (o, para usar lenguaje de Ronald Dworkin, de la mera suerte bruta).<sup>2</sup> En otras palabras, Rawls se pregunta si es posible que el Principio de Diferencia sea equivalente al principio de compensación, según el cual es preciso eliminar todas las desigualdades de condición entre las personas. Su primera respuesta es que, “por supuesto, el Principio de Diferencia no es el principio de compensación y no exige que la sociedad trate de nivelar las desventajas como si se esperara que todos fueran a competir sobre una base equitativa la misma carrera” (Rawls, 2000: 103). Esta afirmación parece contrariar el igualitarismo inherente al Principio de Diferencia, puesto que aquí Rawls explícitamente niega que este principio procure igualar las condiciones iniciales. Sin embargo, pocas líneas más abajo, Rawls introduce una de sus proposiciones más audaces. No se trata de una consideración dicha como al pasar, sino de un intento de especificación de las implicancias y contenido del Principio de Diferencia. Escribe Rawls:

<sup>1</sup> No trataremos aquí la viabilidad del Principio de Diferencia en el capitalismo realmente existente y, en cambio, lo examinaremos desde el punto de vista de la teoría ideal, la cual se erige sobre el supuesto de una sociedad bien ordenada en la cual no existen desigualdades tan profundas que resulte “esencial cambiar las condiciones de la civilización” (Rawls, 2000: 149). Y es preciso recordar, además, que Rawls considera que su teoría es aplicable tanto a un sistema capitalista cuanto a un sistema basado en la propiedad colectiva de los medios de producción (Rawls, 2000: 243).

<sup>2</sup> Ronald Dworkin cuestiona a Rawls por no dar suficiente cabida a la responsabilidad individual. Por ello, el Principio de Diferencia exigiría que se sostenga a aquellos que han optado por una vida ociosa o dispendiosa, en tanto puedan ser contados en el grupo de los menos aventajados (en términos económicos). Dworkin propone, en cambio, distinguir entre los resultados que son producto de la mala suerte bruta (que deben ser compensados) y aquellos que derivan de la suerte en la opción (que no requieren compensación). Ver, Dworkin, R. (2000).

*El Principio de Diferencia representa, en efecto, el acuerdo de considerar la distribución de talentos naturales, en ciertos aspectos, como un acervo común, y de participar en los beneficios de esta distribución, cualesquiera que sean. Aquellos que han sido favorecidos por la naturaleza, quienesquiera que sean, pueden obtener provecho de su buena suerte sólo en la medida en que mejoren la situación de los no favorecidos. Los favorecidos por la naturaleza no podrán obtener ganancia por el mero hecho de estar más dotados, sino solamente para cubrir los costos de su entrenamiento y educación y para usar sus dones de manera que también ayuden a los menos afortunados. Nadie merece una mayor capacidad natural ni tampoco un lugar inicial más favorable en la sociedad. Sin embargo, esto no es razón, por supuesto, para eliminar estas distinciones. Hay otra manera de hacerles frente. Más bien, lo que es posible es configurar la estructura básica de modo tal que estas contingencias funcionen a favor de los menos afortunados. Nos vemos así conducidos al Principio de Diferencia si queremos [configurar] el sistema social de manera que nadie obtenga beneficios o pérdidas debidos a su lugar arbitrario en la distribución de dones naturales o a su posición inicial en la sociedad, sin haber dado o recibido a cambio ventajas compensatorias (Rawls 2000: 104; énfasis propio).*

Este poderoso tramo de *Teoría de la Justicia* representa una de las formulaciones más radicales del igualitarismo prioritarista y antimeritocrático. Al considerar a la distribución de talentos naturales como un “acervo común”, Rawls introduce una noción de fuerte contenido comunitario, que luego queda diluida por su frecuente reluctancia a aceptar las implicancias más disruptivas de sus propias ideas. Que la distribución de los talentos pueda ser considerada como un “acervo común” supone negar la tesis de autopropiedad, tan cara a la tradición liberal y, muy en especial, a la línea que principia en Locke y alcanza su paroxismo en Robert Nozick.<sup>3</sup> En efecto, si bien Rawls no propone nada tan extremo como una colectivización de los talentos -ya que el primer principio

<sup>3</sup> Sobre el desafío de Nozick a Rawls y al marxismo, ver Cohen, G.A. (1995b), Lizárraga, F. (2003).

protege un amplio sistema de libertades y, entre ellas, el derecho a la integridad personal-, también es cierto que el pensador de Harvard cree que la existencia de una cierta hipoteca social sobre los talentos inmerecidos no es un agravio intolerable a las libertades individuales. Rawls, a diferencia de Nozick, no considera que las personas sean “empresas en miniatura”, totalmente propietarias de sí mismas, protegidas por insuperables “restricciones laterales” que impiden cualquier interferencia redistributiva. Si Rawls no negara la autopropiedad, el Principio de Diferencia sería absolutamente imposible: los menos aventajados no podrían exigir que sus expectativas fuesen maximizadas y los más aventajados podrían eludir la demanda de los que están peor invocando simplemente la inviolable propiedad sobre sí mismos. Por ello, en el párrafo que estamos analizando es fácil advertir que los más afortunados tienen *permiso* para beneficiarse de sus talentos inmerecidos *sí, y sólo si*, dichos beneficios adicionales mejoran la situación de los menos favorecidos. Más aun, Rawls sostiene explícitamente que las únicas desigualdades aceptables (justas) son aquellas que les permiten a los más favorecidos “cubrir los costos de su entrenamiento y educación”. Surge aquí un límite bastante preciso a las desigualdades, ya que tales costos no parecen involucrar incentivos especiales para obtener un desempeño particularmente productivo de los más talentosos. Solventar el costo del desarrollo de los talentos es una inversión que beneficia a todos y, en particular, según lo manda el Principio de Diferencia, a quienes quedan en peor posición respecto de la igualdad inicial.

## § 2. Dos lecturas del Principio de Diferencia

Hasta aquí, la reflexión rawlsiana es revulsiva para el *statu quo*: ni la utilidad, ni el mérito, ni los títulos (*entitlements*) pueden ser invocados para justificar las desigualdades, algo que va a contracorriente de la estructura de motivaciones y del sentido común típicos del capitalismo. El utilitarismo, por caso, es el blanco preferido de Rawls, toda vez que su objetivo es el de formular una teo-

ría alternativa a aquélla que crearon Bentham, Mill, Sidgwick, entre otros. Para Rawls, el utilitarismo resulta inaceptable a causa de su crudo consecuencialismo y por exigir que un correcto cálculo utilitario a escala individual deba extenderse a escala social. Esto, sumado a la imposibilidad de fijar porciones distributivas, remata en que para el utilitarismo “no hay en principio razón por la cual las mayores ganancias de algunos no han de compensar las menores pérdidas de otros o, lo que es más importante, por qué la violación de la libertad de unos pocos no pudiera ser considerada correcta por un mayor bien compartido por muchos” (Rawls, 2000: 37). Y así, una de las consecuencias de “extender a la sociedad el principio de elección por un individuo” es que la eficiencia y no la justicia se erige en el valor dominante. Por eso, dice Rawls, “[e]l utilitarismo no considera seriamente la distinción entre personas” (Rawls, 2000: 37). El rechazo rawlsiano al utilitarismo resulta aún más notable si se recuerda que también en la tradición socialista existen famosas batallas contra Bentham y Mill. Concretamente, la crítica más mordaz de Marx en *El Capital*, y también en obras como *La Sagrada Familia* y *La Ideología Alemana*, no está dirigida solamente contra el idealismo de Hegel y sus adláteres, sino, fundamentalmente, contra el utilitarismo, suprema doctrina moral de la burguesía en su momento de apogeo (Lizárraga, 2013).

Tampoco el mérito tiene cabida en el esquema rawlsiano, al menos al momento de determinar la distribución igualitaria inicial. Al respecto, el pensador de Harvard afirma:

es [...] incorrecto que los individuos con mayores dones naturales y con el carácter superior que ha hecho posible su desarrollo, tengan derecho a un esquema cooperativo que les permita obtener aún más beneficios en formas que no contribuyan al beneficio de los demás. *No merecemos el lugar que tenemos en la distribución de dones naturales, como tampoco nuestra posición inicial en la sociedad. Igualmente, problemático es el que merezcamos el carácter superior que nos permite hacer el esfuer-*

zo por cultivar nuestras capacidades, ya que tal carácter depende, en buena parte, de condiciones familiares y sociales afortunadas en la niñez, por las cuales nadie puede atribuirse mérito alguno. La noción de mérito no puede aplicarse aquí (Rawls, 2000: 106; énfasis propio).

Los títulos tampoco gravitan en la determinación de las porciones distributivas. Ya dijimos que la autopropiedad -en un sentido lockeano o nozickeano- no es parte de la construcción rawlsiana, como tampoco lo es, en términos fundamentales, la propiedad privada sobre los medios de producción. En efecto, Rawls sostiene que “el derecho a poseer ciertos tipos de propiedad (por ejemplo, los medios de producción) y la libertad contractual, tal como es entendida por la doctrina del *laissez faire*, no son básicas, y por tanto no están protegidas por la prioridad del primer principio [de justicia]” (Rawls, 2000: 69).

Ahora bien, anuladas estas posibles justificaciones de la desigualdad -la utilidad, el mérito y los títulos-, Rawls todavía permite desigualdades por razones prácticas. Por eso, tras sostener que la distribución de los talentos es parte de un acervo común, no tarda en advertir que “no hay razón” para eliminar las distinciones (entre los más y los menos favorecidos), sino que “es posible” hallar un mecanismo institucional para que tales desigualdades funcionen en favor de los menos afortunados: el Principio de Diferencia. De este modo, este principio igualitario queda incómodamente atrapado entre lo normativo y lo factual, entre lo justo y lo posible. Varias preguntas surgen de inmediato: ¿por qué no hay razón para eliminar tales distinciones? ¿Por qué se introduce la noción de lo posible, cuando el argumento viene siendo, hasta este punto, estrictamente normativo? Estos nuevos interrogantes derivan necesariamente de la pregunta que venimos planteándonos: ¿por qué han de permitirse las ventajas a los más favorecidos, cuando la igualdad ha sido declarada preferible como punto de partida y cuando se ha dicho que nadie merece su lugar en la distribución de los dones naturales?

La respuesta es que Rawls, en efecto, oscila entre

una justificación normativa y una justificación factual de las desigualdades permitidas, lo cual a su vez se corresponde con dos posibles lecturas del Principio de Diferencia: la lectura *estricta* y la lectura *laxa*. Fue el filósofo socialista canadiense G. A. Cohen quien propuso estas lecturas al diagnosticar la tensión entre lo normativo y lo factual en la obra rawlsiana, una tensión de enormes consecuencias porque, según sea la lectura que se adopte, se profundiza o se desvanece la radicalidad de la noción de los talentos como acervo común y, en un sentido aún más general, el contenido igualitario del proyecto de Rawls. En su artículo "Incentives, Inequality and Community" (1992),<sup>4</sup> Cohen sostiene: "en su lectura *estricta* [el Principio de Diferencia] considera a las desigualdades como necesarias sólo cuando éstas son estrictamente necesarias, esto es, independientes de las intenciones deliberadas de las personas. En su lectura *laxa* también toma en cuenta las necesidades relativas a las intenciones" (Cohen, 1992: 311). Al cabo de una extensa y sutil argumentación, Cohen concluye que desde una lectura *estricta* del Principio de Diferencia -una lectura que es fiel a los presupuestos y fundamentos de dicho principio (y respaldada por abundante evidencia textual)-, ninguna desigualdad incentivada debiera ser permitida. Es decir, si se toma seriamente la insistencia rawlsiana en que los atributos personales inmerecidos, producto de las contingencias naturales y sociales, no debieran significar ninguna ventaja adicional para sus casuales poseedores, el Principio de Diferencia no podría autorizar ninguna desigualdad en la forma de incentivos a los más talentosos.

Si, de todos modos, Rawls permite los incentivos (la desigualdad incentivada) es porque, inconsistentemente, se desliza del plano normativo al plano factual y encuentra que, en el mundo real, los más talentosos (los más afortunados) no estarán siempre dispuestos a obrar según manda el Principio de Diferencia. La igualdad preferida en la instancia inicial se desmorona frente a la exigencia de incentivos de los más talentosos; la igualdad *normativamente* preferida sucumbe ante la premisa fácti-

<sup>4</sup> Reeditado, con algunos añadidos, como "Capítulo 1: The Incentives Argument", en Cohen, G. A. (2008).

ca según la cual los más talentosos irán a la huelga a menos que sean especialmente estimulados en términos materiales. En suma, la lectura estricta prohíbe las desigualdades incentivadas; la lectura laxa no sólo las permite sino que las considera necesarias. Así las cosas, el Principio de Diferencia padece una duplicidad letal: permite desigualdades por las mismas razones que las prohíbe en primera instancia. Si los dones contingentes son moralmente irrelevantes y, por ende, la igualdad debe ser elegida siempre en primera instancia, ¿por qué habrán de tornarse relevantes al momento de fijar las porciones distributivas más allá del momento igualitario inicial? Es decir: ¿por qué habrá que recompensar especialmente a quienes poseen mayores dones naturales obtenidos por azar y, por lo tanto, moralmente irrelevantes? La respuesta de Rawls es decepcionante: porque los más talentosos están motivados sólo por su auto-interés y, en ausencia de expectativas no-igualitarias, se rehusarán a contribuir al máximo de sus talentos en favor de los menos aventajados. Este es, precisamente, el argumento factual: los incentivos o desigualdades incentivadas resultan inevitables (necesarios) a causa de la actitud de los más talentosos, quienes se niegan a vivir según las exigencias normativas del Principio de Diferencia.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Según Cohen, no hace falta suponer que los más talentosos son, en efecto, personas más dotadas que las demás. Esta denominación "concesiva", según explica Cohen, simplemente alude a personas que "están posicionadas de tal manera que, felizmente para ellas, tienen altos salarios y pueden variar su productividad según cuán alto sea dicho salario". En resumidas cuentas, los denominados "más talentosos" son las personas que pueden especular estratégicamente con el despliegue de su capacidad productiva ya que ocupan "poderosas posiciones de mercado" (Cohen, 2008: 120).

Según Cohen, este argumento factual desnuda otro punto controvertido en la construcción rawlsiana; esto es, que los principios de justicia sólo se aplican a la denominada "estructura básica" de la sociedad y no a las decisiones individuales. En otras palabras, si bien es esperable que las personas adhieran a los principios de justicia, esto es así *por razones de estabilidad* y no *por razones de justicia*. Ahora bien, Cohen señala que la justicia rawlsiana, bien entendida, demanda, al mismo tiempo, instituciones justas y decisiones individuales congruentes con los principios que animan a tales instituciones. Por consiguiente, Rawls no puede *justificar* los incentivos materiales desde el punto de vista normativo; lo que hace es *permitirlos* para acrecentar la productividad de los más talentosos, lo cual, a su vez, beneficiará también a los menos aventajados. De este modo, quedará satisfecho lo

mandado por el Principio de Diferencia. Como dice acertadamente Jon Elster, el argumento a favor de los incentivos puede ser montado en términos de eficiencia Pareto en tanto “nadie resulta perjudicado si algunas personas obtienen recompensas por habilidades que de otro modo habrían quedado aletargadas” (Elster, 1998: 227). Aunque este razonamiento tiene una gran fuerza “práctica”, añade, no tiene por qué ser considerado como un obstáculo insuperable. En efecto, “el ejercicio de habilidades es en la mayoría de los casos altamente gratificante en sí mismo” y, en consecuencia, “el hecho de que los poseedores de tales habilidades puedan tener a la sociedad bajo extorsión y amenacen con retener sus talentos a menos que sean altamente pagados no debería llevarnos a creer que tal pago es *necesario* para obtener el uso de tales talentos” (Elster, 1998: 227-228, énfasis propio). Es curioso: Rawls también sostiene que la gratificación individual está dada, más allá de las recompensas materiales, por un principio de motivación según el cual las personas encuentran su recompensa en el ejercicio efectivo de sus capacidades y en la realización de actividades cada vez más complejas y sutiles: el denominado “principio aristotélico”. Entonces, si los más talentosos, arbitrariamente beneficiados por sus dones naturales y origen social, ya están en una situación aventajada, y si hallan en su trabajo la recompensa misma, como lo plantea el principio aristotélico, no tendrán razones basadas en principios para exigir recompensas especiales. Sin embargo, esto no ocurre en el relato rawlsiano sobre los incentivos; Rawls retrocede ante las implicancias más radicales de su teoría, abandona la normatividad pura del Principio de Diferencia y se derrumba hacia una postura posibilista.

Tomemos, por caso, uno de los pasajes donde Rawls inequívocamente admite que los incentivos son permitidos por razones factuales. Al intentar ilustrar cómo funcionaría el Principio de Diferencia en una sociedad moderna, con sus clases empresaria y trabajadora, Rawls afirma:

las mayores expectativas permitidas a los empresarios /os

*estimulan a hacer cosas que aumentarán las expectativas de la clase laboral. Sus mejores perspectivas actúan como incentivos que harán más eficaz el proceso económico, más rápida la introducción de innovaciones, etc.* No voy a considerar la medida en que esto es cierto. Lo que me interesa es que son argumentos de este tipo los que deben ser presentados si es que estas desigualdades se volverán justas por el Principio de Diferencia (Rawls, 2000: 83, énfasis propio; citado también en Cohen, 1992: 16).

Aunque Rawls no habla estrictamente de desigualdades de riqueza o ingresos contantes y sonantes, sino de expectativas o perspectivas, el solo hecho de suponer una clase propietaria y otra clase trabajadora indica que el Principio de Diferencia se aplica a una estructura distributiva desigual. Sin embargo, lo que nos interesa subrayar es que los incentivos (desigualdades) permitidos obtienen su justificación en virtud de que tales estímulos hacen que los más aventajados produzcan más y, por ende, que haya mayor riqueza para beneficiar a los menos aventajados (se trata de una mayor riqueza que de otro modo no estaría disponible). Luego, los trabajadores se benefician por la presencia de incentivos a los empresarios y a los más talentosos. Que Rawls no quiera considerar si es cierto el hecho de que los empresarios serán más productivos e innovadores gracias a los incentivos puede ser aceptable en el contexto de un argumento despojado como el que estamos examinando. No obstante, cabe señalar que, en el capitalismo realmente existente, es muy fácil pronosticar que la clase empresarial hará una huelga de inversiones e innovaciones en ausencia de incentivos o perspectivas de ganancias seguras (es archisabido que el riesgo empresarial sólo sobrevive en los manuales y que los rescates públicos de los intereses privados de las grandes corporaciones son moneda corriente, especialmente desde la crisis iniciada en 2008).

Con todo -y volviendo ahora a la argumentación formal-, lo más grave del párrafo que estamos analizando es que contradice los fundamentos mismos del Principio

de Diferencia. Aquí, Rawls *parece* decir, ni más ni menos, que los incentivos a los empresarios son permisibles o necesarios *porque* terminan beneficiando a los obreros, lo cual suena *casí* como tristemente célebre *trickle down*. Pero no es esto lo que prescribe el Principio de Diferencia, ya que, leído estrictamente, afirma que los incentivos a los más favorecidos pueden ser permitidos *si, y sólo si*, benefician a los menos favorecidos; de lo contrario, debe siempre preferirse una distribución igual. No es lo mismo argumentar que los incentivos generarán mayor productividad y eventualmente esto derramará sobre los menos favorecidos (*trickle down*), que prescribir que los incentivos serán permitidos siempre y cuando beneficien a los menos aventajados (Principio de Diferencia).<sup>6</sup>

Entre varios otros, hay un fragmento en *Teoría de la Justicia* que ratifica la noción de que los incentivos generadores de desigualdades son admitidos por razones factuales. En la sección 26, en la cual discute “El razonamiento que conduce a los dos principios de justicia”, Rawls alega: “[s]i, por ejemplo, [las] desigualdades establecen varios incentivos que consiguen extraer esfuerzos más productivos, *una persona en la posición original puede verlos como necesarios* para cubrir los costos de entrenamiento y *alentar un desempeño efectivo*” (Rawls, 2000: 151; énfasis propio).<sup>7</sup> En contraste con del párrafo en el que se abstiene de considerar la validez del argumento según el cual los empresarios innovarán en presencia de estímulos, ahora Rawls deja entrar en la Posición Original –esto es, en el momento contractual primigenio– un elemento fáctico decisivo. En otras palabras: Rawls conjetura que los incentivos efectivamente pueden generar mayor productividad i y que esta información está disponible para las partes en la Posición Original!; luego, es allí, en el momento generador de normatividad, donde los incentivos basados en argumentos prácticos adquieren aceptabilidad. Si los incentivos son considerados necesarios en la Posición Original, entonces pasan a estar incorporados al espíritu del Principio de Diferencia. El argumento fáctico recibe sanción normativa en la instancia del contrato.

<sup>6</sup> Tal vez sea a causa de estas inconsistencias rawlsianas que nada menos que Friedrich Von Hayek no haya visto “diferencias sustantivas” entre sus opiniones y la teoría de Rawls. Un agudo análisis sobre el “veredicto de Hayek” puede hallarse en Boron, A. (2002).

<sup>7</sup> Citado también en Cohen, G. A. (1992: 16, nota 53).

Ahora bien, la pregunta que debe hacerse frente a todo lo anterior, y que en efecto se hace Cohen, es en qué medida estos incentivos son “necesarios”. ¿Son necesarios en un sentido fuerte; esto es, independientemente de la voluntad de los sujetos, o son necesarios en un sentido débil, es decir, porque son los mismos sujetos quienes los hacen “necesarios”? Tras un minucioso análisis, Cohen demuestra que la “necesariedad” de estos incentivos es débil, ya que son los más afortunados o más talentosos quienes los tornan “necesarios” al amenazar al resto de la sociedad con una “huelga de talentos”. Al no estar dispuestos a trabajar en ausencia de incentivos especiales, los más favorecidos exigen recompensas diferenciales, conscientes de que al restar sus esfuerzos acabarán perjudicando a los menos favorecidos. Se trata de un chantaje directo, admisible por razones prácticas, pero inadmisibles desde una lectura estricta del Principio de Diferencia. Al plantear esta especie de extorsión, los más afortunados desafían nociones clave de la justicia como equidad, tales como que la distribución de los talentos es un “acervo común”, que las desigualdades sólo están permitidas en tanto benefician a los que están peor, y que los mayores talentos son una circunstancia afortunada que no tiene incidencia distributiva para alcanzar la distribución igualitaria inicial. En definitiva, si Rawls autoriza la percepción de incentivos que rompen la igualdad es porque considera que los más talentosos no están comprometidos con los principios de justicia, en particular, con el Principio de Diferencia.

Así las cosas, y ahondando su desacuerdo con la lectura laxa del Principio de Diferencia, Cohen sostiene que “[l]a última razón para la mayor productividad, la fortuna en las circunstancias, es moralmente (aunque no económicamente) ininteligible como motivo para una mayor recompensa” y que “la recompensa a la productividad debida al mayor talento inherente [...] es una idea profundamente antisocialista [...] ya que el mayor talento en sí mismo es una circunstancia afortunada que no requiere recompensa adicional” (Cohen, 2001b: 165). Más aun, “[e]n opinión de Cohen, el otorgamiento de

tales ventajas económicas implica ceder directamente al chantaje de los más poderosos, algo que debería estar prohibido bajo la concepción [de justicia rawlsiana]". Y lo peor del caso es que cuando Rawls autoriza incentivos no igualitarios a los más talentosos "justifica tal tipo de desigualdades en nombre de la justicia" (Gargarella, 1999: 81). Sucede que, en efecto, *si la igualdad era considerada justa* en primera instancia, en virtud de haber sido neutralizados los factores moralmente arbitrarios -contingencias de nacimiento y posición social-, resulta al menos desconcertante que *la desigualdad pase a ser vista como justa* cuando se origina, precisamente, en el uso incentivado de aquellos atributos inmerecidos. Entonces, y siempre según Cohen, "cuando es fiel a sí misma, la justicia rawlsiana condena [los] incentivos [para los más talentosos] y ninguna sociedad cuyos miembros estén sin ambivalencias comprometidos con el Principio de Diferencia necesitan usar incentivos especiales para motivar a los productores talentosos" (Cohen, 1992: 310).

Pero hay más. Los incentivos que Rawls autoriza se dan de bruceas contra, al menos, dos nociones vinculadas al Principio de Diferencia: la reciprocidad y la fraternidad. La reciprocidad, según Rawls, "es un principio de beneficio mutuo" (Rawls, 2000: 105), sujeto a la prioridad de los menos aventajados. Esta prioridad, concede Rawls, puede llevarnos a pensar que aquel principio está demasiado sesgado a favor de los menos aventajados y que esto impediría que los más afortunados puedan maximizar sus expectativas. En otras palabras: los más afortunados podrían sentirse injustamente tratados porque la prioridad de los menos afortunados hace que ganen menos de lo que ganarían bajo un esquema que les permitiera obtener todo lo que desean. Pero tales expectativas no igualitarias están prohibidas por el Principio de Diferencia, ya que implicarían recompensar a quienes ya han sido recompensados por la buena suerte. En palabras de Rawls, al brindar retribuciones a los mayores talentos "estamos valorando por sí mismas las ganancias de aquellos a quienes ya las contingencias naturales y sociales han favorecido más. Nadie tenía originalmente un derecho a

ser beneficiado de este modo y, por eso [el conceder remuneraciones especiales significa] favorecer doblemente a los más afortunados” (Rawls, 2000: 105). Por consiguiente, la justicia como equidad representa un esquema de cooperación razonable en base al cual todos pueden beneficiarse, es decir, un esquema que alienta la reciprocidad. En suma, como nadie merece su posición inicial en la sociedad, ni sus mayores talentos, los más afortunados no pueden esperar “un esquema cooperativo que les permita obtener aún más beneficios en formas que no contribuyan al beneficio de los demás” (Rawls, 2000: 106).

La noción de reciprocidad, así expuesta, fija límites muy precisos a lo que los más favorecidos pueden demandar y, leído estrictamente, el Principio de Diferencia no debiera permitir incentivos no igualitarios so pena de contradecir sus propios fundamentos. Cuando Rawls dice que maximizar sin límite las expectativas de los más aventajados significaría favorecerlos doblemente, no hace sino estar en sintonía con John Stuart Mill, para quien acceder a las demandas de los que están en mejor situación “es una injusticia: es darle a los que ya tienen, asignando la mayor parte a quienes ya han sido favorecidos por la naturaleza” (en Cohen, 2008: 85). Y Rawls guarda la esperanza de que los más aventajados puedan adoptar un “punto de vista general” y así reconocer que están insertos en un esquema social en el que se puede esperar que todos cooperen, siempre y cuando esto se haga en términos razonables. Si los más talentosos pueden ver las cosas de este modo, entonces podrán considerarse “a sí mismos ya compensados, en cierta medida, por ventajas a las cuales nadie (ni siquiera ellos) tenía previamente derecho” (Rawls, 2000: 105). Los más aventajados “tienen un derecho a sus dones naturales al igual que lo tiene cualquier otro” -un derecho protegido por la libertad básica a la integridad personal- y también “tienen derecho a todo aquello que puedan adquirir conforme a las reglas de un sistema equitativo de cooperación social” (Rawls, 2000: 106). Pero dichas reglas de cooperación social, basadas en el Principio de Diferencia, exigen que sus ganancias estén limitadas por la prioridad de los menos afortuna-

dos.

La tensión en la arquitectura del Principio de Diferencia se observa, también, cuando se recuerda que Rawls pretende haber hallado, por fin, una especificación de ideal moderno de la fraternidad. Es cierto, como afirma Rawls, que este ideal no ha recibido especial atención en términos teóricos y que, usualmente, se lo ha asociado a nociones más bien vagas y no específicamente políticas. Como ideal de contornos imprecisos, sostiene Rawls, la fraternidad “no expresa ninguna exigencia definida”. Por ello, considera que “el Principio de Diferencia parece corresponder al significado natural de la fraternidad: a saber, la idea de que *no querer tener mayores ventajas* a menos que eso sea en beneficio de quienes están peor situados” (Rawls, 2000: 107; énfasis propio). Entonces, si los habitantes de un mundo rawlsiano estuvieran comprometidos seriamente con sus principios, no reclamarían recompensas adicionales -incentivos- ya que no desearían tener mayores ventajas a menos que éstas beneficien a los que están en peor situación y, por supuesto, no incurrirían en el repugnante chantaje o huelga de talentos.

Como puede advertirse sin mucho esfuerzo, tanto la concepción de la reciprocidad como la de fraternidad, son contradictorias con la lectura laxa o factual del Principio de Diferencia, según la cual, como venimos diciendo, corresponde incentivar a los más talentosos porque: a) tales estímulos los impulsan a aumentar su productividad y, en consecuencia, esto redundaría en beneficio de los menos aventajados; y porque b) en caso de no obtener tales incentivos podrían restar su contribución, con el consiguiente perjuicio para todos y especialmente para los menos afortunados. En una sociedad regida por el Principio de Diferencia, la reciprocidad impide “favorecer doblemente a los más afortunados”, mientras que la fraternidad prohíbe que éstos demanden incentivos especiales para desplegar sus talentos inmerecidos. Además, y como telón de fondo de esta discusión, está esa otra tensión estructural no resuelta, la cual tiene su origen en el hecho de que Rawls ha elegido como *locus* primario de la justicia a la estructura básica y no a las decisiones perso-

nales. Si la justicia sólo se aplica a las instituciones, como quiere Rawls, el argumento de la fraternidad se ve reducido a la futilidad, puesto que la fraternidad supone un “querer actuar” desde los principios de justicia. Si se afirma la versión rawlsiana de la fraternidad, mal que le pese al mismo Rawls, la justicia no puede ser sólo una virtud institucional, sino que también les cabe a los sujetos que dicen afirmar la justicia de las instituciones. No se trata, a fin de cuentas, de una virtud independiente de las elecciones personales, como lo sugiere la lectura laxa del Principio de Diferencia. En este sentido, Cohen asevera:

el Principio de Diferencia puede ser usado para justificar el pago de incentivos que inducen desigualdades sólo cuando la actitud de las personas talentosas va en contra del espíritu del propio Principio de Diferencia: los más talentosos no necesitarían incentivos especiales si ellos mismos estuvieran, sin ambivalencias, comprometidos con dicho principio. Por lo tanto, *debe considerárseles afuera de la comunidad que sostiene dicho principio cuando se lo usa para justificar el pago de incentivos*” (Cohen, 1992: 268-269; énfasis propio).

Así, quienes apelan a la lectura laxa del Principio de Diferencia entran no sólo en contradicción con los fundamentos igualitarios de este principio, sino también con la noción de fraternidad o amistad cívica (que Rawls invoca a menudo). Pero Rawls parece no advertir este problema y mantiene su posición de que la estructura básica es el objeto primario de la justicia. Entonces, la sociedad rawlsiana, según Rawls, puede lograr la justicia con independencia de las actitudes individuales; la sociedad rawlsiana, si bien desea ser habitada por individuos justos, puede sin embargo existir sin personas cuyo obrar sea congruente con los principios de justicia. Si esto es así, la fraternidad rawlsiana ya no depende de las disposiciones fraternas de las personas. Y los resultados distributivos coherentes con el Principio de Diferencia sólo parecen ser obtenidos gracias a las actitudes fraternas porque, en realidad, son las reglas y no las actitudes congruentes con las

reglas las que producen tales resultados. Por lo tanto, la fraternidad, que ya no supone un “querer actuar” desde los principios de justicia -porque no debe esperarse que las personas se sirvan mutuamente-, queda reducida a la condición de mero efecto del juego institucional.

Consideremos ahora otro aspecto de la teoría rawlsiana que, al igual que la fraternidad y la reciprocidad, procura poner límites a las desigualdades permitidas en favor de los más talentosos. Se trata del denominado “veto de los menos aventajados”. Explica Rawls:

[y]a que las partes comienzan a partir de una división igualitaria de todos los bienes sociales primarios, aquellos que se benefician menos tienen, por así decirlo, un derecho de veto. De esta manera se llega al Principio de Diferencia. Tomando la igualdad como punto de comparación, *aquellos que han ganado más tienen que haberlo hecho en términos que sean justificables respecto de aquellos que han ganado menos* (Rawls, 2000: 148; énfasis propio).

Dos cuestiones merecen ser analizadas aquí. En primer lugar, el veto propiamente dicho. Puesto que en su formulación definitiva el Principio de Diferencia no pone límites a las desigualdades permitidas, existe un modo de limitarlas que ya no depende de la actitud de los más talentosos; esto es, adoptando una visión de prioridad. Es precisamente la prioridad que se les confiere a los menos aventajados la que restringe el rango de desigualdades permitidas. Y dado que “las bases sociales del auto-respeto” es uno de los bienes primarios que debe ser distribuido según los principios de justicia -y, según Rawls, es el más importante de los bienes primarios- cabe suponer que el grupo menos favorecido no tolerará (vetará) las diferencias que sean lesivas para su auto-respeto y, en consecuencia, las desigualdades justificadas serán mínimas; es decir, quedarán restringidas a aquellas que hacen posible que los más talentosos cultiven adecuadamente sus dones naturales en beneficio propio y de los menos aventajados. Todo esto nos remite a la segunda cuestión

crucial del argumento sobre el veto de los menos aventajados: Rawls sostiene, sin ambigüedad alguna, que los más aventajados deben haber obtenido ganancias “en términos que sean justificables respecto de aquellos que han ganado menos”. El punto, ahora, es determinar cómo, en qué términos y entre quiénes se verifica esta justificación.

### § 3. Comunidad justificatoria y *ethos* igualitario

<sup>8</sup> Ver también el artículo de Rawls, “The idea of public reason revisited”, en Rawls, J. (1999).

Rawls dedicó buena parte de su obra posterior a *Teoría de la Justicia* a desarrollar la noción de razón pública, especialmente en *Liberalismo Político* (1993).<sup>8</sup> Sin embargo, preocupado casi exclusivamente por la estabilidad de su sistema, no se enfrentó a la necesidad de ofrecer aquello que Cohen denomina justificación exhaustiva o integral [*comprehensive justification*]. En rigor, para Rawls, los principios de justicia están plenamente justificados por haber sido escogidos en las peculiares circunstancias de la Posición Original. Con eso basta y sobra en la tradición contractualista, y más aún en una teoría que pretende haber llevado a esta tradición a uno de sus mayores niveles de abstracción y generalidad. Pero la justificación que Rawls omite analizar a fondo es aquella que viene implicada en el argumento del veto de los menos aventajados; esto es, que quienes más ganan deben hacerlo en términos justificables ante quienes ganan menos.

En su análisis de la lectura laxa del Principio de Diferencia –según la cual los incentivos están permitidos para obtener el mayor rendimiento de los más talentosos y productivos- Cohen inspecciona algunas de las razones que podrían esgrimir los más aventajados para “justificar” los estímulos que exigen a cambio de sus contribuciones. Y ninguna de ellas -excepto el caso de una desigualdad no es un incentivo sino una compensación por un trabajo penoso, insalubre, riesgoso, etc.- cumple con los requerimientos de una justificación integral. Esto, a su vez, revela que el diseño rawlsiano tampoco demanda la existencia de una “comunidad justificatoria”, una comunidad cuyos miembros estén y se sientan obligados a justificar

sus actos ante los demás. Así, según la versión laxa del Principio de Diferencia, los mejor situados no están obligados a justificar sus demandas extorsivas ante los peor situados, ya que la justicia rawlsiana se aplica solamente a la estructura básica y no a las decisiones individuales. Entonces, los más favorecidos pueden, sin riesgo alguno, sostener un argumento como el que sigue:

Las desigualdades económicas están justificadas cuando mejoran la situación de los que están peor. Luego, en presencia de incentivos materiales (a) los más ricos y talentosos (los más favorecidos) producen más que en ausencia de incentivos, y (b) los que están peor, en consecuencia, mejoran su situación material. Por lo tanto, debe haber incentivos.<sup>9</sup>

Este argumento a favor de los incentivos, según Cohen, puede ser derrotado si, en primer lugar, se modifican las circunstancias de enunciación. No es lo mismo presentar el argumento en tercera persona, que imaginar cómo lo presentaría un rico ante un pobre en una situación de diálogo interpersonal. Y aquí, Cohen realiza una audaz comparación entre la actitud de los talentosos que demandan incentivos y la actitud de un secuestrador. La verdad de que el secuestrador liberará a su víctima cuando le sea pagado un rescate depende, exclusivamente, de la actitud del secuestrador; la verdad de que los ricos y talentosos trabajarán más si son incentivados depende de sus propias actitudes y nada más. En otras palabras, la premisa (a) del argumento, dicen Cohen, es verdadera sólo porque los talentosos hacen que sea verdadera al exigir incentivos especiales para desplegar sus capacidades.

Ahora bien, si los talentosos, enfrentados a una situación de diálogo interpersonal, tuvieran que justificar el pago de incentivos, dicha justificación debería ser exhaustiva; esto es, no sólo debería ser lógica sino que el comportamiento mismo tendría que estar justificado. No es lo mismo decir: *el secuestrador no liberará a su víctima a menos que reciba el rescate*, que escuchar de labios del secuestrador la frase: *no liberaré a mi víctima a menos*

<sup>9</sup> Cohen elabora este argumento en referencia a una política tributaria históricamente específica: la reducción impositiva propuesta por el gobierno de Margaret Thatcher, en 1988. Hemos eliminado las referencias a estas circunstancias, manteniendo la estructura del argumento de los incentivos, tal como lo formula Cohen (Cohen, 1992: 271).

<sup>10</sup> Para sorpresa de nadie, Robert Nozick, máximo exponente del libertarismo de derecha, piensa exactamente lo contrario que Cohen. Piensa que son precisamente los menos aventajados quienes se comportan como extorsionadores. Imagina, entonces, una situación análoga en la cual los menos talentosos hacen la siguiente propuesta: “Miren, mejor dotados; ustedes ganan cooperando con nosotros. Si quieren nuestra cooperación, tendrán que aceptar condiciones razonables. Sugerimos estas condiciones: cooperaremos con ustedes si nosotros obtenemos tanto como sea posible” (Nozick, 1991: 194). Pero, según Nozick, esta propuesta es absurda, lo cual queda en evidencia si concebimos una contrapropuesta simétrica por parte de los mejor dotados. “Miren, peor dotados; ustedes ganan al cooperar con nosotros. Si ustedes quieren nuestra cooperación, tendrán que aceptar condiciones razonables. Proponemos éstas: cooperaremos con ustedes mientras nosotros obtengamos tanto como sea posible” (Nozick, 1991: 194). En un arrebato de sentimentalismo, Nozick sugiere que ningún mejor dotado tendría el “descaro” de formular explícitamente esta “escandalosa” condición (Nozick, 1991: 194). Pero de inmediato aclara que esta propuesta es tan escandalosa como la de los menos dotados. Ahora bien, escandalosa o no, la propuesta, formalmente vista, está justificada por el Principio de Diferencia para el caso de los menos aventajados, pero no lo está para el caso de los más aventajados, ya que dicho principio supone la prioridad de los que están en peor situación. Y como dicho principio ha sido escogido en circunstancias donde no pueden influir los factores contingentes (los factores derivados de las loterías natural y social), también es esperable que los mejor dotados acepten las condiciones exigidas por los menos favorecidos (es esperable, fundamentalmente, porque en la Posición Original

*que me paguen el rescate*. La formulación en tercera persona es lógica; en primera persona revela que no hay tal lógica: la verdad de la proposición está en manos del secuestrador y la actitud del secuestrador no está justificada. Lo mismo ocurre con los talentosos. Una cosa es decir: *los talentosos no serán más productivos a menos que reciban incentivos*, que escuchar a uno de ellos decir: *no seré más productivo si no me pagan mis incentivos*. En consecuencia, una justificación exhaustiva, agrega Cohen, debe pasar el *test* interpersonal; es decir, el talentoso deberá justificar su *actitud* ante un hipotético miembro del grupo menos favorecido. Deberá, en suma, decirle en la cara que no trabajará con todo su potencial a menos que le paguen una suculenta recompensa por sus esfuerzos.<sup>10</sup>

Para que el *test* interpersonal sea exigible es preciso que exista, como adelantamos, una comunidad justificatoria, definida por Cohen como “un conjunto de personas entre quienes prevalece una norma [...] de justificación exhaustiva” (Cohen, 1992: 282). Puede ocurrir, entonces, que los individuos más aventajados no se sientan obligados a brindar la adecuada justificación de su actitud; en tal caso, estarían renunciando a la comunidad justificatoria. Para Cohen, la negativa a ofrecer una justificación, o que la justificación no sea exhaustiva, implica una disminución de la democracia y de los lazos de “amistad cívica” que surgen, en términos rawlsianos, cuando existen bases públicas de justificación de las instituciones que son comunes a todos los individuos. En otras palabras, quien no quiere o no puede justificar su actitud en términos interpersonales se coloca por fuera del *ethos* social.

Es cierto que los ricos podrían alegar que *no pueden* trabajar al máximo de sus capacidades en ausencia de incentivos porque necesitan ese dinero para realizar la labor especializada y agobiante que se les pide, o porque no tendrían la motivación suficiente. Pero ninguna de estas razones superaría el *test* interpersonal. Y esto es así porque la cuestión de fondo, para Cohen, es que los más talentosos simplemente *no quieren* desplegar todas sus

capacidades a menos que se les ofrezcan incentivos. No se trata aquí de trabajos particularmente penosos, riesgosos o insalubres. En tales casos, una diferencia salarial no sería un incentivo, sino una compensación por la desigualdad en el esfuerzo o los riesgos requeridos. Estamos, en cambio, en presencia de una amenaza de los talentosos, de una estrategia para obtener beneficios adicionales; en otras palabras, puro chantaje sobre los demás miembros de la comunidad y, en particular, sobre los que están peor. Así, cuando los talentosos se ponen por fuera de la comunidad justificatoria, no es irracional que los peor situados se nieguen a aceptar la extorsión y respondan con “enojo no cooperativo” (Cohen, 1992: 307). Cohen no explica cómo puede traducirse en la práctica dicho enojo. Pero es posible inferir que los peor situados pueden, por caso, hacer uso de su derecho de veto y prohibir las desigualdades exigidas por los más afortunados.

En resumidas cuentas: si se lee en forma *estricta*, el Principio de Diferencia considera que las desigualdades serán necesarias sólo en la medida en que dicha necesidad sea independiente de las actitudes de los individuos. En la lectura *laxa*, en cambio, se hace lugar a las aspiraciones y expectativas de los más aventajados. En su lectura estricta, el Principio de Diferencia no recompensa los atributos moralmente irrelevantes; en su versión laxa, el principio rawlsiano es vulnerable a la extorsión de los talentosos y, en consecuencia, premia a los poseedores de dones inmerecidos. Por lo tanto, esta lectura laxa no resiste el *test* de la justificación exhaustiva. Luego, si la justicia rawlsiana es fiel a sí misma, no puede permitir incentivos especiales a los talentosos. Queda entonces aplicar el Principio de Diferencia en su sentido estricto, y esto es posible sólo si se amplía el *locus* de la justicia, es decir, si se aplica a las decisiones personales y no sólo a la estructura básica de la sociedad. La cuestión de un *ethos* igualitario cobra una relevancia decisiva. Dice Cohen:

para que el Principio de Diferencia estricto prevalezca, se necesita un *ethos* conformado por dicho principio a través de toda la sociedad. Por lo tanto, una sociedad (y no

nadie conoce el lugar que ocupará en la sociedad para la cual se elaboran los principios de justicia y porque, en teoría, quienes ahora son los más aventajados habrían sido, ellos mismos, creadores de los principios que ahora los obligan). La simetría de la fórmula no elimina la asimetría social entre ambos grupos, como quiere Nozick. La exigencia de los menos dotados supera el *test* interpersonal que sugiere Cohen, mientras que la amenaza de los más dotados no lo hace. En otras palabras, los menos favorecidos pueden justificar su exigencia hacia los mejor dotados, mientras que estos últimos no pueden hacerlo en términos aceptables para los primeros.

<sup>11</sup> La presencia de este *ethos* también puede neutralizar la objeción que realiza Thomas Pogge (Pogge, 2000). Ese autor alega que el Principio de Diferencia, en su interpretación estricta, termina “penalizando” a los talentosos sólo por el hecho de serlo. Es decir, en presencia de igualdad de remuneraciones entre puestos gerenciales y no-gerenciales, un potencial gerente preferiría realizar un trabajo no gerencial; pero el Principio de Diferencia estricto le impediría tal opción. Este es el viejo problema de la supuesta “esclavitud de los talentosos”, sólo inteligible si se supone la inexistencia de lazos de fraternidad o comunidad.

<sup>12</sup> Consciente de que la aplicación de su esquema distributivo podría hallar no sólo obstáculos sino también resistencias de todo tipo en una economía de mercado, Rawls recurre, por así decirlo, a una degradación del Principio de Diferencia. Por eso, cuando evalúa las instituciones de una estructura básica justa, coloca al primer principio (libertades iguales) como esencia constitucional, pero le niega el mismo estatus al Principio de Diferencia, alegando que las complejidades de su implementación requieren que se lo incluya como norma sólo en la instancia legislativa. A lo sumo, dice, el Principio de Diferencia podría estar en el preámbulo de la Constitución, como expresión de deseo pero no como norma de cumplimiento estricto. Ver Rawls, J. (2004: 216); y Moreso J. y Martí, J., (2006).

su gobierno) no califica como comprometida con el Principio de Diferencia a menos que esté, en efecto, conformada por un cierto *ethos* o cultura de justicia. Los *ethos* están desde luego fuera del inmediato control de la legislación, pero [...] una sociedad justa es normalmente imposible sin [dicho *ethos*], y Rawls mismo requiere que se nutra y se cultive la actitud apropiada en la sociedad justa que él describe” (Cohen, 1992: 315-316).<sup>11</sup>

Es importante señalar que Cohen, con realismo, comprende que el *ethos* requerido es muy difícil de obtener. Es probable que en situaciones concretas deba preferirse una versión laxa del Principio de Diferencia, pero sería incorrecto presentarlo como un principio de justicia básico como pretende Rawls. Sería apenas un principio de limitación del daño. Por lo tanto, Cohen afirma que el Principio de Diferencia en su interpretación laxa sólo “puede ser recomendado como la primera virtud de las instituciones sociales, porque no podemos obtener justicia, y la injusticia que acompaña a los incentivos es la mejor injusticia que podemos obtener” (Cohen, 1992: 327).<sup>12</sup> Conformarse con una injusticia porque no es posible torcer la actitud extorsiva de los talentosos puede reflejar un compromiso razonable de parte de los menos aventajados, pero la situación en sí misma no puede ser considerada justa.

#### § 4. Una cuestión imperativa

Hay otra tensión en la formulación del Principio de Diferencia, detectada por Jacques Bidet, destacado exponente del pensamiento socialista contemporáneo. Rawls concibe a su teoría en dos niveles: el nivel de la “teoría ideal” y el de la teoría “no ideal”, los cuales, de algún modo, parecen corresponder a las lecturas estricta y laxa, respectivamente, de los principios de justicia. La teoría ideal, explica Rawls, supone que los principios serán “estrictamente obedecidos y cumplidos por todos”, en “una sociedad perfectamente justa” y “dadas unas circunstancias favorables” (Rawls, 2000: 321). Y es precisa-

mente el modo en que está formulada la teoría ideal lo que le permite a Bidet poner en cuestión el estatus de los propios principios de justicia; esto es, si son o no son imperativos categóricos (Rawls asegura que lo son). Al respecto, Bidet opina que “los principios de justicia, lejos de constituir una reformulación del imperativo jurídico kantiano (‘procede de tal modo que...’) sólo definen las características de una sociedad justa. Expresan una utopía, no una exigencia” (Bidet, 2000: 128). Por eso, añade Bidet,

se produce una regresión con respecto a Kant. Porque allí donde Kant enuncia “procede de tal manera que...”, Rawls degrada el imperativo dejándolo en el optativo: “La sociedad debe ser tal que...”. El principio de justicia reclama, ciertamente, el concepto de sociedad justa. Pero, en tanto que imperativo, es una regla insoslayable de la acción. Se enuncia pues así. “Abolamos toda desigualdad que no vaya en beneficio de quienes tienen menos” (Bidet, 2000: 132-133).

Por otro camino, y desde un punto de partida diferente, Bidet llega al mismo punto que Cohen. El *locus* de la justicia no puede ser sólo la estructura básica, sino que la justicia social debe exigir, necesariamente, prácticas justas o un *ethos* congruente con la justicia de las instituciones. El principio de justicia en tanto imperativo, alega Bidet, no prescribe “la instauración, programada, de una sociedad ideal”, sino que “[s]e enuncia en el tiempo vital de los actores concretos y el horizonte de su existencia” (Bidet, 2000: 133). De algún modo, esta interpretación refleja cabalmente una motivación inaugural de la teoría rawlsiana: que las instituciones injustas *deben ser* “reformadas o abolidas”.

Como la justicia es un imperativo, Bidet pone el acento no sólo en las actitudes de los más favorecidos, sino también en las de los menos aventajados. Así, piensa que para que el Principio de Diferencia sea posible, entre otras condiciones, es preciso que los menos aventajados dejen de ser un mero punto de referencia. Se nece-

sita, por lo tanto, que “los ‘desfavorecidos’ -que el Principio de Diferencia constituye en observadores de referencia, cuyo punto de vista es para todos el justo punto de vista- se constituyan en actores capaces de hacer que [dicho principio] influya en el proceso de la historia común” (Bidet, 2000: 133). Entonces, si no adopta la forma del imperativo, el Principio de Diferencia colapsa en una formulación utopista, casi en una mera expresión de deseo. En cambio, formulado como un mandato, serviría de guía para la acción de los menos aventajados para que éstos hagan valer concretamente su derecho de veto o respondan a la extorsión de los más talentosos con “enojo no cooperativo”. Como dice la Esfinge en el diálogo imaginado por Bidet: no basta con “soñar” una sociedad perfectamente justa: “El imperativo exige actuar e instaurar”.

En definitiva, aunque Rawls admite los incentivos (desigualdades) por razones factuales, esto va a contrape-lo de la más *estricta* interpretación de la justicia rawlsiana, una interpretación que, si se quiere, puede cobrar un sesgo radical. Y esto es así porque la igualdad inicial que demanda el Principio de Diferencia exigiría la abolición de las desigualdades que permiten, por caso, la existencia de un sistema fundado en la explotación. Además, las actitudes recíprocas y fraternas inscriptas en este principio reclaman la existencia de un *ethos* comunitario e igualitario que va a contracorriente del egoísmo que impregna a la vida cotidiana de las sociedades capitalistas. En rigor, los principios rawlsianos, si bien están pensados para una sociedad de mercado y formulados más como deseo utópico que como imperativo, terminan siendo demasiado “exigentes” e inviables en el capitalismo. De allí que, como dice Bidet, desde Rawls y con Rawls quizá sea preciso ir contra Rawls; y más allá de Rawls.

## Bibliografía

Bidet, Jacques (2000) *John Rawls y la teoría de la justicia*,

Barcelona, Edicions Bellaterra.

Boron, Atilio (2002) "Justicia sin capitalismo, capitalismo sin justicia. Una reflexión acerca de las teorías de John Rawls". En Boron A. y De Vita, A. (comp.) *Teoría y Filosofía Política. La recuperación de los clásicos en el debate latinoamericano*, Buenos Aires, Clacso, pp.139-162.

Cohen, G. A. (2008) *Rescuing Justice and Equality*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

Cohen, G. A. (2001) "Vuelta a los principios socialistas". En Gargarella, R. y Ovejero, F. (comps.) *Razones para el socialismo*, Barcelona-Buenos Aires-México, Paidós, pp. 153-170.

Cohen, G. A. (2000) *If you're an egalitarian, how come you're so rich?*, Cambridge-London, Harvard University Press.

Cohen, G. A. (1997) "Where the Action Is: On the Site of Distributive Justice", *Philosophy & Public Affairs*, Princeton, Princeton University Press, Volume 26, Number 1, Winter, pp. 3-30.

Cohen, G. A. (1995a) "The Pareto Argument for Inequality", *Social Philosophy & Policy*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press, Volume 12, Number 1, Winter, pp. 160-185.

Cohen, G. A. (1995b) *Self-ownership, Freedom, and Equality*, Cambridge-Paris, Cambridge University Press-Maison des Sciences de l'Homme.

Cohen, G. A. (1992) "Incentives, Inequality, and Community". En Peterson, G. (comp.) *The Tanner Lectures on Human Values*, Utah, University of Utah Press, Volume 13, pp. 263-329.

Dworkin, Ronald (2000) *Sovereign Virtue. The Theory and Practice of Equality*, Cambridge, Mass.-London, Harvard University Press.

Elster, Jon (1998) *Making Sense of Marx*, Cambridge, Mass.-Paris, Cambridge University Press-Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.

Gargarella, Roberto (1999) *Las teorías de la justicia después de Rawls*, Barcelona-Buenos Aires-México, Paidós.

Lizárraga, Fernando (2013) "Apogeo y caída de la felicidad burguesa. La crítica marxista al utilitarismo clásico", *Anacronismo e Irrupción*, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, UBA, Mayo-Nov. 2013, Vol. 3, Nro. 4, pp. 209-239.

Lizárraga, Fernando (2003) "Diamantes y Fetiches. Consideraciones sobre el desafío del Robert Nozick al marxismo". En Boron, A. (comp.) *Filosofía Política Contemporánea. Controversias sobre civilización, imperio y ciudadanía*, Buenos Aires, Clacso, pp. 239-258.

Moreso, José J. y Martí, José L. (2006) "La constitucionalización del Principio de Diferencia". En Amor, Claudio (comp.) *Rawls post Rawls*, Bernal, Universidad Nacional del Quilmes-Prometeo, pp. 135-158.

Nozick, Robert (1991) *Anarquía, Estado y utopía*, Buenos Aires-México-Madrid, Fondo de Cultura Económica.

Pogge, Thomas (2000) "On the site of distributive justice: reflections on Cohen and Murphy", *Philosophy & Public Affairs*, Princeton, Princeton University Press, Volume 29, Number 2, pp.137-169.

Rawls, John (2004) *La justicia como equidad. Una reformulación*, Buenos Aires, Paidós.

Rawls, John (2000) *Teoría de la Justicia*, México, Fondo de Cultura Económica.

Rawls, John (1999) "The idea of public reason revisited". En Rawls, J. *Collected Papers*, editado por Samuel Freeman, Cambridge, Mass.-London, Harvard University Press.

Rawls, John (1996) *Political Liberalism*, New York, Columbia University Press.