

5. EL UTILITARISMO CLÁSICO

Existen muchas formas de utilitarismo y el desarrollo de su teoría ha continuado en años recientes. No voy a examinar aquí estas formas, ni a tener en cuenta los numerosos refinamientos que se encuentran en los estudios contemporáneos. Mi propósito es elaborar una teoría de la justicia que represente una alternativa al pensamiento utilitario en general y, por tanto, a todas sus diferentes versiones. Creo que, en esencia, el contraste entre el punto de vista contractual y el utilitario sigue siendo el mismo en todos estos casos. En consecuencia, compararé la justicia como imparcialidad con variantes familiares del intuicionismo, perfeccionismo y utilitarismo, con objeto de mostrar, del modo más simple, las diferencias subyacentes. Teniendo este objetivo en mente, el tipo de utilitarismo que describiré aquí es el de la doctrina clásica tradicional, la cual recibe, quizá, su formulación más clara y más accesible en Sidgwick. La idea principal es que cuando las instituciones más importantes de la sociedad están dispuestas de tal modo que obtienen el mayor equilibrio neto de satisfacción distribuido entre todos los individuos pertenecientes a ella, entonces la sociedad está correctamente ordenada y es, por tanto, justa.⁹

⁹ Tomaré *The Methods of Ethics*, 7ª ed. (Londres, 1907), de Henry Sidgwick, como resumen del desarrollo de la teoría moral utilitaria. El libro III de su *Principles of Political Economy* (Londres, 1883) aplica esta doctrina a los problemas de la justicia social y económica y viene a ser un precursor de *The Economics of Welfare*, de A. C. Pigou (Londres, Macmillan, 1920). *Outlines of the History of Ethics*, de Sidgwick, 5ª ed. (Londres, 1902), contiene una breve historia de la tradición utilitarista. Podemos seguir su tesis suponiendo, de manera un tanto arbitraria, que ésta comienza en *An Inquiry Concerning Virtue and Merit* (1711), de Shaftesbury y con *An Inquiry Concerning Moral Good and Evil* (1725), de Hutcheson. Este parece haber sido el primero en definir claramente el principio de utilidad. En *Inquiry*, secc. III, § 8, dice que "la mejor acción es aquella que procura la mayor felicidad al mayor número y la peor acción la que, del mismo modo, otorga miseria". Otros trabajos de primera importancia del siglo XVIII son *A Treatise of Human Nature*, de Hume (1739), y *An Inquiry Concerning the Principles of Morals* (1751), también de Hume; *A Theory of the Moral Sentiments*, de Adam Smith (1759); y *The Principles of Morals and Legislation* (1789), de Bentham. Hemos también de añadir los trabajos de J. S. Mill que tienen su mejor representación en *Utilitarianism* (1863) y *Mathematical Psychics*, de F. Y. Edgeworth (Londres, 1888).

Durante los últimos años, el debate sobre el utilitarismo ha tomado cierto sesgo, al concentrarse en lo que pudiéramos llamar el problema de la coordinación y problemas de publicidad relacionados. Este desarrollo parte de los ensayos de R. F. Harrod, "Utilitarianism Revised", *Mind*, vol. 45 (1936); "Punishment", de J. D. Mabbott, *Mind*, vol. 48 (1939); "Utilitarianism, Universalisation, and Our Duty to Be Just", de Jonathan Harrison, en *Proceedings of the Aristotelian Society*, vol. 53 (1952-1953), y "The Interpretation of the Philosophy of J. S. Mill", de J. O. Urmon, en *Philosophical Quarterly*, vol. 3 (1953). Véase también "Extreme and Restricted Utilitarianism", de J. J. C. Smart, en *Philosophical Quarterly*, vol. 6 (1956) y también del mismo autor, *An Outline of a System of Utilitarian Ethics* (Cambridge, The University Press, 1961). Para un análisis de estos problemas, véase *Forms and Limits of Utilitarianism* (Oxford, The Clarendon Press, 1965), de David Lyons y "Utilitarianism and Coordination" (tesis, Harvard University, 1971) de Allan Gibbard. Los problemas planteados por estos trabajos, por importantes que sean, tendré que soslayarlos dado que no van dirigidos directamente hacia los problemas más elementales de distribución que me propongo analizar.

Lo primero que debemos observar es que realmente existe una manera de pensar acerca de la sociedad que hace fácil suponer que la concepción de justicia más racional es la utilitaria. Para comprobarlo consideremos que cada hombre, al favorecer sus propios intereses, es ciertamente libre de equilibrar sus propias pérdidas con sus propias ganancias. Podemos, así, imponernos un sacrificio momentáneo con objeto de obtener después una ventaja mayor. Una persona actúa de manera correcta, al menos cuando otros no resultan afectados, cuando trata de obtener el mayor beneficio posible y de promover sus fines racionales. Ahora bien, ¿por qué la sociedad no habría de actuar conforme al mismo principio aplicado al grupo, considerando, por tanto, que aquello que es racional para un hombre lo es también para una asociación de hombres? Así como el bienestar de una persona se forma a partir de las diferentes satisfacciones que siente en distintos momentos durante el curso de su vida, así, casi del mismo modo, el bienestar de la sociedad ha de construirse a partir de la satisfacción de los sistemas de deseos de los muchos individuos que pertenecen a ella. Puesto que el principio para un individuo es promover tanto como sea posible su propio bienestar, esto es, su propio sistema de deseos, el principio para la sociedad es promover tanto como sea posible el bienestar del grupo, esto es, realizar en la mayor medida el sistema general de deseos al que se llega a partir de los deseos de sus miembros. Del mismo modo en que un individuo equilibra ganancias presentes y futuras con pérdidas presentes y futuras, de ese modo una sociedad puede equilibrar satisfacciones e insatisfacciones entre individuos diferentes. Y así, mediante estas reflexiones, se alcanza de modo natural el principio de utilidad: una sociedad está correctamente ordenada cuando sus instituciones maximizan el equilibrio neto de satisfacción. El principio de elección para una asociación de hombres es interpretado como una extensión del principio de elección de un solo hombre. La justicia social es el principio de prudencia racional aplicado a una concepción colectiva del bienestar del grupo (§ 30).¹⁰

Finalmente, debemos mencionar los ensayos de J. C. Harsanyi y, en especial "Cardinal Utility in Welfare Economics and in the Theory of Risk-Taking", en el *Journal of Political Economy*, 1953, y "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility", en el *Journal of Political Economy*, 1955; por último, "Some Merits of One Form of Rule-Utilitarianism", de R. B. Brandt, en *University of Colorado Studies* (Boulder, Colorado, 1967). Véase *infra*, §§ 27-28.

¹⁰ En este punto, véase también *Practical Reasoning*, de D. P. Gauthier (Oxford, Clarendon Press, 1963), pp. 126 ss. El texto desarrolla la idea que se encuentra en "Constitutional Liberty and the Concept of Justice", *Nomos VI: Justice*, ed. C. J. Friedrich y J. W. Chapman (Nueva York, Atherton Press, 1963), pp. 124 ss., que, a su vez, se relaciona con la idea de la justicia como decisión administrativa de alto orden. Véase, en *Philosophical Review*, 1958, pp. 185-187, "Justice as Fairness". Para algunas referencias utilitarias que afirman explícitamente este apartado, véase § 30, nota 37. Que el principio de integración social debe distinguirse del principio de integración personal, ya lo manifiesta R. B. Perry en *General Theory of Value* (Nueva York, Longmans, Green and Company, 1926), pp. 674-677. Les atribuye a Emile Durkheim y a otros de ideas afines el error de pasar por alto este hecho. La concepción que Perry tiene de la inte-

Una consideración posterior hace aún más atractiva esta idea. Los dos conceptos principales de la ética son los de lo bueno y lo justo; creo que el concepto de una persona moralmente digna se deriva de ellos. La estructura de una teoría ética está entonces en gran parte determinada por el modo de definir y de conectar estas dos nociones básicas. Ahora bien, parece que el camino más fácil de relacionarlas es el que toman las teorías teleológicas: el bien es definido independientemente de lo justo, y entonces lo justo es definido como aquello que maximiza el bien.¹¹ Más exactamente, serán justas aquellas instituciones y actos que, entre las alternativas disponibles, produzcan el mayor bien, o al menos tanto bien como cualquiera de las otras instituciones o actos presenten como posibilidades reales (esta cláusula es necesaria en el caso de que la clase maximal tenga más de un elemento). Las teorías teleológicas tienen un profundo atractivo intuitivo, ya que parecen incorporar la idea de racionalidad. Es natural pensar que la racionalidad es maximizar algo y que, en moral, tendrá que ser maximizar el bien. En verdad, es tentador suponer que es evidente que las cosas debieran ordenarse de modo tal que condujeran al mayor bien posible.

Es esencial tener presente que en una teoría teleológica el bien es definido independientemente de lo justo. Esto significa dos cosas. *Primero*, la teoría da cuenta de nuestros juicios meditados respecto a qué cosas son buenas (nuestros juicios de valor) como una clase aparte de los juicios intuitivamente distinguibles por el sentido común, y entonces propone la hipótesis de que lo justo es maximizar el bien del modo antes especificado. *Segundo*, la teoría nos permite juzgar la bondad de las cosas sin referirnos a lo que es justo. Por ejemplo, si se dice que el placer es el único bien, entonces puede suponerse que los placeres pueden ser reconocidos y jerarquizados por su valor según normas que no suponen ninguna pauta de lo justo o de lo que normalmente pensaríamos que lo es. Mientras que, si se cuenta también como un bien la distribución de bienes, quizá como un bien de orden superior, y la teoría nos conduce a producir el mayor bien posible (incluyendo el bien de la distribución entre otros), entonces ya no tenemos una visión teleológica en el sentido clásico. El problema de la distribución cae bajo el concepto de lo justo tal y como uno lo entiende intuitivamente, y por tanto, la teoría carece de una definición independiente del bien. La claridad y sencillez de las teorías teleológicas clásicas se deriva en gran parte de que dividen nuestros juicios morales en dos clases, una de las cuales es caracterizada separadamente mientras que la otra se conecta con ella a través de un principio maximizador.

Las teorías teleológicas difieren muy claramente según como se especi-

gración social es la que parte de un propósito benevolente, dominante y compartido. Véase *infra*, § 24.

¹¹ Aquí adopto la definición que de las teorías teleológicas da W. K. Frankena en *Ethics* (Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1963), p. 13.

fique la concepción del bien. Si se toma tal concepción como la realización de la excelencia humana en las diversas formas de cultura, tenemos lo que puede llamarse perfeccionismo. Este concepto se encuentra, entre otros, en Aristóteles y en Nietzsche. Si el bien es definido como placer, tenemos el hedonismo; si lo es como felicidad, el eudemonismo, y así sucesivamente. Voy a interpretar el principio de utilidad en su forma clásica, es decir, como la satisfacción del deseo o, quizá mejor, como la satisfacción del deseo racional. Esto está de acuerdo, esencialmente, con tal concepción en todos sus puntos esenciales y creo que proporciona una interpretación justa del mismo. Los términos apropiados de la cooperación social están fijados por cualquiera que, dadas las circunstancias, obtenga la mayor suma de satisfacción de los deseos racionales de los individuos. Es imposible negar la plausibilidad inicial y el atractivo de esta concepción.

La característica más sorprendente de la visión utilitaria de la justicia es que no importa, excepto de manera indirecta, cómo se distribuya esta suma de satisfacciones entre los individuos; tampoco importa, excepto de manera indirecta, cómo un hombre distribuye sus satisfacciones en el tiempo. La distribución correcta en cada caso es la que produce la máxima satisfacción. La sociedad tiene que asignar sus medios de satisfacción, cualesquiera que sean, derechos y deberes, oportunidades y privilegios, y diversas formas de riqueza, de tal modo que, si puede, obtenga este máximo. Pero, en sí misma, ninguna distribución de satisfacciones es mejor que ninguna otra excepto en el caso en que una distribución más igualitaria sea preferida a romper vínculos.¹² Es verdad que ciertos preceptos de justicia de sentido común, en particular los relativos a la protección de derechos y libertades, o los que expresan la demanda de un merecimiento, parecen contradecir esta pretensión. Sin embargo, desde el punto de vista utilitario, la explicación de estos preceptos, así como de su carácter aparentemente severo, es que son esos preceptos que la experiencia muestra que debieran ser respetados estrictamente, abandonándose sólo en circunstancias excepcionales si con ello se maximiza la suma de ventajas.¹³ Aun así, al igual que todos los demás preceptos, los de la justicia se derivan del único fin de obtener el mayor equilibrio de satisfacción. Así pues, no hay en principio razón por la cual las mayores ganancias de alguno 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. Lo que sucede es que, simplemente, en casi todas las condiciones, al menos en un estado razonablemente avanzado de civilización, la suma mayor de ventajas no se alcanza de este modo. Sin duda, lo estricto de los aspectos

¹² Sobre este punto véase *The Methods of Ethics*, de Sidgwick, pp. 416 ss.

¹³ Véase *Utilitarianism*, de J. S. Mill, cap. v, dos últimos párrafos.

de la justicia de sentido común tiene cierta utilidad para limitar las propensiones humanas a la injusticia y a las acciones socialmente dañinas, empero el utilitario cree que es un error afirmar esta severidad como un primer principio de la moral. Ya que, así como para un hombre es racional maximizar la satisfacción de su sistema de deseos, para una sociedad es justo maximizar el equilibrio neto de satisfacción obtenido por todos sus miembros.

Entonces, el modo más natural de llegar al utilitarismo (aunque no es ciertamente el único modo) es adoptar para la sociedad en conjunto el principio de elección racional por el individuo. Una vez que esto se reconoce, se entiende fácilmente el lugar del espectador imparcial así como el énfasis en la simpatía en la historia del pensamiento utilitario, puesto que es mediante la concepción del espectador imparcial y el uso de la identificación simpática al guiar nuestra imaginación, como el principio de un individuo se aplica a la sociedad. Este espectador es concebido llevando a cabo la requerida organización de los deseos de todas las personas en un sistema coherente de deseos; y por medio de esta construcción muchas personas son fundidas en una sola. Dotado con poderes ideales de simpatía e imaginación, el espectador imparcial es el individuo perfectamente racional que se identifica y tiene la experiencia de los deseos de otros como si fuesen los propios. De este modo averigua la intensidad de estos deseos y les asigna su valor adecuado en el sistema único de deseos, cuya satisfacción tratará de maximizar el legislador ideal ajustando las reglas del sistema social. Según esta concepción de la sociedad los individuos en particular son considerados como otras tantas líneas diferentes a lo largo de las cuales se habrán de asignar derechos y deberes, distribuyéndose igualmente los medios escasos de satisfacción de acuerdo con reglas que proporcionen la mayor satisfacción de deseos. La naturaleza de la decisión tomada por el legislador ideal no es, por tanto, materialmente distinta de la del empresario que decide cómo maximizar su ganancia mediante la producción de esta o aquella mercancía, o de la del consumidor que decide cómo llevar al máximo su satisfacción mediante la compra de esta o aquella colección de bienes. En cada caso hay una persona única cuyo sistema de deseos determina la mejor asignación de medios limitados. La decisión correcta es esencialmente una cuestión de administración eficiente. Este concepto de la cooperación social es consecuencia de extender a la sociedad el principio de elección por un individuo y, entonces, hacer funcionar esta extensión fundiendo a todas las personas en una por medio de hechos imaginativos del espectador imparcial. El utilitarismo no considera seriamente la distinción entre personas.

méritos de la teoría contractualista es que revela que estos principios son dos concepciones claramente distintas a pesar de lo mucho que coinciden en sus consecuencias prácticas. Sus respectivos supuestos analíticos son muy diferentes, en el sentido de que están asociados con interpretaciones enfrentadas en torno a la situación inicial. Pero diré antes algo respecto al significado de la utilidad. Se le entiende en el sentido tradicional de la satisfacción de un deseo, y admite comparaciones interpersonales que pueden al menos ser sumadas al margen. Supongo también que la utilidad se mide mediante algún procedimiento independiente de las elecciones que implican riesgo, postulando, digamos, una capacidad para jerarquizar diferencias entre diversos niveles de satisfacción. Éstos son los supuestos tradicionales y, aunque son muy fuertes, no los criticaré aquí. En la medida de lo posible, deseo examinar la doctrina histórica en sus propios términos.

Aplicado a la estructura básica, el principio clásico requiere que las instituciones estén proyectadas para maximizar la suma absoluta de expectativas de las personas realmente representativas. A esta suma se llega valorando cada expectativa por el número de personas en la posición correspondiente, y luego sumando. Así, *ceteris paribus*, al duplicarse el número de personas en la sociedad se duplica la utilidad total. (Por supuesto que según la idea utilitaria, las expectativas que se miden son las satisfacciones totales, disfrutadas y previstas; y no, como en la justicia como imparcialidad, únicamente los bienes primarios.) En cambio, el principio de la utilidad media exige que la sociedad maximice no el total sino la utilidad media (*per capita*). Éste parece ser un punto de vista más moderno y fue sostenido por Mill y por Wicksell.²² Para aplicar esta concepción a la estructura básica se requiere que las instituciones estén establecidas de manera que maximicen las expectativas de los representantes individuales, según el porcentaje de la suma total. Para calcular esta suma multiplicamos las expectativas por la fracción de la población que se encuentra en la posición correspondiente. De este modo no será ya verdadero que, *ceteris paribus*, si una comunidad duplica su población, la utilidad será doble. Por el contrario, mientras los porcentajes en las diferentes posiciones no se modifiquen, la utilidad permanecerá igual.

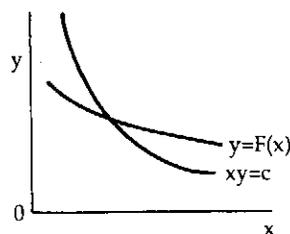
¿Cuál de estos principios de utilidad sería preferido en la posición original? Para responder a esta pregunta, debemos advertir que ambas variantes llevan al mismo resultado si el volumen de la población se mantiene cons-

27. EL RAZONAMIENTO QUE CONDUCE AL PRINCIPIO DE LA UTILIDAD MEDIA

Quisiera examinar ahora el razonamiento en favor del principio de la utilidad media. El principio clásico se discutirá más adelante (§ 30). Uno de los

²² En cuanto a Mill y a Wicksell, véase *The Political Element in the Development of Economic Theory*, de Gunnar Myrdal, trad. de Paul Streeten (Londres, Routledge and Kegan Paul, Ltd., 1953), pp. 38 ss. J. J. C. Smart en *An Outline of a System of Utilitarian Ethics* (Cambridge, The University Press, 1961), p. 18, deja el asunto inconcluso, pero afirma el principio clásico en el caso en que resulta necesario desempatar; pueden verse algunas claras sugerencias de la doctrina normal en "Some Merits of one Form of Rule Utilitarianism", de R. B. Brandt, *University of Colorado Studies* (Boulder, Colo., 1967), pp. 39-65. Pero nótese la opinión concerniente al punto de vista de Brandt en el § 29, nota 31.

tante. Sin embargo, si la población varía habrá una diferencia. El principio clásico requiere que, en tanto las instituciones afecten al tamaño de las familias, la edad para el matrimonio y cosas semejantes, deberán estar conformadas de manera que se obtenga el máximo de utilidad total. Esto implica que mientras la utilidad media por persona desciende lo suficientemente despacio cuando el número de individuos crece, se debería alentar un crecimiento indefinido de la población sin importar lo que haya disminuido el porcentaje. En este caso la suma de utilidades añadidas por el mayor número de personas, es lo bastante grande para compensar el descenso de la participación *per capita*. Por razones de justicia y no de preferencia, podría requerirse un promedio de bienestar muy bajo (véase la siguiente gráfica).



Aumento indefinido de la población

La condición formal para que el aumento de la población sea indefinido es que la curva $y = F(x)$, en la que y representa el porcentaje *per capita* y x la población, sea menos pronunciada que la hipérbola rectangular $xy = c$, ya que xy es igual a la utilidad total, y el área del rectángulo que representa este total aumenta al crecer x , siempre que la curva $y = F(x)$ sea menos pronunciada que $xy = c$.

Ahora bien, esta consecuencia del principio clásico parece mostrar que sería rechazado por las partes en favor del principio de utilidad media. Los dos principios serían equivalentes sólo si se supone que el promedio de bienestar desciende siempre lo bastante rápido (en todo caso hasta un cierto punto) para que no exista ningún conflicto grave entre ellos. Sin embargo, este supuesto parece discutible. Desde el punto de vista de las personas en la posición original, parecería más racional ponerse de acuerdo en algún valor límite para mantener por encima de él el promedio de bienestar. Dado que las partes pretenden promover sus propios intereses, en ningún caso tienen el deseo de maximizar la suma total de satisfacción. Supongo, por tanto, que la alternativa utilitaria más plausible frente a los dos principios de la justicia es el principio de la utilidad media y no el clásico.

Quiero considerar ahora la cuestión de cómo podrían las partes llegar al

principio del promedio. El razonamiento que voy a esbozar es absolutamente general y, de ser correcto, resolvería por completo el problema de cómo presentar las alternativas. El principio del promedio sería reconocido como el único candidato razonable. Imaginemos una situación en la cual un solo individuo racional pueda escoger en cuál de varias sociedades quiere vivir.²³ Para ser precisos, supongamos primero que los miembros de estas sociedades tienen todos las mismas preferencias. Más aún, supongamos que cada sociedad cuenta con los mismos recursos y la misma distribución de capacidades naturales. No obstante, imaginemos que los individuos que tienen capacidades diferentes tienen ingresos diferentes; y que cada sociedad tiene una política redistributiva tal que, si es empujada más allá de un cierto punto, hace descender la producción. Supongamos que en estas sociedades se siguen políticas diferentes, ¿cómo decidiría un individuo particular en cuál le gustaría vivir? Si supiera exactamente cuáles son sus capacidades e intereses, y si tuviera una información detallada acerca de estas sociedades, le sería posible prever el bienestar que casi con seguridad disfrutaría en cada una de ellas. Entonces podría decidir sobre estas bases. No habría necesidad de que hiciera ningún cálculo probabilístico.

Pero este caso es bastante especial. Modifiquémoslo paso a paso de manera que se parezca cada vez más al de una persona en la posición original. Supongamos entonces, primero, que el candidato no está seguro de la función que sus capacidades le permitirán desempeñar en las diversas sociedades. Si supone que sus preferencias son iguales a las de cualquier otro, podría decidir tratando de maximizar su bienestar previsible. Calcularía sus expectativas para una sociedad dada tomando como utilidades alternativas las de los miembros representativos de esa sociedad, y como probabilidades para cada posición o puesto, su estimación de sus oportunidades para obtenerlo. Su expectativa se define entonces mediante una suma ponderada de las utilidades de los miembros representativos, esto es, mediante la fórmula $\sum p_i u_i$, en la cual p_i es la probabilidad de alcanzar el i -ésimo puesto, y u_i es la utilidad del representante correspondiente. Así las cosas, escogerá la sociedad que le ofrezca las mejores perspectivas.

Algunas otras modificaciones acercan aún más la situación a lo que sería la posición original. Supongamos que el candidato no sabe nada acerca de sus capacidades ni del lugar que probablemente ocupará en cada sociedad. Se sigue suponiendo, no obstante, que sus preferencias son las mismas que las de la gente en esas sociedades. Ahora bien, supongamos que continúa razonando en términos probabilísticos manteniendo que tiene la misma probabilidad de ser cualquier individuo (esto es, que la probabilidad que tiene de pertenecer al grupo de cada representante es igual a la de la fracción de

²³ Aquí sigo las primeras etapas de la presentación de W. S. Vickrey en "Utility, Strategy, and Social Decision Rules", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 74 (1960), pp. 523 ss.

población que este hombre representa). En este caso sus perspectivas siguen siendo iguales a las de la utilidad media en cada sociedad. Estas modificaciones han puesto finalmente sus ganancias previstas para cada sociedad en correspondencia con su bienestar promedio.

Hasta ahora hemos supuesto que todos los individuos tienen preferencias semejantes, ya sea que pertenezcan o no a la misma sociedad. Sus concepciones del bien son, en términos generales, las mismas. Una vez eliminado este supuesto tan restrictivo, hemos dado el paso final llegando a una variante de la situación inicial. Digamos que nada se sabe acerca de los intereses particulares de los miembros de estas sociedades ni del candidato. Tanto estos hechos como el conocimiento de la estructura de estas sociedades han sido eliminados. El velo de la ignorancia es ahora total. Sin embargo, todavía podemos imaginarnos que el candidato razonaría de igual forma que antes. Supondrá que existe la misma probabilidad de llegar a ser igual a cualquier otro miembro, con todos sus intereses, capacidades y posición social. Una vez más, sus perspectivas serán mejores en aquella sociedad que tenga la utilidad media más elevada. Esto puede verse de la siguiente manera. Sea n el número de personas en una sociedad. Sean sus niveles de bienestar u_1, u_2, \dots, u_n . La utilidad total será Σu_i y la media $\Sigma u_i/n$. Suponiendo que se tiene la misma oportunidad de llegar a ser cualquier persona, la perspectiva es: $1/nu_1 + 1/nu_2 + \dots + 1/nu_n$ o $\Sigma u_i/n$. El valor de la perspectiva es pues idéntico a la utilidad media.

Si hacemos a un lado el problema de las comparaciones interpersonales de utilidad, y si consideramos las partes como individuos racionales sin ninguna aversión al riesgo, que siguen el principio de razón insuficiente al calcular las probabilidades (principio que subyace en los cálculos precedentes), entonces la idea de la situación inicial conduce naturalmente al principio del promedio. Al escogerlo, las partes maximizan el bienestar previsible desde este punto de vista. Alguna forma de la teoría contractual proporciona entonces argumentos que favorecen al principio del promedio frente al punto de vista clásico. En realidad, ¿de qué otra manera podría cobrar vigencia el principio del promedio? Después de todo no es, hablando con exactitud, una doctrina teleológica como lo es la tesis clásica, y por tanto carece de parte de la atracción intuitiva que tiene la idea de maximizar el bien. Posiblemente quien defienda el principio del promedio está dispuesto a invocar la teoría contractual, al menos en esta medida.

En el análisis anterior he supuesto que la utilidad se entiende en el sentido tradicional de satisfacción de deseos, y que las comparaciones cardinales entre las personas son posibles. Sin embargo, esta noción de utilidad ha sido abandonada en buena medida por la teoría económica de las últimas décadas; se ha pensado que es demasiado vaga y que no desempeña ningún papel esencial para explicar la conducta económica. En la actualidad, la uti-

lidad se entiende como una manera de representar las decisiones de los agentes económicos y no como una medida de satisfacción. El tipo de utilidad cardinal reconocido actualmente es sobre todo el derivado de la construcción de Neumann-Morgenstern que se basa en la toma de decisiones entre diversas posibilidades que impliquen riesgos (§ 49). A diferencia de la noción tradicional, esta medida toma en cuenta las actitudes frente a la incertidumbre y no intenta proporcionar una base para comparaciones interpersonales. Aun así, es posible formular el principio de utilidad media utilizando este tipo de medida: se supone que las partes en la posición original, o en una situación similar, tienen una función de utilidad Neumann-Morgenstern, y conforme a ella se calculan sus perspectivas.²⁴ Por supuesto que deben tomarse ciertas precauciones: por ejemplo, estas funciones de utilidad no pueden tomar en cuenta todo tipo de puntos de vista sino que deben reflejar las estimaciones que hacen las partes de aquello que promueve su bien. Si estuviesen influidas por otras razones, entonces *no* tendríamos una teoría teleológica.

Si se observan estas restricciones puede, sin embargo, formularse una teoría de la utilidad media que tome en cuenta el alto grado de aversión al riesgo que parece que tendría cualquier persona normal en la posición original; y cuanto mayor fuese esta aversión al riesgo, más se asemejaría esta forma del principio de utilidad al principio de diferencia, al menos en lo relativo a la evaluación de los beneficios económicos. Por supuesto que los dos principios no son iguales, ya que existen muchas diferencias importantes entre ellos. Sin embargo, existe esta semejanza: desde una perspectiva suficientemente general el riesgo y la incertidumbre conducen, en ambos puntos de vista, a dar más valor a las ventajas de aquellos cuya situación es menos ventajosa. De hecho, una aversión razonable al riesgo puede ser tan grande, una vez que se evalúan por completo los enormes riesgos de la decisión en la posición original, que la ponderación utilitaria puede ser, para efectos prácticos, tan cercana al principio de diferencia que haga que la simplicidad de este último sea decisiva en su favor (§ 49).

²⁴ J. C. Harsanyi demostró cómo puede ser logrado. Véase su "Cardinal Utility in Welfare Economics and the Theory of Risk-Taking", *Journal of Political Economy*, vol. 61 (1953), y "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility", *Journal of Political Economy*, vol. 63 (1955). Para una exposición de algunas de las dificultades que esta formulación entraña, véase P. K. Pattanaik, *Votings and Collective Choice* (Cambridge, The University Press, 1971) cap. 9, y A. K. Sen, *Collective Choice and Social Welfare*, pp. 141-146. Puede hallarse en la obra de Daniel Ellsberg, "Classic and Current Notions of 'Measurable Utility'", *Economic Journal*, vol. 64 (1963), una descripción accesible del contraste existente entre las nociones de utilidad tradicionales y las de Neumann-Morgenstern.