

concepción universalista de la razón práctica si no creyeran que es necesaria para justificar cualquier forma de moral racional. Por lo tanto, la refutación más efectiva de la posición universalista puede ser no tratar de socavar sus elaborados e ingeniosos argumentos, sino elaborar una concepción alternativa de una moral racional basada en los supuestos más débiles de la teoría de la elección racional.

3.1 Una moral basada en el acuerdo parte de un supuesto inicial contra la moralidad entendida como una restricción que cada persona tiene en la búsqueda de su propio interés. Desde ese punto de vista, se concibe a cada persona como un centro independiente de actividad que se esfuerza en dirigir sus facultades y recursos al objetivo de satisfacer sus intereses. Esa persona considera lo que puede hacer, pero inicialmente no establece ninguna distinción entre lo que le está permitido hacer y lo que no lo está. ¿Cómo puede entonces esa persona llegar a reconocer esa distinción? ¿Cómo puede una persona llegar a reconocer una dimensión moral ante una elección, si lo moral no está inicialmente presente?

Una moral basada en el acuerdo ofrece una racionalidad que parte de un contrato establecido a fin de distinguir qué le está permitido hacer y qué no a cada persona. Los principios morales se presentan como los objetos de un acuerdo *ex ante* completamente voluntario establecido entre personas racionales. Ese acuerdo es hipotético pues supone un contexto premoral en el que se adoptan las reglas y prácticas morales. Pero las partes del contrato son reales, son individuos determinados que se distinguen por su capacidad, su situación y sus intereses. En la medida en que esos actores acepten limitar sus elecciones restringiendo la búsqueda de sus propios intereses, están reconociendo una distinción entre lo que les es lícito hacer y lo que no les es lícito hacer. Como personas racionales que comprenden la estructura de su interacción, las partes del acuerdo reconocen un lugar para la mutua restricción y también para la dimensión moral aplicada a sus asuntos.

Evidentemente hay que demostrar que hay una racionalidad contractual que puede aplicarse a la moral. Y ésta es la tarea de nuestra teoría. Aquí nuestro interés inmediato es relacionar la

idea de esa racionalidad con la presentación de las distinciones morales fundamentales. Ese no es un proceso mágico. La moral no puede emerger como un conejo de un sombrero vacío. Antes bien, surge de manera bastante sencilla de aplicar la concepción maximizadora de la racionalidad a ciertas estructuras de interacción. La restricción mutua acordada es la respuesta racional a esas estructuras. La razón anula el supuesto contra la moralidad.

En una teoría contractual, el elemento genuinamente problemático no es la introducción de la idea de la moralidad, sino el paso desde el acuerdo hipotético a la restricción moral real. Supongamos que cada persona se reconoce como una de las partes del acuerdo. Los principios que forman el objeto del convenio son aquellos que la persona ha aceptado *ex ante* al pactar con sus pares, mientras se encontraba entre ellos en un contexto inicialmente desprovisto de restricciones morales. ¿Por qué ese individuo tendería la necesidad de aceptar *ex post* en su actual situación, esos principios que limitan sus elecciones? Una teoría que defienda una moral basada en el acuerdo tiene que responder a esta pregunta.

Históricamente, la idea del contrato moral parece haberse originado entre los sofistas griegos. Glaucón perfila un enfoque basado en el acuerdo del origen de la justicia en *La República* de Platón, pero significativamente, se lo presenta a Sócrates para que éste lo refute en lugar de defenderlo.<sup>15</sup> Nuestra teoría de la moral cae en una tradición impopular, como lo confirma la identidad de su mayor defensor, Thomas Hobbes. Hobbes transforma las leyes de la naturaleza —que se basan en la médula del pensamiento moral estoico y cristiano medieval— en preceptos de la razón que exigen que cada persona, obrando en su propio interés, renuncie a una porción de la libertad, con lo cual busca su propia supervivencia y su propio bienestar, en tanto los otros actúen de la misma forma.<sup>16</sup> Pero ese acuerdo sólo permite que aparezcan las verdaderas restricciones a través de la eficacia del soberano político; desde el punto de vista de la teoría moral el paso crucial exige la intervención de un *deus ex machina*. Sin embargo en Hobbes encontramos el verdadero antecedente de la teoría de la moral que presentaremos aquí. Sólo recientemente esa posición comenzó a tener derivaciones

significativas. G.R. Grice ha desarrollado una explícita teoría del contrato y Kurt Baier ha reconocido las raíces hobbesianas que tiene su tesis central, según la cual "la verdadera *raison d'être* de una moralidad es 'producir razones que estén por encima de las razones del interés personal en aquellos casos en los que si cada uno busca su propio interés puede dañar a los demás'".<sup>17</sup>

Al apuntalamiento conceptual que puede encontrarse en Hobbes, Grice y Baier, queremos añadir el rigor de la elección racional. Por supuesto, la teoría moral resultante no ha de ser necesariamente una teoría respaldada por esos autores. Pero el hecho de apelar a la elección racional nos permite establecer, con una nueva claridad y una nueva precisión, por qué las personas racionales se adherirían *ex ante* a principios restrictivos, qué características generales deben tener dichos principios como objetos de un acuerdo racional, y por qué las personas racionales estarían dispuestas a aceptar *ex post* las restricciones acordadas.

3.2 Una posición útil y ventajosa para apreciar la racionalidad de la restricción resulta de yuxtaponer dos ideas formuladas por John Rawls. Un defensor del contrato considera que la sociedad es "una empresa cooperativa que apunta a la ventaja mutua", emprendida por personas "concebidas como seres que no se preocupan por los intereses de los demás".<sup>18</sup> El defensor del contrato no pretende que todas las sociedades reales sean empresas cooperativas; no necesita que todas ellas ofrezcan la esperanza de una ventaja mutua. Antes bien, el defensor del contrato supone que, en general, una sociedad —considerada como un conjunto de instituciones, prácticas y relaciones— puede ofrecerle a cada persona el máximo beneficio que no podría esperarse en un "estado de naturaleza" no social y que sólo una sociedad semejante puede atraer la adhesión voluntaria de cada individuo racional. El partidario del contrato no necesita afirmar que las personas reales no se interesan por sus congéneres; en realidad suponemos que todos los seres humanos se caracterizan por cierto grado de sociabilidad. Pero el defensor del contrato considera que la sociabilidad es algo que enriquece la vida humana y para él, la sociabilidad se transforma en una fuente de explotación si induce a las personas a

aceptar instituciones y prácticas que, a no ser por los sentimientos de camaradería que esas personas experimentan, les resultarían costosas. Sin duda, el pensamiento feminista nos harían clarificado muy bien esta situación, quizá la forma más primaria de la explotación humana. Por lo tanto, el defensor del contrato insiste en afirmar que una sociedad no puede atraer la adhesión voluntaria de una persona racional si, sin apelar a sus sentimientos por los demás, no le ofrece una expectativa de beneficio neto.

Si las instituciones y prácticas sociales pueden beneficiar a todos, todos deberían aceptar que cierto conjunto de arreglos sociales constituyen una empresa cooperativa. La preocupación que cada persona tiene en satisfacer sus propios intereses, que debería asegurar su voluntad de unirse a sus compañeros en esa empresa capaz de garantizarle una expectativa de mayor satisfacción. Por supuesto, esa persona puede rechazar cierta empresa propuesta por no considerarla suficientemente ventajosa, al evaluar tanto la distribución de los beneficios que ofrece como la disponibilidad de alternativas. Ofrecer un beneficio mutuo es una condición necesaria pero no suficiente para que se acepte un conjunto de arreglos sociales y se los considere una empresa cooperativa. Pero suponemos que un conjunto de arreglos que ofrezca el beneficio mutuo, también debe ser mutuamente aceptable; una teoría del contrato debe establecer las condiciones de suficiencia.

La racionalidad de un acuerdo sobre la sociedad concebida como una empresa cooperativa no parece constituir un problema. El paso que hay que dar para ir del acuerdo hipotético *ex ante* referente a un conjunto de arreglos sociales, a una adhesión *ex post* a tales arreglos parece completamente directo. Si una persona se ha unido voluntariamente a la empresa, ¿por qué querría no continuar con ella? ¿Por qué harían falta las coacciones?

Las prácticas e instituciones de una sociedad desempeñan un papel coordinador. Digamos, sin tratar de formular una definición precisa, que una práctica es coordinadora si cada persona prefiere adherirse a ella con la condición de que (la mayor parte de) los demás también lo hagan, pero no prefiere adherirse a ella salvo que (la mayor parte de) los demás no lo

hagan.<sup>19</sup> Y digamos que una práctica es beneficiosamente coordinadora si cada persona prefiere que las demás se adhieran a dicha práctica antes que adherirse a la no práctica y que no prefirere (fuertemente) que las demás se adhieran a alguna otra práctica alternativa. El ejemplo de Hume, de dos personas que reman en un bote que ninguna de las dos puede conducir sola, es un ejemplo muy sencillo de una práctica coordinadora benéfica.<sup>20</sup> Cada uno de los remeros prefiere remar si el otro también rema y prefirere no remar si el otro no lo hace. Y cada uno prefirere que el otro reme en lugar de que actúe de cualquier otra forma.

Vale la pena señalar que una práctica coordinadora no tiene por qué ser benéfica. Entre las personas pacíficas, que consideran que las armas sólo son un instrumento de defensa, cada uno puede preferir estar armado con la condición de que (la mayor parte de) los demás lo estén, y no estar armado sólo en el caso de que (la mayor parte de) los demás no lo esté. Estar armado es una práctica coordinadora, pero no es una práctica benéfica, pues cada uno prefirere que los demás no estén armados.

No hay que subestimar las ventajas coordinadoras de la sociedad. Pero no todas las prácticas sociales benéficas son coordinadoras. Digamos que una práctica es benéfica si cada persona prefirere que (casi) todos los demás se adhieran a dicha práctica antes que (la mayor parte de) los demás prefieran no realizar dicha práctica, y además no prefirere (fuertemente) que (casi) todos los demás se adhieran a alguna otra práctica. No obstante, puede darse el caso de que cada persona prefirera no adherirse a la práctica si (la mayor parte de) los demás lo hacen. En una comunidad en la cual los fondos recaudados por los impuestos se gastan de manera razonablemente sensata, cada persona puede preferir que casi todos paguen sus impuestos antes que preferir que no lo hagan y sin embargo, puede preferir no pagar sus propios impuestos mientras los demás lo hagan. Pues los pagos que cada persona hace contribuyen de manera insignificante a los beneficios que ella recibe. En una sociedad semejante, las personas pagarán voluntariamente sus impuestos sólo si cada una acepta cierta limitación en la búsqueda de sus intereses individuales; de lo contrario, cada una sólo pagará

sus impuestos si sufre la coerción ya sea de la opinión pública, ya sea de la autoridad pública.

La racionalidad de un acuerdo sobre la sociedad entendida como empresa cooperativa, no parece constituir todavía un problema. Pero el paso que hay que dar para ir del acuerdo hipotético *ex ante* sobre un conjunto de arreglos sociales, a la adhesión *ex post* ya no parece tan directo. Podemos entender por adhesión una persona que se une voluntariamente a la empresa no quiera continuar voluntariamente con ella. Cada uno se une a la empresa con la esperanza de beneficiarse con la adhesión de los demás, pero se abstiene con la esperanza de beneficiarse con su propia defeción.

En los próximos dos capítulos ofreceremos un análisis del valor, la racionalidad y la interacción que nos brindará una formulación precisa de la cuestión que acabamos de identificar. Antes de internarnos en esa reflexión, deberíamos suponer que si cada persona elige su mejor curso de acción, el resultado debería ser el más ventajoso posible. Al llenar nuestros formularios de impuestos podríamos advertir, *inter alia*, que el beneficio individual y la ventaja mutua con frecuencia resultan intereses encontrados. Nuestra teoría desarrollada las implicaciones que puede tener el hecho de advertirlo y comienza por situar el conflicto entre el beneficio personal y la ventaja mutua dentro del marco de la elección racional.

3.3 Aunque una bien lograda teoría del contrato invalide el supuesto contra la moralidad que surge de su concepción de los individuos independientes y racionales, no puede dejar de considerar seriamente ese supuesto. Por consiguiente, la primera concepción central de nuestra teoría es que existe una zona moralmente libre, un contexto dentro del cual las restricciones de la moralidad no tendrían lugar.<sup>21</sup> La zona libre resulta ser ese terreno tan familiar a los economistas: el mercado perfectamente competitivo. Por supuesto, semejante mercado es una idealización; hasta qué punto puede llegar a ser real en una sociedad humana es una pregunta empírica que está más allá del objetivo de nuestra indagación. Nuestro argumento sostiene que en un mercado perfectamente competitivo, el beneficio mutuo queda asegurado por la actividad irrestricta de cada individuo que busca su propia satisfacción máxima, de modo tal