

Los niños, la seguridad de los automóviles y el valor de la vida

Aunque la vida no tenga precio, los economistas han utilizado las metodologías descritas en el texto (y otras) para calcular su valor monetario. Cada estudio llega a conclusiones distintas, que van desde 1 millón de dólares hasta 20 millones, pero la mayoría obtiene cifras que se encuentran en el extremo inferior del intervalo, entre 2 y 8 millones (en dólares de 1997).*

El Gobierno de Estados Unidos ha debatido sobre la conveniencia de utilizar una única cifra para los análisis coste-beneficio de todos sus organismos. Hasta ahora cada uno utiliza cifras distintas – la Environmental Protection Agency normalmente utiliza cifras muy superiores a las de departamento de Transporte – y mayores que las que calculan la mayoría de los estudios externos.

Los que son contrarios a la utilización de una única cifra sugieren que en el análisis hay que tener en cuenta algunos otros factores, como el hecho de que la muerte fuera el resultado o no de una acción voluntaria (como en el caso de los accidentes de tráfico).

Una de las cuestiones más difíciles que plantea la valoración de la vida es saber si la vida de un niño debe valorarse de forma distinta a la vida de un adulto o a la de una persona de ochenta años. La cuestión surge repetidamente: ¿cómo debemos repartir el dinero entre dos programas de investigación sobre el cáncer, uno dedicado a estudiar el cáncer que afecta normalmente a los niños y otro dedicado a estudiar un tipo de cáncer que sólo se manifiesta normalmente en los ancianos?

El Departamento de Transporte de Estados Unidos es responsable de establecer las normas que garantizan la seguridad de los automóviles, para lo cual examina los costes y beneficios. A mediados de los años noventa se preguntó si debía endurecer las normas sobre carrocerías, lo que afectaría principalmente a las muertes que se producen en el asiento trasero en las colisiones laterales. Una enorme proporción de las personas que se salvarían serían niños (ya que éstos van sentados con más frecuencia en el asiento trasero). Eso llevó a preguntarse si se debía dar un valor distinto a la vida según la edad. Cuando se salva la vida de un niño, se salvan más “vidas-años” que cuando se salva la vida de una persona de ochenta años. El Departamento de Transporte ha continuado utilizando el método tradicional para valorar la vida, que trata por igual todas las vidas. Aun así, en las nuevas directrices federales establecidas en 1995 se aprobó otra metodología, que se fija en las vidas-años salvadas y no en las vidas.

* Para estudios sobre el valor de la vida, véanse las págs. 713-15 en M. Cropper y W. Oates, “Environmental Economics: A Survey”, *Journal of Economic Literature*, 30, n°2, junio, 1992, págs. 675-740; y Peter Dorman, *Markets and Mortality: Economics, Dangerous Work, and the Value of Human Life*, Cambridge (Inglaterra), Nueva York y Melbourne, Cambridge University Press, 1996.

11.4.2 La valoración de la vida

Probablemente ningún tema de análisis coste-beneficio ha suscitado tantas discusiones apasionadas como el intento de los economistas de asignar un valor monetario a la vida. Por muy desagradable que pueda parecer este cálculo, existen muchas circunstancias en las que los Gobiernos deben afrontar el problema. Es casi ilimitada la cantidad de dinero que podría gastarse para reducir la probabilidad de que ocurran accidentes de tráfico, la probabilidad que muera una persona víctima de una enfermedad, etc. Sin embargo, en algún momento debe decidirse que los

beneficios que reporta un gasto adicional son suficientemente pequeños para que no esté justificado ese gasto. Como consecuencia de esta decisión puede morir una persona que, de lo contrario, no moriría. Sin embargo, no podemos gastar el 50% de nuestros ingresos en mejorar la seguridad de nuestros coches o el 50% de nuestra renta nacional en mejorar el sistema sanitario.

Se han utilizado dos métodos para estimar el valor de la vida. El primero es el *método constructivo*, que consiste en estimar lo que habría ganado el individuo si hubiera permanecido vivo (hasta su edad “normal” de fallecimiento). Para ello se extrapola su historial laboral y se compara con el de individuos que ocupen puestos similares. Este método no distingue entre el valor de la vida y su duración. Así, induce a pensar que después de la jubilación la vida del individuo no tiene ningún valor, ya que, con su muerte, no se pierde ningún ingreso, lo cual no parece aceptable (confunde los medios con los fines: se obtienen ingresos para consumir; producir ingresos no es probablemente el *fin* de la vida, por lo que no es la base para valorarla).¹

Existe un método indirecto que reconoce el deseo natural de vivir más. En algunas ocupaciones, son mucho mayores las probabilidades de morir que en otras. Por ejemplo, la proporción de accidentes entre los mineros del carbón son más altas que las de los profesores universitarios, y las tasas de mortalidad de los trabajadores del amianto y de los que manejan martillos neumáticos son mucho más altas que la de los oficinistas. La gente que tiene ocupaciones más arriesgadas normalmente exige una compensación por ese riesgo adicional. La persona que elige un trabajo peligroso, está diciendo que está dispuesta a asumir una mayor probabilidad de morir a cambio de obtener una mayor renta mientras esté viva. El segundo método consiste en calcular el valor de la vida averiguando cuánta renta adicional es necesaria para compensar a la gente por el hecho de incurrir en una mayor probabilidad de morir. Este segundo método también ha suscitado, sin embargo, una gran controversia; algunos creen que subestima extraordinariamente el valor de la vida; sostienen que la gente no está bien informada de los riesgos que corre² y, por razones psicológicas bien conocidas, trata de olvidar la información que posee a ese respecto.

Con todo lo controvertidas que sean las estimaciones del valor de la vida, parece que no existe otra alternativa para evaluar los proyectos que modifican las probabilidades de morir.

¹ Para una de las primeras críticas de este método y de las primeras exposiciones del segundo método indirecto, véase T. Schelling, “The Life You Save May Be Your Own”, reimpresso en T. Schelling, *Choices and Consequences*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1984.

² Algunos estudios que han intentado estimar la magnitud de las percepciones erróneas de los trabajadores parecen indicar que son demasiado grandes. Véase, por ejemplo, W.K. Viscusi, *Risk by Choice: Regulating Health and Safety in the Workplace*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1983.