

Cómo resolver un conflicto distributivo

How to solve a distributive conflict

FRANCISCO GARCÍA GIBSON

Universidad de Buenos Aires- Conicet

RESUMEN. Cuando dos agentes reclaman legítimamente un mismo bien, una solución posible al conflicto consiste en que (a) el agente con el reclamo de mayor peso normativo obtenga derecho a todo el bien. Pero existe otra solución, que consiste en que (b) el agente con el reclamo de mayor peso obtenga derecho sólo a una parte bien –la parte mayor–, mientras que el agente con el reclamo de menor peso obtenga derecho al menos a una parte del bien –aunque la parte menor–. En este artículo propongo un argumento a favor de utilizar *pro tanto* la solución (b) para todos los conflictos distributivos. Luego muestro que las razones para utilizar (a) valen para menos casos de los que parece.

Palabras clave: Conflicto; Distribución; Proporcionalidad; Peso normativo

ABSTRACT. When two agents legitimately claim the same good, the conflict may be solved by (a) letting the agent with the weightiest claim earn a right to the whole good. But there is another way to solve the conflict, by (b) letting the agent with the weightiest claim earn only a part of the good –although the largest part–, while letting the agent with the less weighty claim earn at least a part –although the smallest part–. In this article I argue that solution (b) should *pro tanto* be used for all distributive conflicts. I then show that reasons to use (a) apply in less situations than it may seem.

Key words: Conflict; Distribution; Proportionality; Normative weight

1. Introducción

En este trabajo indago en cómo debe resolverse un conflicto en el cual dos agentes reclaman legítimamente un mismo

bien.¹ A menudo sucede que ambos reclamos legítimos tienen diferente “peso” o “fuerza” normativa.² Una solución común para esos casos consiste en que el agente con el reclamo de mayor peso obtenga de-

recho a todo el bien. Pero es posible otra solución, según la cual el agente con el reclamo de mayor peso obtiene derecho a una parte mayor del bien –pero no a todo– y el agente con el reclamo de menor peso obtiene una parte menor del bien.

Sostengo que hay razones para utilizar la segunda solución en todos los conflictos distributivos (aunque “hay razones” y “todos” requieren, como veremos, cierta precisión). Para eso, en la sección II defino la idea de “conflicto distributivo” y de “método distributivo” y explico los diferentes tipos de método. En la sección III presento y analizo tres argumentos –uno original y dos ya existentes en la literatura– a favor de utilizar la segunda solución (que llamaré “división proporcional”). Finalmente, en la sección IV muestro que las razones para utilizar la primera solución valen para menos casos de los que parece.

2. Métodos distributivos

Comencemos con la noción de “conflicto distributivo” o “problema distributivo”. Existe un conflicto distributivo cuando dos (o más) agentes tienen cada uno un reclamo legítimo respecto a un único bien y debe entonces determinarse a quién le corresponde el bien o qué parte le corresponde a cada uno. Un ejemplo clásico es el caso en que dos o más personas tienen un reclamo legítimo para comer un mismo pastel. El problema distributivo es entonces determinar a quién le corresponde el pastel entero o qué porción le corresponde a cada uno.

En todo problema distributivo deben distinguirse dos sub-problemas. El prime-

ro consiste en establecer cuál es la fuerza, o peso, de cada uno de los reclamos en conflicto (y suponemos que tienen al menos algún peso, pues son reclamos legítimos). Para responder a ese problema es necesario recurrir a una teoría ética o a una teoría de la justicia (o a una teoría jurídica), que nos guíe para asignar peso normativo a cada reclamo y así llegar a una conclusión sobre cuál es el peso de uno en relación al peso del otro. Por ejemplo, supongamos que estoy caminando por un desierto con mi hija y la ataca una víbora venenosa. Mi hija no puede caminar por efecto del ataque, así que la única manera de salvarla es que yo la cargue hasta el pueblo más cercano, donde le pueden dar un antídoto. En el camino, encuentro a otra niña –desconocida– que también recibió el ataque de la víbora. Soy el único que podría salvarla, pero para eso tendría que cargarla a ella y dejar a mi hija (no puedo cargar a las dos). Podemos asumir que, dado que ambas están en peligro de muerte y soy el único que puede salvarlas, ambas tienen un reclamo legítimo de que las salve. Es necesario entonces una guía para decidir cuál reclamo tiene más fuerza. La mayoría de las teorías éticas coincidirían (aunque por distintas razones) en que tiene más peso el reclamo de mi hija.

Pero hay un segundo problema, usualmente inadvertido, que consiste en la elección de (lo que podemos llamar) el *método* distributivo, es decir, un método que determine cómo las evaluaciones sobre el peso deben traducirse a resultados distributivos. Lo que sucede es que del hecho de que una de las partes tenga un reclamo con mayor peso no se sigue

necesariamente que a esa parte se le deba asignar *todo* el bien. Esa conclusión es demasiado apresurada. En verdad, una vez que se establece cuál es la fuerza de cada uno de los reclamos, se pueden emplear dos métodos distributivos distintos. El método usual consiste en asignarle *todo* el bien a la parte que tenga el reclamo de mayor peso. Siguiendo a Mark Reiff, llamaré a ese método “el ganador se lleva todo”.³ Sin embargo, como vimos, hay un método distinto que consiste en asignar porciones del bien *proporcionalmente* al peso de los reclamos. Este método –que llamaré de “división proporcional”– procede de la siguiente manera: si los dos reclamos tienen el mismo peso, cada parte recibe una cantidad igual; si los reclamos tienen peso desigual, cada parte recibe una cantidad *proporcional al peso relativo de su reclamo*.

Para ilustrar la diferencia entre los dos métodos, consideremos el caso de una madre que debe decidir cómo repartir la herencia entre sus dos hijas. Una de ellas, A, está en una buena situación económica, mientras que la otra, B, está pasando un mal momento (no por responsabilidad suya, sino porque le robaron sucesivas veces y no logró ninguna compensación). Para simplificar el problema, demos por válida momentáneamente una teoría ética según la cual el peso del reclamo de un agente depende de la urgencia del interés suyo que está en juego. Esa teoría nos diría que B tiene un reclamo de mayor peso que A. Pero el reclamo de A también tiene algún peso, dado que A podría usar la herencia para, supongamos, pagarle a su hijo una universidad mejor que la que

tiene. Si la madre (o sea, la abuela) repartiera la herencia empleando el método de ganador se lleva todo, le daría toda la herencia a B (pues el reclamo con mayor peso es el de B). Pero si la madre empleara el método de división proporcional, cada hija recibiría al menos una parte de la herencia (B recibirá una parte mayor, dado que su reclamo tiene mayor peso, y A recibirá una parte menor).

Otro ejemplo donde se ve con claridad la diferencia entre los dos métodos es el de los sistemas electorales. Los sistemas mayoritarios emplean el método de ganador se lleva todo: la lista con más votos se queda con todo el poder en disputa. Este sistema se utiliza a menudo en las elecciones para el poder ejecutivo. Los sistemas electorales proporcionales, en cambio, emplean alguna variante de división proporcional. Por ejemplo, en las elecciones legislativas a menudo el número de candidatos de cada partido que adquiere bancas en el órgano legislativo es proporcional al número de votos que recibió ese partido. El partido con el número mayor de votos no obtiene la totalidad de las bancas, sino sólo una porción mayor de bancas.

Los ejemplos muestran que la elección de método distributivo no es inocua. Dependiendo del método que apliquemos las consecuencias distributivas pueden variar significativamente. Eso implica que no puede simplemente darse por supuesto que cierto método es el correcto para cierto problema distributivo. En cada caso es necesario ofrecer razones a favor de uno u otro método, razones de tipo sustantivo (razones morales o razo-

nes de justicia). Es importante observar que esas razones pueden ser *independientes* de las razones que le asignan determinado peso a los reclamos. En el ejemplo de los sistemas electorales, una cosa son las razones que determinan el peso de los reclamos de cada candidato (usualmente el peso se determina por la cantidad de votos, lo cual se puede justificar, por ejemplo, a partir del principio de igualdad política de los ciudadanos) y otra cosa son las razones que pueda haber para dejar completamente de lado al reclamo de menor peso (en el caso de las elecciones presidenciales, una razón para emplear el método de ganador se lleva todo probablemente sea la estabilidad del sistema político).

También debemos tener cuidado de no confundir método distributivo con principio distributivo. La mejor manera de distinguirlos es viendo el lugar que ocupan en el razonamiento práctico. El método distributivo es uno de los pasos o premisas principales de ese razonamiento, junto con la premisa que establece cuánto pesa cada uno de los reclamos en conflicto. El principio distributivo, en cambio, es el resultado del razonamiento, que expresa qué porción del bien le corresponde a cada parte. Por ejemplo, en el problema de la división de la herencia de la madre el razonamiento práctico consiste en, primero, evaluar cuánto pesa el reclamo de cada hija (recordemos que uno pesaba más que el otro, pero los dos tenían peso), luego en establecer qué método distributivo usar (en este caso, el método correcto es división proporcional) y en base a lo anterior formular una

regla o principio (por ejemplo, que la madre debe repartir la herencia dándole $3/4$ a una hija y $1/4$ a la otra).

Aunque la discusión que sigue se enfoca principalmente en la elección entre el método de división proporcional y el de ganador se lleva todo, debe observarse que también es posible emplear *combinaciones* de esos métodos. Por ejemplo, una combinación frecuente de ambos métodos consiste en dividir proporcionalmente el bien siempre y cuando el peso de uno de los reclamos no esté por debajo de cierto mínimo, en cuyo caso el ganador se lleva todo. Este método se utiliza a menudo en la división poder político legislativo en los sistemas parlamentarios. Si este bien se repartiese de manera proporcional, cada grupo político obtendría una representación parlamentaria proporcional al número de ciudadanos que lo respaldan. Pero consideraciones de estabilidad y eficiencia en la toma de decisiones parecen hacer preferible que esta proporcionalidad se altere parcialmente, de modo que un partido votado por apenas una docena de personas no obtenga ninguna representación. En ese caso, el resto de los partidos se lleva todo. También es posible emplear *variantes* de los dos métodos básicos. Por ejemplo, como veremos en la sección III.1, una variante de la división proporcional es que en lugar de repartir el bien se repartan las probabilidades de obtener la totalidad del bien en una lotería.

Para simplificar la lectura, a partir de ahora abreviaré “ganador se lleva todo” con la sigla “GLT” y “división proporcional” con “DP”.

3. Razones *pro tanto* para emplear la división proporcional

Una vez distinguidos los diversos métodos distributivos debemos analizar cuál de ellos debe usarse para resolver los conflictos distributivos. En esta sección presento una serie de razones *pro tanto* para utilizar el método de división proporcional. Una razón *pro tanto* para hacer X es una razón que genuinamente cuenta a favor de hacer X, pero no cuenta *decisivamente* a favor.⁴ El balance final de razones puede dirigirnos a hacer otra cosa. Entonces, el hecho de que existan razones *pro tanto* a favor de emplear la división proporcional no implica que se lo deba usar siempre, pero sí que se lo debe usar siempre que no existan razones en contra (de mayor peso).

La presente sección se estructura como sigue. En la sección III.1 analizo un argumento propuesto por Mark Reiff para mostrar que existen razones *pro tanto* a favor del método de división proporcional. Allí explico que el argumento de Reiff tiene deficiencias importantes y por eso ofrezco dos argumentos alternativos, uno ya existente en la literatura (sección III.2) y otro novedoso (sección III.3).

3.1 Argumento a partir de las intuiciones en casos de empate

Reiff propone un argumento basado en nuestro compromiso intuitivo con lo que él llama el “principio de igualdad”.⁵ Según el autor, la mayoría de nosotros cree prerreflexivamente que siempre que dos reclamos que compiten por un mismo bien tienen igual peso moral, el bien se

debe dividir en partes iguales, a menos que en cierto caso exista alguna razón especial que dicte lo contrario. Intuitivamente consideramos que la división igual debe usarse en todos los casos de empate de reclamos. Por ejemplo, si dos personas encuentran al mismo tiempo un fajo de billetes en la calle o si dos personas deben dividir entre ellas un pastel (y ninguna de las dos tiene más necesidades alimenticias que la otra, ni es la única que pagó por el pastel, etc.), intuitivamente diríamos que el bien debe repartirse en partes iguales.

Reiff alega que nuestra creencia en el principio de igualdad demuestra un compromiso implícito con la idea general de que “las porciones deben coincidir con los reclamos”. Para Reiff, el hecho de que le asignamos iguales porciones a los reclamos que tienen igual peso se debe a que implícitamente creemos que las porciones deben ser proporcionales a los reclamos. La idea de Reiff es entonces que nuestra creencia en el principio de igualdad es un mero caso de nuestro compromiso con el método de DP. Pero entonces en casos en que los reclamos tienen *distinto* peso también deberíamos concluir que el bien tiene que dividirse proporcionalmente al peso de los reclamos, es decir, que se le debe dar a cada uno una porción representativa del peso de su reclamo.⁶

El problema con el argumento de Reiff está en los casos en que se basa. El método de Reiff consiste en hacer generalizaciones a partir de nuestras intuiciones respecto a los casos de empate de reclamos (billetes, pastel). Pero esos son casos en que

no existe otra opción que emplear DP. No hay ningún ganador (eso es lo que define a los casos), por lo cual es lógicamente imposible que el ganador se lleve todo. Eso muestra que los casos son inadecuados para evaluar si realmente una persona prefiere DP sobre GLT. En efecto, el hecho de que una persona elija el método de DP en un caso de empate podría estar reflejando no que esa persona cree que DP es el mejor método, sino simplemente que esa persona sabe que GLT –que es su método preferido– es imposible de emplear en un caso así y por lo tanto debe recurrir al “segundo mejor” método, que es DP.

Reiff responde que no es cierto que no pueda emplearse GLT en casos como el de los billetes (o el pastel). Después de todo, siempre está la opción de tirar una moneda (o usar algún otro método de sorteo o lotería) para determinar un ganador y luego emplear el método de que el ganador se lleve todo (todos los billetes o todo el pastel). Y a pesar de que existe esa opción, de todos modos consideramos que DP es el método correcto para esos casos. Eso mostraría que el principio de igualdad expresa un compromiso con DP como método que debe utilizarse *pro tanto*.⁷

El problema con esta respuesta de Reiff es que el procedimiento de tirar una moneda para elegir un ganador al que luego se le otorga todo el bien difícilmente podría interpretarse como un procedimiento en que se emplea GLT. Parece, en cambio, un caso de DP en el cual en lugar de repartirse proporcionalmente el bien, se reparten proporcionalmente las probabilidades de ganar la lotería. En efecto,

dado que en el caso de los billetes los reclamos tienen igual peso, se le asigna un 50% de probabilidades de ganar la lotería a cada agente. (Si los reclamos tuviesen diferente peso, podría hacerse una lotería ponderada (*weighted lottery*) que otorgue probabilidades proporcionales al peso relativo de los reclamos). De hecho Reiff mismo en otra parte de su artículo interpreta a los casos de lotería (ponderada) como casos en que se emplea DP.⁸

3.2 Argumento a partir del principio de igual consideración y respeto

Un argumento común a favor de emplear DP es que ese método trata a todos los involucrados con igual consideración y respeto, a diferencia de GLT. El método de DP le da al agente con el reclamo de mayor peso la parte mayor del bien y con eso reconoce que su reclamo es más fuerte. Pero al darle también al otro agente una parte del bien, reconoce que su reclamo también tiene peso. Aunque el bien no se divide de manera igual, los agentes son tratados de manera igual, ya que el reclamo de cada parte es satisfecho según el peso de su respectivo reclamo. El método de GLT, en cambio, desatiende el reclamo de menor peso y sólo reconoce el de mayor peso.⁹

Podría objetarse que GLT sí tiene en cuenta el reclamo de menor peso. Considera su peso, lo compara con el reclamo de mayor peso y por eso lo deja de lado. Todos los reclamos son tenidos en cuenta a la hora de decidir a quién distribuir el bien. Y son tenidos en cuenta “por igual”, al menos en el sentido de que se les hace plena justicia y se los evalúa según el mismo criterio.

Para responder a esta objeción hay que tener en cuenta dos sentidos diferentes en los cuales las personas pueden ser tratadas con igual consideración y respeto. El primer sentido es respecto a si su reclamo es tenido o no en cuenta en el balance de razones. El método GLT cumple con este requisito. Pero las personas pueden ser tratadas con igual consideración y respeto también en la etapa de traducción de los reclamos en porciones del bien. Pareciera que a la hora de repartir, el método GLT olvida completamente a las personas con reclamos de menor peso. DP, en cambio, las tiene en cuenta. Por eso, DP parece implementar de manera más completa el principio de igual consideración y respeto. Quien pretenda afirmar que el método GLT es preferible a DP tiene la carga de la prueba de mostrar que el principio de igual consideración y respeto se refiere exclusivamente a la etapa de evaluación de las razones y no también a la etapa de traducción de reclamos en porciones.

3.3 Argumento a partir del contractualismo rawlsiano

También puede construirse un argumento a favor de DP a partir del contractualismo de Rawls. Sostengo que el método distributivo que elegirían los afectados si tuvieran que elegir bajo un velo de ignorancia y se guiaran por el criterio maximin sería el de repartir el bien de manera proporcional al peso de cada reclamo, porque bajo este método los peor situados estarían en una mejor situación que bajo el método alternativo.

Para arribar a esa conclusión es necesario repasar antes cuatro elementos im-

portantes de la posición original rawlsiana. Primero, se trata de un experimento mental en el cual cada ciudadano tiene un representante que junto a los representantes de todos los demás ciudadanos llegan a un acuerdo sobre los principios de justicia que deben regular cómo las instituciones fundamentales distribuyen bienes básicos entre los ciudadanos reales. Si los ciudadanos reales tuvieran que llegar a un acuerdo sobre esos mismos principios, las negociaciones estarían sesgadas por factores como el mayor poder de amenaza de algunos o su mayor capacidad para dilatar el acuerdo. En el experimento mental, en cambio, esos factores se eliminan y se pone a los ciudadanos en situación simétrica.¹⁰

Segundo, el elemento central de la posición original es el velo de ignorancia, que evita que otros factores arbitrarios influyan sobre el acuerdo de los representantes. Rawls considera que el hecho de que un ciudadano sea de determinada raza, clase o género no debería ser una razón para que las instituciones sociales lo desfavorezcan. Por esa razón, el representante en la posición original no conoce su lugar en la sociedad, su posición, clase o status social; no sabe tampoco cuál es su suerte en la distribución de ventajas y capacidades naturales, su inteligencia, su fortaleza, etc. Finalmente, los representantes no conocen sus concepciones acerca del bien, ni sus tendencias psicológicas especiales.¹¹

Tercero, el velo de ignorancia sitúa a todo ciudadano en una posición equitativa en relación a los demás. En este experimento los representantes se comportan autointeresadamente y tratan de acordar

los principios que sean mejores para el ciudadano que representan. Pero ningún ciudadano conoce las características del ciudadano real al cual representa. Por esa razón, no le conviene presionar para que se llegue a un acuerdo que favorezca arbitrariamente a quienes tienen ciertas características sobre quienes tienen otras. Si lo hiciera, podría terminar favoreciendo a otros y perjudicando a su representado. El velo de ignorancia asegura así que los principios que se acuerden sean equitativos.¹²

Cuarto, en la posición original así construida los representantes se guiarían por el principio de maximin: tratarían de maximizar el nivel mínimo de bienes básicos que el ciudadano que representan podría llegar a tener.¹³ El principio de maximin los llevaría a preferir el principio de diferencia por sobre el principio de utilidad promedio.¹⁴ El principio de utilidad promedio exige que prefiramos una distribución A sobre una distribución B si la primera tiene una utilidad promedio mayor, sin importar que en la distribución A los ciudadanos que reciban menos bienes básicos reciban considerablemente menos que en la distribución B. En cambio, el principio de diferencia exige que elijamos la distribución en la cual quienes reciban menos reciban más. Como el representante no sabe si su representado está o no en la peor situación posible, el principio de maximin le exige que elija el principio de diferencia, en la cual los peor situados están mejor que bajo el principio de utilidad promedio.

El mismo razonamiento que Rawls usa para seleccionar los principios de jus-

ticia se podría emplear para seleccionar el método distributivo. Rawls considera que el artificio de la posición original, en particular el elemento del velo de ignorancia, expresa la idea kantiana de igualdad como igual respeto por la persona moral.¹⁵ Por lo tanto, mostrar que en la posición original se elegiría DP es una manera de mostrar que (al menos en los conflictos distributivos entre conciudadanos)¹⁶ hay razones de igualdad para emplear DP.

¿Cuál es el método distributivo que elegirían los afectados si tuvieran que elegir bajo un velo de ignorancia y se guiaran por el principio de maximin? Para responder hay que, en primer lugar, evaluar las consecuencias que tiene cada método para la parte con el reclamo de menor peso. Cuando un conflicto distributivo se resuelve por GLT, la parte con el reclamo de menor peso termina sin ninguna porción del bien. En cambio, si se resuelve por DP la parte con el reclamo de menor peso termina con al menos una parte del bien.

En segundo lugar, hay que evaluar el efecto del velo de ignorancia sobre el conocimiento del peso de los reclamos de los ciudadanos representados. Los individuos desconocen su lugar en la sociedad y por lo tanto desconocen si, dado un conflicto de reclamos legítimos, ellos van a esgrimir el reclamo de mayor peso o el de menor peso.

La conclusión es que los representantes elegirían DP, pues así se produciría la mejor situación posible para los peor situados, es decir, para quienes tienen el reclamo de menor peso. Siempre es pre-

ferible obtener algo de bienes básicos antes que nada. Por lo tanto, un método que me asegure que aunque el reclamo de mi representado sea el de menor peso, él o ella obtendrá al menos alguna porción de bienes básicos es preferible a un método que no me asegure siquiera eso.

Consideremos algunas posibles objeciones a esta conclusión. En primer lugar, puede parecer extraño que el contractualismo rawlsiano prefiera DP, cuando la teoría rawlsiana de la justicia establece que hay prioridad lexicográfica entre los distintos principios de justicia, lo cual parece más cercano al método de GLT. En efecto, un principio A tiene prioridad lexicográfica (o estricta) sobre un principio B cuando no puede satisfacerse el principio B a expensas de satisfacer a A (o –lo que a grandes rasgos es lo mismo– sólo puede satisfacerse B una vez que se satisfizo A todo lo posible). Una solución lexicográfica es entonces una solución de GLT: el principio A pesa más que el B y por eso se lleva todo.¹⁷ Sorprendentemente, el argumento rawlsiano que presenté arriba concluye que DP es preferible a GLT.

La respuesta a esta objeción es que el argumento sólo afirma que la posición original da razones *pro tanto* para emplear DP. Es no quiere decir que DP sea el método que se debe emplear “todas las cosas consideradas”. Evidentemente Rawls considera que hay razones para establecer una prioridad estricta de las libertades básicas por sobre los reclamos de igualdad de oportunidades, y de éstos sobre los reclamos basados en el principio de diferencia. Sin embargo, de eso no

se sigue que en los casos en que no hay razones especiales para GLT, no podamos o debamos emplear DP.

Por ejemplo, supongamos que surge un conflicto entre dos reclamos legítimos derivados del principio rawlsiano de igual libertad, quizás un conflicto entre reclamos por dos libertades distintas. O imaginemos que dentro del grupo de reclamos por igualdad de oportunidades surge un conflicto entre reclamos por dos oportunidades diferentes (por ejemplo, entre el reclamo de alguien que no tiene medios para acceder a educación secundaria y el reclamo de alguien que exige un programa de difusión de información sobre oportunidades de empleos). Rawls no parece darnos ninguna razón para preferir GLT por sobre DP para estos tipos de conflictos.

Otra objeción posible es que el argumento no parece valer para todos los tipos de bienes. Es incorrecto que para un agente en la posición original siempre sea preferible obtener al menos una porción del bien antes que nada. Hay ciertos bienes cuya fragmentación puede tener efectos indeseables para el agente, a tal punto que para un agente puede ser preferible que *otro* agente obtenga la totalidad del bien antes que el bien se fragmente.

Un ejemplo es la forma de división de poder político legislativo en algunos sistemas parlamentarios mencionada en la sección II. Podría ser que los individuos con reclamos menos fuertes (es decir, que respaldan opciones minoritarias) realmente se vean en mejor situación en un sistema en el que el poder legislativo no se reparta de forma completamente

proporcional, porque puede ser que en este sistema se tomen mejores decisiones y haya más estabilidad que en un sistema totalmente proporcional. En este caso, parece que la decisión tras el velo de la ignorancia no aporta razones para una distribución plenamente proporcional.¹⁸

Esta objeción puede responderse recordando que el argumento sólo da razones *pro tanto* para preferir DP. La idea es que *ceteris paribus* siempre es peor obtener nada antes que algo. En el ejemplo parlamentario si la docena de votantes obtuviera una parte de la representación, eso sería sin duda algo beneficioso para ellos. Su voz podría ser oída en el parlamento. El hecho de que esos beneficios se verían opacados por los perjuicios en términos de estabilidad y eficiencia representa una consideración adicional, independiente de los beneficios que reporta en sí mismo obtener una fracción del bien. Por lo tanto, es una consideración relevante sólo para saber qué se debe hacer “todas las cosas consideradas”, no para saber qué se debe hacer *pro tanto*.¹⁹

4. Razones para evitar la división proporcional. Sus límites

En algunos casos puede estar justificado, todas las cosas consideradas, abandonar el método de PD y emplear GLT. En esta sección voy analizar tres posibles razones para ello: que el bien en disputa es indivisible, que el bien en disputa le corresponde a una de las partes por derecho y que el bien en disputa es una libertad básica. Pretendo mostrar que esas razones valen en menos casos de los que puede parecer a primera vista.

4.1 Indivisibilidad

Una razón que puede alegarse para emplear GLT en lugar de DP en ciertos casos es que a veces el bien en disputa es indivisible. Esa razón parece fuerte, porque si el bien no es divisible, la división proporcional está bloqueada de antemano, así que la pregunta por cuál de los dos métodos de división sería correcto ni siquiera surge (o se responde automáticamente con “ganador se lleva todo”).

Sin embargo, como explica Reiff, pocos o quizás ningún bien sea realmente indivisible.²⁰ Incluso en el caso de ciertos bienes que no se pueden dividir físicamente sin que dejen de ser valiosos, como por ejemplo una obra de arte, existen otras maneras de dividirlos. En primer lugar, puede dividirse el tiempo de uso del bien. La obra de arte podría pasar parte del tiempo en posesión de una persona y otra parte del tiempo en posesión de la otra. En segundo lugar, es posible dividir un bien por su valor, pues muchas veces es posible convertir el bien en algo que sí sea divisible (como el dinero) y luego dividir esto último. La obra de arte podría venderse y luego dividirse el dinero de la venta entre las dos personas. En tercer lugar, es posible dividir las probabilidades de éxito en un sorteo de ese bien. Por ejemplo, las personas podrían decidir quién se queda con la obra de arte tirando una moneda, lo cual implicaría dividir a la mitad las probabilidades de llevarse el bien. Para casos en que los reclamos no tienen el mismo peso, puede utilizarse una lotería ponderada, que –como vimos– es una lotería en la cual la fuerza del reclamo de cada parte

se refleja en las probabilidades de ganar la lotería. Por ejemplo, si los reclamos por la obra de arte tuviesen distinto peso, con una relación de 1 a 3, podría tirarse un dado y si sale 1 o 2, la obra corresponde a una de las personas, y si sale 3, 4, 5 o 6, la obra corresponde a la otra.

4.2 Derechos

Otra razón que puede alegarse para no usar el método de DP es que en ciertos conflictos están involucrados derechos. Según la concepción más extendida de los derechos, cuando en un conflicto normativo hay un reclamo basado en derechos, este reclamo tiene prioridad lexical sobre los demás. Por lo tanto, se debe utilizar GLT en lugar de DP.

Pero hay un error conceptual en afirmar que la presencia de derechos nos *da una razón* para no emplear DP. Sucede que si indagamos lo suficiente, nos damos cuenta de que *es parte de la definición misma* de “derecho” que los derechos, en casos de conflicto, requieren que nos alejemos de DP. Que un reclamo está basado en un derecho *significa* que ese reclamo –en casos de conflicto– tiene más peso y debe emplearse GLT.²¹ Pero entonces no tendría sentido decir que en determinado conflicto se empleó GLT *porque* era un conflicto que involucraba un reclamo basado en derechos, sino que eso es precisamente *lo que significa* que el reclamo esté basado en derechos: que debe emplearse GLT.

La pregunta correcta para hacernos es entonces “¿hay realmente derechos en juego?”. Y para responder a esa pregunta estamos obligados a retroceder, de nuevo,

a la pregunta “¿hay razones para no emplear DP?”.

4.3 Libertades básicas

Una razón posible para no emplear DP en ciertos casos es para proteger una libertad básica. Quienes siguen la tradición liberal consideran que ciertas libertades fundamentales tienen privilegio normativo sobre casi cualquier otra consideración moral. Autores como John Stuart Mill o John Rawls sostienen que cuando existe un conflicto entre una libertad fundamental y una consideración de, por ejemplo, prosperidad económica general, la libertad tiene prioridad estricta.²² Sin duda, el mero hecho de que una tradición de pensamiento sostenga cierta tesis no es suficiente para probarla. A lo sumo muestra que un grupo importante de personas tiene a favor de esa tesis convicciones profundas. Sin embargo, con el fin de avanzar en la discusión voy a dar por supuesto en esta sección que las libertades básicas tienen el privilegio normativo que les otorga la tradición liberal.

El objetivo de esta sección es destacar que al menos en un conjunto importante de casos de conflicto en que hay en juego libertades básicas el compromiso con la tradición liberal no nos obliga a emplear un método distinto a DP. Me refiero a los casos de conflicto entre dos libertades básicas distintas (o la misma libertad básica de dos personas distintas). En casos así no puede alegarse que debería utilizarse un método distinto a DP con el fin de proteger las libertades básicas. Emplear DP no produciría una disminución de las

libertades fundamentales. Es cierto que si empleamos DP –en lugar de GLT– la libertad de la persona con el reclamo de mayor peso se verá reducida porque recibirá sólo una fracción del bien relevante para la libertad, en lugar de la totalidad. Sin embargo, debe recordarse que la persona con el reclamo de menor peso también tiene un reclamo basado en la libertad y por lo tanto su libertad se verá aumentada porque recibirá al menos una fracción del bien. En casos de conflicto entre dos reclamos basados en libertades fundamentales, DP no reduce la libertad, sino que meramente la redistribuye. El efecto neto de usar un método u otro es neutral respecto a la libertad agregada.

Podría objetarse que la tradición liberal (y su tesis de la prioridad de la libertad) rechaza la idea de que deba maximizarse la libertad agregada sin importar cómo se la distribuya. El liberalismo sostiene, por el contrario, la tesis de que las libertades básicas deben ser *iguales para todos*. Cuando se emplea DP, la libertad parece distribuirse de manera desigual, pues el agente con el reclamo de menor peso termina teniendo menor libertad que el agente con el reclamo de mayor peso. Pero eso es sólo aparente. El principio de igual libertad no exige que en cada caso de conflicto la libertad se divida en partes iguales. Lo que exige es que cada individuo tenga el mismo conjunto total de libertades, con la misma extensión. Emplear DP es compatible con esa exigencia. Por ejemplo, supongamos que la libertad L del agente A entra en con-

flicto con la libertad M del agente B, y supongamos que la libertad L pesa más que la libertad M. Es cierto que si empleamos DP, la libertad se distribuirá de manera desigual en este caso, pues el agente A disfrutará de una libertad L amplia, mientras que el agente B disfrutará de una libertad L reducida. Pero si A y B tienen las mismas libertades con la misma extensión, y empleamos DP de manera pareja a *todos* los casos, entonces también será cierto que la libertad M del agente A se verá reducida cuando entra en conflicto con la libertad L del agente A. El sistema total de libertades será entonces igualitario, porque tanto el agente A como el agente B disfrutaron del mismo grado de libertad L y del mismo grado de libertad M.

El punto se refuerza si comparamos lo que sucede cuando resolvemos este tipo de casos mediante DP, con lo que sucede cuando los resolvemos mediante GLT. Si cuando dos libertades entran en conflicto empleamos GLT, el agente con la libertad de menor peso se queda *completamente* sin esa (parte de) libertad. Pero nadie diría que eso atenta contra el principio de igual libertad. Para afirmar que este principio es respetado alcanza con que todo agente tenga la libertad L y que cuando L entra en conflicto con la libertad M de otro, *siempre* se aplique el mismo método (sea DP o GLT).

De lo anterior se sigue que para casos de conflicto entre libertades fundamentales la elección de uno u otro método distributivo es indiferente para nuestro compromiso con la tradición liberal. Esto muestra que los casos en que

hay razones para no emplear el método de DP son menos de los que puede parecer a primera vista, pues no incluyen necesariamente a los casos de conflicto entre libertades.

5. Conclusión

Cuando dos agentes reclaman legítimamente un mismo bien, existen dos métodos para traducir el peso relativo de los reclamos a resultados distributivos: que el agente con el reclamo ganador se lleve todo el bien o que el bien se divida en partes proporcionales al peso de cada reclamo. En este artículo he argumentado que debe utilizarse *pro tanto* el método de división proporcional en todos los conflictos distributivos. Además de otras razones propuestas en la literatura, he mostrado que el método de división proporcional es preferible porque sería elegido en la posición original rawlsiana, dado que ello produciría la mejor situación posible para los peor situados. Al mismo tiempo, he argumentado que las razones para utilizar el método de que el ganador se lleve todo valen para menos casos de los que parece. En particular, he mostrado que incluso si aceptamos que en los casos de conflicto entre alguna de las libertades fundamentales defendidas por la tradición liberal y cualquier otra consideración normativa (como por ejemplo una consideración de bienestar) debe emplearse el método de que el ganador se lleve todo, de ello no se sigue que en los conflictos *entre dos libertades fundamentales* no deba utilizarse el método de división proporcional.

Agradecimientos

Agradezco los comentarios de Julio Montero, Martín Oliveira y Eduardo Rivera López. La investigación conducente a este artículo se desarrolló en el marco de una beca doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

BIBLIOGRAFÍA

- Beitz, C.R. *Political Theory and International Relations*. Princeton University Press, Princeton, 1979.
- Broome, J. *Weighing Goods*. Oxford, Blackwell, 1991.
- Dancy, J. *Ethics without Principles*. Oxford, Oxford University Press, 2004.
- Lenman, J. "Reasons for Action: Justification vs. Explanation". Zalta E. N. (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2011, accessible en <http://plato.stanford.edu/archives/win2011/entries/reasons-just-vs-expl/>.
- Nickel, J. "Rethinking Rawls's Theory of Liberty and Rights". *Chicago-Kent Law Review*, 69, 1994.
- Pogge, T. *World Poverty and Human Rights: Cosmopolitan Responsibilities and Reforms*. Malden, Polity Press, 2002.
- Rawls, J. *A Theory of Justice*. Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press, 1971.
- Rawls, J. *Collected Papers*. Freeman S. (ed.), Cambridge, Harvard University Press, 1999.
- Rawls, J. *The Law of Peoples; With, The Idea of Public Reason Revisited*, Cambridge, Harvard University Press, Cambridge, 1999.
- Raz, J. *Practical Reason and Norms*. Londres, Hutchinson, 1975.

Reiff, M. "Proportionality, Winner-Take-All, and Distributive Justice", *Politics, Philosophy, and Economics*, 8, 2009, pp. 5-42.

Scanlon, T. *What We Owe to Each Other*. Cambridge, Harvard University Press, 1998.

NOTAS

¹ En este artículo utilizo la noción de "bien" en el sentido amplio empleado por Mark Reiff: "Recursos naturales y artificiales, el producto del trabajo individual o de la cooperación social, algo distribuido por las instituciones básicas de la sociedad y cualquier otro beneficio, o incluso estar libre de una carga. Propiedad, dinero, recursos médicos, órganos humanos, trabajos, oportunidades educativas, servicios públicos y la obligación de pagar por ellos, poder político, custodia de niños, derechos y libertades básicas" son algunos ejemplos de bienes en el sentido que aquí uso este término (Reiff M. «Proportionality, Winner-Take-All, and Distributive Justice», *Politics, Philosophy, and Economics* 8, 2009, p. 6).

² Los reclamos se apoyan idealmente en argumentos y los argumentos están compuestos de razones. El peso de un reclamo depende entonces del peso de las razones a favor de atender a ese reclamo. Por "razón" entiendo sencillamente algo que cuenta a favor o en contra de una acción, intención, actitud, creencia, etc. (Scanlon T. *What We Owe to Each Other*. Harvard University Press, Cambridge (MA), 1998). Sin duda es siempre una cuestión compleja determinar el peso de una razón. De hecho puede cuestionarse la metáfora misma de que las razones tengan peso. En este artículo voy a dar por supuesto que la metáfora del peso captura algo importante de la manera en que razonamos y por lo tanto es válida.

³ Reiff M. «Proportionality, Winner-Take-All... », *Cit.*, p. 6.

⁴ Lenman J. «Reasons for Action: Justification vs. Explanation». Zalta E. N. (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2011, accessible in <http://plato.stanford.edu/archives/win2011/entries/reasons-just-vs-expl/> p. 3.

⁵ Reiff M. *Op. cit.*, pp.10-12.

⁶ Reiff M. *Op. cit.*, p. 11.

⁷ Reiff M. *Op. cit.*, p. 11-12.

⁸ Reiff M. *Op. cit.*, p. 18.

⁹ Broome J. *Weighing Goods*. Blackwell, Oxford, 1991, pp. 95-6; Reiff M. *Op. cit.*, p. 19.

¹⁰ Rawls J. *A Theory... Cit.*, p. 139.

¹¹ Rawls J. *A Theory... Cit.*, p. 25.

¹² Rawls J. *A Theory... Cit.*, p. 12.

¹³ Rawls J. *A Theory... Cit.*, pp. 152-153.

¹⁴ Rawls J. *A Theory... Cit.*, p. 183.

¹⁵ Rawls J. *Collected Papers*. Freeman S. (ed.). Harvard University Press, Cambridge (MA), 1999, p. 255.

¹⁶ Uno de los puntos centrales de la discusión reciente sobre justicia global es si los principios de jus-

ticia rawlsianos tienen alcance global o solo local. Aunque Rawls emplea el artificio de la posición original para justificar los principios que regulan la arena internacional, quienes deciden bajo el velo de ignorancia son allí los representantes de los "pueblos" (*peoples*) antes que los representantes de los individuos (Rawls J. *The Law of Peoples; With, The Idea of Public Reason Revisited*. Harvard University Press, Cambridge, 1999, p. 32). Por esa razón, en la teoría rawlsiana los principios de justicia para el ámbito local difieren considerablemente de los que rigen en el ámbito internacional (Rawls J., *The Law... Cit.*, pp. 106-107 y 115-119; cf. Beitz C.R., *Political Theory and International Relations*. Princeton University Press, Princeton, 1979 y Pogge T., *World Poverty and Human Rights: Cosmopolitan Responsibilities and Reforms*. Polity Press, Malden, 2002). Incluso aceptando que los principios distributivos que se elegirían para el ámbito internacional serían distintos, los representantes de los pueblos de todos modos podrían elegir el mismo método distributivo que los representantes de los individuos, es decir, el método de DP.

¹⁷ La idea de prioridad lexicográfica posiblemente sea más compleja que como la describo aquí. Pareciera que cuando una consideración A es lexicalmente prioritaria a otra consideración B no sólo se debe emplear el método GLT, sino que la razón por la cual A tiene más peso que B es porque A excluye (Raz J., *Practical Reason and Norms*. Hutchinson, Londres, 1975, pp. 35-48) o socava (Dancy J., *Ethics without Principles*. Oxford University Press, Oxford, 2004) a B.

¹⁸ Agradezco a un revisor anónimo por señalarme esta objeción y proveerme del ejemplo que la ilustra.

¹⁹ La objeción podría redoblarase mostrando que hay casos donde tener una parte es *por sí mismo* peor que tener nada, con lo cual ni siquiera habría razones *pro tanto* para preferir DP. Es el caso de los bienes que se destruyen cuando se dividen. Para una respuesta a esta objeción, ver la sección IV.1.

²⁰ Reiff M. «Proportionality, Winner-Take-All... », *Cit.*, p. 18-22.

²¹ Esta definición de "derecho" se basa en la de Reiff M. *Op. cit.*, p. 30. Como explica el autor, entender a los derechos bajo la idea de GLT en lugar de bajo la idea de razones excluyentes tiene la ventaja de permitir que en algunos casos (extremos) los derechos sean derrotados por otras consideraciones (Reiff M. *Op. cit.*, p. 30-31).

²² Nickel J. «Rethinking Rawls's Theory of Liberty and Rights». *Chicago-Kent Law Review* 69, 1994, pp. 765-756.