

La ética del éxito

Consideremos el caso de dos sociedades, ambas desiguales en idéntico grado. De cada cien dólares de renta nacional, el 20 por ciento más rico de la población recibe 62, mientras que el 20 por ciento más pobre recibe solo 1,70. Si sumáramos toda la renta que percibe la mitad más pobre de la sociedad, solo reuniríamos 12,50 dólares, que es mucho menos que la cantidad que percibe por sí solo el 1 por ciento más rico (20,20 dólares). Y las disparidades en cuanto al nivel de riqueza son aún mayores.¹

Si a ustedes les preocupan las desigualdades acusadas de renta y riqueza, bien podría ser que consideraran ambas sociedades injustas, pero antes de emitir su veredicto tal vez pedirían algo más de información. Quizá querrían saber, por ejemplo, cómo se originaron esas dos distribuciones desiguales.

MERITOCRACIA FRENTE A ARISTOCRACIA

Imaginémonos, entonces, que la primera de esas sociedades es una aristocracia, en que la renta y la riqueza vienen determinadas por la casualidad de la familia en la que se nace y son heredadas directamente de generación en generación. Quienes nacen en familias nobles son ricos y quienes nacen en familias campesinas son pobres. Lo mismo ocurre con sus hijos y con los hijos de sus hijos. Imaginemos, por otra parte, que la segunda sociedad es una meritocracia. Sus desigualdades de renta y riqueza no se deben a que el privilegio sea he-

reditario, sino a lo que las personas han ganado con su esfuerzo y su talento.

Saber esto probablemente haría que prefirieran la segunda sociedad a la primera. Una aristocracia es injusta, porque confina a las personas en la clase en la que nacen. No les deja ascender. Una meritocracia, sin embargo, permite que las personas mejoren su situación aplicando su talento y su ingenio. Este es un argumento poderoso a su favor. Está claro que la meritocracia no pone fin a la desigualdad. Precisamente porque las personas difieren en cuanto a sus destrezas y aspiraciones, algunas ascienden más que otras. Pero, cuando menos, puede decirse que estas desigualdades reflejan méritos propios de las personas y no circunstancias puramente relacionadas con su nacimiento.

Aquellos de ustedes para quienes la desigualdad en sí sea un motivo de preocupación quizá no se conformen y quieran un poco más de información. Sospecharán que, incluso en la sociedad meritocrática, habrá al menos unos cuantos de los individuos situados en la cima que se habrán beneficiado de haber tenido un punto de partida favorable en sus vidas: unas familias donde recibieron cariño y apoyo (y que posiblemente ya eran más ricas que otras), unos buenos colegios con docentes entregados a su trabajo, etcétera. Antes de juzgar justa esta sociedad meritocrática, estos escépticos de entre ustedes querrán saber si se aplican en ella políticas que garanticen que todos los niños y niñas, con independencia de sus orígenes familiares, disfruten de las mismas oportunidades educativas y culturales de alcanzar su pleno potencial humano.

Un modo de reflexionar sobre la justicia de una sociedad es preguntándose qué clase de sociedad elegiríamos si no pudiéramos saber de antemano si nos iba a tocar criarnos en el seno de una familia rica o de una pobre. Según ese criterio, la mayoría de las personas estarían de acuerdo en que una meritocracia con una verdadera igualdad de oportunidades es más justa que una aristocracia. Pero dejemos a un lado, por el momento, la cuestión de la justicia y consideremos otra característica de las dos sociedades desiguales que hemos imaginado. Supongamos que supiéramos de antemano si iríamos a parar a la cima o al fondo de la sociedad. ¿En cuál de esas dos sociedades preferiríamos vivir si fuéramos ricos y en cuál si fuéramos pobres?

Recordemos que ambas sociedades son muy desiguales en el plano interno. Si vamos a parar al 1 por ciento más rico, nuestra renta media será (imaginemos) 1,3 millones de dólares anuales; si nos toca estar entre el 20 por ciento más pobre, tan solo será de 5.400 dólares al año.² Es una diferencia considerable. Podríamos llegar entonces a la conclusión de que, puesto que la distancia entre ricos y pobres es igual de abismal en ambas sociedades, saber de antemano qué posición ocuparíamos no nos ayuda a decidir qué sociedad es preferible.

Sin embargo, la renta y la riqueza no serían el único factor que tendríamos en cuenta. Si fuéramos ricos, tal vez preferiríamos la sociedad que nos permitiera legar nuestra riqueza y nuestros privilegios a nuestros hijos. Este sería entonces un argumento a favor de la sociedad aristocrática. Si fuéramos pobres, no obstante, quizá nos parecería mejor la sociedad que nos brindara —a nosotros o a nuestros hijos— una oportunidad para prosperar. Ese sería un argumento a favor de una sociedad meritocrática.

Cuando reflexionamos más a fondo sobre la cuestión, sin embargo, aparece un factor que puede contrarrestar esos argumentos en cada uno de los casos. Y es que a las personas no solo les preocupa cuánto dinero tienen, sino también lo que la riqueza o la pobreza significan para su estatus social y su autoestima. Si yo naciera en los estratos más altos de una aristocracia, sería consciente de que mi privilegiada situación sería atribuible al azar y no a mis acciones. En cambio, si ascendiera, a base de esfuerzo y talento, hasta la cúspide de una meritocracia, podría sentirme orgulloso de haberme ganado mi éxito en vez de haberlo heredado sin más. A diferencia del privilegio aristocrático, el éxito meritocrático reporta una sensación de logro personal, de que uno se ha ganado el lugar que ocupa. Desde ese punto de vista, es mejor ser rico en una meritocracia que en una aristocracia.

Aun así, por razones similares, ser pobre en una meritocracia es desmoralizador. Si, dentro de una sociedad feudal, naciera sirvo mi vida sería dura, pero no estaría lastrada por la convicción de que nadie más que yo sería el responsable de que estuviera ocupando esa posición subordinada. Tampoco tendría que trabajar agobiado por la idea de que el terrateniente a quien sirvo ha adquirido su posición

por ser más capaz e ingenioso que yo. Sabría que no es alguien más meritorio que yo, sino solo un tipo con más suerte.

Si, por el contrario, me encontrara en el estrato más bajo de una sociedad meritocrática, me costaría resistirme a pensar que mi desfavorecida situación es (al menos en parte) culpa mía, una consecuencia de no haber desplegado el talento y la ambición suficientes para progresar. Una sociedad que posibilita que las personas asciendan, y que exalta esa ascensión, está emitiendo al mismo tiempo un duro veredicto contra aquellas que no lo hacen.

EL LADO OSCURO DE LA MERITOCRACIA

El término «meritocracia» lo inspiró precisamente esa preocupación. Michael Young era un sociólogo británico afiliado al Partido Laborista. En 1958 escribió un libro titulado *El triunfo de la meritocracia*.³ Para Young, la meritocracia no describía ningún ideal, sino una distopía. Escribió esa obra en un momento en que el sistema de clases británico se estaba descomponiendo y estaba dando paso a un sistema de promoción educativa y profesional basada en el mérito. Esto era positivo, porque permitía que los hijos talentosos de las familias obreras desarrollaran sus capacidades y huyeran de una vida circunscrita al trabajo manual.

Pero Young también vio el lado oscuro de la meritocracia. Narrado como si fuera un historiador que evaluara el pasado desde el año 2033, su libro describía con asombrosa clarividencia la lógica moral de la sociedad meritocrática que ya empezaba a desplegarse en la Gran Bretaña de posguerra. Sin defender en ningún momento el orden de clases cerradas que estaba desapareciendo, Young reconocía que la arbitrariedad moral y la inequidad manifiesta de aquel tenía al menos un efecto deseable: moderaba la autoestima egoísta de la clase alta e impedía que la clase trabajadora considerara su estatus subordinado como un fracaso personal.

Quienes eran «catapultados» hacia la cima por la riqueza y la influencia de sus padres «no podían decirse a sí mismos con verdadera convicción “soy el mejor hombre para este trabajo”, porque sabían

que no se habían ganado la posición que ocupaban de forma abiertamente competitiva y porque, si eran sinceros consigo mismos, debían reconocer que un puñado de sus propios subordinados lo habrían hecho igual de bien, si no mejor».⁴

El hombre de clase alta tenía que ser muy insensible para no darse cuenta, en algún momento de su vida, de que un soldado raso de su regimiento, un mayordomo o una «limpiadora» de su mansión, un conductor de taxi o de autobús, o el humilde obrero de rostro arrugado y mirada perspicaz con quien coincidía en el vagón del ferrocarril o en el pub, eran personas en las que se advertía una inteligencia, un ingenio y una sabiduría, como mínimo, equivalentes a los suyos.⁵

Incluso aunque algunos «hombres de clase alta» se engañaran a sí mismos creyendo que se merecían estar donde estaban, en la cima, sus subordinados no eran prisioneros de ese mismo engaño. Sabían que «muchos jefes estaban ahí no tanto por lo que sabían, sino por a quiénes conocían y por quiénes eran sus padres». Saber que el sistema estaba amañado de ese modo fue lo que dio a la clase obrera la fuerza y el poder para desafiarlo políticamente. (De ahí el sentido de tener un partido «laborista».) Igualmente importante era el hecho de que la arbitrariedad del sistema de clases eximía a los trabajadores de juzgarse a sí mismos por el estatus inferior que la sociedad les había asignado.⁶

El trabajador se decía a sí mismo: «Este soy yo, un trabajador. ¿Por qué soy esto? ¿Es que no valgo para otra cosa? Por supuesto que sí. Si me hubieran dado una oportunidad en condiciones, bien que lo habría demostrado. ¿Un médico? ¿Un cervecero? ¿Un prelado? Podría haber hecho cualquier cosa. Nunca tuve la posibilidad. Y por eso soy un trabajador. Pero no creo que, en el fondo, sea peor que nadie».⁷

Young da a entender, pues, que tener clara la arbitrariedad moral del rango social que se ocupa tiene sus ventajas; impide que tanto los ganadores como los perdedores crean que se merecen la suerte que les ha tocado en la vida. No se trata de justificar el sistema de clases,

pero sí de arrojar luz sobre una característica paradójica del orden meritocrático. Y es que asignar trabajos y oportunidades en función del mérito no reduce la desigualdad, sino que solo la reorganiza alineándola con la aptitud. Pero esta reorganización genera la suposición de que las personas tienen lo que se merecen, y ese es un supuesto que ensancha la brecha entre ricos y pobres.

Ahora que a las personas se las clasifica según su aptitud, la brecha entre las clases se ha ampliado inevitablemente. Las clases altas ya no [...] sienten ese peso de la duda de sí mismas y de la autocrítica. Hoy en día, los que están arriba saben que su éxito es un justo premio a su capacidad, a sus esfuerzos y a sus innegables logros. Merecen pertenecer a una clase superior. Saben asimismo que no solo traían un calibre intelectual superior de serie, sino que también han sabido labrarse una formación educativa de primera sobre el fértil terreno de sus dones naturales.⁸

Young no solo supo predecir la soberbia meritocrática de las élites, sino que también previó la afinidad de estas con el conocimiento experto tecnocrático, su tendencia a mirar por encima del hombro a quienes no poseyeran sus luminosas credenciales y el efecto corrosivo de estas actitudes en el discurso público. Nadie mejor que unas élites en ascenso como esas «para comprender la enorme y creciente complejidad de nuestra civilización técnica. Poseen formación científica y ya se sabe que los científicos son los nuevos bienaventurados, los herederos de la Tierra». Su superioridad intelectual y educativa no les da motivos ni oportunidades para entablar ninguna conversación seria con quienes carecen de carrera universitaria.

¿Cómo podrían conversar de tú a tú con la clase baja cuando [los miembros de la élite] hablan otro idioma, más rico y más exacto? Hoy en día, la élite sabe que [...] sus inferiores sociales son también inferiores en otros sentidos; básicamente, en aquellas dos cualidades vitales, la de la inteligencia y la del nivel educativo, a las que se les otorga el lugar de honor en el sistema de valores, ya más consolidado, del siglo XXI.⁹

«Uno de los problemas modernos característicos», observaba Young (y, recordemos, estaba «observando» la escena como si estuviera en el año 2033), es que «algunos miembros de la meritocracia [...] están tan impresionados con su propia importancia que han perdido capacidad de empatizar con las personas a quienes gobiernan». Añadía sardónicamente que algunos meritócratas mostraban «tan poco tacto que incluso muchas personas de menor categoría se han sentido ofendidas de manera totalmente innecesaria».¹⁰ (Vienen aquí a la mente, por ejemplo, las declaraciones de Hillary Clinton durante la campaña de 2016 en las que acusaba a la mitad de los partidarios de Donald Trump de ser «un hatajo de deplorables».)¹¹

El resentimiento contra la élite se veía agravado por esa desconfianza en sí mismos que la meritocracia inflige a quienes no ascienden socialmente.

Hoy todas las personas, por humilde que sea su situación, saben que disponen de toda clase de oportunidades [...]. ¿No las obliga eso a admitir que su estatus es inferior no como en el pasado, es decir, no porque las hayan privado de oportunidades, sino porque realmente son inferiores? Por primera vez en la historia humana, el hombre que está en situación inferior no dispone de una fortaleza en la que refugiarse su autoestima.¹²

Young ya previó entonces que este cóctel tóxico de soberbia y resentimiento alimentaría una reacción política adversa. De hecho, ponía fin a su cuento distópico prediciendo que en 2034 las clases menos formadas se alzarían en una revuelta populista contra la élite meritocrática. Esa revuelta llegó en 2016, dieciocho años antes de lo previsto, cuando Gran Bretaña votó a favor del Brexit y Estados Unidos eligió a Trump.

REVALUACIÓN DE LA MERITOCRACIA

Las dos sociedades que he descrito en el apartado anterior no son puramente hipotéticas. Las desigualdades de renta que sufren son equi-

valentes a las que hoy se observan en Estados Unidos.¹³ Cuando alguien defiende que existan tales desigualdades, lo hace por lo general recurriendo a justificaciones más o menos meritocráticas. Nadie sostiene que los ricos deberían ser ricos porque sus padres lo son. Los críticos con la desigualdad acusan a veces a quienes propugnan la abolición del impuesto de sucesiones de que eso significa respaldar implícitamente la existencia de privilegios hereditarios, pero nadie defiende sin tapujos los privilegios hereditarios ni cuestiona el principio de que los cargos y las profesiones deberían estar abiertos al talento de las personas, más que a su origen.

La mayoría de nuestros debates sobre el acceso al empleo, la enseñanza y la administración pública tienen como premisa de partida la igualdad de oportunidades. Nuestros desacuerdos no son tanto sobre el principio en sí como sobre su correcta puesta en práctica. Por ejemplo, quienes critican la discriminación positiva en la contratación laboral y en el acceso a las universidades sostienen que esta clase de políticas son incongruentes con la igualdad de oportunidades, pues valoran a los candidatos conforme a factores distintos de sus méritos. Los defensores de la discriminación positiva, por su parte, responden a ello que tales políticas son necesarias para que exista una igualdad de oportunidades real para miembros de grupos sociales que han sido tradicionalmente discriminados o desfavorecidos.

En lo tocante a los principios (y a la retórica política), pues, la meritocracia es la vencedora indiscutible. En las democracias de todo el mundo, los políticos de centroizquierda y de centroderecha se reclaman defensores de políticas que permitirán que todos los ciudadanos, cualquiera que sea su raza, etnia, género o clase, compitan en iguales términos y asciendan hasta donde su esfuerzo y su talento los lleven. Cuando la gente se queja de la meritocracia, suele hacerlo no porque esté en contra del ideal, sino porque entiende que no se está llevando a la práctica: que los ricos y los poderosos han amañado el sistema para perpetuar sus privilegios; que los profesionales con alta cualificación educativa han hallado el modo de transferir directamente su ventajosa posición a sus hijos y, de ese modo, han convertido la meritocracia en una aristocracia hereditaria; que las universidades que afirman seleccionar a sus estudiantes según los méritos de

estos dan ventaja a los hijos e hijas de los ricos y de los que tienen contactos en las altas esferas. Lo que esas quejas vienen a decir es que la meritocracia es un mito, una promesa distante que aún estamos lejos de haber materializado.¹⁴

Se trata de una queja muy válida. Pero ¿y si el problema fuera más profundo? ¿Y si el verdadero problema de la meritocracia no es que no la hayamos conseguido todavía, sino que el ideal en sí es defectuoso? ¿Y si la retórica del ascenso ha dejado ya de inspirarnos, no solo porque la movilidad social se ha estancado sino, y de manera más fundamental, porque el de ayudar a que las personas puedan escalar los dificultosos peldaños que llevan al éxito en una meritocracia competitiva es un proyecto político vacío que evidencia una concepción empobrecida de la ciudadanía y la libertad?

Para ahondar en esta cuestión más amplia, es preciso que examinemos dos objeciones que se plantean a la meritocracia como proyecto moral y político. Una tiene que ver con la justicia; la otra, con las actitudes ante el éxito y el fracaso. En la primera objeción, se duda de que ni la más impecable meritocracia —una en la que los trabajos y los salarios reflejaran a la perfección los esfuerzos y los talentos de las personas— pueda ser realmente una sociedad justa. En la segunda objeción, lo que preocupa es que, aunque llegara a ser equitativa, una meritocracia nunca podría ser una sociedad buena, pues tiende a generar soberbia y ansiedad entre los ganadores y humillación y resentimiento entre los perdedores, actitudes discordantes con el florecimiento humano y corrosivas para el bien común.

Las críticas filosóficas a la meritocracia se centran principalmente en la primera de esas objeciones. Por motivos que analizaremos aquí, la mayoría de los filósofos contemporáneos rechazan la idea de que la sociedad deba asignar empleos y remuneraciones en función de lo que las personas se merezcan. Esto hace que los filósofos entren en conflicto con las intuiciones morales en las que se inspira la opinión común, y merece la pena tratar de dilucidar quién tiene razón, si ellos o la mayor parte de la población.

Sin embargo, aunque la primera objeción, la referida a la justicia, es aquella con la que estamos más familiarizados en los círculos filosóficos, la segunda, la relativa a la soberbia y la humillación, tal vez sea

más relevante para entender nuestra situación política actual. La protesta populista contra las élites meritocráticas no viene motivada solamente por una cuestión de justicia, sino también por un anhelo de estima social. Para comprender esta protesta, hay que identificar y valorar los agravios y los rencores que la alimentan. ¿Son legítimos o van desencaminados? Y si son legítimos, ¿qué se podría hacer para abordarlos correctamente?

¿SERÍA JUSTA UNA MERITOCRACIA PERFECTA?

Imaginemos que un día lográramos suprimir todos los obstáculos injustos para alcanzar el éxito, de manera que todas las personas, incluidas las de orígenes humildes, pudieran competir con los hijos e hijas de los privilegiados en verdadera igualdad de condiciones. Imaginemos que consiguiéramos en la práctica lo que defendemos en el terreno de los principios: que todos los ciudadanos tuvieran las mismas oportunidades de ascender según su talento y su esfuerzo lo permitiesen.

Desde luego, hablamos de una sociedad que costaría mucho hacer realidad. No bastaría con superar la discriminación. La institución misma de la familia complica el proyecto de dar las mismas oportunidades a cada individuo. No es fácil compensar las ventajas que unos padres ricos proporcionan a sus hijos, y no me refiero solo, ni principalmente, a la riqueza heredada (un impuesto de sucesiones contundente podría resolver ese problema), sino a las muchas formas en que unos padres concienciados y con medios ayudan constantemente a sus descendientes. Ni el mejor y más inclusivo de los sistemas educativos lo tendría nada sencillo para facilitar a los alumnos de entornos pobres herramientas que les permitieran competir en pie de igualdad con hijos de familias que les dedican abundantes cantidades de atención, recursos y contactos.

Pero supongamos que pudiera materializarse. Supongamos que pudiéramos cumplir la promesa de dar a todo niño y niña las mismas oportunidades para competir por tener éxito en los estudios, en el trabajo y en la vida. ¿Equivaldría esto a una sociedad justa?

Tal vez nos sintamos tentados a decir: «Sí, claro. ¿No es precisamente en eso en lo que consiste el “sueño americano”, en crear una sociedad abierta y móvil en la que el hijo de un bracero o de un inmigrante sin blanca pueda ascender hasta convertirse en director general de una gran empresa?». Y este es un sueño que no solo ejerce una atracción muy especial en los estadounidenses, sino del que también hallamos fuertes resonancias en otras sociedades democráticas de todo el mundo.

Una sociedad que presente un grado de movilidad perfecto es un ideal inspirador por dos motivos. En primer lugar, expresa cierta noción de lo que entendemos que es la libertad. Nuestro destino no debería venir fijado por las circunstancias azarosas de dónde hemos nacido, sino que deberíamos ser nosotros mismos quienes pudiéramos decidirlo. En segundo lugar, evoca la esperanza de que lo que lleguemos a ser sea un reflejo de lo que nos merecemos. Si tenemos libertad para prosperar sobre la base de nuestras decisiones y aptitudes, parece justo afirmar entonces que quienes tienen éxito merecen ese éxito.

Sin embargo, pese a su poderoso atractivo, hay razones para dudar de que ni siquiera una meritocracia materializada al cien por cien fuera una sociedad justa. Para empezar, conviene destacar que la esencia del ideal meritocrático no es la igualdad, sino la movilidad. No dice que haya nada de malo en que existan diferencias abismales entre ricos y pobres; solo pone el acento en que los hijos de los ricos y los de los pobres tengan la posibilidad, a lo largo del tiempo, de intercambiar posiciones en función de sus respectivos méritos; es decir, de avanzar o retroceder como consecuencia de su esfuerzo y su talento. Nadie debería estar a perpetuidad atrapado en el fondo ni instalado en la cima por una razón de prejuicios o de privilegios.

Lo que le importa a una meritocracia es que todo el mundo disfrute de idénticas oportunidades de subir la escalera del éxito; nada dice sobre lo distantes que deban estar entre sí los escalones. El ideal meritocrático no es un remedio contra la desigualdad; es, más bien, una justificación de esta.

Por sí mismo, esto no puede considerarse un argumento contra la meritocracia, pero hace que nos planteemos una pregunta: ¿está justificada la desigualdad fruto de la competencia meritocrática? Los

defensores de la meritocracia dicen que sí; si todo el mundo compite en un terreno de juego igualado y bajo las mismas reglas, el resultado del partido es justo. Toda competición, por justa que sea, tiene ganadores y perdedores. Lo importante es que todos y todas comiencen la carrera desde una misma línea de salida, y tras contar con las mismas oportunidades de entrenarse, prepararse, alimentarse, etcétera. Si es así, el vencedor de la carrera se merece el premio. No hay injusticia alguna en que unos corran más rápido que otros.

¿NOS MERECEMOS NUESTROS TALENTOS?

Lo convincente que ese argumento pueda ser depende del estatus moral que atribuyamos al talento. Recordemos la retórica del ascenso que tan prominente lugar ocupa en el discurso público actual. Por humildes que sean nuestros orígenes, proclaman los políticos, todos deberíamos poder ascender tan alto como nuestro talento y nuestro esfuerzo nos impulsen a hacerlo. Pero ¿por qué exactamente así de alto? ¿Por qué suponer que nuestros talentos deberían determinar nuestro destino y que nos merecemos las recompensas que se deriven de ello?

Existen dos motivos para cuestionar ese supuesto. En primer lugar, yo no he hecho nada para tener un talento innato u otro, sino que eso ha sido una cuestión de buena suerte y, por lo tanto, no soy merecedor de los beneficios (o las cargas) que derivan de la fortuna. Los meritócratas ya admiten que no merezco los beneficios resultantes de haber nacido en el seno de una familia rica. Pero, entonces, ¿por qué iban a ser distintas otras formas de suerte, como, por ejemplo, el hecho de contar con un talento natural en particular? Si me tocasen un millón de dólares en la lotería del estado, estaría encantado con mi buena fortuna, pero sería absurdo por mi parte afirmar que me he ganado ese dinero caído del cielo, o que mi premio tiene algo que ver con mi mérito. Tampoco si hubiera comprado un décimo de lotería y no me hubiera tocado, por muy decepcionado que me sintiera por ello, podría yo quejarme de que se me ha negado así algo que me merecía.

En segundo lugar, el hecho de que viva en una sociedad que pre-

mia las aptitudes que casualmente tengo no es algo acerca de lo que pueda atribuirme mérito alguno; también es una cuestión de suerte. LeBron James gana decenas de millones de dólares jugando al baloncesto, un deporte de una popularidad enorme. Además de haber sido bendecido con unas dotes atléticas prodigiosas, LeBron es afortunado por vivir en una sociedad que las valora y las recompensa. Él no ha hecho nada para vivir en una época como la actual, en la que a la gente le gusta tanto ese deporte que a él se le da tan bien, en vez de en la Florencia del Renacimiento, cuando los que estaban muy cotizados eran los pintores de frescos y no los baloncestistas.

Lo mismo puede decirse de aquellas personas a las que se les dan muy bien ciertas actividades que la sociedad no valora tanto. El campeón mundial de pulso puede ser tan bueno en lo suyo (echando pulsos) como lo es LeBron jugando al baloncesto. No es culpa suya que, a excepción de unos cuantos clientes de pub, nadie esté dispuesto a pagar por verle doblar el brazo a su adversario.¹⁵

Gran parte del atractivo de la fe meritocrática radica en la idea de que nuestro éxito es obra nuestra o de que, al menos, lo es si se dan las condiciones correctas. Si la economía es un terreno donde se compite en pie de igualdad, sin privilegios ni prejuicios que lo contaminen, entonces somos responsables de nuestro destino. Tenemos éxito o fracasamos en función de nuestros méritos. Tenemos lo que nos merecemos.

Se trata de una imagen liberadora para nosotros, pues viene a decirnos que podemos ser agentes humanos que se hacen a sí mismos, autores de nuestro futuro, amos de nuestro destino. También nos resulta gratificante desde el punto de vista moral, porque sugiere que la economía puede satisfacer la ancestral demanda de la justicia, la de dar a las personas lo que se merecen.

Aun así, reconocer que nuestros talentos no son obra nuestra complica esa imagen de sujetos que se hacen a sí mismos. Pone en entredicho esa fe meritocrática que nos dice que basta con vencer los prejuicios y los privilegios para crear una sociedad justa. Si nuestras aptitudes son dotes por las que estamos en deuda —con la lotería genética o con Dios—, entonces es un error y un ejercicio de soberbia suponer que nos merecemos los beneficios que de ellas se deriven.

¿EL ESFUERZO NOS HACE «MERECEDORES»?

Los defensores de la meritocracia responden a lo anterior invocando el esfuerzo y el trabajo arduo. Sostienen que quienes ascienden a fuerza de trabajar mucho son responsables del éxito que acompaña a sus esfuerzos, y dignos de elogio por su diligencia. Esto es verdad, pero solo hasta cierto punto. El esfuerzo importa, y ninguna persona, por extraordinariamente dotada que esté, tiene éxito si no trabaja para cultivar su talento. Hasta el músico más dotado debe dedicar horas y horas a practicar para ser lo suficientemente bueno para tocar en el Carnegie Hall. Hasta el atleta más dotado debe pasar agotadores años entrenándose para entrar en el equipo olímpico.

No obstante, a pesar de la importancia del esfuerzo, el éxito rara vez surge del trabajo duro sin más. Lo que distingue a los medallistas olímpicos y las estrellas de la NBA del resto de los deportistas no es solo un régimen de entrenamiento más exigente. De hecho, muchos jugadores de baloncesto se ejercitan tanto como LeBron, pero pocos pueden igualar sus hazañas sobre la cancha. Yo podría entrenarme noche y día, pero jamás nadaría más rápido que Michael Phelps. Usain Bolt, el velocista y medalla de oro considerado el corredor más rápido del mundo, reconoció un día que su compañero de entrenamiento, Yohan Blake, otro velocista con grandes dotes de atleta, trabaja más que él. El esfuerzo no lo es todo.¹⁶

Quienes defienden la meritocracia lo saben, desde luego. No dicen que el deportista más esforzado es el que se merece la medalla de oro, ni que el científico más diligente se merece el Premio Nobel, ni que el trabajador que dedica más esfuerzo a lo suyo se merece el salario más alto con independencia de los resultados producidos.

Saben que el éxito es una amalgama de talento y esfuerzo, y que no es fácil disociar lo uno de lo otro. El éxito genera éxito, y a quienes carecen de las facultades que la sociedad recompensa puede resultarles difícil reunir la motivación necesaria para prosperar. Pero el argumento meritocrático no es tanto una tesis sociológica sobre la eficacia del esfuerzo como, sobre todo, una tesis moral sobre la agencia y la libertad humanas.

El énfasis meritocrático en el esfuerzo y el trabajo duro busca jus-

tificar la idea de que, si se dan las condiciones correctas, somos responsables de nuestro propio éxito y, por lo tanto, capaces de ser libres. También pretende justificar la fe en la idea de que, cuando la competencia es de verdad justa, éxito y virtud concuerdan; quienes se esfuerzan y obedecen las normas ganarán las recompensas que merecen.

Queremos creer que el éxito —en el deporte y en la vida— es algo que nos ganamos y no algo que heredamos. Los dones naturales y las ventajas que estos reportan dejan en mal lugar a la fe meritocrática. Arrojan dudas sobre la convicción de que el elogio y la recompensa son producto exclusivamente del esfuerzo, y nosotros reaccionamos entonces exagerando la significación moral del esfuerzo y del afán de triunfo. Somos testigos de esa distorsión, por ejemplo, cuando vemos como la cobertura televisiva de los Juegos Olímpicos se centra menos en las marcas y las proezas de los deportistas que en las conmovedoras historias de las adversidades que tuvieron que vencer, los obstáculos que tuvieron que superar y los esfuerzos que tuvieron que hacer para sobreponerse a una lesión, a una infancia difícil o a una complicada situación política en su país natal.¹⁷

También lo vemos en la abrumadora mayoría de los estadounidenses (un 77 por ciento) que, pese a lo difícil que es ascender, opinan que «la mayoría de las personas pueden tener éxito si se proponen trabajar mucho para conseguirlo».¹⁸ Yo mismo detecto un énfasis igual de exagerado en el afán de triunfo entre mis alumnos y alumnas de Harvard que, pese a sus aptitudes impresionantes y sus (a menudo) favorables circunstancias vitales, atribuyen indefectiblemente su admisión en la universidad a su esfuerzo y al duro trabajo que hicieron para conseguirlo.

Si el ideal meritocrático es defectuoso porque ignora la arbitrariedad moral del talento y exagera la significación moral del esfuerzo, cabe preguntarse entonces qué conceptos alternativos de justicia existen y qué nociones de libertad y de mérito proponen.

DOS ALTERNATIVAS A LA MERITOCRACIA

Durante el último medio siglo, dos han sido las diferentes concepciones de sociedad justa que más directamente han influido en el debate

político de la mayoría de las sociedades democráticas. A una la podríamos llamar «liberalismo de libre mercado» (o «neoliberalismo», como acostumbra a denominarla en Europa) y a la otra «liberalismo de Estado del bienestar» (o «liberalismo igualitario»).* Estas dos filosofías públicas mantienen una relación compleja con la meritocracia. Ambas ofrecen argumentos convincentes contra la idea meritocrática de que una sociedad justa es aquella que distribuye la renta y la riqueza en función de los merecimientos de las personas.

En la práctica, no obstante, cada una de ellas genera actitudes hacia el éxito que son difíciles de distinguir de las meritocráticas. Ninguna ofrece una teoría del bien común lo bastante robusta como para contrarrestar la soberbia y la humillación a las que nos hacen proclives las meritocracias. Pese a rechazar la idea de que los ganadores en una sociedad de mercado competitiva se merecen moralmente sus ganancias, ninguna de esas dos filosofías públicas aporta antídoto alguno contra la tiranía del mérito. Resulta instructivo, pese a todo, analizar como, a pesar de sus discrepancias, ambas rechazan el mérito como base de la justicia.

El liberalismo de libre mercado

Posiblemente, la defensa más influyente del neoliberalismo en el siglo xx fue la propuesta por Friedrich A. Hayek, un economista-filósofo nacido en Austria. Fuente de inspiración para Margaret Thatcher y otros proponentes del capitalismo de *laissez faire*, Hayek se oponía a las iniciativas estatales encaminadas a reducir la desigualdad económica, criticaba la progresividad fiscal y consideraba que el Estado del bienestar era la antítesis de la libertad.

En su libro *Los fundamentos de la libertad* (1960), Hayek sostiene que la única igualdad compatible con la libertad es la igualdad puramente formal de todos los ciudadanos ante la ley. Las profesiones y actividades económicas deben estar abiertas a todas las personas, pero

* Equivalente a lo que, en estas páginas, se ha traducido también como «liberalismo progresista» o «de centroizquierda». (N. del T.)

el Estado no debe tratar de igualar el terreno de juego proporcionando oportunidades educativas iguales o compensatorias, un proyecto que, para Hayek, no es realista y sí coercitivo en último término. Mientras no se abola la institución familiar, los niños y niñas crecerán inevitablemente en el marco de familias que varían en cuanto a las ventajas que dispensan a sus miembros, y cualquier intento de dar a todos los niños una posibilidad igual de éxito implicará una coacción estatal intolerable. Hayek rechaza la idea de que «hay que asegurar a todos el mismo punto de partida e idénticas perspectivas» para alcanzar el éxito. Un principio así exigiría que el Estado controlase todas «las condiciones relevantes para las posibilidades de cada individuo», una empresa de enorme envergadura que Hayek considera «opuesta a la libertad».¹⁹

Dada su oposición a la redistribución de la renta, cabría esperar que Hayek insistiera entonces en que el libre mercado da a las personas las recompensas económicas que se merecen. Pero no es eso lo que dice. De hecho, sostiene que los resultados del mercado no son premios a los méritos de sus agentes, sino que simplemente reflejan el valor que los consumidores otorgan a los bienes y servicios que los vendedores ofrecen. Hayek traza así una distinción entre el mérito y el valor. El primero implica un juicio moral sobre aquello de lo que son merecedoras las personas, mientras que el segundo solo es un indicador de lo que los consumidores están dispuestos a pagar por un bien u otro.²⁰

Es un error, según Hayek, moralizar en exceso las recompensas económicas dando por supuesto que reflejan el mérito de quienes las reciben. De hecho, uno de los motivos por los que Hayek quiere devaluar esta concepción moralizante es para desacreditar una crítica habitual a las desigualdades de renta y riqueza que los mercados sin restricciones generan. En concreto, la objeción de mayor peso a la desigualdad, según él, es la preocupación por que «las diferencias en las recompensas no correspondan a ninguna distinción reconocible en los méritos de aquellos que las reciben».²¹

La réplica de Hayek a dicha objeción es muy reveladora. En vez de intentar mostrar que quienes obtienen recompensas generosas en el mercado se las merecen desde el punto de vista moral, rechaza la

idea de que las recompensas económicas reflejen los méritos de las personas, o el merecimiento moral de estas. Ahí está el meollo de su distinción entre mérito y valor. En una sociedad libre, mi renta y mi riqueza reflejan el valor de los bienes y los servicios que yo ofrezco, pero ese valor está determinado por las contingencias de la oferta y la demanda. No tiene nada que ver con mi mérito ni mi virtud, ni con la importancia moral de mi contribución.

Para ilustrar el argumento de Hayek, pensemos en un ejemplo. Algunas personas sostienen que los gestores de fondos de cobertura (*hedge funds*) no merecen ganar muchísimo más que los maestros y maestras de escuela, como sucede en la actualidad; gestionar dinero es una labor mucho menos admirable e importante que enseñar e inspirar a los jóvenes. Un defensor de los mercados libres podría responder a eso que los gestores de fondos de cobertura tienen la responsabilidad de invertir las pensiones de ese mismo personal docente o de los bomberos, o las dotaciones financieras de las universidades, etcétera, que a esas personas e instituciones tanto les cuesta ganar, y que, por lo tanto, la importancia moral de su trabajo los hace dignos de cobrar las enormes sumas de dinero que perciben. Pero la respuesta de Hayek no va por ahí. Su argumento es más radical. Él rechaza la idea misma de que el dinero que ganan las personas deba ser un reflejo de lo que merecen ganar.

Hayek defiende ese argumento suyo señalando que el hecho de que yo posea las destrezas que la sociedad casualmente valora no es obra mía, sino una condición moralmente contingente, una cuestión de buena suerte.

Los dones de nacimiento de determinado individuo, así como los que pueda adquirir, tienen claramente para sus semejantes un valor que no depende de ningún crédito que le sea debido por razón de la posesión.

Poco puede hacer un hombre para alterar el hecho de que su privativo talento sea muy común o extremadamente raro. Una buena inteligencia o una magnífica voz, un rostro bello o una mano habilidosa, un cerebro ingenioso o una personalidad atractiva, son en gran medida tan independientes del mérito personal como las oportunidades o las experiencias que el poseedor haya tenido. En todos estos

casos, el valor que la capacidad o los servicios de una persona supongan para nosotros y por los que recibe recompensa tiene poca relación con cualquier cosa que podamos denominar mérito.²²

Para Hayek, negar que las recompensas económicas son una cuestión de mérito es un modo de rebatir las demandas de redistribución de quienes creen que los gestores de fondos de cobertura no merecen cobrar más por su trabajo que los profesores. Hayek puede responder así que, aunque la vocación de la enseñanza nos parezca más encomiable que la de la gestión financiera, las retribuciones y los salarios no son premios al buen carácter ni a las labores admirables, sino simples pagos que reflejan el valor económico de los bienes y los servicios que los participantes en el mercado ofrecen.

Por el contrario, los defensores del liberalismo de Estado del bienestar sí que están a favor de gravar a los ricos para ayudar a los pobres. Lo sorprendente en su caso, sin embargo, es que comparten el punto de vista de Hayek en cuanto a que la distribución de la renta y la riqueza no debería basarse en lo que las personas merezcan.

El liberalismo de Estado del bienestar

El liberalismo de Estado del bienestar (o «liberalismo igualitario») tiene su expresión filosófica más completa en la obra de John Rawls, célebre filósofo político estadounidense del siglo xx. En su libro clásico *Teoría de la justicia* (1971), Rawls argumenta que ni siquiera un sistema donde se diera una igualdad de oportunidades equitativa, es decir, que compensara por entero los efectos de las diferencias de clase, daría lugar a una sociedad justa. ¿El motivo? Que si las personas competirían en plena igualdad de condiciones, ganarían aquellas que estuvieran dotadas con el mayor talento, pero las diferencias de talento son tan arbitrarias desde el punto de vista moral como puedan serlo las de clase.²³

«Aun si funcionase a la perfección eliminando la influencia de las contingencias sociales —sostiene Rawls—, [una meritocracia equitativa] de todas maneras permitiría que la distribución de la riqueza y

del ingreso fuese determinada por la distribución natural de capacidades y talentos.»²⁴ Las desigualdades de renta debidas al talento natural no son más justas que las que surgen de las diferencias de clase. «Desde un punto de vista moral, ambas parecen igualmente arbitrarias.»²⁵ Por lo tanto, ni siquiera la sociedad que alcanzara un estado de verdadera igualdad de oportunidades sería por ello necesariamente justa. También tendría que abordar las desigualdades que nacen de las diferencias entre las personas en cuanto a las aptitudes innatas.

¿Cómo lidiar con estas, pues? A algunos partidarios de la meritocracia les preocupa que la única alternativa a la igualdad de oportunidades fuese la igualdad de resultados, una especie de igualdad niveladora que lastraría a los talentosos impidiéndoles adquirir una ventaja competitiva. En un relato breve titulado «Harrison Bergeron», el escritor Kurt Vonnegut, Jr. imaginaba un futuro distópico en el que las personas dotadas de una inteligencia, una fuerza física y una belleza superiores estarían obligadas a llevar puestos estorbos y disfraces varios que compensaran sus ventajas naturales.²⁶

Pero Rawls muestra que esa no es la única manera de compensar la desigualdad de talentos. «Nadie merece una mayor capacidad natural ni tampoco un lugar inicial más favorable en la sociedad. Sin embargo, esto no es razón, por supuesto, para eliminar estas distinciones. Hay otra manera de hacerles frente.»²⁷ En vez de poner obstáculos a los talentosos, Rawls se decanta por que los ganadores compartan sus ganancias con aquellos que no son tan afortunados como ellos. No hagamos que los mejores corredores calcen zapatillas de plomo; que corran todo lo rápido que puedan. Pero reconozcamos de antemano que sus ganancias no les pertenecen en exclusiva. Animemos a los talentosos a cultivar y ejercitar sus talentos, pero en el bien entendido de que las recompensas que esos talentos reciban en el mercado deberían compartirse con el conjunto de la comunidad.

Rawls llama «el principio de diferencia» a esta forma de gestionar talentos desiguales. Difiere de la meritocracia no en que se impida a los mejor dotados ejercer sus capacidades, sino en que niega que merezcan las recompensas que estas les reportan en una sociedad de mercado.

«El principio de diferencia representa, en efecto —escribe

Rawls—, el acuerdo de considerar la distribución de talentos naturales, en ciertos aspectos, como un acervo común, y de participar en los beneficios de esta distribución, cualesquiera que sean. Aquellos que han sido favorecidos por la naturaleza, quienesquiera que sean, pueden obtener provecho de su buena suerte solo en la medida en que mejoren la situación de los no favorecidos.» La sociedad debería estar configurada «de modo tal que estas contingencias funcionen en favor de los menos afortunados».²⁸

El meritócrata podría reponer a lo anterior que, aun suponiendo que nuestros talentos naturales sean una cuestión de pura suerte, nuestro esfuerzo sí depende de nosotros. Nos merecemos, por tanto, lo que ganamos por mor de nuestro esfuerzo y arduo trabajo. Rawls no está de acuerdo. «Incluso la buena disposición para hacer un esfuerzo, para intentarlo, y por tanto ser merecedor del éxito en el sentido ordinario, depende de la felicidad en la familia y de las circunstancias sociales.» Ni siquiera el esfuerzo puede reflotar la validez de la idea según la cual las recompensas del mercado deberían ser un reflejo del mérito moral.

Igualmente problemático es el que merezcamos el carácter superior que nos permite hacer el esfuerzo por cultivar nuestras capacidades, ya que tal carácter depende, en buena parte, de condiciones familiares y sociales afortunadas en la niñez, por las cuales nadie puede atribuirse mérito alguno. La noción de mérito no puede aplicarse aquí.²⁹

Como Hayek, Rawls también subraya la arbitrariedad moral del talento y rechaza la idea de que los resultados del mercado reflejen méritos o merecimientos, pero, a diferencia de aquel, en el caso Rawls esto justifica la aplicación de un sistema fiscal redistributivo. A quienes le niegan al Estado el derecho a gravarles una parte de la renta que ganan con su esfuerzo porque entienden que se la merecen, Rawls replica que la cantidad de dinero que cobramos depende de factores que son arbitrarios desde el punto de vista moral. No es por nada que haya hecho yo por lo que el mercado valora las aptitudes que poseo ni por lo que yo las posea ya de forma innata. Por lo tanto, no tengo

derecho a quejarme si la normativa fiscal me obliga a entregar una parte de mi renta para sufragar escuelas, carreteras o ayudas a la población pobre.

Podría argumentarse que, aunque yo no merezca moralmente los beneficios con que el mercado premia mis facultades, la cuestión de cómo deberían distribuirse esos beneficios pertenece a otro orden de cosas distinto. ¿Debería la sociedad distribuirlos entre la comunidad en su conjunto, solo entre los miembros menos afortunados de la sociedad, o bien (como opina Hayek) dejar que se los queden aquellos y aquellas a quienes vayan a parar ya de entrada? La tesis de Rawls de que las ganancias derivadas del mercado reflejan factores arbitrarios desde una perspectiva moral es un poderoso argumento negativo; mina los fundamentos de la alegación meritocrática de que los ricos se merecen el dinero que ganan. Sin embargo, no demuestra que la comunidad tenga un derecho moral legítimo a disponer de ese dinero, o siquiera de una parte del mismo.

Para ello habría que mostrar que estamos en deuda en diversos sentidos con la comunidad que posibilita nuestro éxito y, por consiguiente, obligados a contribuir a su bien común.³⁰

Tanto política como filosóficamente, a los liberales de Estado del bienestar se les suele dar mejor elaborar y propugnar el argumento negativo (la crítica a que el individuo sea el único que tenga derecho legítimo a su propio éxito) que el argumento positivo (la defensa de que el individuo esté en deuda con la comunidad). Recordemos el intento de Barack Obama de evocar la dependencia y la obligación mutua entre los ciudadanos durante su campaña para la reelección en 2012.

Si has tenido éxito, no llegaste ahí solo. No llegaste solo. Siempre me sorprenden las personas que piensan que, en fin, «seguro que esto es porque soy muy inteligente». Hay muchas personas inteligentes por ahí. «Seguro que es porque me esforcé más que nadie.» Pues, mira por dónde, hay un montón de personas trabajadoras en el mundo.

Si has tenido éxito, fue porque alguien te prestó algo de ayuda por el camino. Hubo un gran maestro en algún momento de tu vida. Alguien contribuyó a crear este increíble sistema estadounidense nuestro que te permitió progresar. Alguien invirtió en carreteras y

puentes. Si ahora tienes un negocio, no lo construiste tú. Alguien más lo hizo posible.³¹

Los republicanos usaron esas dos frases finales para caracterizar a Obama como un apóstol del intervencionismo estatal y alguien hostil a los emprendedores. Desde luego, no quiso decir que el negocio de nadie lo construyera realmente «alguien más». Lo que pretendía afirmar era que las personas de éxito no son las únicas responsables de este último, sino que están en deuda con la comunidad que lo hace posible, no solo construyendo carreteras y puentes, sino también cultivando nuestras aptitudes y valorando nuestras aportaciones. «No estás solo; todos estamos juntos en esto», añadió unas frases después.³²

Más que un lapsus, ese no muy afortunado intento de Obama de describir la deuda moral que los exitosos han contraído con sus ciudadanos refleja un punto débil de la filosofía del liberalismo de Estado del bienestar, y que no es otro que su fracaso a la hora de proporcionar un sentido de la comunidad que sea adecuado para la solidaridad que sus principios requieren. Esto podría explicar por qué flaquea la legitimidad del Estado del bienestar en las últimas décadas, no solo en Estados Unidos sino también en Europa, donde los servicios públicos y las redes de protección social han sido tradicionalmente más generosas. También podría explicar la incapacidad de las democracias liberales para resistir la embestida de la desigualdad galopante de estos últimos tiempos y la oleada de espíritu meritocrático —en la retórica política y en las actitudes públicas— justificador de dicha desigualdad.

RECHAZO DEL MÉRITO

Tanto Hayek como Rawls rechazan el mérito o el merecimiento como base de la justicia. Para Hayek, negar que las recompensas económicas son una cuestión de mérito es una forma de repeler las demandas de redistribución.

Para Rawls, la renuncia al mérito y a las recompensas sirve para

apoyar la posición política contraria. Es un modo de repeler las críticas a la redistribución que puedan formular personas ricas que aleguen, por ejemplo, que se merecen el dinero que han ganado y que, por consiguiente, no está bien gravar con fines redistributivos una parte de esas ganancias. Rawls puede replicar así que ganar mucho dinero no es ningún indicador del mérito o la virtud de una persona, pues refleja simplemente la feliz casualidad de que las capacidades que una persona ofrece en el mercado son justamente aquellas para las que hay demanda en él. Desde el momento en que una sociedad instaura una legislación fiscal justa, sus miembros tienen derecho a quedarse aquella parte de sus ingresos que la ley estipule, pero lo que no está justificado es que reclamen que la normativa sobre impuestos deba redactarse como si tuviera que pagar o recompensar sus méritos y logros.³³

Aunque Rawls y Hayek difieren en lo político, su rechazo del mérito como base de la justicia pone de relieve dos principios filosóficos que ambos comparten. Uno tiene que ver con la dificultad de alcanzar acuerdos, en sociedades pluralistas, sobre qué virtudes y qué cualidades del carácter son merecedoras de recompensa. El otro está relacionado con la libertad. «En la práctica, recompensar de acuerdo con el mérito debe significar premiar de acuerdo con un mérito señalado —escribió Hayek—, mérito que otras gentes pueden reconocer y estar de acuerdo con él, y mérito que no es meramente juzgado por un solo y alto poder.» La dificultad de identificar el mérito origina un problema más profundo aún. Dado el inevitable desacuerdo en torno a qué actividades son meritorias o dignas de elogio, todo intento de basar la justicia distributiva en el mérito moral en vez de en el valor económico conduciría a la coerción. «Una sociedad en la que se estatuyese la posición de los individuos en correspondencia con las ideas humanas de mérito sería el polo más diametralmente contrario a la sociedad libre.»³⁴

Rawls también apunta a las amplias discrepancias a propósito del mérito y los merecimientos, y le preocupa asimismo que fundamentar la justicia en estos esté reñido con la libertad. Ahora bien, a diferencia de Hayek, Rawls no concibe la libertad en términos de mercado. Para él, la libertad consiste en vivir conforme a nuestra

concepción de lo que es la vida buena respetando el derecho de otras personas a hacer eso mismo. Esto significa observar aquellos principios de justicia en los que tanto nosotros como nuestros conciudadanos coincidiríamos si dejáramos a un lado nuestros intereses y ventajas particulares. Pensar en la justicia desde ese punto de vista —sin saber de antemano si en la vida seremos ricos o pobres, fuertes o débiles, personas sanas o enfermas— no nos llevaría a ratificar cualesquiera de las distribuciones de renta que genere el mercado, sino todo lo contrario; según Rawls, nos llevaría a aceptar únicamente las desigualdades que ayudaran a los miembros menos favorecidos de la sociedad.

Aunque Rawls rechaza la distribución de renta que se genera con un mercado libre, sí tiene algo en común con Hayek: los principios de justicia de Rawls no buscan premiar el mérito o la virtud. En las sociedades pluralistas, las personas mantienen discrepancias y desacuerdos sobre lo que debe considerarse meritorio o virtuoso, pues esos juicios dependen de unas concepciones en disputa sobre cuál es la mejor forma de vivir. Desde el punto de vista de Rawls, basar unos principios de justicia en una cualquiera de esas concepciones supondría socavar la libertad; significaría imponer a unos los valores de otros y, por lo tanto, no respetar el derecho de todas las personas a elegir su concepción de la vida buena y a vivir conforme a ella.

Así pues, pese a sus diferencias, tanto Hayek como Rawls rechazan la idea de que las recompensas económicas deban reflejar lo que se merecen las personas, y son conscientes de que, con ello, van en contra de la creencia más comúnmente aceptada. La idea de que lo justo es dar a las personas lo que se merecen parece estar muy arraigada en la opinión de los no iniciados en la materia. Rawls señala la «tendencia, por parte del sentido común, a suponer» que la renta y la riqueza deberían distribuirse con arreglo al mérito moral, y Hayek admite que su repudio del mérito «puede parecer, a primera vista, tan extraño y chocante» que se ve obligado a «pedir al lector que suspenda su juicio» hasta que se haya explicado.³⁵

No obstante, lo cierto es que, aunque el liberalismo de libre mercado y el liberalismo de Estado del bienestar fijaron los términos dentro de los que se ha movido el discurso público durante el pasado me-

dio siglo, nunca llegaron a desanidar la muy extendida convicción de que lo que cobramos las personas debería reflejar lo que nos merecemos.³⁶ Al contrario: durante estas décadas, las actitudes meritocráticas ante el éxito se han afianzado más todavía, aun a pesar del estancamiento de la movilidad y de la profundización de la desigualdad.

MERCADOS Y MÉRITO

He aquí, pues, una desconcertante característica de la política contemporánea: ¿por qué, a pesar de que las filosofías públicas más importantes de nuestro tiempo rechazan los supuestos meritocráticos, se aferran la retórica política y las actitudes públicas a la idea de que las recompensas económicas concuerdan (o deberían concordar) con el mérito y los merecimientos?; ¿se trata simplemente de que la filosofía está demasiado alejada del mundo como para ejercer influencia alguna en cómo piensan y actúan los ciudadanos corrientes, o bien de que ciertos rasgos de los liberalismos de libre mercado y de Estado del bienestar abren la puerta a que se produzcan esas interpretaciones meritocráticas del éxito que formalmente rebaten?

Yo creo que es lo segundo. Si examinamos más a fondo estas dos variantes de liberalismo, vemos que su repudio del mérito y los merecimientos no es tan taxativo como, de entrada, podría parecer. Ambas rechazan la idea meritocrática según la cual, si la competencia es justa, los ricos son más meritorios que los pobres. Pero las alternativas que ofrecen pueden dar pie, de todos modos, a actitudes características de las sociedades meritocráticas: soberbia entre quienes tienen éxito y resentimiento entre los desfavorecidos.

Donde más claramente se puede apreciar esto es en la distinción que establece Hayek entre el mérito y el valor. Hayek tiene razón en señalar que concebir las desigualdades de renta como el fruto de unas desigualdades de mérito es como añadir sal a la herida de los menoscabados. «Una sociedad en la cual se presumiese que los ingresos elevados son prueba de mérito y los ingresos bajos falta del mismo, en la que se creyese universalmente que la posición y la remuneración se corresponden con el mérito [...], sería, probablemente, mucho más

insufrible para quienes no triunfasen que otra en la que se reconociese francamente que no existe necesariamente conexión entre el mérito y el éxito.»³⁷ Hayek cita incluso a toda una figura del Partido Laborista británico como fue Anthony Crosland, en cuyo influyente libro *The Future of Socialism* (1956) también ponía de relieve el demoralizador efecto que una meritocracia puede tener sobre quienes no ascienden socialmente.

Cuando se conoce que las oportunidades son desiguales y la selección tiende claramente a favorecer la riqueza o el linaje, los humanos se conforman con el fracaso diciendo que nunca tuvieron una buena oportunidad, que el sistema es injusto y que la balanza está demasiado inclinada en su contra. Sin embargo, cuando la selección se realiza notoriamente según el mérito, la aludida fuente de alivio desaparece y el fracaso provoca un total sentimiento de inferioridad, sin posible disculpa o consuelo, lo que, por natural reacción de la naturaleza humana, incrementa la envidia y el resentimiento que suscita el éxito de los otros.³⁸

Hayek sostiene que tener presente la diferencia entre mérito y valor vuelve menos odiosas las desigualdades de renta. Si todo el mundo supiera que estas no tuvieron nada que ver con el mérito de las personas, los ricos serían menos arrogantes y los pobres, menos rencorosos. Pero si, como dice Hayek, el valor económico es una base legítima de la desigualdad, no está tan claro que esto vaya a frenar las actitudes de envidia ante el éxito de otros.

Pensémoslo bien: ¿cuán diferente es en verdad la historia que los triunfadores se cuentan a sí mismos si creen que su éxito es una medida del valor de lo que aportan, en vez de un indicador de su virtud o su mérito? ¿Y cuán diferente es la historia que los desfavorecidos se cuentan a sí mismos si creen que sus dificultades no son un reflejo de un carácter defectuoso, sino simplemente del nimio valor que tiene lo que ofrecen?

Tanto moral como psicológicamente, la distinción entre mérito y valor se vuelve así vaporosamente tenue. Este es sobre todo el caso en las sociedades de mercado, donde el dinero es la medida de la ma-

yoría de las cosas. En estas sociedades, recordarles a los ricos que su riqueza es un reflejo (tan solo) del valor superior de lo que aportan a la sociedad difícilmente puede ser un antídoto contra la soberbia y la autocomplacencia. Y recordar a los pobres que su pobreza es un reflejo (tan solo) del valor inferior de lo que aportan difícilmente puede ser un tónico vigorizador de su autoestima.

La facilidad con la que los juicios del valor pueden tornarse en juicios del mérito es un reflejo de la conocida (aunque cuestionable) suposición de que el valor de mercado de una persona es un buen indicador de su contribución a la sociedad. Hayek acepta esa suposición de un modo acrítico. Solo se limita a señalar que nuestro valor de mercado está determinado por factores ajenos a nuestro control y, por lo tanto, no es una medida de nuestro mérito. Pero no toma en consideración la posibilidad de que el valor de la aportación de una persona a la sociedad pudiera ser otro que su valor de mercado.

El problema es que, desde el momento en que se toma el valor de mercado como representativo de la contribución social, se vuelve difícil resistirse a la idea de que las personas se merecen —por justicia— la renta que les corresponda por su valor de mercado o su «producto marginal», en el argot de los economistas. Según el análisis económico convencional, los mercados perfectamente competitivos pagan a cada trabajador el valor de su «producto marginal», que es el valor de producción que cabe atribuir a ese trabajador en concreto.

Si, a pesar de la complejidad de la economía, se puede identificar e individualizar de ese modo el valor de mercado de cada persona, y si el valor de mercado es la verdadera medida de la contribución social, entonces no se necesita mucho para concluir también que las personas merecen moralmente que se las remunere conforme a su «producto marginal» (o valor de mercado).

Una reciente versión de este argumento es la que ha propuesto el economista de Harvard N. Gregory Mankiw, que en su día fuera asesor económico del presidente George W. Bush. Mankiw toma como premisa de partida un principio moral muy extendido e intuitivamente atractivo: «Las personas deberían recibir lo que merecen. Una persona que aporte más a la sociedad merece una renta más ele-

vada que refleje esa superior contribución por su parte». Pone como ejemplos a Steve Jobs (el fundador de Apple) y a J. K. Rowling (autora de los popularísimos libros de Harry Potter). La mayoría de la gente está de acuerdo en que estas dos personas se merecen los muchos millones que han ganado, sugiere Mankiw, porque sus elevados ingresos vienen a reflejar el gran valor que para la sociedad tienen los iPhones y las novelas de aventuras cautivadoras.³⁹

Mankiw hace extensivo ese razonamiento a todas las rentas en una economía de mercado competitiva: los resultados generados por los mercados competitivos deberían ser considerados morales por ello, da igual si hablamos de personas cuidadoras o de gestores de fondos de cobertura. Dado que «la renta de cada persona refleja el valor de lo que ha aportado a la producción de bienes y servicios de la sociedad —sostiene Mankiw—, se puede extraer fácilmente la conclusión de que, en esas condiciones idealizadas, cada persona recibe lo que justamente se merece».⁴⁰

La afirmación de que las personas se merecen moralmente cualesquiera ingresos que un mercado libre y competitivo les asigne se remonta a los primeros tiempos de la economía neoclásica. Ahora bien, hace tiempo que quienes critican esta idea —entre quienes se incluyen algunos economistas generalmente favorables a los mercados libres— han señalado sus principales defectos. Como ya hemos visto, Hayek la rechaza alegando que lo que las personas ganan depende de unas aptitudes innatas que el individuo dotado de ellas no ha hecho nada por tener. También depende de los caprichos de la oferta y la demanda. Que el talento que yo tenga para ofrecer en el mercado sea raro o frecuente no es culpa mía, pero aun así ese es un factor decisivo para determinar el nivel de renta con el que puede retribuirse en el mercado. La teoría de los «merecimientos justos» de Mankiw ignora todas esas eventualidades.

VALOR DE MERCADO FRENTE A VALOR MORAL

Posiblemente, la crítica más demoledora contra la idea de que los resultados del mercado reflejan el merecimiento moral de sus agentes

fue la que propuso en la década de 1920 Frank Knight, uno de los fundadores de la economía neoclásica. Knight, una voz crítica con el New Deal, enseñó en la Universidad de Chicago, donde tuvo como alumnos a Milton Friedman y a otros que se convertirían en destacados economistas libertarios liberales. Aun así, Knight arremetió con incisiva contundencia contra la noción de que los mercados recompensan el mérito. «Es habitual suponer [...] que la contribución productiva es una medida ética del merecimiento», escribió. Pero, «si examinamos la cuestión, veremos enseguida que la contribución productiva puede tener una significación ética escasa o nula».⁴¹

Knight ofrece dos argumentos contrarios a la atribución de mérito moral a los resultados del mercado. Uno es el talento natural, que recuperarían posteriormente Hayek y Rawls, que no olvidaron citarle como fuente de inspiración.⁴² Yo he hecho tan poco por tener unos dones innatos que me permitan satisfacer una determinada demanda del mercado como por heredar una propiedad valiosa. «Cuesta ver en qué sentido [...] estar en posesión de la capacidad de proveer unos servicios que tienen demanda [...] da derecho ético alguno a disponer de una cuota superior del dividendo social, a no ser que la capacidad en sí fuera el producto de un esfuerzo consciente de mi parte por poseerla.» Además, la renta que mis facultades devengan depende del número de otras personas que también las posean. Tener un talento que casualmente sea escaso y, por ello, muy apreciado dispara sin duda mis ingresos, pero no es algo por lo que pueda atribuirme un mérito. «Cuesta ver en qué sentido es más meritorio el mero hecho de ser diferente de otras personas que el parecerse a ellas.»⁴³

El segundo argumento de Knight es de mayor alcance. Pone en cuestión un supuesto que Hayek da por sentado. Me refiero a la equivalencia entre valor de mercado y contribución social. Según señala Knight, satisfacer la demanda del mercado no es necesariamente lo mismo que realizar una contribución verdaderamente valiosa a la sociedad.

Atender la demanda del mercado no es más que satisfacer las necesidades y los deseos que las personas tengan en ese momento. Pero la significación ética de satisfacer tales deseos depende de la valía moral de estos, y evaluar tal valía implica juicios morales —discutibles,

sin duda— que el análisis económico no puede proporcionar. Por lo tanto, aun después de dejar a un lado la cuestión del talento, es un error suponer que el dinero que las personas ganan complaciendo las preferencias de los consumidores refleja un mérito o un merecimiento moral. Su significación ética depende de consideraciones morales que ningún modelo económico puede suministrar.

No podemos aceptar la satisfacción de deseos como criterio definitivo del valor porque, en realidad, no consideramos nuestros deseos como algo definitivo; en vez de conformarnos con la idea de que sobre gustos no hay nada escrito, discutimos sobre ellos más que sobre ninguna otra cosa; nuestro problema más difícil a la hora de la valoración es la evaluación de nuestros deseos mismos, y, de todos ellos, el más problemático es el deseo de tener los deseos «correctos».⁴⁴

Esta reflexión de Knight inserta una cuña de separación entre dos conceptos que Hayek fusiona, el valor de una contribución económica según la medida que de él da el mercado y su valor real. Consideremos el caso del profesor de química de secundaria que protagoniza la serie de televisión *Breaking Bad* y que utiliza sus conocimientos como químico para fabricar metanfetamina, una droga muy demandada (aunque ilegal). La «meta» que él «cocina» es tan pura que vale millones en el mercado de la droga, y los ingresos que percibe por ella son infinitamente mayores que el modesto salario que cobra como profesor. La mayoría de nosotros estaríamos de acuerdo, no obstante, en que su aportación como docente tiene un valor infinitamente mayor que su aportación como vendedor de droga.

La razón de esto último no tiene nada que ver con las imperfecciones del mercado ni con que las leyes que prohíben las drogas limitan la oferta y, por tanto, disparan las ganancias de quienes comercian ilegalmente con ellas. Aunque la «meta» fuera legal, es probable que un químico de talento ganase igualmente más dinero produciéndola que enseñando en un instituto. Pero eso no significa que la contribución de un vendedor de «meta» sea más valiosa que la de un profesor.

Pensemos también, si no, en el caso del magnate de los casinos Sheldon Adelson. Es uno de los hombres más ricos del mundo y gana miles de veces más dinero que un enfermero o un médico. Sin embargo, aun en el supuesto de que los mercados en los que operan los magnates de los casinos y los proveedores de atención sanitaria fueran perfectamente competitivos, no habría motivos para creer que el valor de mercado de cada uno de ellos estaría reflejando el auténtico valor de sus respectivas aportaciones a la sociedad. Esto es así porque el valor de sus contribuciones depende de la importancia moral de los fines a los que sirven, y no de la eficacia con la que satisfacen la demanda de los consumidores. Cuidar de la salud de las personas es moralmente más importante que satisfacer su deseo de jugar a las tragaperras.

Knight sostiene, además, que «los deseos que un sistema económico trata de satisfacer mediante su funcionamiento los genera en gran medida el funcionamiento mismo del sistema». El orden económico no satisface simplemente la demanda preexistente; «su actividad se extiende al terreno de la formación, y hasta de la transformación radical —cuando no directamente de la creación—, de los deseos mismos». Toda evaluación ética de un sistema económico debe tener en cuenta, pues, «la clase de deseos que tiende a generar o nutrir», y no solo su eficiencia a la hora de satisfacer «los deseos existentes en un momento dado».⁴⁵

Por todas estas consideraciones, Knight rechaza la noción misma que Mankiw defiende, la de que, en un mercado donde existe competencia perfecta, las personas son merecedoras morales del producto marginal de su trabajo. Knight ridiculiza tales ideas llamándolas «las conocidas conclusiones éticas de la economía apologética».⁴⁶

Aunque Knight, escéptico como pocos ante los proyectos ambiciosos de reforma social, ha pasado a la historia como un destacado partidario de la economía del *laissez faire*, no dudó en cargar con fuerza contra la idea de que los precios del mercado son el indicador del mérito moral o el valor ético.

El producto o la contribución siempre se mide en términos de precios, los cuales no se corresponden ni de cerca con el valor ético o

la significación humana. El valor monetario de un producto depende de la «demanda», que a su vez refleja los gustos y el poder adquisitivo del público comprador, así como la disponibilidad de artículos sustitutos. Todos estos factores han sido creados (y son controlados) en gran parte por el funcionamiento del sistema económico en sí [...]. De ahí que sus resultados no puedan tener en sí mismos ninguna significación ética como criterios para juzgar el sistema.⁴⁷

Aunque Knight no dice en ningún momento que esté ofreciendo una teoría ética que pueda valorar la importancia moral de las diversas necesidades y deseos, sí que rechaza la idea —familiar entre los economistas— de que no se pueden juzgar los gustos, de que es imposible clasificar unos deseos como superiores o más dignos que otros. Un sistema económico debería juzgarse no tanto por su eficiencia para satisfacer la demanda de los consumidores como «por los deseos que genera [y] el tipo de carácter que infunde en las personas que en él participan [...]». Desde un punto de vista ético, la creación de los deseos correctos es más importante que la satisfacción sin más de los deseos».⁴⁸

Al cuestionar el supuesto de que el valor de mercado de las contribuciones productivas tenga significación ética alguna, Knight ofrece una crítica de la meritocracia más exhaustiva que la de Hayek, y menos susceptible de caer en la autocomplacencia. Hayek les dice a los ricos que, aunque su riqueza no es indicativa de su mérito, sí lo es del valor superior de su contribución a la sociedad. Para Knight eso es excederse en el halago. Que se nos dé bien ganar dinero no cuantifica nuestro mérito ni el valor de nuestra contribución. Lo único que la persona de éxito puede en verdad decir es que ha conseguido —mediante alguna insondable combinación de genio o astucia, oportunidad o talento, suerte o coraje o pura determinación— satisfacer con eficacia la amalgama de necesidades y deseos, serios o frívolos, que conforman la demanda de los consumidores en un momento dado. Satisfacer la demanda de los consumidores no es valioso en sí; su valor depende, caso por caso, del estatus moral de los fines a los que esté sirviendo.

¿MERECEIMIENTO O DERECHO?

Nos quedaba pendiente la pregunta de cómo el liberalismo igualitario alimenta también la soberbia meritocrática, a pesar de que rechaza la idea de que las personas se merezcan moralmente las recompensas económicas que confieren los mercados. Para empezar, es importante aclarar lo que Rawls quiere decir cuando desestima el merecimiento como base de la justicia. No está postulando que nadie tenga un derecho legítimo a los ingresos o la posición que pueda llegar a adquirir. En una sociedad justa, quienes trabajan mucho y se atienen a las normas tienen derecho a lo que ganan.

En ese punto, Rawls introduce una distinción sutil, aunque importante, entre el merecimiento moral y lo que él llama los «derechos de expectativas legítimas». La diferencia es la siguiente: al contrario de lo que ocurre con un merecimiento, un derecho (*entitlement*) de este tipo solo puede existir a partir del momento en que están implantadas ciertas reglas del juego. No puede indicarnos, sin embargo, cómo fijar de entrada esas reglas. Lo que Rawls viene a decirnos es que no podemos saber quién tiene derecho a qué cosas sin antes identificar los principios de justicia por los que se deben regir esas reglas y, en general, la estructura básica de la sociedad.⁴⁹

Pues bien, esa distinción incide en el debate sobre la meritocracia del modo siguiente. Fundamentar la justicia en el mérito moral equivaldría a fijar las reglas con el fin de recompensar a los virtuosos y los meritorios. Rawls está en contra de eso; considera que es un error concebir un sistema económico —o, para el caso, una constitución— como si fuera un plan destinado a honrar la virtud o a cultivar el carácter bueno. Para él, las consideraciones sobre la justicia son previas a las consideraciones sobre el mérito y la virtud.

Ese es el núcleo de la crítica de Rawls a la meritocracia. En una sociedad justa, quienes se hacen ricos o alcanzan posiciones de prestigio tienen derecho a su éxito, no porque este dé fe de su superior mérito, sino solo porque esos beneficios forman parte de un sistema que es equitativo con todos y todas, incluidos los miembros de la sociedad que están en peor situación.

«Un esquema justo responde a lo que las personas tienen dere-

cho a exigir; este esquema satisface sus legítimas expectativas basadas en las instituciones sociales. Pero lo que tienen derecho a exigir no es proporcional a, ni depende de, su valor intrínseco.» Los principios de la justicia que definen los deberes y derechos de las personas «no mencionan el merecimiento moral, y no hay una tendencia a que las porciones distributivas se correspondan con él».⁵⁰

Hay en juego en este repudio del mérito por parte de Rawls dos cuestiones, una política y otra filosófica. En el plano político, Rawls quiere mostrar que los adinerados no pueden oponerse legítimamente a la tributación progresiva alegando que su riqueza es aquello que en justicia les corresponde, algo que se merecen moralmente. Este sería el argumento relativo a la arbitrariedad moral del talento y de otros factores contingentes que contribuyen al éxito. Si el éxito en una economía de mercado depende en buena medida de la suerte, difícilmente puede justificarse que el dinero que ganamos es una recompensa a nuestro mérito o nuestros merecimientos superiores.

Ninguno de los preceptos de la justicia está dirigido a recompensar la virtud. Las recompensas de más que obtienen quienes poseen talentos naturales escasos en la sociedad, por ejemplo, deben cubrir los costes de la enseñanza y alentar los esfuerzos de aprendizaje, además de dirigir las distintas capacidades hacia donde mejor se favorezca el interés común. Las porciones distributivas resultantes no están correlacionadas con el valor moral, ya que la dotación inicial de activos naturales y las contingencias de su crecimiento y educación, en las primeras etapas de la vida, son arbitrarias desde un punto de vista moral.⁵¹

En el plano filosófico, la afirmación de que los principios de justicia deben definirse con independencia de las consideraciones sobre el mérito, la virtud o el merecimiento moral ejemplifica un rasgo más general del liberalismo de Rawls. Me refiero a la tesis de que lo «correcto» (el marco «justo» de los deberes y derechos por los que se rige el conjunto de la sociedad) es previo a lo «bueno» (las concepciones diversas de la virtud y la vida buena por las que trata de regirse cada persona dentro de ese marco). Unos principios de justicia que afirmaran una concepción particular del mérito, la virtud o el merecimiento moral no serían neutros con respecto a las diversas concep-

ciones en disputa sobre cuál debe ser la vida buena a la que los ciudadanos se adhieren en las sociedades pluralistas. Unos principios así impondrían a algunos los valores de otros y, por consiguiente, no respetarían el derecho de todos a elegir su propio estilo de vida y vivir conforme a él.

Rawls explica esa prioridad de la justicia sobre el mérito con una analogía: no instauramos la institución de la propiedad porque creamos que los ladrones tienen un carácter malo y busquemos entonces una institución que nos permita castigarlos por ello. Esa sería una teoría «meritocrática» del castigo, por así llamarla —antepondría lo bueno a lo correcto o lo justo—, pero es algo que interpreta al revés la lógica moral. Lo que hacemos es instaurar la institución de la propiedad por motivos de eficiencia y de justicia; luego, si hay personas que roban, aplicamos la ley y las castigamos. Al infringir los derechos de otros, se convierten en merecedoras de castigo. El objetivo de la punición es penalizar a los ladrones por haber cometido una injusticia, no estigmatizarlos por su supuesta maldad de carácter (aunque este puede ser un efecto secundario de dicho castigo).⁵²

Rawls sostiene que un enfoque meritocrático de las recompensas económicas también daría la vuelta a la que debería ser la relación correcta entre lo justo y lo bueno. «Para una sociedad, organizarse a sí misma con la intención de recompensar el merecimiento moral como primer principio sería lo mismo que tener la institución de la propiedad a efectos de castigar a los ladrones.»⁵³

ACTITUDES ANTE EL ÉXITO

A simple vista, se diría que la concepción no meritocrática del éxito económico postulada por Rawls debería ser una lección de humildad para los triunfadores y un consuelo para los desfavorecidos. Debería refrenar la tendencia de la élite a la soberbia meritocrática e impedir la pérdida de autoestima de quienes carecen de poder o de riqueza. Si de verdad creo que mi éxito se debe a mi buena suerte más que a mis acciones, es más probable que me sienta obligado a compartir esa buena fortuna con otros.

Con todo, estos no son sentimientos que abunden hoy en día. La humildad de los triunfadores no es una característica sobresaliente de la vida social y económica contemporánea. Precisamente, uno de los factores que ha estimulado la reacción populista es el sentir generalizado entre la población trabajadora de que las élites la miran por encima del hombro. Esto podría estar indicándonos simplemente que el Estado del bienestar contemporáneo no está a la altura de la idea de sociedad justa formulada por Rawls, pero también podría ser una señal de que el liberalismo igualitario no cuestiona realmente la auto-complacencia de las élites.

No cabe duda de que el Estado del bienestar contemporáneo, en particular en Estados Unidos, no está a la altura del concepto de sociedad justa de Rawls. Muchas de las desigualdades de renta y poder de las que hoy somos testigos no son el resultado de un sistema de verdadera igualdad equitativa de oportunidades, ni son en absoluto beneficiosas para quienes están en peor situación. Esto hace que los liberales de centroizquierda interpreten el resentimiento de la clase trabajadora hacia la élite como una queja ante la injusticia. Y si esa es la única base en la que se fundamenta la ira antielitista, la solución pasa por redoblar los esfuerzos dirigidos a implementar el proyecto de ampliación de las oportunidades y de mejora de las perspectivas económicas de los menos favorecidos.

Aun así, esa no es la única manera de interpretar la reacción populista contra la élite. Es muy probable que las actitudes arrogantes ante el éxito que incitan esa reacción estén alimentadas por esa sensación de derecho que se afirma en la misma filosofía rawlsiana que rechaza la idea del merecimiento moral. Y, si no, consideremos la reflexión siguiente. Incluso una sociedad que sea perfectamente justa (en el sentido en que Rawls define la justicia) admite ciertas desigualdades, que serán aquellas que resulten de una igualdad equitativa de oportunidades y que, al mismo tiempo, beneficien a los menos favorecidos. Imaginemos cómo el adinerado consejero delegado de una empresa podría justificar sus ventajas —de forma congruente con los principios rawlsianos— ante un trabajador de una de sus fábricas retribuido con un sueldo mucho menor.

No es que yo valga más que tú ni sea moralmente más merecedor de la posición privilegiada que tengo. Mi generoso paquete retributivo solo es un incentivo necesario para inducir a personas como yo a desarrollar nuestros talentos en beneficio de todos. No es culpa tuya que carezcas de las aptitudes que la sociedad necesita, ni yo he hecho nada por tener tales aptitudes en abundancia. Por eso una parte de mi renta está gravada con impuestos para ayudar a las personas como tú. No merezco moralmente mi sueldo y mi posición superiores, pero tengo derecho a ellos conforme a unas reglas justas de cooperación social. Y recuerda, tú y yo habríamos acordado estas reglas si hubiéramos pensado en cuáles instaurar antes de que supiéramos quién acabaría arriba y quién abajo en la sociedad. Así que, por favor, no me guardes rencor. Mis privilegios hacen que estés mejor de lo que estarías si no los tuviera. La desigualdad que tanto te irrita es por tu propio bien.⁵⁴

Obviamente, esta explicación no justificaría todas las desigualdades de renta, riqueza, poder y oportunidades que existen hoy en día. Lo que sí revela, no obstante, es que las actitudes meritocráticas ante el éxito no se ven necesariamente suavizadas ni desplazadas por las teorías liberales de la justicia distributiva. Los derechos a unas expectativas legítimas pueden ser una fuente de soberbia meritocrática y de resentimiento de los trabajadores tan poderosa como las justificaciones basadas en el mérito, la virtud o los merecimientos.

Recordemos la analogía con el castigo. Aunque la razón de que se castigue el robo sea defender la institución de la propiedad, un efecto secundario característico del castigo es que estigmatiza a los ladrones. De manera parecida, aunque el motivo de que los cirujanos cobren más que los celadores sea que esas diferencias de salario forman parte de una estructura básica justa que beneficia a los menos favorecidos, un previsible efecto secundario de tales disparidades salariales es que las destrezas y las contribuciones de los cirujanos se vean así reconocidas como especiales. Con el paso del tiempo, estos «efectos secundarios» normativos van conformando unas actitudes ante el éxito (y el fracaso) que cuesta mucho distinguir de las típicamente meritocráticas.

La estima social fluye, de modo casi inevitable, hacia las personas que disfrutan de una situación económica y educativa aventajada, sobre todo si se han ganado esas ventajas bajo unos términos equitativos

de cooperación social. Los liberales podrían responder a esto que, siempre y cuando todos los miembros de la sociedad reciban igual respeto como ciudadanos, la asignación de estima social no es una cuestión política. Decidir qué capacidades y logros son dignos de admiración es una cuestión de normas sociales y valores personales; es una cuestión de lo que es bueno, no de lo que es justo.⁵⁵

Esta respuesta, sin embargo, pasa por alto el hecho de que la asignación de honores y reconocimientos es una cuestión política de importancia central y hace ya mucho que así se la considera. Aristóteles entendía que la justicia atañía principalmente a la distribución de puestos y honores, no a la distribución de renta y riqueza. La actual revuelta populista contra la élite está alentada en gran parte por las iras que entre los votantes de clase trabajadora despierta lo que ellos entienden que es el desdén de la clase de los profesionales con estudios avanzados hacia quienes no han estudiado una carrera. Insistir en la prioridad conceptual de la justicia sobre el bien convierte la estima social en una cuestión de moral personal, lo que hace que toda esa política de la soberbia y la humillación sea invisible para los liberales.

Con todo, es un sinsentido insistir en que la actitud condescendiente de la clase de los profesionales con alto nivel formativo hacia los trabajadores manuales es un asunto de normas sociales en el que la política no puede o no debe entrar. No se pueden separar con nitidez las cuestiones de honor y reconocimiento de las cuestiones de justicia redistributiva. Esto es especialmente cierto cuando resulta que las actitudes de superioridad hacia los desfavorecidos figuran implícitas en el argumento con el que se justifica que estos sean objeto de compensación. Además, hay ocasiones en las que esas actitudes se expresan de forma explícita. Como bien ha escrito Thomas Nagel, un filósofo liberal igualitario, «cuando se haya reducido la injusticia racial y sexual, todavía nos quedará pendiente la gran injusticia de los inteligentes y los tontos, a quienes tan distintamente se recompensa por un esfuerzo comparable».⁵⁶

Esta de «los inteligentes y los tontos» es una forma muy reveladora de expresarse. Confirma las peores sospechas de los populistas acerca de la élite liberal. Muy alejada de la sensibilidad democrática de Rawls, que aspira a una sociedad en la que convengamos en «com-

partir el destino común»,⁵⁷ esa expresión de Nagel expone en toda su desnudez la soberbia meritocrática a la que tan proclives son algunas versiones del liberalismo de Estado del bienestar.

CASUALIDAD Y ELECCIÓN

La tendencia del liberalismo de Estado del bienestar a alentar la política de la soberbia y la humillación se volvió más explícita en la obra de los filósofos liberales igualitarios de las décadas de 1980 y 1990. Partiendo del argumento rawlsiano de que la distribución de talentos es arbitraria desde el punto de vista moral, estos filósofos defendieron que una sociedad justa debería compensar a las personas que hayan tenido mala suerte en toda clase de sentidos: por haber nacido pobres, discapacitadas o con escasas aptitudes, o por haber sufrido accidentes e infortunios en el transcurso de la vida. Tal como uno de esos filósofos escribió, «la justicia distributiva estipula que los afortunados deberían transferir a los desafortunados una parte (o la totalidad) de aquellas ganancias suyas debidas a la suerte».⁵⁸

A simple vista, esta filosofía del «igualitarismo de la suerte», como se ha dado en conocer, parece una respuesta generosa a los accidentes de la fortuna. Dado su énfasis en la compensación de los beneficios y perjuicios inmerecidos que la lotería de la vida asigna a los individuos, parece brindarnos una alternativa compasiva a la sociedad meritocrática competitiva.

Sin embargo, si la examinamos más de cerca, vemos que la filosofía igualitaria de la suerte también exige unos juicios muy rigurosos del mérito y los merecimientos. Al defender que las personas deben ser compensadas solo en la medida en que su infortunio sea debido a factores ajenos a su control, condiciona la ayuda pública (en forma de prestaciones económicas o sanitarias, por ejemplo) a que el necesitado lo esté por una cuestión de mala suerte y no por sus malas decisiones. Esto obliga a los responsables políticos a determinar qué pobres son víctimas de las circunstancias (y, por lo tanto, merecedores de ayuda) y cuáles son responsables de su propia pobreza (y, por lo tanto, no merecedores de aquella).⁵⁹

Elizabeth Anderson, una crítica mordaz del igualitarismo de la suerte, dice de esa distinción entre pobres merecedores y no merecedores que es una vuelta a la «mentalidad de las Leyes de Pobres».^{60*} Pone al Estado en el brete de tener que escrutar a los ciudadanos necesitados para determinar si habrían podido evitar su pobreza si hubieran tomado decisiones mejores. Esta disección de responsabilidades es un sistema muy poco atractivo (desde el punto de vista moral) de concebir las obligaciones que los ciudadanos democráticos se deben mutuamente, y lo es por, al menos, dos motivos.

En primer lugar, hace que nuestro deber de ayudar a las personas necesitadas se base no en la compasión o la solidaridad, sino en cómo han llegado a esa situación de necesidad. En ciertos casos, esto puede tener cierto sentido desde el punto de vista moral. De hecho, la mayoría de las personas estarían de acuerdo en considerar que difícilmente podría justificarse que alguien capacitado que se niega a trabajar por pura indolencia, aun después de que se le ofrezcan empleos dignos, tenga derecho a una ayuda pública. Si ha elegido no trabajar, la persona se convierte en responsable de las consecuencias que de ello se deriven. Pero algunos igualitarios de la suerte propugnan una noción de responsabilidad de un alcance mucho mayor. Sostienen que también el haber optado por no contratar algún tipo de seguro contra diversas adversidades posibles constituye una forma de decisión o elección por parte de una persona que hace que sea responsable de la mayoría de los infortunios que le puedan sobrevenir. Si, por ejemplo, una persona no asegurada sufre lesiones graves en un accidente de tráfico, el igualitario de la suerte querrá saber si tuvo previamente la opción de contratar una póliza de seguro, y solo si tales pólizas no estaban disponibles o no eran asequibles para el individuo accidentado, estaría la comunidad obligada a ayudarlo a costear las facturas de su atención médica.⁶¹

En segundo lugar, y más allá de su dureza con los imprudentes,

* *Poor Laws*: leyes que, desde la Edad Media, habían ido regulando en Gran Bretaña la ayuda a las personas indigentes. Su modificación en el siglo XIX endureció el sistema de la beneficencia social y lo convirtió en una especie de instrumento de disuasión de la pobreza en sí. (*N. del T.*)

el igualitarismo de la suerte también degrada a quienes sí considera con derecho a recibir ayudas públicas porque los categoriza como si fueran víctimas inermes, y esto plantea una paradoja. Los igualitarios de la suerte otorgan un peso moral especial a la capacidad de elección de cada persona. Su propósito es compensar los efectos de la casualidad para que la renta y las perspectivas vitales de los individuos puedan ser el reflejo de lo que ellos verdaderamente han elegido por sí mismos. No obstante, esta exigente ética de la responsabilidad y la elección conlleva una implicación de gran dureza: quienes necesitan ayuda deben poder demostrar que su penuria no es fruto de las decisiones que hayan tomado. Para tener derecho a la asistencia pública, deben presentarse —y concebirse— como víctimas de fuerzas ajenas a su control.⁶²

Los efectos de este incentivo perverso se dejan sentir más allá del concepto que los peticionarios de ayuda tienen de sí mismos y afectan también a los términos del discurso público. Los liberales igualitarios que defienden el Estado del bienestar sobre la base del igualitarismo de la suerte se ven condenados, casi inevitablemente, a recurrir a una retórica de la victimización que describe a los perceptores de ayudas como individuos sin agencia, incapaces de actuar de forma responsable.⁶³

Sin embargo, ayudar a los desfavorecidos porque son víctimas de circunstancias que escapan a su control tiene un precio moral y cívico elevado. Da pábulo a la idea denigrante de que los perceptores de ayudas públicas tienen poco que contribuir y son incapaces de ser agentes responsables. Además, como bien señala Anderson, negar que quienes necesitan ayuda pública puedan ejercer una libertad de elección significativa es algo muy difícil de conciliar con el hecho de respetar a esos individuos como unos ciudadanos más, en igualdad de condiciones con nosotros, capaces de compartir el autogobierno colectivo.⁶⁴

En definitiva, el igualitarismo de la suerte, como escribe con acierto Anderson, «no ofrece ayuda alguna a quienes tilda de irresponsables y aporta una ayuda humillante a aquellos otros a quienes tilda de inferiores innatos. Como hacía el régimen de las Leyes de Pobres, abandona a su miserable suerte a las personas desfavorecidas que

lo son como consecuencia de sus decisiones y define el merecimiento de ayuda para los desfavorecidos en términos de su inferioridad innata en cuanto a talento, inteligencia, capacidad o atractivo social de los perceptores».⁶⁵

Como sucede con otras versiones de liberalismo, la filosofía igualitaria de la suerte toma como punto de partida el rechazo del mérito y los merecimientos como bases de la justicia, pero termina por reafirmar con fuerza las actitudes y las normas meritocráticas. Rawls reintroduce esas normas en forma de unos derechos a unas expectativas legítimas. Los igualitarios de la suerte, por su parte, lo hacen por medio del énfasis en la elección individual y la responsabilidad personal.

La idea de que no somos merecedores de los beneficios ni las cargas que se derivan de la fortuna —incluida la buena o mala suerte de poseer los talentos que la sociedad recompensa o carecer de ellos— parece contrarrestar la noción meritocrática según la cual, cuando se dan unas condiciones de competencia justa, nos merecemos lo que cobramos. Las ventajas atribuibles a la casualidad y no a la elección propia son inmerecidas, pero la línea que separa la casualidad, por un lado, de la elección, por otro, queda desdibujada por el hecho de que, en ocasiones, las personas eligen correr riesgos. Quienes practican el paracaidismo en caída libre arriesgan su vida o su integridad física por la emoción que les produce. Muchos jóvenes se sienten invulnerables y optan por no contratar un seguro médico. Los jugadores continúan llenando los casinos.

Los igualitarios de la suerte dicen que quienes eligen asumir riesgos son responsables de su futuro cuando sus apuestas fracasan. La comunidad solo está obligada a ayudar a las víctimas de un infortunio que no se hayan buscado; por ejemplo, a los damnificados por un desastre meteorológico. Quienes pierden una apuesta que habían realizado previamente por voluntad propia no pueden reclamar derecho alguno a recibir ayuda de los ganadores. Eso es lo que defiende, por ejemplo, Ronald Dworkin al distinguir entre la «suerte bruta» (la de la víctima de un meteoro) y la «suerte opcional» (la del jugador que pierde).⁶⁶

El contraste entre casualidad y elección convierte en inevitable

que se juzguen el mérito y los merecimientos. De ahí que, aunque nadie se merezca perder en el juego, se considere entonces que el jugador que pierde no merece ayuda de la comunidad a la hora de pagar sus deudas de juego porque eligió asumir el riesgo. Él es el único responsable de su desdicha.

Por supuesto, hay ocasiones en las que puede no estar claro qué es una elección propiamente dicha. Algunos jugadores padecen una adicción, y no olvidemos que las máquinas tragaperras están programadas para manipular a los jugadores a fin de que sigan jugando. En estos casos, el juego no es tanto una elección como una práctica coercitiva que se ceba con los vulnerables. Pero, si una persona elige libremente correr ciertos riesgos, el igualitario de la suerte la considerará responsable de las consecuencias que ello acarree. Se merece su destino, al menos en el sentido de que nadie le debe ayuda alguna para afrontarlo.

Más allá de los conocidos debates sobre lo que debe entenderse como una verdadera decisión voluntaria, la distinción entre casualidad y elección se ve difuminada también por un factor adicional, la posibilidad de asegurarse. Si mi casa se incendia, será sin duda un incidente desafortunado. Pero ¿y si hubiera disponibles seguros de incendios asequibles y yo no hubiese contratado ninguno, con la esperanza de que no se produjera nunca un incendio y pudiera ahorrarme impunemente la prima anual? Aunque el incendio en sí es «suerte bruta», que yo no me asegurara contra él es una elección que convierte el desafortunado incidente en «suerte opcional». Al haber optado por no contratar una póliza de seguro, soy responsable de las consecuencias de ello y no puedo esperar que los contribuyentes me compensen por la pérdida de mi casa.

Obviamente, no existen seguros para todos los accidentes y contingencias. Algunas personas tienen la buena suerte de nacer dotadas de las aptitudes que más se cotizan en la sociedad y otras nacen con incapacidades que hacen muy difícil que se puedan ganar la vida. Dworkin piensa que el concepto de «seguro» puede ampliarse para que cubra también esas otras contingencias. Como es imposible contratar seguro alguno antes de nacer, Dworkin sugiere que calculemos la cantidad media que las personas estarían dispuestas a pagar para

asegurarse frente a la posibilidad de nacer con escaso talento y usemos la cifra resultante para redistribuir renta entre las talentosas y las que no lo son. La idea sería compensar así la distribución desigual de capacidades innatas gravando a quienes hayan salido beneficiados en la lotería genética.⁶⁷

Hay buenas razones para dudar de que sea posible calcular las primas y las compensaciones de una hipotética póliza de seguro que cubriera la ausencia innata de talento. Sin embargo, si pudiera hacerse algo así y los talentosos fueran gravados y los poco talentosos fueran compensados según correspondiera, y si, además, todo el mundo dispusiera de oportunidades equitativas de acceso al empleo y la educación, se haría realidad el ideal de sociedad justa del igualitario de la suerte. Todas las diferencias de renta debidas a dones y hándicaps inmerecidos quedarían compensadas y todas las demás desigualdades reflejarían factores de los que somos personalmente responsables, como el esfuerzo y la elección. Vemos así que el intento del igualitario de la suerte de desterrar los efectos de la casualidad y el infortunio apunta en definitiva a un ideal meritocrático, que no es otro que una distribución de la renta basada no en contingencias arbitrarias desde el punto de vista moral, sino en lo que las personas se merecen.⁶⁸

El igualitarismo de la suerte defiende las desigualdades que nacen del esfuerzo y la libre elección, algo que pone de manifiesto un punto de convergencia con el liberalismo de libre mercado. Ambos inciden en la responsabilidad personal y convierten en un deber de la comunidad ayudar a los necesitados, pero solo a condición de que estos muestren que su necesidad no ha sido culpa suya. Los igualitarios de la suerte pretenden, según ellos mismos explican, defender el Estado del bienestar frente a los críticos liberales de mercado aceptando «la idea más potente del arsenal de la derecha antiigualitaria, la de la libre elección y la responsabilidad personales».⁶⁹ Esto reduce la discrepancia entre liberales de libre mercado y liberales igualitarios a un simple debate en torno a las condiciones en las que las elecciones de una persona pueden considerarse verdaderamente libres y no coaccionadas por las circunstancias o la necesidad.

LA VALORIZACIÓN DEL TALENTO

Aunque el liberalismo de libre mercado y el igualitario rechazan ambos el mérito como principio fundamental de la justicia, comparten en última instancia una inclinación meritocrática. Ni uno ni otro son eficaces contra las (moralmente) poco atractivas actitudes ante el éxito y el fracaso a las que las meritocracias son propensas; es decir, la soberbia de los ganadores y la humillación de los perdedores. Esto se debe en parte a su énfasis en el escrutinio de la responsabilidad personal, y también se explica por su valorización del talento. Por mucho que insistan en que las capacidades innatas de una persona son una cuestión de suerte y, por ello, arbitrarias desde una perspectiva moral, ambos se toman el talento —y, en particular, el talento natural o innato— increíblemente en serio.

Esto es cierto sobre todo en el caso de los liberales igualitarios, que atribuyen en gran parte la desigualdad de renta a los resultados de la lotería genética. Elaboran así medidas de suma complejidad, como el hipotético plan asegurador de Dworkin, con las que calcular y compensar diferencias de talento «de nacimiento», «naturales» o «innatas» que, a diferencia de las ventajas sociales y culturales, no pueden resarcirse por medio de una igualdad de oportunidades educativas. Basan la justificación de la redistribución en esta concepción biologicista del talento, como si este fuera un hecho genético dado, previo a los sistemas sociales. Pero ese modo de concebir el talento, como si fuera una especie de brillantez innata, es meritocrático. Por mucho que los liberales igualitarios busquen remediar «la gran injusticia de los inteligentes y los tontos»,⁷⁰ lo cierto es que ponen en valor a los primeros a costa de denigrar a los segundos.

No hace falta entrar en el explosivo debate en torno a la base genética de la inteligencia para darnos cuenta de que las enormes desigualdades de renta y riqueza que hoy observamos tienen poco que ver con unas diferencias innatas de capacidad intelectual. La idea de que los desproporcionados ingresos que perciben quienes trabajan en la administración financiera y empresarial o en las profesiones de la élite puedan deberse a la superioridad genética de esas personas es ciertamente descabellada. Aun cuando pudiéramos atribuir los logros

de genios como Einstein o de virtuosos como Mozart a sus dotes innatas, sería absurdo pensar que ese genio natural sobresaliente es lo que separa a los gestores de fondos de cobertura de los profesores de secundaria.

Como señala Elizabeth Anderson, es dudoso «que las dotes genéticas inferiores tengan mucho que ver con las desigualdades de renta observadas en las economías capitalistas». La mayoría de las diferencias en cuanto a ingresos «se deben a que la sociedad ha invertido mucho más en desarrollar los talentos de unas personas que los de otras, y eso hace que haya cantidades de capital muy desiguales a disposición de cada trabajador. La productividad está adscrita principalmente a los roles laborales, más que a los individuos que los realizan».⁷¹

Lo cierto es que los talentos naturales, por inmerecidos que sean, son objeto de elogio en las sociedades meritocráticas. Esto se debe en parte a la admiración que despiertan, pero también a la creencia de que son ellos los que explican las inmensas ganancias de las personas de éxito.

Si una meritocracia posibilita que las personas asciendan «todo lo que las aptitudes que Dios les ha dado les permitan», no podemos por menos que sentirnos tentados a suponer que las más exitosas son las más talentosas. Pero eso es un error. El éxito a la hora de ganar dinero tiene poco que ver con la inteligencia innata, suponiendo que esta exista.⁷² Al fijarse en el talento natural como fuente primordial de la desigualdad de renta, los liberales igualitarios exageran el papel de aquel y, sin darse cuenta, magnifican su prestigio.

EL AUGE DE LA MERITOCRACIA

La «meritocracia» nació como un término peyorativo, pero terminó convirtiéndose en un elogio y un objetivo al que aspirar. «El nuevo laborismo está comprometido con la meritocracia —proclamó Tony Blair en 1996, un año antes de que se convirtiera en primer ministro de Gran Bretaña—. Creemos que las personas deben ser capaces de progresar gracias a su talento, no por sus orígenes ni por las ventajas de

los privilegios.»⁷³ En 2001, en la campaña para su primera reelección, dijo que su misión era «derribar las barreras que frenan a las personas, crear una verdadera movilidad ascendente, una sociedad que sea abierta y esté genuinamente basada en el mérito y en la igual valía de todos y todas». Y prometió «un programa estrictamente meritocrático», dirigido a «abrir la economía y la sociedad al mérito y el talento».⁷⁴

Michael Young, que tenía ya ochenta y cinco años en aquel entonces, se mostró consternado. En un artículo en *The Guardian* se quejó de que Blair estuviera exaltando un ideal que él había desacreditado con aquella satírica obra suya de cuatro décadas antes. Young temía que su oscura predicción se hubiera hecho realidad. «Yo preveía que, a estas alturas de la historia, la sociedad menospreciaría a los pobres y los desfavorecidos, y compruebo que, por desgracia, así es [...]. Realmente es muy duro que a una persona se la considere desprovista de mérito alguno en una sociedad en la que a este se le da tanto valor. A ninguna clase marginada se la había dejado nunca tan desnuda moralmente.»⁷⁵

Mientras tanto, los ricos y los poderosos volaban muy alto, montados en su «insufrible engreimiento». «Si los meritócratas creen, como en cada vez mayor número se sienten animados a creer, que su progreso se basa en sus méritos, pueden tener la sensación de que se merecen todo lo que reciban». De ahí que «la desigualdad se haya ido volviendo más dolorosa año tras año, y ello sin que se haya oído queja alguna de boca de los líderes del partido que, en tiempos, abogara tan incisiva y característicamente por una mayor igualdad».⁷⁶

No sabía qué sería «de esta sociedad meritocrática más polarizada», pero deseaba que «el señor Blair destierre algún día esa palabra de su vocabulario público o, al menos, reconozca su lado negativo».⁷⁷

El lenguaje del mérito lleva varias décadas dominando el discurso público sin que apenas se reconozcan sus elementos negativos. Incluso en el contexto de una profundización de la desigualdad tan dramática como la que estamos viviendo, la retórica del ascenso ha seguido sirviendo de base primordial del lenguaje sobre el progreso moral y político empleado por los partidos tradicionales de centroizquierda y centroderecha. «Quienes trabajan mucho y se atienen a las normas

deberían poder llegar tan alto como sus talentos lo permitan.» Las élites meritocráticas se habían acostumbrado tanto a entonar este mantra que no se dieron cuenta de que estaba perdiendo su capacidad para inspirar. Haciendo oídos sordos al resentimiento creciente de quienes no estaban participando de la abundancia generada por la globalización, no detectaron lo mucho que se estaba extendiendo una actitud de descontento. La reacción populista les cogió por sorpresa. No vieron la afrenta implícita en la sociedad meritocrática que ofrecían.