

Peter Singer

Vivir éticamente

Cómo el altruismo eficaz
nos hace mejores personas



ÍNDICE

Portada
Prólogo
Agradecimientos

PRIMERA PARTE. Altruismo efectivo

1. ¿Qué es el altruismo efectivo?
2. Surge un movimiento

SEGUNDA PARTE. Cómo hacer el máximo bien

3. Vivir modestamente para dar más
4. Ganar para dar
5. Otras profesiones éticas
6. Dar una parte de ti

TERCERA PARTE. Motivación y justificación

7. ¿Todo lo que necesitamos es amor?
8. Uno entre muchos
9. Altruismo y felicidad

CUARTA PARTE. Elección de causas y organizaciones

10. ¿Nacional o global?
11. ¿Hay unas causas objetivamente mejores que otras?
12. Comparaciones difíciles
13. Reducir el sufrimiento animal y proteger la naturaleza
14. Elegir la mejor organización
15. Prevenir la extinción de la humanidad

Epílogo
Notas
Créditos

Gracias por adquirir este eBook

Visita Planetadelibros.com y descubre
una
nueva forma de disfrutar de la lectura

**¡Regístrate y accede a contenidos
exclusivos!**

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

PRÓLOGO

Está surgiendo un movimiento nuevo y apasionante en nuestra sociedad: el altruismo efectivo. Numerosas organizaciones estudiantiles se están estructurando en torno a él y suscita vivos debates en medios y redes de comunicación social, así como en las páginas de importantes diarios como el *New York Times* y el *Washington Post*.

El altruismo efectivo se basa en una idea muy sencilla: deberíamos hacer todo lo que esté en nuestras manos para mejorar el mundo. Ya no basta con acatar las normas esenciales de no robar, no engañar, no hacer daño o no matar a nadie, o al menos no nos basta a los que tenemos la inmensa suerte de vivir de una manera desahogada, que no tenemos que preocuparnos de que nos vaya a faltar, a nosotros o a nuestras familias, alimento o vivienda, y que disponemos de suficiente tiempo y dinero. Llevar una vida mínimamente aceptable desde el punto de vista ético implica dedicar una parte importante de los recursos que nos sobran a hacer del mundo un lugar mejor. Llevar una vida plenamente ética implica hacer el máximo bien que podamos.

Aunque los agentes más activos del altruismo efectivo suelen ser los llamados *millennials* (es decir, la primera generación que ha alcanzado la edad adulta en el nuevo milenio), hay filósofos anteriores —entre los que me incluyo— que llevan debatiendo sobre el altruismo efectivo desde antes de que recibiera este nombre o se convirtiera en un movimiento como tal. La rama de la filosofía conocida como ética práctica ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo del altruismo efectivo, el que a su vez reivindica la importancia de la filosofía y demuestra que ésta puede cambiar, a veces de forma muy radical, la vida de quienes la tienen en consideración.

La mayoría de los altruistas efectivos no son santos, sino personas corrientes como tú o como yo, así que son muy pocos los que pretenden llevar una vida plenamente ética. La mayor parte de ellos están en un punto intermedio entre una vida ética aceptable y una vida ética plena. Eso no quiere decir que estén siempre sintiéndose culpables por no ser moralmente perfectos. Los altruistas efectivos no creen que sentirse culpable sirva de gran cosa. Prefieren concentrar su atención en el bien que hacen. Algunos se dan por satisfechos con saber que de alguna manera contribuyen a lograr que el mundo sea un sitio mejor. Muchos otros, no contentos sólo con eso, se retan a sí mismos a conseguir hacer un poco más este año que el anterior.

El altruismo efectivo es digno de atención desde varios puntos de vista, que analizaré detalladamente en las siguientes páginas. En primer lugar hay que destacar que está marcando una diferencia en el mundo. La filantropía es una industria enorme. Sólo en

Estados Unidos, hay más de un millón de organizaciones, sin ánimo de lucro, que recaudan aproximadamente un total de 200.000 millones de dólares al año, sin contar los 100.000 millones donados a congregaciones religiosas. Una pequeña parte de tales organizaciones son claramente fraudulentas, pero el principal problema radica en que muy pocas son lo bastante transparentes como para que los donantes puedan juzgar si de verdad están haciendo el bien. La mayor parte de esos 300.000 millones de dólares se donan tras las reacciones emocionales suscitadas ante las imágenes de las personas, animales o espacios naturales a los que la organización ayuda. El altruismo efectivo pretende cambiar esta situación, ofreciendo incentivos para que las organizaciones benéficas demuestren su efectividad. El movimiento está ya derivando millones de dólares a aquellas organizaciones que con más éxito están reduciendo el sufrimiento y la muerte que ocasiona la pobreza extrema.

En segundo lugar, el altruismo efectivo es una forma de dar sentido a nuestras propias vidas y hallar plena satisfacción en lo que hacemos. Muchos altruistas efectivos dicen que, al hacer el bien, se sienten bien. Los altruistas efectivos ayudan directamente a otros, pero, indirectamente, también se ayudan a sí mismos.

En tercer lugar, el altruismo efectivo arroja una nueva luz sobre una vieja pregunta filosófica y psicológica: ¿son fundamentalmente nuestras necesidades innatas y nuestras respuestas emocionales las que nos mueven, mientras que nuestras capacidades racionales hacen poco más que dar una capa de barniz justificativo a acciones que estaban predeterminadas antes de que empezáramos siquiera a razonar sobre qué hacer? ¿O puede la razón desempeñar un papel decisivo a la hora de determinar cómo vivimos? ¿Qué es lo que nos mueve a algunos a considerar, más allá de nuestros propios intereses y los de nuestros seres queridos, los intereses de desconocidos, de generaciones futuras y de animales?

Por último, el surgimiento del altruismo efectivo y el entusiasmo e inteligencia evidentes con que muchos *millennials*, en los inicios de su carrera, lo abrazan, da pie al optimismo sobre nuestro futuro. El escepticismo respecto a si la preocupación altruista por los demás puede verdaderamente motivar a las personas viene de antiguo. Ha habido quien pensaba que nuestra capacidad moral alcanza únicamente a nuestros seres queridos, a aquellos con los que estamos, o podríamos estar, en relaciones de beneficio mutuo, y a los miembros de nuestro grupo tribal o sociedad a pequeña escala. El altruismo efectivo aporta pruebas de que no es así. Demuestra que podemos ampliar nuestro horizonte moral, llegar a tomar decisiones basadas en una generosidad de amplio alcance y usar nuestra razón para valorar las probables consecuencias de nuestras acciones. En este sentido, nos permite albergar esperanzas de que las próximas generaciones serán capaces de hacer frente a la responsabilidad ética de una nueva era en la que nuestros problemas serán de ámbito global, y no sólo local.

AGRADECIMIENTOS

Hallé la inspiración para escribir este libro en todos aquellos que practicáis el altruismo efectivo: vosotros sois la prueba de que se puede refutar la afirmación cínica según la cual el ser humano es sencillamente incapaz de vivir como si el bienestar de los desconocidos le importara lo más mínimo. Vuestra mezcla de preocupación por los demás y compromiso para actuar basándose en la razón y los hechos es lo que ha generado el movimiento en torno al cual se ha estructurado este libro.

Agradezco a todas aquellas personas que menciono en el libro que me hayan permitido compartir sus historias con un público más amplio. Investigaciones llevadas a cabo evidencian que las personas se muestran más predispuestas a ayudar a desconocidos cuando saben que hay otras personas que también lo hacen.

El origen de este libro fue una invitación a dar una conferencia sobre el tema en las Castle Lectures de la Universidad de Yale. Mi agradecimiento a su comité, dirigido por Nicholas Sambanis, y a John Castle, que patrocinó dicho ciclo de conferencias. Como señaló el señor Castle durante una cena al término de mi disertación, hay cierta tensión entre mi opinión sobre las donaciones a universidades que ya son muy ricas y el hecho de que su patrocinio me permitiera presentar mis argumentos a cientos de estudiantes (y ahora, podría añadir el señor Castle, a un público mucho más amplio) e influir así en sus futuras acciones. De verdad espero que su regalo acabe haciendo más bien que cualquier otra cosa que hubiera podido hacer con esa cantidad de dinero, aunque sigo pensando que, en el momento en que lo hizo, no pudo haber predicho razonablemente un resultado tan afortunado.

Son muchos los que han leído borradores del libro, o de partes de él, y me han brindado comentarios que fueron de gran ayuda o respondían a mis interrogantes. Quiero dar las gracias en particular a Anthony Appiah, Paul Bloom, Jon Bockman y Allison Smith por parte de Animal Charity Evaluators, a Paul van den Bosch por Give A Kidney, a Nick Bostrom, Richard Butler-Bowdon y Di Franks por Living Kidney Donation, a Holden Karnofsky por GiveWell, a Katarzyna de Lazari-Radek, Peter Hurford, Michael Liffman, Will MacAskill, Yaw Nyarko, Caleb Ontiveros, Toby Ord, Theron Pummer, Rob Reich, Susanne Roff, Agata Sagan y Aleksandra Taranow. Gracias especialmente a Mona Fixdal, cuya espléndida asistencia en la preparación de mi curso *online* «Practical Ethics» me permitió dedicar más tiempo a escribir el presente libro.[1] Las figuras 1 y 2 están reproducidas con la autorización de Julia Wise; las preparó Bill Nelson. Gracias, por último, al equipo de Yale University Press: a Bill Frucht, mi editor, por sus críticas

constructivas durante todo el proceso de escritura; a Lawrence Kenney, por sus sugerencias en la fase de corrección, a Jaya Chatterjee, la ayudante de edición, y a Margaret Otzel, editora de producción de la casa, por supervisar el proceso de producción.

Algunos pasajes del libro beben de obras publicadas con anterioridad. Ya había escrito sobre «Batkid» en mi artículo «Heartwarming causes are nice, but let's give to charity with our heads» («Las causas que conmueven el corazón están bien, pero donemos a la beneficencia con la cabeza»), publicado en el *Washington Post* el 20 de diciembre de 2013. Algunos puntos de mi argumentación del capítulo 11 aparecían ya en «Good Charity, Bad Charity» («Beneficencia buena, beneficencia mala»), publicado en el *New York Times* el 11 de agosto de 2013. El capítulo 15 incluye material publicado anteriormente en «Preventing Human Extinction» («Prevenir la extinción de la humanidad»), que escribí conjuntamente con Nick Beckstead y Matt Wage y está disponible en www.effective-altruism.com/preventing-human-extinction. Los argumentos sobre el papel de la razón y el de la emoción en la motivación del altruismo se encuentran, desarrollados en profundidad, en el capítulo 2 de *The Point of View of the Universe*, de Katarzyna de Lazari-Radek y Peter Singer (Oxford, Oxford University Press, 2014).

PETER SINGER

Centro Universitario de Valores Humanos,
Universidad de Princeton,
y Escuela de Estudios Históricos y Filosóficos,
Universidad de Melbourne

PRIMERA PARTE

ALTRUISMO EFECTIVO

¿QUÉ ES EL ALTRUISMO EFECTIVO?

Conocí a Matt Wage en 2009, cuando asistía a mis clases de Ética Práctica en la Universidad de Princeton. Cuando tratábamos el tema de la pobreza mundial y lo que deberíamos hacer al respecto, halló una estimación de lo que cuesta salvar la vida de uno de los millones de niños que mueren cada año de enfermedades que podemos prevenir o curar. Esto llevó a Matt a calcular cuántas vidas podría salvar, a lo largo de toda su vida, suponiendo que ganara una renta media y donara el 10% a una oenegé muy efectiva, una, por ejemplo, que proporcionara mosquiteras a las familias para prevenir la malaria, una de las principales causas de muerte entre la población infantil. Llegó a la conclusión de que, con ese nivel de donaciones, podía salvar unas cien vidas. Su argumento fue el siguiente: «Imagínate que ves un edificio ardiendo, y atraviesas las llamas corriendo, abres una puerta de una patada y dejas salir a cien personas. Sería el momento más importante de tu vida. ¡Y yo podría hacer el mismo bien!». [1]

Dos años más tarde, Matt se graduó y recibió el premio del Departamento de Filosofía a la mejor tesis del año. La Universidad de Oxford le admitió para cursar sus estudios de posgrado. Muchos estudiantes de filosofía sueñan con una oportunidad como ésa (ciertamente, era mi caso en su día), pero para entonces Matt había dedicado mucho tiempo a pensar y discutir con otras personas qué profesión podría permitirle causar un impacto más positivo en el mundo. En consecuencia hizo una elección muy distinta: aceptó un empleo en Wall Street, en una firma de operaciones de arbitraje. Con un trabajo que le permitiera obtener mayores ingresos, podría donar mucho más, tanto en porcentaje como en cantidad real, que con un sueldo de profesor. Un año después de graduarse, Matt estaba donando una suma de seis cifras —más o menos la mitad de su renta anual— a oenegés muy efectivas. Iba camino de salvar cien vidas, no a lo largo de toda su carrera, sino en el primero o los dos primeros años de su vida laboral, y cada año a partir de entonces.

Matt es un altruista efectivo. Su elección de carrera es una de las muchas formas posibles de serlo. Los altruistas efectivos se caracterizan por algunas de las siguientes particularidades:

- Vivir modestamente y donar una parte sustancial de sus ingresos —a menudo, mucho más que el clásico 10% o diezmo— a las organizaciones benéficas más efectivas.

- Investigar y debatir con otras personas qué organizaciones son más efectivas, o aprovechar los estudios al respecto de otros evaluadores independientes.
- Elegir la carrera con la que pueden ganar más dinero, no para nadar en la abundancia, sino para poder hacer más el bien.
- Difundir, en persona u *online*, la noción del altruismo efectivo para transmitir a otros la importancia de donar.
- Donar una parte de su cuerpo —sangre, médula ósea o incluso un riñón— a un desconocido.

En los próximos capítulos, conoceremos a gente que ha hecho cosas como éstas.

¿Qué es lo que agrupa a todas estas acciones bajo la bandera del altruismo efectivo? Una definición que está ganando aceptación generalizada es la de «un movimiento filosófico y social que atiende a los hechos probados y a la razón para determinar las formas más efectivas de lograr un mundo mejor».[2] Una definición que no dice nada de motivaciones ni de sacrificios o costes para el altruista efectivo. Dado que la palabra «altruismo» forma parte del nombre del movimiento, tales omisiones podrían resultar algo sorprendentes. El altruismo se contrapone al egoísmo, que es preocuparse tan sólo por uno mismo, pero no deberíamos identificarlo con algo que exija el propio sacrificio, en el sentido de ser necesariamente contrario a los propios intereses. Si hacer por otro todo lo que puedas supone asimismo que tú también prosperes, ése sin duda es el mejor escenario posible. Como veremos en el capítulo 9, muchos altruistas efectivos niegan que lo que hacen constituya un sacrificio. Sin embargo, son altruistas porque su principal preocupación es hacer todo el bien que puedan. El hecho de que obtengan satisfacción y felicidad personales al hacerlo no resta un ápice a su altruismo.

Los psicólogos que estudian la conducta de los donantes han observado que algunos dan sumas sustanciosas a una oenegé o dos, mientras que otros dan pequeñas cantidades a muchas de estas organizaciones. Quienes hacen donaciones a una o dos suelen buscar datos sobre lo que la organización está haciendo y si verdaderamente está teniendo un impacto positivo. Si la información que recogen indica que la oenegé está efectivamente ayudando a otros, realizan una donación sustanciosa. A los que dan cantidades pequeñas a muchas oenegés no les interesa tanto si lo que hacen ayuda a los demás: los psicólogos los llaman *glow givers*, «donantes de relumbrón». Saber que están donando les hace sentirse bien, al margen del impacto real que tenga su donación. En muchos casos, ésta es tan pequeña —diez dólares o menos— que si se pararan a pensar comprenderían que el coste de tramitar la donación probablemente supere cualquier beneficio que ésta pueda aportar a la oenegé.[3]

En 2013, próxima ya la temporada de donaciones navideñas, se congregaron en San Francisco 25.000 personas para ver a un niño de cinco años disfrazado de Batkid[4] dar

vueltas por la ciudad en un Batmóvil con un actor disfrazado de Batman. La pareja salvó a una dama en apuros y capturó a Enigma, por lo que el alcalde (no un actor, sino el legítimo alcalde de San Francisco) les hizo entrega de las llaves de «Gotham City» por su labor en la lucha contra el crimen. El niño, Miles Scott, llevaba tres años recibiendo quimioterapia para tratar una leucemia, y cuando le preguntaron por su mayor deseo respondió: «Ser Batkid». La Fundación Make-A-Wish («Pide un deseo») había realidad hecho su sueño.

¿Te ha conmovido la historia? Seguro que sí porque me conmueve hasta a mí, y eso que yo sé que a esta historia tan tierna se le puede dar la vuelta. Make-A-Wish no hizo público cuánto había costado concederle su deseo a Miles, pero sí que el coste medio de hacer realidad el deseo de un niño era de 7.500 dólares.[5] Un altruista efectivo apreciará tanto como el que más el tirón emotivo de hacer realidad los deseos de un niño enfermo, pero también será consciente de que si se invierten 7.500 dólares en proteger a las familias de la malaria, se puede salvar la vida de por lo menos tres niños, y posiblemente la de muchos más. Salvar la vida de un niño forzosamente ha de considerarse mejor que hacer realidad el deseo de otro de ser Batkid. Si a los padres de Miles se les hubiera ofrecido esa opción (Batkid por un día o una curación completa de la leucemia de su hijo), sin duda habrían elegido la cura. Cuando puede salvarse la vida de más de un niño, la elección es más clara si cabe. ¿Por qué, entonces, hay tanta gente que dona a Make-A-Wish, cuando podrían hacer mucho más bien donando a la Fundación Contra la Malaria, que suministra con mucha efectividad mosquiteras a familias de zonas habitualmente afectadas por esa enfermedad? La respuesta, por una parte, se halla en el impacto emocional que te causa el hecho de saber que estás ayudando a «ese» niño en concreto, uno al que le puedes ver la cara en la televisión, en vez de ayudar a los niños, desconocidos y que ni siquiera es posible conocer, que morirán de malaria si con tu donación no se protege su cama con una mosquitera. Por otra parte, la respuesta radica en el hecho de que Make-A-Wish apela a los estadounidenses, y Miles es un niño estadounidense.

Los altruistas efectivos sienten la tentación de ayudar a un niño al que se le puede identificar con su propio país, región o grupo étnico, pero inmediatamente se preguntarán si es eso lo mejor que pueden hacer. Saben que salvar una vida es mejor que hacer realidad un deseo, y que salvar tres vidas es mejor que salvar una. Por eso no donan a la primera causa que acierte a llegarles al corazón. Donan a la causa que logre hacer más bien, habida cuenta de las habilidades, el tiempo y el dinero de que dispongan.

Hacer el máximo bien es un concepto vago que plantea muchos interrogantes. Vayan por delante algunos de los más evidentes, y algunas respuestas preliminares:

¿Qué se considera «el máximo bien»?

No todos los altruistas efectivos darán la misma respuesta a esta pregunta, pero sí que comparten determinados valores. Todos estarán de acuerdo en que un mundo en el que haya menos sufrimiento y más felicidad es, en igualdad de condiciones, mejor que otro en el que haya más sufrimiento y menos felicidad. La mayoría convendrá en que un mundo en que la gente viva más tiempo es, en igualdad de condiciones, mejor que otro en que muera más joven. Estos valores explican por qué ayudar a personas que sufren pobreza extrema es una causa popular entre los altruistas efectivos. Como veremos con más detalle en el capítulo 10, una determinada suma de dinero contribuye mucho más a aliviar el sufrimiento y a salvar vidas si se emplea en ayudar a gente que vive en condiciones de extrema pobreza en países en desarrollo que si se dona a cualquier otra causa benéfica.

¿Cuenta igual el sufrimiento de cualquier persona?

Los altruistas efectivos no menosprecian el sufrimiento ajeno sólo porque se produzca en otro país o aqueje a personas de otra raza o religión. Convienen en que también hay que atender al sufrimiento animal y en general están de acuerdo en que el sufrimiento no debe merecernos menos consideración porque la víctima no pertenezca a nuestra especie. Pueden diferir, en cambio, en cómo sopesar el tipo de sufrimiento que pueden experimentar los animales y el que pueden experimentar las personas. [6]

¿«El máximo bien que puedas hacer» implica que está mal dar prioridad a los propios hijos? ¿No parece poco razonable condenar que el interés de los familiares y amigos íntimos se ponga por delante del interés de los desconocidos?

Los altruistas efectivos pueden admitir que los propios hijos son objeto de una responsabilidad especial, por encima de los hijos de desconocidos. Hay varias justificaciones posibles para ello. La mayoría de los padres aman a sus hijos, y no sería realista pedirles que sean imparciales y no antepongan sus hijos a los hijos de otros. Tampoco pretendemos que lo sean, porque los niños se crían en condiciones óptimas en familias unidas y amorosas, y es imposible amar a alguien sin preocuparse más por su bienestar que por el de otras personas. En todo caso, aunque hacer el máximo bien posible constituya una parte importante de la vida de todo altruista efectivo, no hay que olvidar que los altruistas efectivos son personas reales, no santos, y no pretenden dedicar toda su vida, a tiempo completo, a hacer el máximo bien. Como iremos viendo, el altruista efectivo medio se reserva tiempo y recursos para relajarse y hacer lo que le apetezca. Para la mayoría de nosotros, la cercanía a nuestros hijos, demás parientes o amigos es un aspecto esencial de la forma en que elegimos ocupar el tiempo. No obstante, los altruistas efectivos reconocen que hay límites en lo tocante a cuánto deberían hacer por sus hijos, dado que hay otras personas más necesitadas. No creen

que sus hijos necesiten los juguetes de moda o suntuosas fiestas de cumpleaños, y rechazan la idea generalizada de que los padres deben, a su muerte, dejar a sus hijos prácticamente todo lo que tengan en vez de donar una parte sustancial de su riqueza a aquellos a quienes puede beneficiar mucho más.

¿Qué pasa con otros valores como la justicia, la libertad, la igualdad y el conocimiento?

La mayoría de los altruistas efectivos piensan que esos otros valores son buenos porque son esenciales para construir comunidades en las que las personas puedan vivir mejor, libres de opresión, y tener más respeto hacia sí mismas y más libertad para hacer lo que quieran, además de experimentar menos sufrimiento y muertes prematuras.[7] Habrá sin duda algunos altruistas efectivos que sostengan que esos valores también son buenos en sí mismos, pero hay otros que no.

¿Cabe incluir la promoción del arte en «el máximo bien que puedas hacer»?

En un mundo que hubiera vencido a la pobreza extrema y otros problemas de primer orden a los que nos enfrentamos hoy, promover el arte sería un objetivo muy digno. En el mundo en que vivimos, sin embargo, por motivos que analizaremos en el capítulo 11, es improbable que donar a teatros de ópera o a museos suponga hacer el máximo bien que puedas.

¿Cualquiera puede practicar el altruismo efectivo?

Cualquiera que disponga de tiempo o dinero suficientes para ello puede practicarlo. Por desgracia, la mayor parte de la gente —incluso asesores filantrópicos profesionales, como veremos en el capítulo 11— no da mayor importancia a la elección de las causas dignas de apoyo. Con lo que es poco probable que esté cercano el día en que todo el mundo se convierta en un altruista efectivo. Tiene más interés preguntarse si los altruistas efectivos pueden llegar a ser lo bastante numerosos como para influir en la cultura de la donación de los países ricos. Hay algunos indicios prometedores de que eso puede estar ocurriendo ya.

¿Y si tus acciones alivian el sufrimiento pero requieren para ello que mientas o hagas daño a personas inocentes?

Por lo general, los altruistas efectivos reconocen que quebrantar las normas morales que prohíben matar o dañar gravemente a un inocente traerá casi siempre consecuencias peores que acatar esas normas. Hasta los utilitaristas más radicales, que juzgan la bondad o maldad de las acciones exclusivamente sobre la base de sus consecuencias, están hartos de razonamientos especulativos que sugieren que deberíamos violar hoy derechos

humanos fundamentales en pro de algún bien en un futuro lejano. Saben que en los regímenes de Lenin, Stalin, Mao y Pol Pot se utilizó la visión de una futura sociedad utópica para justificar atrocidades innumbrables, y que aún hoy hay terroristas que justifican sus crímenes al pensar que es el precio que hay que pagar para tener un futuro mejor. Ningún altruista efectivo quiere que se repitan aquellas tragedias.

Supongamos que monto una fábrica en un país en vías de desarrollo, en la que pago salarios mejores que los que los trabajadores locales podrían cobrar en otro sitio y suficientes para sacarlos de la pobreza extrema. ¿Me convierte eso en un altruista efectivo, aunque obtenga con ello un beneficio de la fábrica?

¿Qué piensas hacer con tus beneficios? Si decidiste fabricar en un país en vías de desarrollo para hacer posible que la gente saliera de la pobreza extrema, reinvertirás una parte sustancial de alguna manera que ayude a más gente a salir de la pobreza extrema. Entonces serás un altruista efectivo. Si, en cambio, dedicas tus beneficios a vivir con todo el lujo que puedas, el hecho de que hayas beneficiado a algunos pobres no bastará para hacer de ti un altruista efectivo. Entre ambos extremos hay situaciones intermedias de todo tipo. Reinvertir parte de tus beneficios en ayudar a más gente a ganar unos ingresos decentes, sin dejar de reservarte lo suficiente para tener un nivel de vida muy por encima del de tus empleados, te sitúa en algún punto del espectro del altruismo efectivo: por lo menos, llevas una vida mínimamente decente y ética, aunque no sea perfecta.

¿Y hacer donaciones a tu universidad? Tú das clases en Princeton, y este libro está basado en clases que impartiste en Yale, gracias a la generosa contribución de un exalumno de esa universidad. ¿Vas a negar que donar a estas instituciones cuenta como altruismo efectivo?

Tengo la fortuna de dar clases en una de las mejores instituciones educativas del planeta. Eso me da la oportunidad de enseñar a estudiantes muy brillantes e incansables como Matt Wage, que probablemente tendrán una influencia desproporcionadamente grande en el mundo. Por esa misma razón, fue un placer aceptar la invitación a dar las Castle Lectures en Yale. Pero, en el momento de escribir estas líneas, Princeton cuenta con legados por valor de 21.000 millones de dólares y Yale, de 23.900 millones. Por ahora hay suficientes exalumnos donando a estas universidades para garantizar que sigan siendo instituciones educativas de primera fila, y el dinero que dones a alguna de ellas podría probablemente hacer más bien en otra parte. El día en que estas instituciones no sean ya capaces de llevar a cabo investigaciones de alto nivel, será el momento de considerar si hacerles donaciones puede volver a ser una forma efectiva de altruismo.[8]

SURGE UN MOVIMIENTO

El altruismo efectivo es hijo de muchos padres. Puedo reivindicarme como uno de ellos porque en 1972, siendo profesor ayudante en el University College de Oxford, escribí un artículo titulado «Famine, Affluence and Morality» («Hambruna, abundancia y moralidad») en el que argumentaba que, dado el enorme sufrimiento que provocan las hambrunas y desastres similares, deberíamos donar buena parte de nuestros ingresos a fondos para el alivio de catástrofes. ¿Cuánto? Desde un punto de vista lógico, sugería, no se puede poner un límite hasta alcanzar el punto en que, si uno donara más, ocasionaría una pérdida para sí mismo y su familia equivalente a la ganancia del receptor de su ayuda. En los más de cuarenta años transcurridos desde entonces, el artículo se ha reimpresso multitud de veces, la última en forma de libro (Nueva York, Oxford University Press, 2015) y profesores universitarios de todo el mundo se han servido de él para cuestionar la convicción de sus alumnos de estar viviendo conforme a la ética.

Hay un pero: pese a que argumentaba que era eso lo que debíamos hacer, yo, personalmente, no lo hacía. Cuando escribí el artículo, mi mujer y yo estábamos donando en torno al 10% de nuestros modestos ingresos (ella trabajaba de profesora en un instituto y ganaba un poco más que yo). Ese porcentaje fue aumentando con el tiempo. Ahora damos aproximadamente un tercio de lo que ganamos, y nuestra intención es llegar a la mitad, pero eso aún dista de acercarse al punto de utilidad marginal. Una de las trabas psicológicas que hacían que nos costara dar más era que durante años donábamos una cantidad mayor que la que donaba cualquier persona que conociéramos. Nadie, ni siquiera los más ricos, parecía estar donando en mayor proporción.

Entonces, en 2004, el *New Yorker* publicó un perfil del estadounidense Zell Kravinsky, profesor de Literatura y millonario gracias a sus negocios inmobiliarios. Kravinsky había donado la práctica totalidad de su fortuna —de 45 millones de dólares— a la beneficencia. También destinó algún dinero a fondos fiduciarios para su mujer e hijos, pero sus hijos iban a colegios públicos, y él y su familia vivían con unos 60.000 dólares al año. Aun así, seguía pensando que no había hecho suficiente por ayudar a los demás, así que acordó con un hospital cercano donar un riñón a un desconocido. La revista asociaba mi artículo, escrito treinta y dos años antes, con el modo de vida de Kravinsky, y ponía en su boca estas palabras: «Tengo clarísimo que debería estar desprendiéndome de todo mi dinero y donando la totalidad de mi tiempo y mis energías».[1]

Por aquellos días, yo era profesor en Princeton, no muy lejos de donde vivía Kravinsky, así que le invité a dar una charla en mi clase, cosa que viene haciendo regularmente desde entonces. Kravinsky es un hombre brillante: tiene un doctorado en Educación y otro en la poesía de John Milton. Fue profesor en la Universidad de Pensilvania antes de pasar de la vida académica a la inversión inmobiliaria, de modo que está en su salsa en un entorno universitario. Pese a su interés por la poesía, expresa su altruismo en términos matemáticos. Cita estudios científicos que demuestran que el riesgo de morir a consecuencia de donar un riñón es sólo de uno entre cuatro mil, para concluir que no donar su riñón habría significado que valoraba su vida en cuatro mil veces más que la de un desconocido, una valoración que le parece totalmente injustificada. Llegó a decirle a Ian Parker, el autor de su perfil en el *New Yorker*, que la razón de que mucha gente no entienda su deseo de donar un riñón es que «no entienden las matemáticas».

Por la misma época en que oí hablar por primera vez de Kravinsky conocí también el trabajo de Abhijit Banerjee y Esther Duflo, profesores de Economía en el MIT, que fundaron el Poverty Action Lab («Laboratorio de acción contra la pobreza») para llevar a cabo «experimentos sociales»; se referían con esto a investigaciones empíricas para determinar qué intervenciones contra la pobreza funcionan y cuáles no. Sin esa base empírica, señala Duflo, combatimos la pobreza igual que los médicos de la Edad Media combatían la enfermedad aplicando sanguijuelas.[2] Banerjee y Duflo fueron pioneros en la aplicación de ensayos aleatorios controlados, la regla de oro de la industria farmacéutica, a proyectos de ayuda concretos. Para 2010, los investigadores vinculados al Poverty Action Lab —que actualmente se llama Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, o J-PAL— habían llevado a cabo 240 experimentos en cuarenta países. Dean Karlan, alumno en su día de Banerjee y Duflo y hoy profesor de Economía en Yale, puso en marcha Innovations for Poverty Action («Innovaciones para la acción contra la pobreza»), una organización sin ánimo de lucro que aspira a tender puentes entre la investigación académica y los aspectos prácticos del desarrollo. Innovations for Poverty Action ha crecido hasta contar con una plantilla de novecientos empleados y un presupuesto de veinticinco millones de dólares, y pone claramente de manifiesto que la idea de hacer ensayos aleatorios está arraigando. En 2006, Holden Karnofsky y Elie Hassenfeld estaban en la veintena, trabajando para un fondo de inversiones de alto riesgo en Connecticut, y ganando mucho más dinero de lo que jamás habían imaginado. Junto a algunos de sus colegas, hablaron de donar cantidades significativas a organizaciones benéficas; pero ¿a qué organizaciones? (El Poverty Action Lab e Innovations for Poverty Action evalúan intervenciones específicas, como distribuir mosquiteras para prevenir la malaria, pero no a las propias organizaciones benéficas, que en su mayoría desarrollan varios programas). Karnofsky, Hassenfeld y sus colegas estaban acostumbrados a

analizar ingentes cantidades de datos para identificar inversiones interesantes. Se pusieron en contacto con diversas organizaciones benéficas y les preguntaron qué podía conseguirse con una donación. Obtuvieron un montón de folletos brillantes con fotos de niños sonrientes, pero ni un solo dato que les dijera qué estaban consiguiendo las organizaciones y a qué coste. Llamarlas por teléfono para explicarles lo que querían no les llevó más lejos. Una organización les dijo que la información que solicitaban era confidencial. Karnofsky y Hassenfeld advirtieron un vacío que había que llenar. Con el apoyo financiero de sus colegas, montaron GiveWell («DonaBien»), una organización que ha llevado la evaluación de organizaciones benéficas a otro nivel. No tardaron en darse cuenta de que no podían dirigirla a tiempo parcial, así que dejaron el fondo de inversiones, una decisión que redujo sus ingresos a menos de la mitad. Partían del principio de que si un número suficiente de personas seguían las recomendaciones de la web de GiveWell, las organizaciones comprenderían que ser transparentes y demostrar su efectividad redundaba en su propio interés. GiveWell calcula que en 2013 las organizaciones mejor valoradas en sus rankings recibieron más de 17 millones de dólares como consecuencia directa de esa clasificación. Aunque eso no basta para tener un impacto significativo en el campo de la beneficencia en su conjunto, desde la fundación de GiveWell la cifra ha ido aumentando año tras año. Su existencia ha sido determinante en el desarrollo del movimiento del altruismo efectivo. Ahora, cuando los escépticos preguntan «¿Cómo sé que mi donación va a servir realmente para ayudar a gente necesitada?», hay una buena respuesta: si donas a una de las organizaciones mejor valoradas por GiveWell, puedes estar seguro de que tu donación hará el bien, y con un alto grado de rentabilidad.[3]

Más o menos por la misma época que Karnofsky y Hassenfeld organizaban GiveWell, Toby Ord estudiaba filosofía en la Universidad de Oxford. Como universitario, Ord, que es australiano, había cursado en un principio estudios de ciencias de la computación y matemáticas en Melbourne, pero solía participar en discusiones sobre temas éticos y políticos. Cuando expresaba sus opiniones acerca de la pobreza, sus amigos le replicaban: «Si eso es lo que crees, ¿por qué no das la mayor parte de tu dinero a la gente que se muere de hambre en África?». Pensaban que esta conclusión era absurda, pero Toby se preguntó: «Si mi dinero puede ayudar a otros mucho más de lo que me ayuda a mí, ¿por qué no?».

El interés creciente de Ord por la ética le llevó a cursar una segunda licenciatura en Filosofía. Le fue tan bien que consiguió una beca para estudiar en Oxford, donde presentó su tesis doctoral sobre cómo deberíamos decidir qué hacer. Mantuvo su interés por la ética práctica, y leyó mi artículo «Famine, Affluence and Morality». Empezó a pensar seriamente en qué podía hacer él por las víctimas de la pobreza extrema. Por entonces, vivía cómodamente de su beca de estudios, por la que cobraba 14.000 libras al

año, una suma que le situaba entre el 4% más rico de la población mundial, incluso tras ajustarla teniendo en cuenta que en los países en desarrollo el dinero cunde mucho más. [4] Cuando se licenciara, ganaría aún más. Decidió calcular cuánto podría donar a lo largo de su vida, tras cubrir sus propias necesidades, suponiendo que ganara un sueldo de profesor universitario estándar. Estimó que podría llegar a ganar un millón y medio de libras, o dos millones y medio de dólares estadounidenses de 2005, de los cuales pensó que podría donar dos terceras partes, es decir, un millón de libras, o 1.700.000 dólares. Entonces se preguntó qué podía conseguirse con esa suma si la donaba a las oenegés más efectivas. Calculó que, sin dejar de disfrutar de un nivel de vida atractivo, podía donar dinero suficiente para curar la ceguera a ochenta mil personas o salvar aproximadamente cincuenta mil años de vida en salud. [5] En otras palabras, sus donaciones conseguirían el equivalente de salvar la vida a mil niños, cada uno de los cuales viviría cincuenta años más con buena salud, o de alargar diez años la vida de cinco mil personas. Semejantes beneficios superaban tan abrumadoramente el pequeño sacrificio que Ord imaginaba que le supondría, que se hizo el firme propósito de vivir con 20.000 libras anuales (cifra corregida con la inflación y equivalente a 34.000 dólares) y donar el resto. Su mujer, Bernadette Young, médico de profesión, se comprometió a donar todo lo que excediera de 25.000 libras (30.600 dólares). Más adelante, Ord redujo su propia asignación a 18.000 libras (30.600 dólares), ya que se dio cuenta de que 20.000 eran más de lo que necesitaba para vivir holgadamente, y aun le permitían tomarse unas vacaciones en Francia o Italia. [6]

Ord quería compartir su conocimiento de lo fácil que es marcar una diferencia enorme y positiva en el mundo. En 2009, él y Will MacAskill, otro licenciado en Filosofía por Harvard, fundaron Giving What We Can («Dar lo que podemos»), una sociedad internacional dedicada a erradicar la pobreza en los países en vías de desarrollo. Sus miembros se comprometen a donar un mínimo del 10% de sus ingresos a lo que crean que va a hacer más por aliviar el sufrimiento en las regiones más desfavorecidas del mundo. En el momento de escribir esto, han asumido ese compromiso 644 personas, y Giving What We Can estima que si todos los donantes cumplen su promesa, las oenegés más efectivas recibirán 309 millones de dólares. [7]

Además de ayudar a Ord a poner en marcha Giving What We Can, MacAskill tuvo una idea para montar otra organización. Los estudiantes y jóvenes en general reciben mucho asesoramiento sobre sus opciones profesionales, pero ese asesoramiento nunca está enfocado a la pregunta que plantearía un altruista efectivo: ¿qué carrera me permitirá hacer un mayor bien a lo largo de mi vida? En 2011, MacAskill y cinco amigos fundaron 80.000 Hours («80.000 horas»), así llamada porque ése viene a ser el número de horas que pasa la gente trabajando a lo largo de toda su vida profesional. 80.000 Hours investiga qué carreras hacen más bien, ofrece asesoramiento de elección de carrera

gratuito y está construyendo una comunidad global de gente que persigue cambiar el mundo para mejorarlo.[8] (¿Tienes curiosidad por saber qué carreras recomienda 80.000 Hours? Te lo desvelamos en los capítulos 4 y 5.)

El término «altruismo efectivo» se acuñó cuando Giving What We Can y 80.000 Hours decidieron solicitar el estatus de organización benéfica bajo el paraguas de una entidad coordinadora. Ésta necesitaba un nombre, y tras barajar unos cuantos —como High Impact Alliance («Alianza de gran impacto») y Evidence-based Charity Association («Asociación de beneficencia de base empírica»)— el grupo lo sometió a votación. Centre for Effective Altruism («Centro para el altruismo efectivo») ganó con claridad. «Altruismo efectivo» no tardó en arraigar y pronto dio nombre al movimiento en su conjunto.[9]

Mientras se iban desarrollando estos acontecimientos, yo seguía escribiendo sobre nuestra obligación de ayudar a los más necesitados. En 1999 y 2006 publiqué dos ensayos en *New York Times Sunday Magazine*. Las reacciones al segundo artículo fueron tan positivas que elaboré un libro a partir de él, *The Life You Can Save (Salvar una vida)*, publicado en 2009. En el último capítulo, proponía una escala progresiva de donaciones, como una escala impositiva, en la que la cantidad que donas aumenta a medida que lo hacen tus ingresos. A diferencia de la «tarifa plana» del 10% a la que se comprometen los miembros de Giving What You Can, yo sugiero un nivel de donación inferior para quienes tienen unos ingresos medios, pero uno mayor para las rentas más altas. Agata Sagan, investigadora polaca que apoya las ideas del libro, montó una web en la que la gente puede comprometerse *online* a asumir el nivel de donación sugerido para su nivel de renta. De momento, más de 17.000 personas han recogido el guante. De forma gradual, la web dio lugar a una organización, que despegó definitivamente cuando recibí un correo electrónico de Charlie Bresler. Charlie y su mujer, Diana Schott, son un ejemplo representativo de los que, al acercarse a la edad en que la gente tradicionalmente se jubila de su empleo retribuido, se ponen a pensar en qué quieren hacer con los diez, veinte o hasta treinta años de vida útil que puedan quedarles. Siendo estudiantes en la década de 1960, Charlie y Diana habían formado parte activa del movimiento contra la guerra de Vietnam y por la transformación de la vida política en Estados Unidos. Cuando se hizo evidente que el sistema era más resistente a las reformas de lo que habían esperado, Diana estudió Medicina y Charlie se doctoró en Psicología. Tras pasar un tiempo como profesor de Psicología, se encontró de buenas a primeras convertido en presidente de Men's Warehouse, una importante cadena nacional de ropa para hombre. Eso incrementó sus ingresos, pero en su fuero interno Charlie y Diana seguían acariciando la idea de que una vez que hubieran criado a su familia contribuirían activamente a hacer del mundo un sitio mejor. Charlie leyó *The Life You Can Save* y decidió que ayudar a las víctimas de pobreza extrema era una causa digna de su tiempo y

su esfuerzo. Ahora es director sin sueldo de The Life You Can Save. En 2013, primer año en que la organización fue plenamente operativa, calculó que, con un presupuesto de 147.000 dólares, había obtenido 594.000 dólares para organizaciones benéficas muy efectivas, logrando un «retorno de la inversión» del 400%.[\[10\]](#)

SEGUNDA PARTE

CÓMO HACER EL MÁXIMO BIEN

VIVIR MODESTAMENTE PARA DAR MÁS

Los cálculos que llevó a cabo Toby Ord acerca de cuánto bien podría hacer a lo largo de su vida ponen de manifiesto que se puede hacer muchísimo sin necesidad de ganar mucho dinero. Julia Wise es una altruista efectiva que, con unos ingresos bastante modestos, se las ha arreglado para donar a oenegés efectivas cantidades sorprendentemente grandes. Su blog «Giving Gladly» («Donar gustosamente») da pistas sobre cómo lo consigue. Cita a una amiga que en una ocasión le dijo: «Suena espantoso eso de vivir a base de arroz y judías y no poder ir nunca al cine». Añade a continuación que ella no vive así.^[1]

Julia y su pareja, Jeff Kaufman, se conocieron en la universidad. No les sobraban ni el espacio ni el dinero, pero les encantaba pasar el tiempo con sus amigos. Cuando, en 2009, se casaron, hablaron de la vida que iban a llevar y acordaron seguir viviendo modestamente para poder donar algo y que a medida que ganaran más dinero aumentarían sus donaciones. Julia es asistente social y Jeff, programador informático. En 2008, ganaron entre los dos menos de 40.000 dólares, pero desde entonces una drástica mejora en los ingresos de Jeff elevó esa cifra hasta los 261.416 dólares que ganó en 2014. En todos esos años, con una sola excepción mientras Julia estuvo ahorrando para pagarse sus estudios de posgrado, ella y Jeff donaron como mínimo la tercera parte de lo que ganaban, y al aumentar su renta llegaron a donar la mitad de sus ingresos. Julia hizo un diagrama de lo que hicieron con su dinero a finales de julio de 2014 (figura 1).

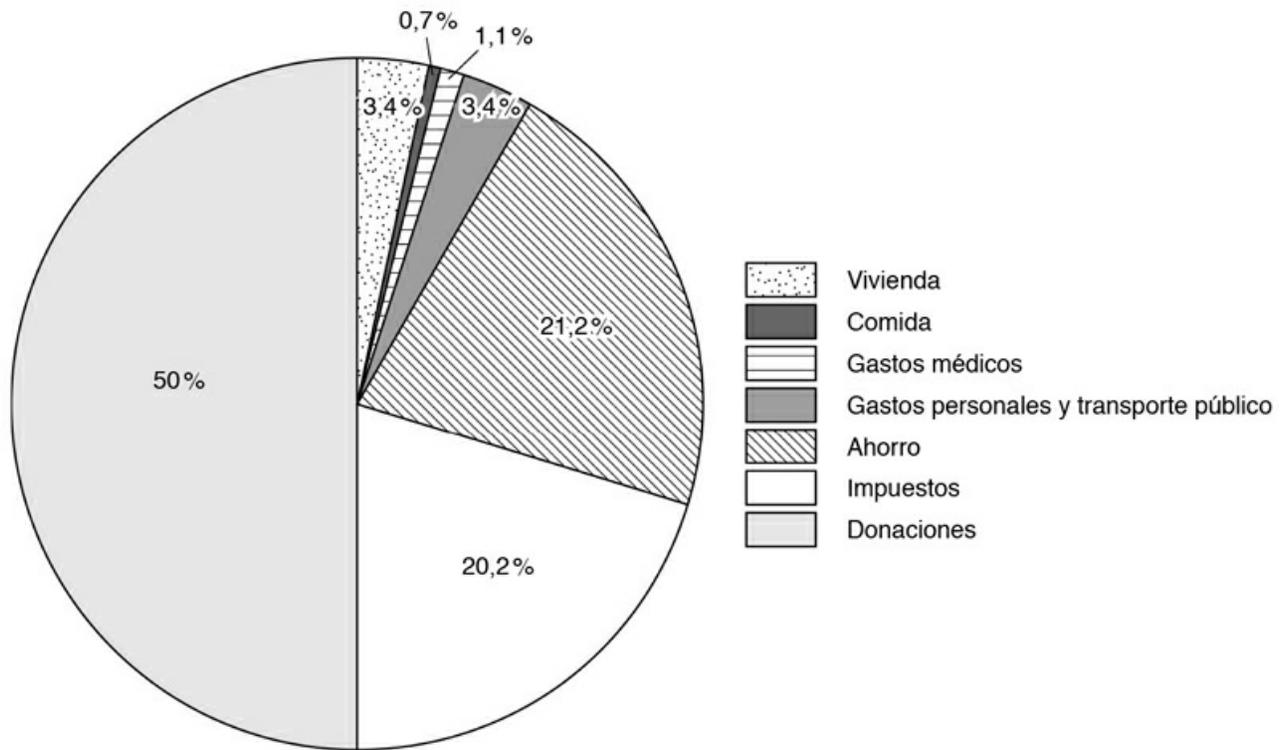


FIGURA 1. Presupuesto de Julia Wise y Jeff Kaufman, agosto de 2013 a julio de 2014.

Julia y Jeff ahorran dinero utilizando el transporte público en vez de tener coche. Gastaban poco en vivienda, porque tenían alquilada parte de una casa, pero preveían que ese coste aumentaría cuando se compraran una. Ahorran con ese objetivo, y también para su jubilación y para gastos futuros relacionados con su hijo. Sin embargo, fueron capaces de donar la mitad de sus ingresos y piensan seguir haciéndolo en el futuro.[2]

Julia es consciente de que cuenta con la ventaja de que Jeff tiene unos ingresos superiores a la media, pero sabe lo que es vivir con poco más de la renta media en Estados Unidos, ya que Jeff y ella tenían que hacerlo hasta hace pocos años. Por eso ofrece un modelo hipotético de lo que podría gastar y donar si se viera obligada a vivir con los 35.000 dólares que ganó por su cuenta en 2013-2014, que es una cifra próxima a la renta media individual estadounidense (figura 2).

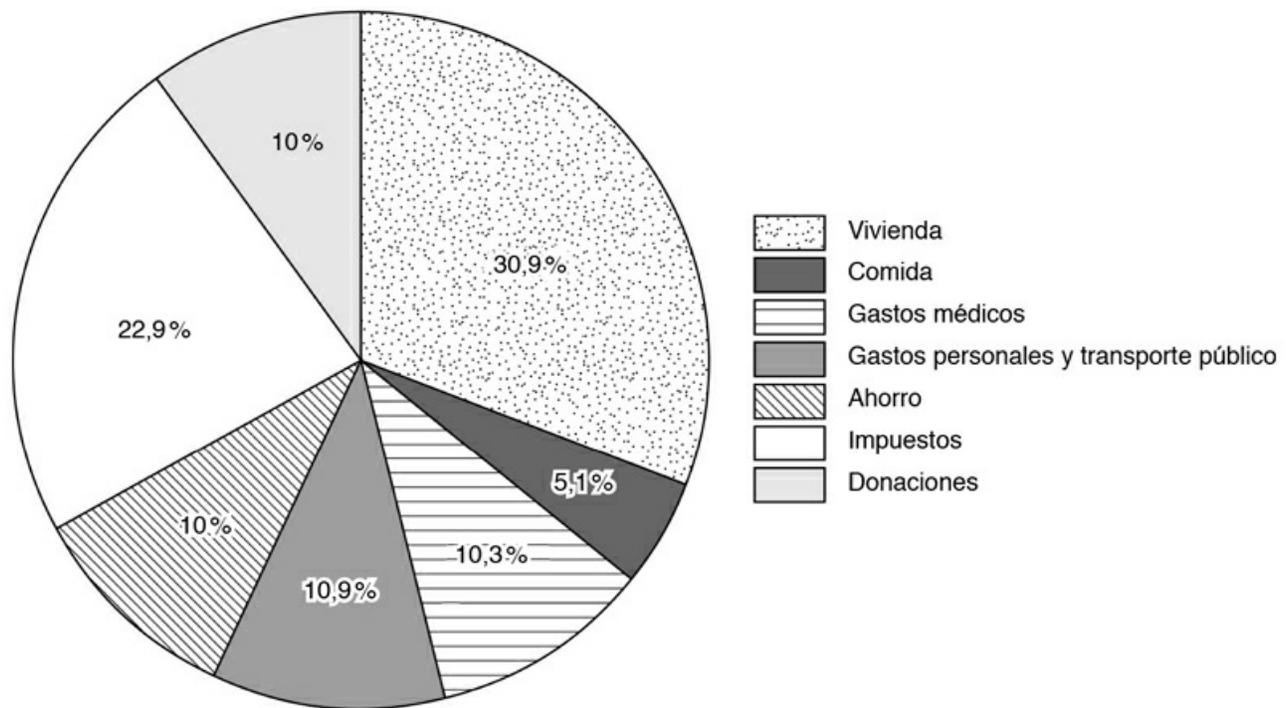


FIGURA 2. Presupuesto para una persona soltera que viva en la zona de Boston con unos ingresos anuales de 35.000 dólares.

Julia presenta como realista el siguiente desglose de gastos:

- 900 dólares de alquiler y 100 más en agua, luz, gas, etc., al mes (suficiente para un apartamento pequeño o un piso compartido con amigos en la zona de Boston).
- 150 dólares al mes en alimentación (más de lo que gasta Julia).
- 300 dólares mensuales de seguro médico y otros gastos sanitarios.
- 70 dólares al mes por un pase de transporte público.
- 250 dólares al mes en gastos personales (teléfono, ropa, ocio, etc.).
- Ahorro del 10% de los ingresos.
- Donación del 10% de los ingresos.

Alguien que viva con una renta media puede, por tanto, donar el 10% a oenegés efectivas y ahorrar otro tanto para el futuro, sin dejar por ello de tener suficiente para vivir con comodidad y disfrutar de algunos placeres.

¿CUÁNTO ES SUFICIENTE?

De niña, Julia Wise comprendió que si bien a ella no le faltaba nada de lo que necesitaba, había otras personas que tenían muchas carencias. Desde entonces, ve en cada dólar que gasta un dólar arrancado de las manos de alguien que lo necesita más que ella. Por eso, la pregunta que se hace no es cuánto debería donar, sino cuánto debería conservar.

Julia no es católica, pero el relato que hace de su precoz revelación evoca las palabras de Ambrosio, un arzobispo de Milán del siglo IV que más adelante sería canonizado y reconocido como uno de los cuatro grandes doctores de la Iglesia originales. Ambrosio dijo: «No es parte de tus bienes lo que le das al pobre; lo que le das le pertenece. Porque lo que ha sido dado para el uso de todos, tú te lo apropias».[3] Esto pasó a formar parte de la tradición cristiana: Tomás de Aquino llegó al punto de afirmar que «el usar de la cosa ajena ocultamente sustraída en caso de extrema necesidad no tiene razón de hurto propiamente hablando, puesto que por tal necesidad se hace suyo lo que uno sustrae para sustentar su propia vida».[4] Para sorpresa de algunos, la Iglesia Católica Romana nunca ha repudiado esta visión radical, e incluso la ha reiterado en varias ocasiones. El papa Pablo VI, en su encíclica *Populorum Progressio*, citaba el pasaje en que Ambrosio dice que lo que uno da a los pobres en realidad ya era de ellos, y añadía: «Hay que decirlo una vez más: lo superfluo de los países ricos debe servir a los países pobres. La regla que antiguamente valía en favor de los más cercanos debe aplicarse hoy a la totalidad de las necesidades del mundo». En el vigésimo aniversario de la *Populorum Progressio*, el papa Juan Pablo II volvió a repetirlo en su encíclica *Sollicitudo Rei Socialis*, y el papa Francisco también ha expresado su apoyo a esta doctrina.[5] El problema es que, mientras la Iglesia no respalde estas ideas con todo el peso de su autoridad moral, no dejan de ser más que palabras. A papas, obispos y sacerdotes les falta tiempo para condenar supuestos pecados como el uso de anticonceptivos, los actos homosexuales o el aborto, pero son más reacios a alzar la voz en contra de la dejación flagrante por parte de ricos católicos de la obligación señalada por la Iglesia de dar a los pobres lo que les corresponde.

Las enseñanzas de la Iglesia sobre la pobreza concuerdan con el relato evangélico de la respuesta dada por Jesús al rico que le dijo que había cumplido desde niño con todos los mandamientos, y quería saber qué más debía hacer para ir al cielo. «Una cosa te falta —dicen que respondió Jesús—. Anda, vende todo lo que tienes y dáselo a los pobres.»[6] Aaron Moore, un artista y cooperante internacional australiano, es uno de los relativamente pocos cristianos que se han tomado en serio las palabras de Jesús. En su web, Aaron las asocia a una afirmación de un servidor: «Si podemos prevenir un mal sin sacrificar nada de importancia comparable, tenemos el deber de hacerlo».[7] Para el nivel de renta de Australia, Aaron no era rico —no tenía casa ni coche en propiedad—, pero cuando introdujo sus ingresos anuales en <www.globalrichlist.com> descubrió que

pertenecía al 1% de las personas más ricas del mundo por renta. De modo que, con treinta y cuatro años, sacó a subasta sus posesiones más preciadas —su moto, su ordenador portátil, su teléfono móvil, su tabla de surf, su traje de neopreno y sus cuadros— sin reservas, y a un precio de salida de un centavo. Se vendió todo. La mayor parte del resto de sus posesiones se exhibieron en una sala de exposiciones de Sídney decorada como si fuera su casa. Otros artículos que supuso que no se venderían, como su ropa interior usada y sus trofeos de fútbol en categorías infantiles, los donó a la tienda local del Ejército de Salvación. Aaron dio la recaudación de la subasta y todo el dinero que tenía en sus cuentas corrientes a los pobres. Salió de la sala de exposiciones sin más que lo puesto. Quería experimentar lo que supondría poner en práctica las palabras de Jesús, y esperaba abrir un debate sobre la responsabilidad de los acaudalados para con los pobres del mundo. ¿Es admisible —preguntó— que vayamos al cine y tomemos *chai latte* cuando hay 1.400 millones de personas que viven en la pobreza extrema?[8]

El gesto de Aaron era en parte declaración simbólica y en parte experimento de vida conforme a las palabras de Jesús. No era su intención fijar un estándar, ni de lo que debería hacer todo el mundo, ni de cómo pensaba vivir el resto de su vida. Actualmente, Aaron tiene una modesta cantidad de posesiones y reserva una parte de sus ingresos para donarla mensualmente. Eso está más en consonancia con el altruismo efectivo que con lo que Jesús le dijo al rico, porque donar absolutamente todo lo que uno tiene haría difícil seguir ganando dinero y, por tanto, seguir donándolo. Hay que ir respetablemente vestido para encontrar trabajo, y hoy en día pueden necesitarse también un ordenador portátil y un teléfono inteligente. La mejor manera de maximizar la cantidad que puedes donar dependerá de tus circunstancias y habilidades personales, pero tratar de vivir sin un nivel discreto de comodidades y desahogo probablemente resulte contraproducente.

TENER HIJOS

De joven, Julia se tomaba tan a pecho que su elección de donar o no supusiera para algún otro la diferencia entre la vida y la muerte que decidió que sería una inmoralidad por su parte tener hijos, ya que éstos consumirían gran parte de su tiempo y de su dinero. Cuando le comentó a su padre su decisión, él le expuso sus dudas acerca de si ese estilo de vida iba a hacerla feliz. Pero ella lo tenía claro: «No se trata de mi felicidad». Sin embargo, más adelante, cuando ya compartía su vida con Jeff, comprendió que su padre tenía razón. Su decisión de no tener hijos la hacía infeliz. Habló con su marido y decidieron que podían permitirse tener un hijo y aun así seguir donando una cantidad considerable. El hecho de que Julia pudiera hacer planes de ser madre renovó su ilusión por el futuro. Intuía que estar satisfecha con su vida le permitiría

ser más útil para el mundo de lo que sería si fuera «una altruista desanimada».

Todo el mundo tiene sus límites. Si te encuentras haciendo algo que te amarga la vida, es hora de reconsiderarlo. ¿Crees que podrías hacer eso mismo con un ánimo más positivo? Si la respuesta es negativa, deberías plantearte si merece realmente la pena, considerando todos los aspectos. George Fox, el fundador de la Society of Friends («Sociedad de amigos»), también conocida como los Quakers, conminaba a sus seguidores a ser un ejemplo para los demás e «ir por el mundo con alegría». Julia, deteniéndose en esa reflexión, añade: «No necesitamos gente que realice sacrificios que les haga sentir vacíos y desgraciados. Necesitamos gente capaz de ir por el mundo con alegría, o que al menos lo intenten con todas sus fuerzas».[9] Los altruistas efectivos son aún relativamente pocos, así que es importante que el ejemplo que dan atraiga a otros hacia su modo de vida. Julia dio una charla en mi clase de Princeton, y puedo asegurar que ofreció la imagen de alguien que disfruta realmente con el estilo de vida que ha elegido.[10] Se refirió a la capacidad que tienen ella y Jeff de salvar cientos de vidas y mejorar muchas más como «una oportunidad alucinante».[11] En respuesta a la pregunta de un alumno, aclaró que ella no dice a quienes gastan mucho en sí mismos y no dan nada a los demás que su estilo de vida es inmoral, porque «los sermones no consiguen cambiar a la gente».

Julia reconoce que ha cometido errores. Cuando hacía la compra, se preguntaba todo el rato: «¿Necesito este helado tanto como una mujer que vive en la pobreza en cualquier parte del mundo necesita vacunar a su hijo?». Eso hacía que el hecho de ir a comprar se convirtiera en una experiencia enloquecedora, de modo que Jeff y ella decidieron lo que iban a donar en los seis meses siguientes y luego elaboraron un presupuesto sobre la base de lo que les quedaba. El dinero que entraba en ese presupuesto lo consideraban suyo, para gastárselo en sí mismos. Ahora Julia ya no escatima en helado, porque, según dijo a la clase, «la verdad es que el helado es importante para mi felicidad».

Otro error fue decirles a sus padres y a su abuela que no quería regalos de Navidad, y que si recibía alguno lo vendería. A su familia, especialmente a su abuela, le dio un buen disgusto. Ahora Julia ya no defiende una línea tan dura. Al principio, a sus padres, conservadores en materia financiera, les preocupaba que su hija y su marido estuvieran donando una cantidad excesiva de su dinero, pero cuando vieron que no estaban «viviendo en una caja de cartón», tal y como se temían, empezaron a mirarlo con mejores ojos.

Tanto para Jeff como para ella, dice Julia, los lazos sociales estrechos con la familia y los amigos son una fuente primordial de felicidad (lo que no tiene nada de sorprendente, ya que la mayoría de los estudios sobre la felicidad llegan a idéntica conclusión). Julia y Jeff disfrutaban con otras cosas que cuestan poco o ningún dinero: «Cocinar, pasear, jugar a juegos de mesa y tocar música con la familia o los amigos». En su día pusieron en

marcha un grupo de debate sobre altruismo efectivo, y el desarrollo de una comunidad de altruistas efectivos en la zona de Boston les ha proporcionado otra fuente de disfrute: conocer a gente que piensa como ellos y seguir teniendo el tipo de conversaciones profundas y estimulantes que mucha gente tiene sólo en su época universitaria.[12]

La decisión de Julia y Jeff de tener un hijo pone de manifiesto que trazaron una línea más allá de la cual no iban a permitir que el objetivo de maximizar lo que donaban les impidiera tener algo muy importante para ellos. Bernadette Young, la pareja de Toby Ord, describía su propia decisión de tener un hijo en términos similares: «A mí me hace feliz donar el 50% de mis ingresos durante toda mi vida, pero si además eligiera no tener un hijo sólo para elevar ese porcentaje al 55%, esa diferencia del 5% me saldría más cara que todo lo demás [...]. Yo decido satisfacer una necesidad psicológica fundamental y planificar una vida que me resulte llevadera a largo plazo». Ni Julia ni Bernadette son bichos raros por percibir la incapacidad de tener hijos —por la razón que sea— como algo profundamente angustiante.[13] Tener un hijo cuesta sin duda tiempo y dinero, pero frente a esto, señala Bernadette, los altruistas efectivos pueden confiar razonablemente en que tener un hijo beneficiará al mundo. Tanto las habilidades cognitivas como la empatía y otras características tienen un componente hereditario importante, y cabe esperar también que los niños se vean influidos por los valores que sus padres defienden y practican en su vida cotidiana. Aunque no se puede tener la certeza de que los hijos de altruistas efectivos vayan a hacer a lo largo de su vida más bien que daño, hay una probabilidad razonable de que así sea, y esto contribuye a compensar el coste extra de criarlos.[14] Podemos expresarlo de otro modo: si todos aquellos que se preocupan por hacer el máximo bien decidieran no tener hijos mientras que aquellos a quienes no les importa nadie más siguieran teniendo hijos, ¿de verdad podríamos esperar que al cabo de unas cuantas generaciones el mundo fuera un lugar mejor de lo que hubiera sido si los que se preocupan por los demás hubieran tenido hijos?

A medida que se aproximaba el día del nacimiento de su hija, Julia empezó a especular sobre cómo le cambiaría la maternidad. Algunas de sus amigas habían insinuado que cuando tuviera un hijo propio rebajaría el nivel de sus donaciones. Julia replicaba que su hija no iba a echar en falta nada que necesitara de verdad, pero rechazaba la idea de que su responsabilidad se limitara a hacer todo lo que pudiera por ella. Ser madre, decía, haría que se sintiera más cerca de «la Otra Mujer»: la madre que tiene que luchar para poder dar a su hijo agua limpia y comida suficiente. Amar a su hija la haría ser consciente del amor que siente cualquier madre por su hijo.[15]

En lo que queda de este capítulo y en el siguiente te voy a presentar a varios altruistas efectivos más. Pretendo con ello poner de manifiesto que, pese al escepticismo respecto al altruismo que mencionaba en el prólogo, son muchas las personas de toda clase y condición que se hacen altruistas efectivos. Además, estas breves semblanzas servirán de base para el tema que planteo en los capítulos 6, 7 y 8, acerca de sus motivaciones para abrazar el altruismo efectivo y de sus impresiones sobre el cambio que esa decisión ha provocado en sus vidas.

Rhema Hokama es un exponente de lo que es ser un altruista efectivo con ingresos muy modestos. Rhema oyó hablar del movimiento en sus últimos años de universidad y decidió que empezaría a donar en cuanto cobrara su primera nómina. Actualmente está haciendo un doctorado en Literatura inglesa en Harvard, y lo que gana entre dar clases, los estipendios de investigación y su trabajo por cuenta propia escribiendo y editando textos suma unos 27.000 dólares anuales.

Rhema empezó donando el 2% de sus ingresos y ha ido incrementando gradualmente ese porcentaje. En el momento de escribir estas líneas, el porcentaje es del 5%. Ha abierto una cuenta aparte para sus donaciones, y cada mes, al ingresar su salario, transfiere a esa cuenta el 5% del mismo. A final de año, lo donará.

Los alquileres en Cambridge, Massachusetts, donde se encuentra la Universidad de Harvard, son caros, de modo que para vivir con su salario y contar además con un remanente que donar, Rhema vive en un apartamento alquilado fuera de la ciudad, pero lo bastante cerca de su lugar de trabajo para no necesitar un coche propio. En vez de eso, camina, va en bici o utiliza el transporte público. A diferencia de muchos de sus colegas, se lleva el almuerzo de casa en lugar de comer por ahí.

Rhema cree que sus ingresos, incluso después de donar, son suficientes. Le gusta recordarse que suponen una renta dieciséis veces mayor que la renta media mundial de 1.680 dólares al año, lo que la sitúa entre el 4,4% más rico de la población del planeta. [16] En otras palabras, de los aproximadamente 7.200 millones de personas que hay en el mundo, unos 6.900 millones ganan menos que ella. En todo caso, lo que Rhema está ganando ahora es comparable al dinero que entraba en su casa durante su juventud en Hawái, donde nació en el seno de una familia numerosa de clase obrera, hijos y nietos de trabajadores de las plantaciones de piña y caña de azúcar. Hoy sus familiares trabajan de camareros, auxiliares de oficina, repartidores de periódicos, obreros de la construcción, conductores de camión en almacenes, soldados del ejército estadounidense, operadores telefónicos, cajeros de supermercado, enfermeras o empleados de McDonald's. En aquella época no conocía a nadie que ganara más de 50.000 dólares al año. En Harvard, conoce a muy poca gente que creciera en una familia que ingresara menos de 100.000

dólares anuales, y sus amigos y colegas ni siquiera pueden imaginarse vivir con menos de lo que tienen. Una de sus amigas, que gana más o menos lo mismo que Rhema, se quejaba de que vivía por debajo del umbral de la pobreza, cuando en realidad ganaba casi el triple de los 11.490 dólares en que se calcula ese umbral para una persona soltera en Estados Unidos.

Rhema ha hecho donaciones a Oxfam y a la Federación Internacional de Planificación Familiar. El año pasado donó dinero a la Fistula Foundation, que, por unos 450 dólares, realiza la operación de reparación de fistula obstétrica (una lesión que causa que las jóvenes que han tenido problemas en el parto expulsen orina y heces a través de la vagina, lo que a menudo las lleva a la estigmatización social para el resto de su vida). «Devolver una parte de lo que gano es lo mínimo que puedo hacer para ayudar a que otras mujeres reciban la atención quirúrgica necesaria para reparar lesiones prácticamente inexistentes en el mundo desarrollado», dice Rhema. «Mi buena fortuna no es, primordialmente, fruto de mi propio esfuerzo», admite. Dar ayudas contribuye a aliviar cualquier sentimiento de culpa que pudiera provocar ese pensamiento, porque tal y como dice Rhema, «con mi granito de arena, estoy contribuyendo a construir la clase de mundo en que me gustaría vivir».[17]

A los padres de Celso Vieira, un niño que crecía en una pequeña ciudad brasileña, les dijeron que su hijo tenía una discapacidad cognitiva, probablemente autismo. Los síntomas eran claros: hablaba muy despacio, hacía un uso peculiar del lenguaje y era incapaz de mirar a la gente a los ojos. Les aconsejaron que le llevaran a una escuela de educación especial, pero los padres prefirieron sobornar al director de un colegio local normal para que lo admitiera. Para sorpresa de todos, sus notas le situaban siempre a la cabeza de su clase. Ahora habla nueve idiomas y está escribiendo una tesis sobre Platón para doctorarse en Filosofía. En 2008, tras leer mi *Practical Ethics*, se hizo vegano y empezó a donar el 10% de sus modestos ingresos, primero a Unicef y Oxfam, pero luego, después de informarse más sobre la cuestión de la efectividad, a otras organizaciones, entre ellas Innovations for Poverty Action. Su intención es elevar su nivel de donación al 20%. Vive con suma sencillez, no sólo para poder donar más, sino también para reducir su impacto ambiental. Alquila una habitación en una casa compartida y no tiene televisor ni nevera. Se alimenta de cereales y verduras frescas. En 2014, cuando se mudó, sus posesiones consistían en un colchón, una guitarra, un monopatín, un ordenador, una silla, una mesa diminuta y una mochila con toda su ropa salvo la que llevaba puesta.

Además de escribir su tesis, aprender otro idioma, practicar con la guitarra y escribir libros infantiles, una novela para adultos, cuentos y una traducción del *Crátilo* de Platón

que conserva los juegos de palabras que la mayoría de los traductores considera intraducibles, Celso es un altruista efectivo. En Belo Horizonte, donde vive, fundó la primera agrupación brasileña de The Life You Can Save. El grupo anima a la gente a comprometerse a donar a oenegés efectivas, celebra eventos para recaudar fondos y diseña estrategias para que a sus miembros les resulte más fácil cumplir con su compromiso.

Celso es un ejemplo de cómo el altruismo efectivo se ha extendido más allá de los países en los que nació, Gran Bretaña y Estados Unidos. Su singular personalidad brinda además intuiciones que mejoran nuestra comprensión de las motivaciones de los altruistas efectivos, que examinaré en los capítulos 7 y 8. A Celso, según afirma él mismo, le motivan «más los argumentos que la empatía». Ha llegado al altruismo efectivo razonando sobre lo que debería hacer.

Priya Basil siguió un camino más azaroso hacia el altruismo efectivo. Conoce tanto los países pobres como los ricos, porque se crio en Kenia, aunque dentro de lo que ella misma describe como «una burbuja de privilegios». Sus abuelos no lo tuvieron tan fácil. Llegaron de la India durante el período del Raj británico[18] para trabajar en la construcción de los ferrocarriles keniatas. Sus padres nacieron en Kenia, pero cuando el país se independizó se trasladaron al Reino Unido. Allí se educaron y volvieron a Kenia siendo Priya muy pequeña. Pese a que estaba rodeada de pobreza extrema, Priya nunca se paró a pensar en la desigualdad que veía. No fue hasta bien entrada en la adolescencia cuando un revés repentino de la fortuna de su familia la llevó a mirar de frente el injusto reparto de la riqueza. Su familia regresó a Gran Bretaña y ella fue a la universidad y estudió literatura antes de conseguir trabajo en el campo de la publicidad. Aunque era ya más consciente del sufrimiento de otros, aún no pensaba que le correspondiera a ella aliviarlo. El cambio de mentalidad llegó cuando se enamoró de un hombre que cree que todos tenemos la responsabilidad de mejorar el mundo. Se fue a Alemania a vivir con él y allí empezó a escribir su primera novela, *Ishq and Mushq*. En aquel país se vio obligada a vivir de una manera austera y descubrió que era posible ser feliz —quizá más feliz incluso— teniendo menos. Su escritura bebía de su pasado de inmigrante, lo que le brindó la oportunidad de encarar la ignorancia de su niñez y su adolescencia en Kenia. En ese estado de ánimo, leyó *The Life You Can Save* y asumió el compromiso en la web. Su segunda novela, *The Obscure Logic of the Heart* («La oscura lógica del corazón»), recoge algunas de las ideas que la llevaron a hacer donaciones, y actualmente está escribiendo una tercera obra que también expresará ideas relacionadas con el altruismo efectivo.

Debido tal vez al particular camino que la ha conducido al altruismo efectivo, Priya

es plenamente consciente del hecho de que las circunstancias y las personas que nos rodean desempeñan un papel decisivo en la determinación de nuestros valores y nuestra conducta. «Mi configuración por defecto —reconoce— es “primero yo”, y no permitir que ese impulso me domine a la hora de tomar cualquier decisión es una lucha constante.» A la vista de esto, y de su vulnerabilidad frente a la tentación de ir de compras, siente que le resulta más fácil ser mejor persona durante más tiempo en Alemania que en Gran Bretaña, porque en Alemania el consumismo no es tan descarado como en el Reino Unido (¡y eso que no ha vivido en Estados Unidos!). Al mismo tiempo, cree que «el altruismo hay que vigilarlo, hay que desafiarlo y hay que fomentarlo, de lo contrario corre el riesgo de volverse rancio y convertirse en un automatismo». En la actualidad, Priya está donando el 5% de sus ingresos a oenegés efectivas, con cierta predilección por las que operan en Kenia debido a los lazos sentimentales que la unen a aquel país. Para alguien que tiene unos ingresos como los suyos, ese nivel de donación cumple los requisitos del compromiso de The Life You Can Save, pero Priya se ha empeñado en elevarlo al 10%. Además de donantes, Priya y su pareja son cofundadores de una organización llamada Authors for Peace («Autores por la paz»), y ella se ha involucrado en otras iniciativas políticas, como Writers Against Mass Surveillance («Escritores contra la vigilancia masiva»). Aunque admite que es difícil determinar la efectividad de estas iniciativas políticas, cree que al trabajar por mejorar una sociedad cualquiera se incrementan las posibilidades de mejora de todas las sociedades.

Como vemos, el altruismo efectivo pueden llevarlo a cabo personas de muchos y muy diversos perfiles y personas que, aunque vivan en sociedades ricas, cuentan con ingresos que no superan o incluso están muy por debajo de la renta media de su país. Con una donación, por ejemplo, del 10% de lo que ganan a oenegés efectivas, esas personas pueden salvar vidas o devolver la vista a alguien o marcar una enorme diferencia en la vida de personas que tal vez vivan con unos ingresos que, en términos de poder adquisitivo, no equivalen más que al 1 o al 2% de la renta media en Estados Unidos.

GANAR PARA DAR

Si bien es posible tener unos ingresos medios y aun así donar lo suficiente para hacer mucho bien, no deja de ser cierto que cuanto más ganes, más podrás donar. Esa idea, que llevó a Matt Wage a decidirse por su profesión actual, debió de ocurrírsele a mucha gente antes de que existiera el movimiento del altruismo efectivo. En el siglo XVIII, John Wesley, fundador del metodismo, instruía así a sus congregaciones: «Ganad todo lo que podáis, dad todo lo que podáis, ahorrad todo lo que podáis».[1] Otro fue el empresario Jim Greenbaum, que oyó el término «altruismo efectivo» viendo en <TED.com> una charla que había dado yo en 2013. Supo entonces que lo que él llevaba haciendo casi toda su vida, ahora tiene un nombre. Porque Jim se ha dedicado deliberadamente a ganar dinero para poder donar durante más tiempo que nadie que yo conozca, y su vida demuestra que esto puede hacerse con éxito durante varias décadas.

Jim nació en 1958 y se crio en una familia judía en Luisiana, en pleno corazón del Cinturón bíblico de Estados Unidos. «De niño —recuerda—, cuando algo no me parecía razonable, lógico o justo, luchaba contra ello.» Veía filmaciones de los campos de concentración nazis y oía a los rabinos dar sermones y decir «¡Nunca más!». Condenaban a los aliados por no hacer nada para impedir el Holocausto, mientras los periódicos traían historias de atrocidades que se seguían cometiendo por todo el mundo. Esa hipocresía empezó a reconcomerlo, y su influencia se aprecia todavía en una frase que figura en la web de la fundación que creó: «Ante el sufrimiento, ser espectador no es una opción».

Tras graduarse en el instituto, la idea de Jim era matricularse en Derecho para luego ejercer de abogado de derechos civiles. Pero no consiguió que le admitieran en ninguna de las facultades de mayor prestigio, y tampoco le apetecía pasar otros tres años estudiando en algún otro sitio que no fuera del máximo nivel, de modo que decidió crear su propio negocio, ganar dinero rápidamente y utilizarlo para cambiar el mundo. Tras algunos intentos fallidos, fundó Access Long Distance, una empresa de telecomunicaciones que creció hasta llegar a operar en todo el país. En 1990, cuando contaba con treinta y dos años, vio por casualidad un programa de televisión sobre un compatriota que se había ido a Rumanía para ayudar a huérfanos que vivían en condiciones atroces. Jim se fijó un plazo: ocho años más en el mundo de los negocios y cuando tuviera cuarenta años lo dejaría y empezaría a emplear su dinero en ayudar a otros. Ese plazo se le pasó, pero por muy poco: acababa de cumplir cuarenta y un años

cuando en 1999 vendió su empresa, cuyo valor neto rondaba los 133 millones de dólares. Se ha comprometido a contribuir a lo largo de su vida con el 80% de esa cantidad a proyectos orientados a aliviar el sufrimiento de personas y animales, y a que el resto de su fortuna tuviera a su muerte el mismo destino. A día de hoy, ha aportado más de cuarenta millones a la Fundación Greenbaum, que dirigen él y su mujer, Lucy Berreby-Greenbaum. La fundación ha apoyado proyectos que tienen como objetivo evitar y aliviar el sufrimiento y los abusos infligidos a los animales, mejorar la atención sanitaria en países en desarrollo, educar a la población, educar a poblaciones africanas en materia de derechos humanos y rescatar a víctimas del tráfico sexual y laboral.

Comparado con otros altruistas efectivos que hemos conocido, Jim nada en la abundancia y vive en una casa lujosa. En su día tuvo varios coches deportivos y una participación en un jet privado, pero no tardó en considerar todo aquello como excesos. Ahora conduce un Toyota, y sigue esforzándose por encontrar un equilibrio entre su tren de vida y ayudar a los demás con su dinero. Ya en 2003, antes de que la efectividad de la ayuda fuera tan ampliamente debatida como hoy, Jim apoyaba sobre todo proyectos en el extranjero. Cuando le pedían que donara a proyectos locales, respondía: «Puedo darte este dinero a ti o puedo darlo para salvar tantas vidas. Dime tú qué debería hacer».[2] No obstante, es muy consciente de que, para motivar a los ricos, es necesario empezar en el punto en que están ellos, por lo que acepta cierto grado de «pasión no efectiva» en sus donaciones, siempre que al menos la mitad vaya a donaciones efectivas.

¿Qué comparación podemos establecer entre ganar mucho dinero para donar mucho y hacerse cooperante de una oenegé efectiva? Will MacAskill pone encima de la mesa este argumento: supón que hubieras tenido la oportunidad de trabajar para una oenegé efectiva, pero que al final hubieses optado por aceptar un trabajo en un banco de inversiones que te paga 200.000 dólares al año. No suelen faltar candidatos para trabajar con las oenegés, así que la organización designará a otro que probablemente hará un trabajo casi tan bueno como el que hubieras hecho tú. «Casi», porque si te lo habían ofrecido a ti, podemos suponer que la oenegé consideraba que el aspirante más cualificado eras tú; pero la diferencia entre tú y el segundo candidato seguramente no sería muy grande. Como cooperante, por tanto, eres perfectamente reemplazable. Trabajando en el sector financiero, en cambio, ganas mucho más de lo que necesitas y das la mitad a la oenegé, que puede dedicar ese dinero a contratar a dos cooperantes más que no habría podido permitirse sin tu donación. La cantidad de trabajo que esos cooperantes pueden hacer para la oenegé superará con creces la diferencia entre lo que habrías hecho tú o el segundo mejor aspirante. Mientras que como cooperante habrías sido reemplazable, como donante no lo eres. Si no hubieras aceptado el trabajo en el

banco de inversiones, se lo habrían dado a otro, y casi con toda seguridad éste no habría donado la mitad de su salario a la oenegé (en el sector financiero, son muy pocos los que lo hacen). De modo que si aceptas el puesto en el banco, la oenegé estará en mejores condiciones de lograr sus objetivos de lo que estaría si hubieras aceptado su oferta de trabajo.[3]

Will señala también que a veces nos damos cuenta de que una determinada oenegé no es tan efectiva como pensábamos. Los donantes pueden entonces hacer beneficiaria de sus donaciones a otra organización mejor. Pero si ya estás trabajando para una cuando comprendes que no es especialmente efectiva, no te resultará fácil encontrar un nuevo trabajo en otra oenegé que sí lo sea. Si eres capaz de hacer que la oenegé para la que trabajas cambie y resulte más efectiva de lo que era, el impacto que consigas puede ser aún mayor; pero muchas organizaciones, humanitarias o no, presentan bastante resistencia al cambio.

Aunque hay excepciones, como puede ser Jim Greenbaum, la mayoría de los que ganan mucho dinero para poder dar también mucho pertenecen a la generación que empezó a considerar sus opciones profesionales en torno al cambio de milenio. Son personas que se habían preparado para tomar rumbos nuevos. En la década de 1990, si hubieras dicho que ibas a trabajar en el sector financiero con el objetivo de ganar más para dar más, te habrían mirado con extrañeza y te habrías sentido muy solo. Para los *millennials*, en cambio, conectar con gente que piensa como ellos a través de las redes sociales es lo más natural del mundo. Así que es fácil encontrar páginas web en que es posible compartir experiencias con personas como Aveek Bhattacharya, que dejó de lado sus planes de hacer carrera en el terreno académico para ganar más (y así poder donar más) con una firma londinense de asesoría estratégica. O descubrir a Alex Foster, cuyas convicciones cristianas le llevaron a querer hacer algo respecto a la pobreza. Alex está poniendo en marcha su propia empresa y se ha comprometido a donar todo lo que gane por encima de las 15.000 libras anuales.[4] Si estás ganando dinero y donándolo con el objetivo de reducir el sufrimiento animal, puedes discutir tus opciones con Simon Knutson, que trabaja en una compañía de inversiones de Gotemburgo (Suecia) y dona en torno al 40% de sus ingresos, una vez deducidos los impuestos, a Animal Charity Evaluators («Evaluadores de organizaciones animalistas»), que trata de identificar las oenegés de protección animal más efectivas. Ben West, después de trabajar de desarrollador de *software* en Madison (Wisconsin), fundó su propia empresa con el propósito de donar una cantidad mayor de dinero. Realiza donaciones a Animal Charity Evaluators y al Global Priorities Project («Proyecto prioridades mundiales») del Future of Humanity Institute de la Universidad de Oxford, que estudia el problema de cómo asignar unos recursos escasos para atender a distintas necesidades mundiales.

En la imagen que la gente suele hacerse de un jugador profesional de póquer, el

altruismo no figuraría entre sus características más destacadas. Pero puede que eso esté a punto de cambiar. Philipp Gruissem ganó al póquer suficiente dinero como para llevar el tipo de vida con que las revistas de celebridades nos animan a fantasear. Durante cinco años, pudo viajar a donde quiso y disfrutar la libertad de experimentar la vida de muchas formas. Pero llegó un momento en que comprendió que la vida que llevaba no le satisfacía. Para ser feliz, necesitaba un propósito más elevado. Unos amigos suizos le iniciaron en el altruismo efectivo, y descubrió una motivación nueva para jugar al póquer que lo llevó a cosechar sus victorias más sustanciosas, como ganar un total de 2.400.000 dólares en sólo dos torneos en 2013. Ahora, Gruissem se dedica a difundir el humanitarismo efectivo entre otros jugadores profesionales de póquer, con una organización nueva llamada Raising for Effective Giving («Recaudar para la donación efectiva»).[5]

Estas personas están donando cantidades muy por encima de los estándares filantrópicos convencionales, pero de todos los altruistas efectivos que he conocido es Ian Ross quien ofrece el ejemplo más notable de vida consagrada a maximizar las donaciones. Empezó a trabajar a jornada completa en 2006, y desde entonces y hasta la fecha en que escribo ha donado o reservado para donaciones futuras aproximadamente un millón de dólares. En 2014 ganó más de 400.000 dólares, y más del 95% de sus ganancias, una vez deducidos los impuestos, va a parar a diferentes oenegés. La motivación ética del estilo de vida de Ian comenzó en la universidad, cuando se hizo vegano. La mayor parte de los siguientes diez años la pasó siendo sometido a interrogatorios despiadados por parte de un amigo, vegano también. El resultado fue que Ian acabó por admitir el siguiente argumento:

1. La agricultura animal moderna causa una inmensa cantidad de sufrimiento.
2. Somos responsables tanto de lo que hacemos como de lo que nos abstenemos de hacer.
3. Disponemos de medios para reducir el sufrimiento causado por la agricultura animal moderna. Por tanto:
4. Todos y cada uno estamos obligados a hacerlo.

Ian empezó entonces a poner en práctica esa lógica en su propia vida. Trabajó durante cuatro años en McKinsey, una compañía de asesoría de gestión de empresas, luego en la Disney Corporation, para pasar finalmente a ocupar un puesto de mayor responsabilidad en una *startup* de videojuegos. Fuera de su jornada laboral, ayudó a montar Hampton Creek Foods, que produce sucedáneos del huevo de origen vegetal que ya están reduciendo la demanda de huevos de gallinas enjauladas. El grueso de sus donaciones va a organizaciones como la Humane League («Liga humanitaria») y Mercy

for Animals («Clemencia con los animales»), porque sus campañas de educación y divulgación han demostrado su efectividad a la hora de animar a la gente a que deje de consumir productos de procedencia animal. También dona a organizaciones promotoras de la salud pública en el ámbito mundial, como Population Services International, porque entiende que facilitar la planificación familiar a quienes no tienen acceso a ella sólo tiene ventajas, ya que evita el nacimiento de hijos no deseados y da a los adultos un mayor control sobre sus vidas. Además, dado que la mayoría de la gente come carne, un menor número de niños se traduce en una menor demanda de productos de origen animal, lo que a su vez reduce el sufrimiento animal.

Ian puede centrarse en su objetivo de reducir el sufrimiento porque no tiene pareja, ni hijos, ni planes de alterar esa situación. No lo considera un sacrificio, porque su falta de interés por tener pareja es anterior a sus esfuerzos por ser coherente con sus ideas éticas. Juega al fútbol con amigos, disfruta escuchando música y sale a correr en bicicleta casi todos los fines de semana, todo con un presupuesto anual de unos 9.000 dólares. No entraban en ese presupuesto, sin embargo, 8.000 dólares que gastó en pagar la factura del veterinario del perro de un amigo íntimo. Reconoce que eso no lo puede justificar, así que lo considera una especie de «gasto suntuario».

LA PSICOLOGÍA DE GANAR PARA DAR

Un artículo publicado en el *Washington Post* en 2013 presentaba a Jason Trigg, un licenciado en Ciencias de la computación por el MIT que trabaja en el sector financiero y dona la mitad de sus ingresos a la Fundación Contra la Malaria. Se describía a Trigg como «parte de una clase emergente de jóvenes profesionales estadounidenses y británicos» para los que «ganar dinero a espuestas es la forma más segura de salvar el mundo».[6] En el *New York Times*, el columnista David Brooks escribió que Trigg daba la impresión de ser «un joven sincero, serio en lo moral» que bien podría salvar muchas vidas. Aun así, Brooks llamaba a la prudencia. Advertía, en primer lugar, que nuestra actividad cotidiana nos cambia, y si trabajas para un fondo de inversiones, tus ideales podían irse diluyendo, haciendo flaquear tu compromiso de donar. En segundo lugar, pensaba que elegir una profesión que no te apasione en aras de un «bien abstracto y lejano» puede que te permita amar a la humanidad en general, pero no a los seres humanos que te rodean. En tercer lugar, y sobre todo, a Brooks le preocupaba que la persona «se convierta en un medio y no en un fin [...], una máquina de redistribución de la riqueza». Elegir un trabajo sólo para ganar dinero puede ser «corrosivo», decía, por más que destines ese dinero a la beneficencia.[7]

Las dos primeras objeciones alegan hechos psicológicos cuya veracidad puede

contrastarse con la gente que gana dinero para donarlo. La tercera es de orden moral más que psicológico, por lo que voy a posponer mi réplica hasta el próximo capítulo, en que trataremos de las objeciones éticas.

En 2013, Matt Wage dio una charla en Princeton en una clase a la que había asistido como alumno cuatro años antes. Contó a los estudiantes que cuando se puso a trabajar en el sector financiero hubo quien manifestó cierta inquietud por su insólita elección. A unos les preocupaba que un joven idealista rodeado de banqueros desalmados no fuera capaz de aguantar la presión y acabara renunciando a sus sueños. Eso no había sucedido. Matt no considera desalmada a la gente con la que trabaja, y el trabajo en sí le parece interesante. La otra gran preocupación era una que menciona Brooks, y Matt la expresa en los siguientes términos: «Tratando con muchos ricos que conducen Ferraris, no tardaría en decir “Déjate de oenegés, lo que de verdad quiero es un Ferrari”». Ese Ferrari sigue sin figurar en la lista de la compra de Matt. Su estrategia para tratar de evitar que llegue a figurar algún día es dar mucha publicidad a su compromiso de donar el 50% de sus ingresos. Ha dicho a todos sus amigos que si incumple el compromiso aceptará ser objeto de escarnio. (También ha dado su autorización para que ese compromiso se mencione en este libro, haciéndolo más público aún.) Pero, en general, Matt no dio señales de estar bajo la más mínima carga psicológica derivada de ganar para dar. «Soy muy feliz con la vida que llevo —me dijo—. Seguiría haciendo estas cosas altruistas aunque pensara que con ello mi vida podría empeorar, pero, por una extraña coincidencia en la forma de funcionar de la mente humana, creo que, de hecho, me está haciendo más feliz.»

A Jim Greenbaum, los primeros años le resultaron frustrantes, pero sólo porque le estaba costando más tiempo del que creía generar la riqueza que necesitaba para ayudar a otros. Eso no hizo flaquear el compromiso con su fin último. Disfrutaba con el negocio, que en cierto sentido le parecía un juego. También apreciaba a la gente con la que trabajaba. Es partidario de hallar un equilibrio entre llevar una vida cómoda y hacer el bien. Con todo lo que Jim lleva donado, es evidente que su decisión de ganar dinero para repartirlo ha funcionado muy bien.

Ben West subraya que, incluso desde un punto de vista egoísta, ganar para dar te permite tener cosas que la gente cree que les hacen felices, como dinero y un trabajo de perfil alto, sin dejar de tener la satisfacción que produce saber que estás contribuyendo a hacer del mundo un sitio mejor. Ian Ross no cree que exista el menor riesgo de acabar quemado, y anuncia que seguirá por el camino que lleva. Puede que sea Alex Foster el más entusiasta de todos los practicantes del ganar para dar que he conocido: dice que su carrera le resulta «disparatadamente satisfactoria, más que cualquier otro período de mi vida. A pesar de que mi vida social se haya quedado reducida al mínimo». Por otra parte, Aweek Bhattacharya encuentra frustrante a veces que su trabajo no le permita

profundizar en algunas cuestiones tanto como le gustaría. Siempre consideró el ganar para dar como un experimento, y, para él, la posibilidad de hacer un doctorado y desarrollar una carrera académica sigue abierta.[8]

A Brooks no le faltaría razón si se estuviera limitando a advertir a sus lectores que lo de ganar para dar no es para todo el mundo. Hay quien es incapaz de poner mucho entusiasmo en obtener beneficios para su jefe. Otros, en cambio, parecen disfrutar ganando dinero, y medran con la motivación añadida que les proporciona dar una buena tajada a buenas causas. Evitan así el problema que resumía muy bien un chiste del *New York Times* en el que un hombre de negocios, al teléfono, se lamenta: «Trabajo más que nunca, y lo único que consigo es más y más dinero».[9]

Brooks hace cábalas sobre el daño que pudiera resultar de convertirte en un medio para la redistribución de la riqueza, pasando por alto el hecho de que, por desgracia, pasarse la vida ganando su propio sustento y el de su familia haciendo un trabajo que no encuentran interesante o satisfactorio es la suerte de mucha gente. ¿Por qué un trabajo así habría de tener sobre uno un efecto más corrosivo si lo hace para ayudar a otros en vez de para ayudarse a sí mismo y a su familia?

Cuando Brooks argumenta en contra de ganar para dar que eso le convierte a uno en un medio en vez de en un fin, se está haciendo eco de una objeción al utilitarismo planteada por el filósofo británico Bernard Williams. Supongamos, nos dice, que a George, un licenciado en Química en paro, le ofrecen un puesto en un laboratorio que desarrolla nuevas formas de armamento químico (Williams escribía antes de que un tratado internacional prohibiera este tipo de armas). George es contrario al desarrollo de armas químicas, pero si no acepta el trabajo lo hará otro que pondrá mucho más celo en sus investigaciones del que habría puesto él, y al final la consecuencia de que rechace la oferta probablemente sea una variedad mayor, no menor, de armas químicas.[10] Si George quiere hacer el máximo bien, deberá aceptar el trabajo, reservándose su opinión sobre las armas químicas mientras hace lo menos posible por acercarse al objetivo que le pagan por hacer realidad. Para evitar que le despidan, sin embargo, tendrá que hacer algo que suponga un progreso en el desarrollo de nuevas armas químicas. Eso tal vez le cree problemas de conciencia, pero un utilitarista puede consolarse con que lo que de verdad importa es que se van a desarrollar menos armas letales.

Williams replica que se está forzando a George «a dejar de lado sus propios proyectos y decisiones y a acatar la decisión que exige el cálculo utilitarista». Hacerlo, argumenta Williams, supondría para él abjurar de los actos y convicciones con los que se identifica, y constituiría «un atentado a su integridad, en sentido estrictamente literal».[11] ¿Es eso cierto? Y si lo es, ¿hay un paralelismo con lo que hacen quienes ganan para dar cuando deciden elegir una profesión que no consideran intrínsecamente apetecible? La banca de inversión no es moralmente equiparable al desarrollo de armas químicas. Ni

quienes ganan para dar obrarían deliberadamente en contra de los objetivos de su empleador, como habría hecho George. Al contrario, querrían hacer su trabajo lo mejor posible, para así recibir el máximo salario y el mayor número de bonificaciones y estar en disposición de donar lo máximo. No obstante, para encajar con el *ethos* de la organización en la que aspiran a triunfar, la gente que gana para dar puede verse obligada a ocultar su opinión sobre el valor intrínseco de su trabajo. Es verdad, por otra parte, que algunos de los que cambian de profesión para ganar más y donar han dejado de lado proyectos propios (como Matt, que renunció a sus planes iniciales de estudiar un posgrado y hacerse profesor) para optar por la profesión que exigía un «cálculo utilitarista». Pero ¿significa eso, como afirma Williams, que hayan dado la espalda a sus convicciones y perdido su integridad? ¿Les convierte, como sugiere Brooks, en un simple medio al servicio de un fin, con efectos corrosivos sobre su carácter?

Quienes ganan para dar viven, en mayor medida que la mayoría de la gente, conforme a sus valores; es decir, a su íntima convicción de que debemos vivir de forma que hagamos el máximo bien posible. Es difícil ver en ello una renuncia a esos mismos valores o una pérdida de integridad. Al contrario, para quienes comparten dicha convicción lo que les haría perder su integridad sería seguir los dictados de su pasión y, pongamos por caso, sacarse un posgrado, escribir una tesis sobre *Beowulf* y hacerse profesores de Literatura medieval.[12]

¿Acaso quienes ganan para dar, aunque tengan integridad, podrían estar tomando parte en actividades perniciosas? Un crítico lo expresa así: «El capitalismo, en su actual versión global, está agravando la desigualdad [...]. Unos pocos se hacen cada vez más ricos mientras que muchos, muchos más, se ven empujados a la pobreza extrema como síntoma del mercado. La brecha entre los muy ricos y los muy pobres se está ensanchando [...]. [T]rabajar en el sector financiero para donar a organizaciones que combaten la pobreza mundial es como si un pirómano hiciera donaciones a los bomberos de su ciudad».[13]

Es cierto que el capitalismo parece estar agravando la desigualdad, pero eso no demuestra que esté empujando a la gente a la pobreza extrema, porque la desigualdad también puede aumentar si los ricos se hacen más ricos y los pobres se quedan como están, o incluso si los pobres mejoran su situación pero no tanto como los ricos. Como veíamos en el prólogo, lo habitual entre los altruistas efectivos es que valoren la igualdad, no como un fin en sí misma, sino por sus consecuencias.[14] No está claro que hacer más ricos a los ricos sin hacer a los pobres más pobres tenga, a fin de cuentas, consecuencias negativas. Incrementa la capacidad de los ricos para ayudar a los pobres, y eso es precisamente lo que han hecho algunas de las personas más ricas del mundo, como Bill Gates o Warren Buffett, convirtiéndose, en términos de cuantía de sus donaciones, en los mayores altruistas efectivos de la historia de la humanidad. El

capitalismo sí que empuja a algunos a la pobreza extrema, sin duda: es un sistema tan vasto que sería sorprendente que no lo hiciera; pero también ha sacado de la pobreza extrema a cientos de millones. No sería fácil demostrar que hay más gente a la que ha sumido en la pobreza que gente a la que ha sacado de ella; es más, hay buenas razones para pensar que lo cierto es lo contrario.[15]

En todo caso, es patente que quienes piensan que habría que liquidar por completo la economía capitalista moderna no han conseguido demostrar que haya formas de estructurar una economía con mejores resultados. Como tampoco han señalado de qué manera podría producirse, en el siglo XXI, la transición a un sistema económico alternativo. Nos guste o no, hoy por hoy no se vislumbra un futuro en que no tengamos que vérnoslas con alguna forma de capitalismo, y con él van de la mano los mercados bursátiles, de bonos y de mercancías. Mercados que cumplen diversas funciones, como reunir capital de inversión, reducir riesgos y moderar las variaciones bruscas en el precio de los bienes. No parece que sean intrínsecamente perversos.

Admitir que ganar para dar puede llevar a involucrarse en actividades financieras que perjudican a algunos no zanja la cuestión moral de qué debería hacer quien tenga la oportunidad de ganar mucho y dar mucho. Los códigos morales de conducta anteponen a menudo el principio «No hagas daño» al principio «Haz todo el bien que puedas». Quienes suscriben este punto de vista considerarán que está mal trabajar para una empresa que hace daño a gente inocente, por más que el bien que uno pueda hacer supere con mucho ese daño. El debate moral que subyace a esta actitud se planteó con tintes dramáticos durante la Segunda Guerra Mundial, cuando los nazis apuntaban a Londres con sus V-1 y V-2. En la capital inglesa había espías que les informaban de la precisión de sus ataques, pero en realidad eran agentes dobles británicos, y la información que facilitaban no tenía otro objetivo que llamar a engaño a los alemanes para que cayeran menos proyectiles sobre Londres. Calcularon que así salvaban 12.000 muertes al año. Cuando, en agosto de 1944, el gabinete de guerra británico tuvo noticia del engaño, Herbert Morrison, ministro y miembro del gabinete, objetó que era moralmente reprobable que el gobierno decidiera que muriera gente que vivía al sur de Londres y no la que vivía en el centro. El principio de no hacer daño parece subyacer a esa objeción, ya que en caso contrario el bien de evitar muchas muertes haciendo que los cohetes cayeran en zonas rurales, donde se cobrarían menos vidas, habría pesado más que el daño de causar algunas muertes. Morrison consiguió convencer al gabinete (Churchill estaba fuera del país en aquel momento), pero el MI5, el servicio de seguridad británico, se las arregló para desoír la decisión gubernamental y siguió adelante con el engaño hasta el fin de la guerra.[16] Si piensas que Morrison tenía razón, es probable que también pienses que está mal tomar parte en actividades financieras que hacen daño a algunas personas, por mucho que conlleven un beneficio equivalente para muchas más.

Un altruista efectivo podría asumir este punto de vista y seguir haciendo mucho bien sin dejar de respetar la limitación de no hacer daño. A mi parecer, sin embargo, Morrison se equivocaba, y estuvo bien salvar la vida de muchos civiles.

La otra cuestión relevante que se plantea aquí es qué debemos considerar como complicidad injusta en un daño. Para alguien que juzgue una acción por sus consecuencias, ser cómplice de un daño injusto exige que nuestra intervención influya en la probabilidad de que el daño se produzca. Como ya hemos visto, si tú rechazas el puesto que te ofrece el banco de inversiones, otro lo aceptará, y desde el punto de vista del banco esa persona desempeñará el trabajo casi tan bien como lo habrías hecho tú. Si una de las actividades de reunión de capital es financiar una mina que contamina un río del que dependen muchos aldeanos empobrecidos, tu rechazo del puesto no va a impedir que eso ocurra. Sí que impedirá, en cambio, que seas capaz de donar tanto dinero a buenas causas, como por ejemplo a alguna organización que empodere a los débiles para que resistan mejor la depredación de las compañías mineras. Es más, tendrías más posibilidades de modificar la actuación del banco —o, a través del banco, la de la corporación para la que el banco está reuniendo capital— desde dentro del banco que si estás fuera protestando. Por otro lado, te puede parecer que no te es posible influir en la política del banco porque la cultura corporativa es buscar el beneficio sin que importe el coste que entrañe para los pobres, y un empleado bisoño no puede contrarrestarla. Quizá en casos especialmente indignantes la opción más acertada sea dimitir y denunciar lo que está haciendo el banco. Pero aun entonces, que optaras por trabajar para el banco habrá tenido buenas consecuencias, porque te habrá permitido oponerte a su actuación con más conocimiento de causa y más credibilidad.

También es cierto que el concepto de complicidad tiene relevantes implicaciones que muchos rechazarán. Implica, por ejemplo, que los guardias de Auschwitz no hicieron mal si su negativa a ejercer ese papel sólo hubiera servido para que los reemplazara otra persona, que quizá se hubiera comportado con más brutalidad incluso con aquellos que estaban a punto de ser asesinados allí. Dado que a menudo la alternativa a ser guardia de un campo de concentración era que te enviaran al frente ruso, es probable que esa hipótesis se verificara más de una vez. Podría argumentarse que, más que aceptar esta implicación, deberíamos considerar, no las consecuencias concretas de la negativa de alguien a ser guardia de un campo de concentración, sino las que tendría que todo el mundo se atuviera a una norma contraria a actuar para una institución implicada en actividades dañinas. Un kantiano quizá fuera de esa opinión, al igual que un utilitarista normativo (es decir, alguien que cree que está mal infringir una norma si las consecuencias de una aceptación general de ésta son buenas).^[17] También podríamos admitir una concepción distinta de la complicidad injusta, que me haga responsable del daño ocasionado por un grupo, organización o colectivo del que formo parte

voluntariamente.[18] Los altruistas efectivos rigurosamente utilitaristas no podrían compartir estas opiniones, y deberían admitir por tanto la implicación de que, conforme a una lectura plausible de los hechos relevantes, algunos, al menos, de los guardias de Auschwitz no obraron mal. Es posible compatibilizar un apoyo general al altruismo efectivo con la aceptación del utilitarismo normativo o con otras concepciones de la complicidad que no tengan consecuencias de esa magnitud. Quien así lo haga y además sostenga que los bancos de inversión y corporaciones similares están implicados en actividades dañinas podría considerar esto razón suficiente para no entrar en el sector financiero.[19] O bien puede uno considerar que el funcionamiento ordinario de un banco de inversión sirve a un fin económico beneficioso, y que no hay por qué asumir que por entrar en una institución bancaria te conviertas en cómplice, en modo alguno, de actividades dañinas.

Sospecho que dentro de una década o dos, a medida que tengamos más experiencias de gente que gana dinero para hacer donaciones, las objeciones morales que plantean Brooks y los demás a esa práctica acabarán sonando a las típicas quejas malhumoradas de una generación mayor que no acaba de entender bien lo que hace la siguiente. Un estudio de la Brookings Institution indica que a los *millennials* les preocupa la responsabilidad social corporativa mucho más que a cualquier generación anterior, y, como empleados, quieren que su trabajo «forme parte de sus inquietudes societarias y las refleje».[20] Hay muchas formas de lograr esa integración de trabajo y valores sociales. Para la persona adecuada en las circunstancias adecuadas, ganar para dar es una de ellas.

OTRAS PROFESIONES ÉTICAS

Ganar para dar es una manera evidente de hacer el bien. Para quienes tienen la posibilidad de llevarlo a cabo con éxito, incluida la capacidad de encontrar un trabajo interesante que les permita hacerlo y el carácter preciso para mantener firme el compromiso de dar gran parte de sus ingresos a oenegés efectivas, ganar para dar puede ser una opción profesional ética. No obstante, Will MacAskill no sostiene que ganar para dar sea siempre, ni siquiera habitualmente, la mejor opción. Más bien cree que debemos considerarlo un punto de referencia con el que comparar otras posibles elecciones profesionales éticas.[1]

EL PALADÍN

Will no trabaja en el sector financiero. Y eso es porque piensa que si consigue convencer a otras dos personas, con una capacidad de ganar dinero similar a la suya, de que ganen para dar, habrá hecho más bien que dedicándose a las finanzas él mismo..., y ya ha convencido a muchas personas. 80.000 Hours es una «metaoenegé», una oenegé que se dedica a evaluar o promover otras oenegés. También Giving What We Can, GiveWell y The Life You Can Save son metaoenegés. Trabajar para una metaoenegé efectiva puede tener un impacto más positivo que hacerlo para una oenegé ordinaria, en razón del efecto multiplicador que la primera conlleva (aunque el mismo argumento valdría también para ganar para dar o donar a la metaoenegé). Al igual que en una oenegé normal, podrías ser reemplazable, pero si tienes algún talento especial que otros no tienen es probable que se traduzca en un retorno muy alto. Los conocimientos que tiene Will de ética, su talento, su habilidad argumentativa, su experiencia dentro del movimiento del altruismo efectivo y su relación personal con él lo hacen extremadamente difícil de reemplazar.

EL BURÓCRATA

En la década de 1990, alguien a quien llamaré Gorby (no es su verdadero nombre, ya

que desea permanecer en el anonimato) leyó «Famine, Affluence and Morality» y me escribió pidiéndome consejo sobre sus opciones profesionales. Acababa de licenciarse, trabajaba de voluntario para una oenegé y vivía muy modestamente, pero había comprendido que tal vez fuera capaz de hacer más bien si en vez de donar su tiempo a la oenegé trabajara en un banco y donara a la oenegé la mayor parte de su salario. Gorby mencionó también la posibilidad de trabajar en el Banco Mundial, pero descartaba esa opción debido al daño que él creía que hacía esa institución a la misma gente a la que él quería ayudar. En los márgenes de su carta, garabateé una respuesta en que sugería la posibilidad de ser «un Gorbachov en el Banco Mundial» y contribuir a su reforma. Le envié la carta de vuelta con mis comentarios y me olvidé del asunto.

Al cabo de unos años, volví a tener noticias de Gorby. Había entrado en el Banco Mundial y trabajaba con un equipo que evaluaba la rentabilidad de las inversiones del banco en salud mundial. Más concretamente, dirigía la sección encargada de recomendar las inversiones en planificación familiar. Como resultado de las recomendaciones hechas por su sección, el banco derivó unos 400 millones de dólares de proyectos de planificación familiar que gastaban 300 dólares por cada embarazo no deseado evitado a proyectos que obtenían el mismo resultado a un coste de 50 dólares por embarazo evitado. Como ilustra este ejemplo, se dan diferencias enormes en la rentabilidad del dinero que se invierte en distintas formas de mejorar la salud de la población de países en vías de desarrollo, de modo que incluso con un presupuesto fijo, el hecho de afinar las elecciones puede marcar una diferencia muy sustancial. Lo que hicieron en la sección de Gorby equivalía, en número de embarazos no deseados evitados, a engrosar el presupuesto de planificación familiar del banco con 2.000 millones de dólares.

Gorby anima a otros a seguir su ejemplo, porque en organizaciones como el Banco Mundial uno tiene muchas posibilidades de alcanzar una posición en que maneje más dinero del que, siendo realistas, podría llegar a ganar haciéndose rico. Además, añade, hay menos competencia para ocupar cargos en este tipo de organismos que para los trabajos mejor pagados del sector privado, con lo que no hace falta tener un talento privilegiado o trabajar setenta horas semanales para acceder a una posición que permita marcar la diferencia. En realidad, no sé si eso es verdad o no, porque Gorby es ciertamente brillantísimo. Pero lo que sí es cierto es que hacer carrera como burócrata gubernamental o en una gran institución internacional carece probablemente de glamur y está peor pagado que en el sector financiero, por lo que puede resultar más fácil ascender.

A quienes están particularmente dotados para la investigación, una carrera en ese terreno puede brindarles oportunidades especiales para hacer mucho bien. Lo más probable, sin embargo, es que no sea en los campos más evidentes, como descubrir una vacuna contra la malaria o crear variedades mejoradas de cultivos alimentarios. En el pasado, los investigadores médicos hicieron descubrimientos que erradicaron, o redujeron drásticamente, enfermedades como la polio o la viruela, y de Norman Borlaug, que desarrolló las variedades de cereales de alto rendimiento que trajeron la Revolución Verde, se dice que salvó más vidas que nadie en toda la historia de la humanidad.[2] Los impresionantes y muy publicitados éxitos de los científicos en esos campos atrajeron a investigadores de gran talento a las mismas áreas de investigación, por lo que es muy poco probable que un individuo cualquiera —como puedas serlo tú— sea capaz de hacer descubrimientos importantes que no se hubieran hecho sin su participación. Puede que las perspectivas de llevar a cabo un hallazgo trascendental sean mejores en un campo relativamente poco trabajado. Razón por la cual 80.000 Hours recomienda la «investigación de prioridades», que describe como una «actividad orientada a averiguar qué causas, intervenciones, organizaciones, políticas... contribuyen en mayor medida a hacer del mundo un lugar mejor».[3] Los capítulos 10 a 15 del presente libro, en los que se discuten algunas de las dificultades para responder a esa pregunta, dan una idea mejor de lo que esto implica. También ponen de manifiesto que este campo todavía está prácticamente en pañales. Esto puede deberse a que es muy difícil —según algunos, imposible— avanzar en él. Pero aún es prematuro calibrar la dificultad real de hacer progresos en la priorización de las causas.

La investigación de prioridades es sólo un ejemplo de un área de investigación en gran medida inexplorada que presenta posibilidades de obtener resultados trascendentes. Y una que, además, es relativamente fácil que se les pase por la cabeza a quienes tienen interés por el altruismo efectivo. Debe de haber muchas otras oportunidades de investigación desatendidas con posibilidades suficientes de hacer un descubrimiento valioso como para que merezca la pena intentar hacer carrera en esos campos. El problema es dar con ellas, y esa tarea es en sí misma una forma de investigación de prioridades, dentro de la subcategoría de carreras de investigación.

ORGANIZADORES Y ACTIVISTAS

Las personas con talentos especiales y grandes dosis de determinación pueden conseguir maximizar su impacto positivo en el mundo fundando una organización. A diferencia de entrar a trabajar en una organización ya existente, en la que el impacto que consigues es tan sólo la diferencia marginal entre lo que puedas lograr tú y lo que habría

conseguido el siguiente aspirante al puesto, hay situaciones en que si una determinada persona no hubiera montado una organización nueva no se habrían alcanzado ninguno de los beneficios aportados por ésta. Ya he mencionado la labor de los fundadores de GiveWell, Elie Hassenfeld y Holden Karnofsky; gracias a ellos, es mucho más fácil convertirse en un altruista efectivo. Algo parecido puede decirse de lo que hicieron Toby Ord y Will MacAskill al fundar Giving What We Can y 80.000 Hours. Aquí van algunos ejemplos más que ilustran lo mucho que puede conseguir una sola persona.

Janina Ochojska se crio en Polonia durante la época comunista. Siendo niña tuvo la polio y fue operada en diversas ocasiones, pero ya de mayor su estado físico presentaba tantas dificultades que ningún médico polaco estaba preparado para poder operarla nuevamente. La ayuda le vino de Francia, donde estuvo viviendo un año. A su regreso a Polonia, cofundó la Fundación EquiLibre polaca, a imagen de una oenegé francesa. En principio, ayudaba a gente en situación de pobreza en Polonia pero, cuando en 1992 estalló la guerra de Bosnia, Janina organizó un convoy a la ciudad asediada de Sarajevo. En aquel tiempo, Polonia era un país relativamente pobre que se recuperaba lentamente de más de cuarenta años de gobierno comunista. Ochojska llegó a la convicción de que, aunque eran pobres en general, los polacos estaban dispuestos a ayudar a gente más necesitada aún que ellos. Abandonó EquiLibre y creó Acción Humanitaria Polaca (AHP). Bajo su liderazgo, AHP organizó la primera misión de ayuda polaca en Kosovo, y poco a poco fue extendiendo su ámbito de acción a Chechenia, Iraq, Irán, Líbano, Sri Lanka, Afganistán, Sudán del Sur, Somalia, la Autoridad Nacional Palestina, Filipinas y Haití. Por esta razón, como era de prever, le preguntaron por qué mandaba convoyes a países lejanos habiendo polacos tan pobres que tenían que rebuscar en la basura para comer. La respuesta de Ochojska fue rechazar la idea de que ocuparse de personas que están lejos entrara en conflicto con cuidar de quienes se tiene más cerca; cree que hacer que la gente tome conciencia de las situaciones de necesidad que se dan en cualquier parte del mundo les hace también más conscientes de las necesidades de la población local.[4] Conforme a esa convicción, AHP desarrolla programas educativos en los colegios polacos para que los alumnos tomen conciencia de las necesidades de la población de países en vías de desarrollo. Además, ayuda a refugiados a integrarse en la sociedad polaca y presiona al gobierno polaco en asuntos que afectan a los pobres del mundo. Veinte años después de su fundación, AHP es el mayor proveedor no gubernamental polaco de ayuda al desarrollo y asistencia humanitaria, con ingresos anuales por valor de más de 5 millones de dólares.[5]

Dharma Master Cheng Yen es una monja budista que vive en el condado de Hualien, una región montañosa de la costa este de Taiwán. Debido a que las montañas forman una barrera natural que dificulta los desplazamientos, la zona tiene una proporción muy alta de población indígena, y en la década de 1960 había mucha gente —indígenas sobre todo— viviendo en la pobreza. Aunque suele pensarse que el budismo promueve el apartamiento del mundo para centrarse en la vida interior, Cheng Yen tomó el camino contrario. En 1966, cuando contaba con veintinueve años, conoció a una indígena embarazada a punto de dar a luz cuya familia había cargado con ella durante ocho horas para llevarla de su aldea en las montañas a la ciudad de Hualien porque se esperaban complicaciones en el parto. Al llegar allí, les dijeron que tendrían que pagar si querían que recibiera el tratamiento médico que necesitaba. Al no poder afrontar el gasto, no les quedó más alternativa que llevarla de vuelta al pueblo. La reacción de Cheng Yen fue organizar un grupo de treinta comadronas, cada una de las cuales ahorra unos centavos cada día para aportarlos a un fondo benéfico para familias necesitadas. Lo llamaron Tzu Chi, que significa «Asistencia compasiva». Poco a poco, se fue corriendo la voz, y más gente se unió a su causa.^[6] Cheng Yen empezó a reunir fondos para construir un hospital en Hualien, que finalmente fue inaugurado en 1986. Desde entonces, Tzu Chi ha fundado seis hospitales más.

Para formar al personal del hospital entre la población local, Tzu Chi fundó escuelas de medicina y enfermería. La peculiaridad más notable de esas escuelas quizá sea su actitud para con los cadáveres, que emplean con fines médicos, como enseñar anatomía, hacer simulaciones quirúrgicas o la investigación. Conseguir cadáveres para estos propósitos suele ser un problema en las culturas chinas, porque la tradición confuciana dicta que el cuerpo de una persona fallecida sea incinerado intacto. Cheng Yen pidió a sus voluntarios que, para ayudar, a su muerte donaran sus cuerpos a la escuela de medicina. A diferencia de lo que sucede en la mayoría de las facultades de medicina, aquí se tratan los cadáveres con el máximo respeto hacia las personas que fueron. Los estudiantes visitan a la familia de los fallecidos y conocen detalles de sus vidas. Se refieren a ellos como «mentores silenciosos», cuelgan en las paredes de la escuela fotos de cuando estaban vivos y ponen un pequeño altar a cada donante. Al finalizar el curso, cuando el cadáver ya ha servido a su propósito, se devuelven a su lugar todas sus partes y se cose el cuerpo. Entonces la escuela organiza una ceremonia de cremación en la que toman parte los estudiantes y la familia.

Tzu Chi es actualmente una organización enorme, con siete millones de miembros sólo en Taiwán (casi un 30% de la población) y otros tres millones asociados a delegaciones en 51 países. Esto les confiere una gran capacidad para ayudar. Tras el fuerte terremoto que sacudió Taiwán en 1999, Tzu Chi reconstruyó 51 escuelas. En los años siguientes, ha hecho lo mismo en otros países que han sufrido catástrofes similares,

y ha reconstruido 182 escuelas en dieciséis países. Tzu Chi promueve la sostenibilidad en todo lo que hace. Se ha convertido en una recicladora de primer orden, sirviéndose de sus voluntarios para recoger botellas de plástico y otros materiales reciclables que se transforman en alfombras y ropa. Para fomentar un estilo de vida sostenible y la compasión para con todos los seres sensibles, en los hospitales, escuelas, universidades y otras instituciones de Tzu Chi sólo se sirve comida vegetariana.

Desde el punto de vista de un altruista efectivo, algunas de las cosas que hace Tzu Chi resultan sorprendentes. Tras el terremoto y el tsunami que asolaron Japón en 2011, Tzu Chi recolectó fondos para distribuir comida caliente entre los supervivientes, y cuando el huracán Sandy sacudió Nueva York y Nueva Jersey en 2012 distribuyó entre las víctimas tarjetas de débito Visa por valor de 10 millones de dólares, a razón de 600 dólares por tarjeta.[7] Cuando estuve visitando el hospital de Tzu Chi en Hualien, le pregunté a Rey-Sheng Her, un portavoz de la organización, por qué prestaban ayuda a ciudadanos de países ricos como Japón y Estados Unidos, cuando con ese dinero podían hacer mucho más bien si lo aplicaban a ayudar a víctimas de pobreza extrema. Respondió que para Tzu Chi es importante mostrar compasión y amor por todo el mundo, ricos y pobres. En un plano más práctico, sugirió, también podía contribuir a promocionar en países ricos la obra de Tzu Chi y sus ideales de compasión.

Es improbable que Tzu Chi figure algún día en la lista de oenegés recomendadas por GiveWell, porque tiene más interés en difundir el amor y la compasión que en demostrar que saca el máximo rendimiento de cada dólar que gasta en hacer el bien. No obstante, ha inspirado a millones de personas para mostrarse compasivos con los demás. Tras esa inspiración está el poder del ejemplo de una sola mujer que decidió actuar en ayuda de otros. Es de todo punto indudable que Cheng Yen ha dedicado su vida a hacer una cantidad extraordinaria de bien. Sigue viviendo austeramente en un monasterio cercano a Hualien. Se priva hasta del lujo del aire acondicionado, pese a lo caluroso y húmedo de los veranos en esa región. Mientras que Tzu Chi lleva a cabo su labor humanitaria en 87 países, Cheng Yen nunca ha salido de Taiwán.

En 2012, GiveWell situó a GiveDirectly entre los tres primeros puestos de su clasificación de oenegés recomendadas, un logro notable si consideramos que apenas tres años antes la organización no pasaba de ser una idea en la cabeza de cuatro universitarios que cursaban el primer ciclo de desarrollo internacional en Harvard y en el MIT. Michael Faye, Paul Niehaus, Jeremy Shapiro y Rohit Wanchoo centraban todo su interés en discernir lo que funciona de lo que no funciona en temas de desarrollo. También trataban de decidir cuál sería el mejor destinatario de sus propias donaciones benéficas. Por una parte, tenían sus dudas sobre parte de la labor desarrollada por organizaciones benéficas

tradicionales; por otra, habían estudiado el impacto de distintos programas gubernamentales en países en desarrollo que se limitaban a dar dinero en efectivo a los pobres, y sabían que había pruebas consistentes de que, en general, los beneficiarios habían hecho un uso responsable de ese dinero, con resultados que iban desde un aumento de sus ingresos hasta una mejor protección sanitaria y más educación para los niños. Comprendieron también que, gracias a los avances en la tecnología de pagos, era posible por vez primera enviar dinero electrónicamente a los extremadamente pobres. La idea de utilizar esa tecnología para poner la casi totalidad de sus donaciones directamente en manos de algunos de los más pobres del planeta les ilusionaba. Buscaron una oenegé que estuviera dispuesta a recibir su dinero y utilizar esas novedades tecnológicas para entregárselo directamente a personas en situación de pobreza extrema; pero las organizaciones con las que contactaron no tenían previsto que sus donantes se involucraran en donaciones directas. Faye, Niehaus, Shapiro y Wanchoo sospecharon que tanta reticencia obedecía al temor de que las donaciones directas podían entrañar una seria amenaza para el *statu quo*. Eso planteaba la posibilidad de que fuera necesaria una nueva organización que no tuviera ningún interés en preservar una infraestructura sobredimensionada en la cúspide.

El grupo consideraba que las transferencias de efectivo tenían potencial para ser, no sólo una forma efectiva de donar, sino además un punto de referencia importante para el resto del sector. Si a los donantes se les daba la opción de entregar su dinero directamente a los pobres, las organizaciones tradicionales se enfrentarían a más presión para demostrar que el valor añadido que aportan a los pobres justifica los costes adicionales que generan (por ejemplo, gastar miles de dólares para hacerles llegar una vaca). El impacto de donar directamente, por tanto, puede ser superior al del dinero donado en sí. Además, la opción de donar directamente eliminaría uno de los argumentos más habituales para no donar: el temor de que al final el dinero no llegue a quien realmente lo necesita. El grupo estimó que estas razones tenían peso suficiente para animarles a llevar a cabo algo que en un principio no tenían previsto hacer: crear una nueva oenegé.

GiveDirectly («Da directamente») nació como un círculo privado de donantes, y en 2011 empezó a recabar donaciones públicas. Faye, Niehaus, Shapiro y Wanchoo han procurado dirigirla como la organización sin ánimo de lucro a la que les habría gustado donar en su época de estudiantes. Es clara y concreta en cuanto a lo que hace con el dinero, y lleva a cabo estudios rigurosos y transparentes para documentar el impacto de sus transferencias. Los fundadores trabajaron con investigadores independientes para efectuar un ensayo aleatorio controlado, y lo anunciaron previamente para atarse las manos y garantizar que no pudieran ocultar ningún fraude. Su aspiración es que en el futuro las transferencias de efectivo se conviertan en la referencia de que se valgan los

donantes para evaluar si otros enfoques más tradicionales valen lo que cuestan.[8]

Conocí a Henry Spira en 1974, año en que asistió a un curso de educación para adultos sobre liberación animal que impartí en la Universidad de Nueva York. Se había pasado la mayor parte de su vida trabajando por los pobres y oprimidos, tomando parte en manifestaciones en favor de los derechos humanos en los estados del sur, dando clases a niños negros e hispanos en los colegios públicos de Nueva York y, como marino mercante, apoyando a un grupo promotor de reformas sindicales que se enfrentó a un líder sindical corrupto. Un día, un amigo que tenía previsto irse al extranjero lo dejó a cargo de su gato. A Henry nunca se le había pasado por la cabeza incluir entre los débiles y oprimidos a los animales, pero aquel gato le predispuso a mostrarse receptivo a mi primer ensayo sobre liberación animal, publicado por aquella época.[9] Tuvo noticia del curso, asistió a todas las sesiones y al acabar la última se puso en pie y preguntó a los demás si querían seguir reuniéndose, no para continuar hablando de filosofía, sino para ver qué podía hacerse respecto al sufrimiento animal que habíamos estado debatiendo. Ocho alumnos aceptaron su invitación, y a partir de ese grupo se gestó la primera campaña estadounidense en favor de los derechos de los animales que consiguió detener una serie de experimentos crueles e innecesarios con animales. Henry siguió liderando otras campañas fructíferas, como la que convenció a gigantes de la industria cosmética como Revlon y Avon para que dejaran de probar sus productos en animales. La labor de Henry libró a millones de animales de sufrir un dolor intenso y prolongado. Aunque Henry falleció en 1998, su influencia sigue viva.[10]

UN GRAN ABANICO DE OPCIONES

La respuesta a la pregunta «¿Qué profesión debo elegir para lograr hacer el máximo bien posible?» dependerá de cuáles sean tus intereses, habilidades y carácter. Crear una onegé de nuevo cuño, como acabamos de ver, también puede hacer un bien inmenso. Pero hay que considerar el valor que pueda esperarse de esa elección. Las probabilidades de hacer tanto bien como Janina Ochojska, Cheng Yen, los fundadores de GiveDirectly o Henry Spira son escasas. Lo único que he podido hacer en este capítulo y en el anterior es esbozar unas pocas posibilidades que merece la pena considerar si uno quiere maximizar la cantidad de bien que haga a lo largo de su vida.

DAR UNA PARTE DE TI

En enero de 2013, recibí un correo electrónico que empezaba así: «Según comenta en *The Life You Can Save*, que usted sepa, ninguno de sus estudiantes ha llegado jamás a donar un riñón. El martes pasado, bebí del cáliz del utilitarismo: doné de forma anónima mi riñón derecho a quienquiera que lo necesitara con más urgencia. Al hacerlo, inicié una “cadena de riñones” gracias a la cual un total de cuatro personas pudieron recibir uno. La idea de donar un riñón me vino a la cabeza en una clase de Ética». El autor de la carta era Chris Croy, un estudiante de la universidad comunitaria de San Luis, en Meramec, Misuri. Añadía a continuación que, aunque nunca había sido alumno mío, mis escritos sobre nuestras obligaciones morales para con los demás habían influido en su decisión de donar un riñón. Tras leer mi artículo «Famine, Affluence and Morality», en su clase habían analizado un contraargumento de John Arthur que incluía el siguiente pasaje: «Un medio evidente por el que podrías ayudar a otros es tu cuerpo. Muchos de los órganos que tienes duplicados (ojo, riñón) podrías donarlos a alguien con el resultado de que se obtuviera un bien mayor que si conservaras ambos. Tal vez verías peor y vivirías menos, pero no tiene una importancia comparable con el beneficio que otro recibiría. Aunque, evidentemente, el hecho de que sea tu ojo y lo necesites tú no es irrelevante. Quizá puedan darse casos en que uno está obligado a sacrificar su salud o su vista, pero lo que parece claro es que esto no es cierto en todos los casos en que un bien (ligeramente) mayor se derive de que lo hagas».[1]

Otro de los estudiantes afirmó que para vivir nos hacen falta los dos riñones, pero Chris sabía que eso no era cierto y replicó que donar un riñón tenía pocas o ninguna consecuencia en tu salud, y que es, por tanto, un sacrificio insignificante. Luego se pasó el resto de la clase pensando en lo que había dicho. Leyó todo lo que encontró sobre la donación de riñones. Cuando su amiga Chelsea le dijo que estaba pensando en donar uno, de pronto la idea no le pareció tan descabellada. Decidió hacerlo y, tras armarse de valor, llamó al hospital. Chelsea hizo otro tanto, pero un escáner puso de manifiesto que padecía poliquistosis renal, por lo que su ofrecimiento fue rechazado. Así que Chris siguió adelante solo. Más de un año después de la donación, se encontraba perfectamente. Una mañana, recibió la llamada de un número desconocido, y una voz dijo: «Hola, al habla tu riñón». El riñón funcionaba ahora en un maestro de cuarenta y tres años de una escuela que acoge principalmente a niños pobres.[2] A Chris le hizo feliz saberlo.

Alexander Berger también tomó una decisión que cambiaría su vida tras asistir a una clase de Ética, en su caso en la Universidad de Stanford, donde leyó algunos trabajos míos y oyó hablar de la donación de Zell Kravinsky. «Al principio me pareció un poco cosa de locos —dice—, y en absoluto algo con lo que me identificara.» Pero indagó un poco y se enteró de que donar un riñón es un procedimiento relativamente seguro y que los beneficios para el receptor son muy grandes. En 2014, la lista de espera para recibir un riñón en Estados Unidos alcanzó la redonda y desoladora cifra de 100.000, y sigue subiendo. Para recibir el órgano de un donante fallecido la espera puede ser de cinco años, y en algunos estados se acerca más a los diez. De media, mueren cada día catorce personas de esa lista; algunas de ellas habrían muerto incluso si hubieran recibido un riñón, de modo que el número de vidas que se pierden a causa de la escasez de riñones es menor, pero no deja de ser considerable. La mayoría de los pacientes en lista de espera recibe hemodiálisis y tiene una esperanza de vida reducida. Por término medio, el trasplante de riñón alarga la vida del receptor en diez años, y además mejora sustancialmente su calidad de vida.[3]

Basándose en la información que había reunido, Alexander empezó a ver la posibilidad de donar un riñón como algo factible. Cuando expuso sus intenciones a su familia y amigos, a éstos les pareció un sacrificio personal descabellado. Él insistía en que era «una de las muchas formas en que una persona razonablemente altruista puede ayudar a otros». A sus veintiún años, hizo la donación, que puso en marcha una cadena de donaciones.[4] (Estas cadenas resuelven el problema que surge cuando alguien quiere donar un órgano a un ser querido pero no es compatible. A querría donar a B, pero no puede; C querría donar a D, pero no puede. Si A pudiera donar a D y C a B, sería fácil organizar un intercambio, pero cuando eso tampoco es posible la disposición de un donante altruista a donar a cualquiera que necesite un riñón puede poner la cadena en marcha.) Alexander también es un altruista efectivo en otros aspectos de su vida. Trabaja para GiveWell, así que su labor profesional es ayudar a identificar oenegés de efectividad demostrable. Además, dona entre el 15 y el 20% de sus ingresos a esas organizaciones.

El interés de Chris Croy por el altruismo efectivo también va más allá de la donación de su riñón. Se ha hecho vegano, por motivos éticos, pero como su objetivo es reducir el sufrimiento, es el tipo de vegano que no cree que le merezca la pena dedicar mucho tiempo a evitar que haya mínimas trazas de huevo o productos lácteos en su comida; es más, opina que empeñarse en ser muy estricto con esas cosas disuade a la gente de hacerse vegana, con lo que causa más sufrimiento del que remedia. Al ser estudiante, de momento no tiene dinero para donar, pero su intención es hacerlo cuando pueda. De hecho, en su correo electrónico hacía luego una comparación sorprendente entre donar un riñón y donar dinero:

No creo que lo que hice fuera tan, tan bueno. Un trasplante de riñón de donante vivo no suele durar más de

unos veinticinco años. Aunque me atribuyeras el mérito de la cadena entera con el argumento de que no hubiera sido posible sin mi intervención, aún estaríamos hablando de unos cien años nada más, o una vida humana y media. <GiveWell.org> dice que salvar una vida humana cuesta unos 2.500 dólares, así que, por lo que a mí respecta, dar 5.000 dólares a la lucha contra la malaria es más encomiable que dar riñones a cuatro personas. Explico esto a la gente y no hay ni una persona que haya estado de acuerdo conmigo. ¿Qué opina usted? De todos modos, sólo tengo veinticuatro años, así que tendré un montón de tiempo para hacer cosas que de verdad sean realmente buenas.

Yo dono bastante más de 5.000 dólares al año, pero aún tengo mis dos riñones. Ingresar en un hospital para someterte a una intervención que no va a hacerte ningún bien y conlleva un cierto riesgo, por pequeño que sea, con el fin de beneficiar a un desconocido, me parece que es llevar el altruismo a un nivel altísimo. De ahí que resulte especialmente impresionante que el número de personas dispuestas a hacerlo, aunque sea relativamente pequeño todavía, esté aumentando.

Al igual que las donaciones de sangre y médula ósea, que son ya procedimientos rutinarios para salvar la vida de los pacientes, la donación de órganos no dirigida, como se la denomina oficialmente, demuestra que hay altruismo en un sector considerable de la población, y es una forma de altruismo para la que no se necesita tener dinero. Hay más de seis millones de personas registradas en el Programa de Donantes de Médula Ósea de Estados Unidos, y alrededor de once millones en registros de donantes de todo el mundo. [5] La donación de médula ósea requiere anestesia y deja al donante dolorido durante un día o dos, pero ahora existe un procedimiento alternativo para extraer células madre de la sangre que no precisa anestesia y que en la mayoría de los casos cumple la misma función que la donación de médula ósea.

Las donaciones de sangre, médula ósea y células madre son formas relativamente sencillas de altruismo efectivo, y dado que las células se regeneran rápidamente, pueden formar parte habitual de una vida altruista. La donación de órganos que no se pueden regenerar se venía considerando tradicionalmente de forma muy distinta. En 2001, sin ir más lejos, la donación altruista de riñones era tan poco frecuente que un artículo de la revista *Transplantation* argumentaba en contra de la «presunción de psicopatología» con que el personal hospitalario solía recibir a las personas que se ofrecían a donar un órgano a desconocidos. Muy al contrario, los autores creían necesario manifestar que «la solidaridad puede estar motivada por compasión genuina y no tiene por qué ser necesariamente una forma manipulativa de servir al propio interés u obedecer a una psicopatología».[6] Cuando, en 2003, Zell Kravinsky decidió donar un riñón a un desconocido, tuvo que convencer al hospital de que iba en serio. Radi Zaki, director del Centro para Enfermedades Renales del Centro Médico Albert Einstein de Filadelfia ha comentado: «Le pusimos difícil el proceso. Lo retrasábamos, intentábamos disuadirlo. Cuanto más impaciente se ponía, más se lo retrasaba yo. Queríamos asegurarnos de que no había gato encerrado».[7]

Ahora esas actitudes están cambiando. Desde 1988, la U.S. Organ Procurement and

Transplantation Network (Red de Obtención y Trasplante de Órganos de Estados Unidos), administrada por la United Network for Organ Sharing (Red Unificada de Puesta en Común de Órganos), lleva la cuenta de las donaciones en vivo de «donantes anónimos sin relación con el receptor». En los diez primeros años, sólo hubo una donación de este tipo; en 1998 fueron tres; en 1999, seis y en 2000, veintiuna. La tendencia ascendente se mantuvo con bastante consistencia, y en 2008 pasaron de cien. En 2013, el último año del que hay información disponible en el momento de escribir estas líneas, hubo 174 donaciones de esas características, y desde que se empezó a llevar la estadística se habían donado de forma anónima 1.490 órganos.[8]

En el Reino Unido, la donación altruista de riñones era ilegal hasta 2006. Quien quisiera donar uno a alguien que no fuera pariente suyo tenía que presentar una solicitud a la Autoridad Reguladora de Trasplantes en Vida sin Relación de Parentesco. Un miembro de este órgano ha escrito: «Nuestro cometido era precisamente asegurarnos de que “algo obtenía” el donante con ello [...]. [S]i no teníamos claro que el donante ganara algo con su acto, debíamos plantearnos la “sinceridad” de sus motivos, y alguna vez tuvimos que concluir que estaban siendo indebidamente presionados para prestarse a la donación».[9] En los dos primeros años posteriores a la legalización de la donación altruista, veinticinco personas donaron voluntariamente un riñón a desconocidos, cifra que un portavoz de la Autoridad de Tejidos Humanos calificó en aquel momento de «extraordinaria».[10] Los números han seguido aumentando, hasta alcanzar los 117 en 2013, lo que, teniendo en cuenta que la población británica es cinco veces menor que la estadounidense, indica que la proporción de gente que dona un riñón a desconocidos en el Reino Unido es tres veces mayor que en Estados Unidos.[11]

TERCERA PARTE

MOTIVACIÓN Y JUSTIFICACIÓN

¿TODO LO QUE NECESITAMOS ES AMOR?

Ya nos hemos hecho una idea de qué hacen los altruistas efectivos. En pocas palabras, el bienestar de los demás les preocupa lo suficiente como para introducir cambios sustanciales en su vida. Hacen donaciones a organizaciones humanitarias que, en vez de apelar a las emociones de los potenciales donantes, pueden demostrar que emplearán las donaciones para salvar vidas y reducir el sufrimiento con una rentabilidad muy alta. Para estar en situación de hacer el mayor bien, limitan sus gastos o eligen una opción profesional distinta de la que preferirían personalmente para tener más dinero que dar o para ser más útil a los demás de alguna otra manera. También es posible que donen sangre, células madre, médula ósea o un riñón a desconocidos.

¿Qué los motiva? Evidentemente, no es la conformidad con las normas sociales. La gente que hemos presentado en estas páginas se distingue precisamente porque va más allá —en algunos casos, mucho más allá— de las normas sociales. Quizá la primera respuesta que nos venga a la cabeza es que a los altruistas efectivos los motiva el tipo de amor universal del que oímos hablar tan a menudo, cuando se dice que «todo lo que necesitas es amor» o que todos somos hermanos. ¿Es tal vez el amor universal lo que mueve a los altruistas efectivos ?

David Hume, ese agudo observador de sus congéneres del siglo XVIII, dejó escrito: «[...] No existe una pasión en el espíritu humano que consista en el amor al género humano meramente como tal, independiente de las cualidades personales, servicios o relación con nosotros».[79] Más de un siglo después, al desentrañar la evolución humana, Darwin apuntalaba la observación de Hume. Ahora sabemos que somos el fruto de un largo proceso de selección genética que ha ido eliminando a los menos capacitados para sobrevivir, para reproducirse y tener descendencia capaz de sobrevivir. Nuestro concepto de la evolución explicaría fácilmente el amor que sentimos por aquellos a los que nos une una «relación personal», es decir, nuestros parientes, porque dicho amor fomenta la supervivencia de genes como los nuestros. También la evolución explicaría el amor a aquellos con quienes mantenemos una relación de cooperación o que, en la expresión de Hume, nos prestan «servicios» porque tales relaciones benefician a todos los implicados. Sin embargo, parecería más lógico pensar que el proceso evolutivo humano eliminaría a quienes aman y ayudan a todos los seres humanos tanto como a su familia y a aquellos con quienes mantienen una relación de beneficio mutuo.

Frans de Waal, que ha dedicado su vida a observar el comportamiento social de

nuestros parientes no humanos más próximos, señala que la moralidad evolucionó probablemente en el seno de grupos, paralelamente a otras capacidades para resolver conflictos, cooperar y compartir. Esta noción, sin embargo, no conduce al tipo de altruismo universal que practican los altruistas efectivos. Al contrario, dice De Waal, «con carácter universal, los seres humanos tratan a los extraños mucho peor que a los miembros de su comunidad; de hecho, las normas morales apenas parecen aplicarse a los que están fuera de ésta».[80] Otros dos firmes defensores de la selección grupal como factor clave en la evolución del altruismo, Elliott Sober y David Sloan Wilson, mantienen la misma tesis: «La selección grupal favorece el buen trato en el seno del grupo y el trato hostil entre grupos distintos».[81]

Tal vez no sea el amor lo que motiva a los altruistas efectivos sino la empatía: la capacidad de ponerse en el lugar de otros e identificarse con sus sentimientos o emociones. Autores como De Waal y Jeremy Rifkin han señalado el concepto de empatía como «el gran tema de nuestra época» (en palabras de De Waal).[82] Rifkin cree que la civilización ha ampliado el alcance de la empatía más allá de la familia y la comunidad, de modo que se extienda a toda la humanidad.[83] Barack Obama ha dicho que deberíamos hablar más de «nuestro déficit de empatía».[84] Al poco de ser elegido presidente de Estados Unidos, Obama recibió una carta de una joven que le sugería que se prohibieran las guerras innecesarias. El presidente le respondió diciéndole: «Quiero que consultes en el diccionario la palabra “empatía”, para que conozcas su verdadero significado. Pienso que en el mundo de hoy andamos faltos de empatía, y depende de tu generación que eso cambie».[85]

Si la chica siguió el consejo de Obama y fue a consultar el diccionario Oxford *online* se encontraría con que define «empatía» como «la capacidad de entender y compartir los sentimientos de otro». La distinción entre entender los sentimientos y compartirlos tiene su importancia. El Índice de Reactividad Interpersonal, un test utilizado por los psicólogos para valorar la empatía, mide cuatro componentes:

1. *Preocupación empática*: es la tendencia a experimentar sentimientos de afecto, compasión y preocupación por otros;
2. *Angustia personal*: los propios sentimientos de ansiedad y malestar como reacción a las emociones de los demás;
3. *Toma de perspectiva*: es la tendencia a adoptar el punto de vista de otras personas; y
4. *Fantasía*: es la tendencia a imaginarse a uno mismo experimentando los sentimientos y llevando a cabo las acciones de personajes de ficción.

Los dos primeros componentes hacen referencia a lo que siente una persona por los

otros y son, por tanto, aspectos de la empatía emocional. Los dos últimos componentes son aspectos cognitivos de la empatía. Implican comprender el punto de vista de otra persona.[86]

La empatía emocional es, en la mayoría de las situaciones, algo bueno, pero por lo general es más fuerte cuando somos capaces de identificarnos con un individuo y vernos reflejados en él. Las personas estamos más dispuestas a hacer donaciones para ayudar a niños víctimas del hambre si se nos enseña una foto de uno de ellos y se nos dice cómo se llama y cuántos años tiene. Contar que hay miles de niños necesitados no produce tantas reacciones positivas.[87] Con miles de niños podemos tener empatía, sí, pero cognitiva; en cambio, es muy difícil sentir empatía emocional con una cantidad de personas tan grande que ni siquiera podemos identificarlas como individuos.

El altruismo efectivo no requiere el tipo de intensa empatía emocional que siente la gente por individuos identificables, y puede incluso llevarnos a una conclusión opuesta a aquella a la que nos llevaría esta forma de empatía emocional. En cierto estudio se mostraba a los sujetos la foto de una niña y se les decía su edad y cómo se llamaba. Luego se les informaba de que para salvarle la vida se necesitaba un medicamento nuevo y muy caro, que costaría 300.000 dólares producir, y que se había creado un fondo para intentar reunir esa suma. Se les pidió que hicieran una donación al fondo. A otro grupo les enseñaron fotos de ocho niños, acompañadas del nombre y edad de cada uno de ellos, y se les dijo que se necesitaba esa misma cantidad, 300.000 dólares, para producir una medicina que les salvaría la vida ¡a todos! También a ellos se les pidió que contribuyeran con alguna donación. Aquellos a quienes se les había mostrado la foto de la niña dieron una cantidad mayor de dinero que los que vieron fotos de ocho niños, presumiblemente porque los sujetos empatizaban con la niña cuando la veían sólo a ella, pero eran incapaces de empatizar con un número mayor de chiquillos.[88] Para los altruistas efectivos, éste es un resultado absurdo, y la empatía emocional es la responsable de ello. Los altruistas efectivos son sensibles al número y al coste por vida salvada o por años de sufrimiento evitados. Si disponen de 10.000 dólares para donarlos, preferirán dárselos a una organización capaz de salvar una vida por 2.000 dólares que a otra que necesita 5.000 dólares para hacerlo, porque prefieren salvar cinco vidas antes que dos.

¿Piensa el lector como los sujetos del estudio? Paul Bloom, profesor de Psicología en la Universidad de Yale, sugiere que si nos paramos a pensar en nuestras propias reacciones, la mayoría nos daremos cuenta de que sí. Supón que te enteras de que ha habido un terremoto o un huracán en algún remoto rincón del mundo y te dicen que el número de víctimas mortales es de, pongamos, dos mil. Sin duda, la noticia te entristece. Más tarde oyes que, finalmente, la cifra de muertos ha sido de veinte mil. Puede que te sientas un poco peor, pero es improbable que te sientas diez veces peor, ni mucho

menos.[89]

Los altruistas efectivos, como hemos visto, no tienen por qué ser utilitaristas, pero comparten con éstos una serie de juicios morales. Concretamente, están de acuerdo con ellos en que, en igualdad de condiciones, debemos hacer el máximo bien que podamos. En un estudio sobre el papel de las emociones en el proceso de toma de decisiones morales, se planteaba a los sujetos situaciones como la del llamado «dilema del tranvía», en las que, por ejemplo, un tranvía que ha perdido el control se dirige a un túnel en el que hay cinco personas, y morirán todas a menos que lo desvíes a una vía lateral, en cuyo caso sólo matará a una. En otra variante, la única forma de impedir que esas cinco personas sean arrolladas es empujar a un desconocido corpulento a un cruce de peatones. Éste morirá, pero su cuerpo es lo bastante pesado para detener el tranvía y salvar a las cinco personas del túnel. En tres experimentos distintos, resultó que quienes sistemáticamente hicieron juicios utilitaristas tenían niveles de preocupación empática menores que los que hicieron juicios no utilitaristas. La preocupación empática es, como ya se ha dicho, un aspecto de la empatía emocional. Otros aspectos, como la angustia personal o la toma de perspectiva, no variaban entre un grupo y otro. Tampoco había entre ellos diferencias demográficas o culturales, como la edad, el sexo o la religiosidad. [90]

Otro estudio sobre el dilema del tranvía se valía de la tecnología de realidad virtual para dar a los sujetos una sensación más vívida de hallarse en la situación en que debían decidir si accionar la palanca que desviaba el tranvía hacia una vía lateral, matando así a una persona pero salvando a otras cinco. En este estudio, los investigadores medían la conductividad de la piel de los sujetos mientras tomaban esas decisiones. La capacidad de la piel para conducir la electricidad depende de su nivel de humedad, por lo que la medición revela si hay sudoración ligera, un síntoma de alteración emocional. Los sujetos que tomaron decisiones utilitaristas mostraron niveles de alteración emocional más bajos. [91] Si, como sugieren claramente estos dos hallazgos, los utilitaristas son menos dados a sentir empatía emocional con los demás, parece improbable que los altruistas efectivos sean muy distintos en este aspecto. Al menos, no es probable que sus acciones altruistas sean consecuencia de una empatía emocional mayor que la de quienes no actúan de forma altruista.

Dice Bloom, en respuesta a los que piensan que lo que más necesita el mundo es una expansión de la empatía: «Nuestra mayor esperanza de futuro no es conseguir que la gente considere que toda la humanidad es su familia; eso es imposible. Estriba, más bien, en una apreciación del hecho de que, aunque no empatizamos con desconocidos de tierras lejanas, sus vidas valen tanto como las de nuestros seres queridos».[92] Entre los altruistas efectivos que hemos conocido en los capítulos anteriores parecen predominar quienes aprecian ese hecho y quienes son sensibles al número de personas a las que

pueden ayudar. Afirmar esto no implica negar que empaticen con la gente a la que ayudan, sino puntualizar que no es la empatía lo que los distingue de otras personas menos altruistas. Bloom, al hilo de la discusión de uno de los estudios mencionados, hace una observación que sugiere una explicación muy distinta de nuestra capacidad para el altruismo: «La medida en que podemos reconocer que los números tienen su importancia obedece a la razón, no a la empatía».

La principal objeción que puede hacerse a la afirmación de que la razón desempeña un papel fundamental en la motivación de los altruistas efectivos se deriva de la influyente tesis de Hume de que la razón nunca puede desencadenar una acción, porque toda acción comienza con una pasión o un deseo. Según una frase famosa de Hume, «la razón es y debe ser sólo esclava de las pasiones». Esto es, en términos más modernos, una concepción instrumentalista de la razón. La razón nos ayuda a conseguir lo que queremos; no puede decirnos qué querer, o al menos no lo que debemos querer por su valor intrínseco. Para sostener que la razón desempeña un papel crucial en la motivación de los altruistas efectivos, tenemos que rechazar esta visión instrumentalista de la razón práctica.

A la célebre cita de Hume podemos oponer otra de Immanuel Kant: «Dos cosas llenan el ánimo de admiración y respeto, siempre nuevos y crecientes cuanto más reiterada y persistentemente se ocupa de ellas la reflexión: el cielo estrellado que está sobre mí y la ley moral que hay en mí».[93] Según Kant, la ley moral es una ley de la razón; pero afirma que la reflexión sobre dicha ley origina sentimientos. Lo que no explica, en cambio, es cómo las verdades eternas de la razón pueden generar sentimientos en todos los seres humanos, con sus naturalezas empíricas particulares. A la vista de esta dificultad, la tesis de Hume puede parecer la única defendible.

Henry Sidgwick, el último gran utilitarista del siglo XIX (tras Jeremy Bentham y John Stuart Mill) compartía con Kant la convicción de que la ética tiene una base racional, pero hizo más que Kant para hacer de ello una forma verosímil de motivación. Sidgwick sostenía que hay principios morales fundamentales evidentes de por sí —o axiomas— que llegamos a comprender a través de nuestra capacidad de razonar. A los efectos que nos interesan, los más relevantes de estos principios son los siguientes:

El bien de un individuo en particular no es más importante, desde el punto de vista del universo (si se me permite expresarlo así) que el bien de cualquier otro; a menos, esto es, que haya una base específica para creer probable que vaya a derivarse un bien mayor en un caso que en el otro.

A esta afirmación, Sidgwick añade otra, esta vez sobre lo que está obligado a perseguir un ser racional:

Me parece evidente que, en tanto que ser racional, estoy obligado a procurar el bien con carácter general — en la medida en que esté al alcance de mis esfuerzos—, y no sólo una parte específica del bien.

De estos dos principios, Sidgwick deduce lo que él llama «la máxima de la Benevolencia, en forma abstracta»:

Cada uno de nosotros está moralmente obligado a tener el bien de cualquier otro individuo en tanto como el propio, excepto en la medida en que lo considere menor desde un punto de vista imparcial, no pueda determinarse con tanta certeza o esté fuera de su alcance.[94]

Esta máxima —al igual, por lo demás, que los dos principios de los que Sidgwick la infiere— es muy similar al principio que proponía Bloom como mayor esperanza de futuro que la idea de extender la empatía a todos los habitantes del planeta. También es exactamente el tipo de principio que conduciría a personas receptivas a hacer cosas como las que, según hemos visto en los capítulos precedentes, llevan a cabo los altruistas efectivos. Sidgwick cree que tales juicios suscitan un «dictado de la razón», con lo que quiere decir que si fuéramos seres puramente racionales nos motivarían para la acción. Pero los seres humanos no somos puramente racionales, por lo que, aun admitiendo que el dictado de la razón nos dará motivos para actuar según prescribe la máxima de la benevolencia, es probable que tengamos otras motivaciones, algunas de las cuales la reforzarán y algunas otras entrarán en conflicto con ella. Entre las motivaciones que la refuerzan estará lo que Sidgwick llamaba «simpatía y entusiasmo filantrópico», con lo que alude a algo parecido a lo que hoy llamaríamos empatía. Entre las motivaciones contrarias podrían contarse el racismo, el nacionalismo y el egoísmo. Pero lo más probable es que a una persona que entiende que es más racional procurar el bien de todos que el de un grupo más reducido le parezca «innoble» atender únicamente al propio interés e ignorar el de los demás. Eso producirá una sensación de desasosiego que Sidgwick llama «el corolario o expresión emocional normal» de la aceptación de que el bien de la totalidad —es decir, de todo el mundo— es preferible al bien de una parte, esto es, de uno mismo. Nos gusta pensar que somos seres razonables, por lo que reconocer que estamos actuando en contra de lo que dicta la razón puede amenazar nuestro respeto hacia nosotros mismos.[95] Hay que subrayar que Sidgwick no dice que quienes reconocen la importancia de actuar en beneficio del conjunto carezcan de motivación emocional; al contrario, cree que el reconocimiento por su parte de la importancia de actuar en beneficio del conjunto suscita en ellos una reacción emocional. Si esto es cierto, la razón puede provocar una emoción, o pasión, al menos en aquellos seres humanos para los que es importante respetarse a sí mismos, lo que daría la vuelta al aforismo de Hume.

UNO ENTRE MUCHOS

Bernard Williams sostenía que los seres humanos no pertenecen al tipo de criaturas que pueden adoptar «el punto de vista del universo»:

La dificultad está [...] en que las inclinaciones morales, y naturalmente otras lealtades y compromisos, tienen cierta profundidad y espesor; no pueden considerarse (y su poseedor menos que nadie) simples mecanismos generadores de acciones o situaciones. Por norma general, serán tales inclinaciones y compromisos lo que da algún sentido a nuestras vidas, y a nosotros alguna razón para vivirlas. [...] Es sencillamente imposible concebir un ejercicio que consista en salir por completo de uno mismo y, desde ese punto de vista, valorar en su conjunto las inclinaciones, proyectos y afectos que constituyen la sustancia de su propia vida.^[1]

Los altruistas efectivos parecen haber logrado lo que Williams creía imposible. Son capaces de tomar distancia de consideraciones más personales que suelen dominar la forma en que vivimos. Ese distanciamiento no es total, pero supone una diferencia importante en su modo de vida, y se basa en razonamientos de una naturaleza que se aproxima mucho a evaluar su forma de vivir desde un punto de vista independiente de sus propias «inclinaciones, proyectos y afectos». Algunas inclinaciones y afectos que se expresan con frecuencia y que un altruista efectivo consideraría razones equivocadas para donar podrían ser las siguientes:

- Doy a la investigación del cáncer de mama porque mi mujer murió de cáncer de mama.
- Siempre quise ser artista pero no tuve la oportunidad de serlo, así que ahora contribuyo desinteresadamente a organizaciones que brindan a artistas prometedores la oportunidad de desarrollar su talento creativo.
- Me apasiona fotografiar la naturaleza, así que dono a la protección de nuestros maravillosos parques nacionales.
- Como soy estadounidense, los primeros beneficiarios de mis donaciones benéficas son los estadounidenses más desfavorecidos.
- Me encantan los animales, así que dono al refugio animal de mi ciudad.

La influencia que «el punto de vista del universo» tenga en la conducta de alguien variará de una persona a otra. Quizá sea significativo que muchos altruistas efectivos decidieran cuál era su objetivo general siendo aún bastante jóvenes, antes de verse

involucrados en proyectos más específicos o, en algunos casos, en relaciones personales muy estrechas con alguien que no comparte sus valores. En nuestros primeros años de vida no somos capaces de razonar, pero podemos sentir y sentimos emociones con un amplio abanico de cosas. Cuando empezamos a razonar, tendemos a valernos de la razón para generalizar y hacer deducciones a partir de esas situaciones hacia las que ya tenemos una actitud emocional. Sin embargo, la razón no es una simple esclava de las pasiones. Al modificar y redirigir nuestras pasiones, la razón puede desempeñar un papel crucial en el proceso que nos lleva a actuar conforme a la ética.

La posibilidad de que nuestra capacidad de razonar desempeñe un papel crucial en la decisión de vivir éticamente ofrece una solución al desconcertante problema que, de lo contrario, el altruismo efectivo plantearía a la teoría de la evolución. No hay dificultad en explicar por qué la selección evolutiva favoreció la capacidad de razonar: porque nos permite resolver diversos problemas, como, por ejemplo, encontrar comida, parejas idóneas para la reproducción o socios para otras formas de actividad cooperativa, evitar a los predadores y ser más listos que nuestros enemigos. Si de paso nos hace también capaces de comprender que el bien de otros es, desde un punto de vista más universal, tan importante como nuestro propio bien, ya tenemos la explicación de por qué los altruistas efectivos actúan de acuerdo con esos principios. Al igual que nuestra capacidad para las matemáticas superiores, ese uso de la razón para reconocer verdades morales fundamentales sería un subproducto de otra característica o habilidad que fue seleccionada porque mejoraba nuestra adecuación reproductiva: es lo que en la teoría evolucionista se conoce como una enjuta.[2]

Lo que podemos observar en los altruistas efectivos apoyaría también la hipótesis de que la razón puede brindar un elemento fundamental de motivación del altruismo. Cuando los altruistas hablan de sus razones para hacer lo que hacen, suelen emplear un lenguaje que evoca más una percepción racional que un impulso emocional. Zell Kravinsky, por ejemplo, le decía a Ian Parker que la razón por la que mucha gente no entendía su voluntad de donar un riñón era que «no entendían las matemáticas». Eso no es literalmente cierto, por supuesto. Lo que quería decir Kravinsky es que no entendían que, dado que el riesgo de morir a resultas de donar un riñón es de 1 entre 4.000, no donarlo a alguien que lo necesita supone valorar la propia vida en 4.000 veces más que la de un desconocido, una idea errónea en su opinión. Lo relevante de la observación es que Zell explicaba la incapacidad de los demás para entender sus motivos en términos de una deficiencia de capacidad cognitiva, no de ausencia de sentimientos u emociones. Toby Ord hizo un comentario parecido al explicar su giro hacia lo que ahora describiríamos como altruismo efectivo como el resultado de calcular a cuántas personas podía ayudar si vivía modestamente y donaba todo lo que le sobrara a oenegés efectivas. Sólo entonces le pareció evidente que era eso lo que debía hacer. Celso Vieira, el altruista

efectivo brasileño, decía que le movían «más los argumentos que la empatía». Rachel Maley, una pianista y artista multidisciplinar residente en Chicago, escribió en un blog para *The Life You Can Save*: «Me hicieron altruista los números. Cuando me enteré de que podía gastarme la exorbitante mensualidad de mi gimnasio (prefiero no decir lo que me costaba) en curar la ceguera, lo único que pensé fue: “¿Por qué no lo he hecho desde un principio?”. Esa pregunta me cambió la vida para siempre. Reconsideré todas mis prioridades financieras. Porque hasta entonces, mis elecciones benéficas se habían regido por el sentimentalismo. El altruismo efectivo fue como un rayo de claridad».[3]

El columnista del *New York Times* David Brooks reconoció el fundamento intelectual del altruismo efectivo —lo que le hizo sentirse decididamente incómodo— cuando criticaba la idea de «ganar para dar»: «Si consideras el mundo a nivel puramente intelectual, un niño de Pakistán o Zambia es igual de valioso que tu propio hijo. Pero lo cierto es que son pocos los que piensan así. No hay mucha gente que valore la vida en abstracto, expresada en términos estadísticos, tanto como al niño de carne y hueso al que se alimenta, se abraza, se cría y con el que se juega».[4] Los críticos con el altruismo efectivo sugieren a menudo, como hace Brooks aquí, que hay algo raro o antinatural en que a alguien le conmueva la noción «estrictamente intelectual» de que un niño de Zambia o Pakistán es tan valioso como tu propio hijo.[5] Pero, como he comentado en el prólogo, querer a tu propio hijo no implica que tu amor te ciegue hasta el punto de hacerte incapaz de ver que desde otro punto de vista los demás niños importan exactamente lo mismo que el tuyo, o que ese punto de vista no pueda tener un impacto en tu modo de vida.

Es revelador que los altruistas efectivos hablen más del número de personas a las que pueden ayudar que de ayudar a individuos concretos. Este interés por los números se refleja en sus donaciones; dan a las organizaciones que tienen razones para creer que harán el máximo bien, lo que suele significar que la donación ayudará a más gente que si la hubieran entregado a otra organización menos efectiva. Hay muchos donantes de ayuda a gente de países pobres que apadrinan a niños concretos, una práctica que delata su necesidad de centrar sus esfuerzos en un individuo al que pueden llegar a conocer de alguna manera, pero que es improbable que beneficie a tanta gente.

En coherencia con lo que acabamos de argumentar, muchos de los altruistas efectivos más destacados tienen antecedentes o están especialmente dotados en campos que exigen razonamiento abstracto, como las matemáticas o la computación. Zell Kravinsky aprovechó sus habilidades matemáticas para invertir con éxito en el mercado inmobiliario. Toby Ord estudiaba matemáticas y ciencias computacionales antes de pasarse a la filosofía. Matt Wage era un alumno aventajado en matemáticas en Princeton antes de que decidiera licenciarse en Filosofía. En su época universitaria, Ian Ross estudió matemáticas y ciencias de la computación en el MIT. Las habilidades numéricas de Jim

Greenbaum le situaron siempre a la cabeza de su clase. El notable éxito de Philipp Gruissem en torneos de póquer es prueba suficiente de que domina la estadística. Celso Vieira destaca en labores que requieren razonamiento analítico. Y mi ejemplo favorito de la combinación de altruismo efectivo y afición a las matemáticas es la web «Counting Animals» («Contar animales»), que lleva por subtítulo «Un sitio para gente a la que le gustan los animales y los números», y en cuya página de inicio figura esta declaración: «¡Aquí confluyen los derechos de los animales y los empollones!».

Podemos aventurar que la gente con grandes dotes de razonamiento abstracto es más proclive a adoptar, a la hora de ayudar a los demás, el tipo de planteamiento característico del altruismo efectivo. Respaldan en buena medida esta especulación los estudios existentes sobre cómo reaccionan los donantes a la información sobre la efectividad de una oenegé. Dean Karlan y Daniel Wood trabajaron con Freedom from Hunger,[6] una oenegé estadounidense, en la modificación de las cartas en que solicitaban donaciones. La que estaban enviando incluía la descripción de un beneficiario de su labor. Tales descripciones, como hemos visto, suscitan una reacción emocional. A las cartas enviadas a una muestra aleatoria de donantes, Karlan y Wood añadieron información dando pruebas científicas de la efectividad de la oenegé. Observaron que está información hacía aumentar el número de donaciones recibidas de grandes donantes, que con anterioridad habían contribuido con cien o más dólares, pero, curiosamente, hacía que disminuyera el número de las recibidas de pequeños donantes. Como previamente hemos señalado, los pequeños donantes que dan a muchas organizaciones caritativas tienden a ser donantes «de relumbrón», que no tienen en realidad especial empeño en hacer el máximo bien. Refieren Karlan y Wood: «Nuestro descubrimiento de que quienes venían siendo pequeños donantes reaccionan a la información sobre la efectividad de la oenegé donando con menos frecuencia y en cuantías menores es coherente con otros estudios que concluyen que los impulsos emocionales de donar se retraen ante la presencia de información analítica».[7] A los altruistas efectivos, en cambio, les influye poderosamente la información analítica, lo que sugiere que ésta no inhibe sus impulsos emocionales. Lo que hacen más bien es aplicarla para anular aquellos elementos de sus impulsos emocionales que a otros los llevan a actuar con menos efectividad.

La idea de que los altruistas efectivos tienden, en mayor medida que mucha otra gente, a permitir que su capacidad de raciocinio se imponga a sus emociones y las reencauce es coherente con más de una década de investigación psicológica sobre la sugerencia del psicólogo estadounidense Joshua Greene de que cuando hacemos juicios morales empleamos dos procesos distintos. Greene sugiere que la forma en que la mayoría de la gente hace juicios morales puede compararse con hacer fotografías con una cámara que normalmente usamos en modo automático, pero que puede cambiarse al

modo manual que anula la configuración automática. Cuando nos enfrentamos a una situación que pide un juicio moral, normalmente tenemos una reacción instintiva y visceral que nos advierte si algo no está bien. Como la cámara automática, nuestras reacciones intuitivas son rápidas y de fácil manejo, y en condiciones normales dan buenos resultados; pero en situaciones menos habituales con características especiales pueden llevarnos a error. En ese caso, haremos mejor en cambiar a modo manual; en otras palabras, es preferible descartar nuestra reacción instintiva y reflexionar sobre el asunto.[8]

Las cámaras automáticas fueron diseñadas para permitir a quienes no son fotógrafos consumados hacer buenas fotos en la mayoría de las circunstancias. Nuestras respuestas morales rápidas no han sido diseñadas, sino que evolucionaron mediante la selección natural. Dado que durante la mayor parte de nuestra historia evolutiva vivimos en pequeños grupos tribales, no es de sorprender que desarrolláramos reacciones instintivas que nos impulsaban a ayudar a nuestra familia y a aquellos con quienes podíamos establecer relaciones de cooperación, pero que no favorecían la ayuda a desconocidos distantes o a animales.

El aspecto más controvertido de este modelo es que asocia los juicios morales típicamente basados en la idea de que algo está intrínsecamente mal, sin tener en cuenta sus consecuencias, con el modo instintivo, automático, basado en las emociones, y asocia los juicios típicamente utilitaristas con el modo manual, que se basa en nuestros procesos reflexivos conscientes, o raciocinio, además de en actitudes emocionales. Una de las primeras muestras empíricas en apoyo de esta concepción la dio un estudio en que Greene y sus colegas pedían a distintas personas que hicieran juicios sobre el problema del tranvía y dilemas morales semejantes mientras se captaban imágenes de su actividad cerebral. El estudio evidenció un incremento de la actividad cerebral en áreas asociadas con el control cognitivo antes de que los sujetos hicieran juicios utilitaristas, pero no antes de que hicieran juicios no utilitaristas.[9] Estos sugestivos resultados han sido reforzados posteriormente por una gran variedad de indicios. Por ejemplo, en otro estudio, a algunos sujetos, antes de plantearles cada dilema moral, se les pedía que memorizaran una serie de letras, cifras y caracteres especiales, como *n63#m1Q*. Les decían que se les pediría que repitieran la secuencia una vez concluido el experimento. Esto se conoce como carga cognitiva: pone una carga en las partes del cerebro asociadas al razonamiento. Cuando a estos sujetos se les formulaban los dilemas morales, mostraban una inclinación mayor que otros sujetos similares, a los que no se les había puesto carga cognitiva, a hacer juicios que sugerían que determinadas acciones eran malas de por sí, independientemente de sus consecuencias. Recordar la secuencia de signos hacía que les costara más razonar adecuadamente, de modo que daban respuestas más intuitivas. De forma similar, cuando a los sujetos se les mostraba una foto del individuo que sufriría un daño si no optaban

por actuar para salvar el mayor número de individuos, tendían menos a dar la respuesta utilitarista, presumiblemente porque la foto suscitaba su empatía con la víctima. Otros estudios de carga cognitiva han arrojado resultados similares.[10] Muchos otros estudios respaldan también la teoría del proceso dual de Greene sobre cómo hacemos juicios morales.[11] Estos estudios refuerzan además la tesis más concreta que asocia los juicios que tienen en cuenta las consecuencias con un mayor uso de los procesos de razonamiento consciente.

Para evitar posibles malentendidos, voy a repetir que no pretendo dar una imagen de los altruistas efectivos como máquinas calculadoras fríamente racionales. Holden Karnofsky, el cofundador de GiveWell, ha escrito en su blog sobre la idea, a su entender errónea, de que lo que hacen los altruistas efectivos, con el fin de actuar lo más racionalmente posible, es reprimir sus pasiones. No es así, insiste. Y aclara: «El altruismo efectivo es precisamente lo que nos apasiona. Nos entusiasma la idea de sacar el máximo partido a nuestros recursos y ayudar a otros tanto como podamos. [...] Me costaría mantener mi interés por una causa si sintiera que podría lograr un impacto más positivo desviando ese interés a otra causa. No estoy describiendo cómo “debería” pensar o “intentar” pensar. Estoy describiendo lo que me ilusiona. [...] Esta ilusión es lo que nos animaba a pasar noches en vela a los que pusimos en marcha GiveWell, y estoy convencido de que ningún otro proyecto podría motivarme más, ni yo dedicarle tanto esfuerzo».[12] Los comentarios al blog de Holden se dividían entre quienes lo suscribían y aplaudían y quienes pensaban que estaba dando demasiada cuerda a los críticos y que debería más bien haber roto una lanza en favor de la razón en vez de conceder que haya algo de negativo en la idea de guiarse por ella antes que por la pasión. Uri Katz, un estudiante de la Universidad Hebrea de Jerusalén, preguntaba a Holden qué haría si un día se despertara y descubriera que lo que le apasiona es trabajar en un comedor social y no tanto su labor en GiveWell. ¿Cogería y se iría a trabajar al comedor, pese a que haría mucho más bien si siguiera trabajando en GiveWell? Holden le dijo que le resultaba difícil responder a una pregunta hipotética que suponía una transformación tan radical, pero añadía: «Sería una decisión muy difícil, y es bastante posible que optara por el comedor social». Pero ¿por qué ha de ser difícil la decisión, siquiera? ¿Por qué no se limita Holden a decir: «Sí, claro, entonces me iría a trabajar al comedor»? Porque, sugiero yo, la razón está desempeñando un papel en su proceso de decisión; como debe ser.

Podemos ver cómo la razón desempeña ese papel, conjuntamente con la emoción, en la labor en favor de los animales emprendida por Harish Sethu, el creador de la web «Counting Animals» (donde se juntan los derechos de los animales y los empollones). Sethu me dijo: «Los vídeos de sufrimiento animal siempre suscitan en mí una intensa reacción emocional. Me da un poco de vergüenza decir que siempre me hacen llorar. Todos los cálculos numéricos racionales que hago luego están motivados en última

instancia por esa emoción (compasión, misericordia, etc.) [...] Me mueven tanto la emoción como la razón». Para Sethu, la reacción emocional al sufrimiento es la motivación última, pero reconoce que el sufrimiento que ve en un vídeo es sólo parte de un universo mucho mayor de sufrimiento animal. Ese reconocimiento no empaña su reacción emocional, como le ocurre a la gente a la que se le habla de un grupo de niños necesitados en vez de hablarles de uno solo.[13] Tampoco se toma su reacción emocional a un vídeo de, pongamos por caso, un perro maltratado como un motivo para intentar hacer algo para ayudar a ese perro en concreto, ni siquiera a los perros en general. Lo que hace, como veremos en el capítulo 13 cuando consideremos cómo debería actuar un altruista efectivo respecto al sufrimiento animal, es razonar sobre cómo puede lograr él la máxima reducción posible del sufrimiento en ese universo más amplio de sufrimiento.

Si un alto grado de razonamiento abstracto conduce al altruismo efectivo, podemos preguntarnos por qué no había surgido en tanto que movimiento hasta ahora. ¿Ha mejorado repentinamente la capacidad de razonamiento abstracto de la gente? Son varios los factores que parecen haber influido. En los países ricos, un segmento considerable de la población vive con muchas comodidades y no tiene que preocuparse por su seguridad económica. En esas circunstancias, pasa a un primer plano la necesidad de dar un significado a la vida y realizarse como personas, y mucha gente recurre al altruismo efectivo como una forma de dar a sus vidas un propósito del que, de otro modo, carecería. Además, una riqueza apreciable está llegando a una nueva generación de personas que trabajan en ámbitos en que se analizan datos y pruebas empíricas. Es fácil que estas personas estén más preparadas para abrazar la idea de hacer donaciones basándose en la consecución del máximo bien en vez de en las tradiciones familiares, convenciones sociales o sentimientos personales. El progreso tecnológico que permite a los altruistas efectivos estar conectados entre sí a través de Internet ha sido fundamental. La aparición de GiveWell ha limado la dificultad de saber a qué causa es mejor donar.

Esta evolución bien podría haber bastado para desencadenar el surgimiento del altruismo efectivo, aunque nuestra capacidad de razonar hubiera permanecido inalterada. Sorprendentemente, sin embargo, el hecho es que esa capacidad ha aumentado en el relativamente corto espacio de tiempo del siglo pasado. El cociente intelectual (CI) medio sigue siendo 100, pero eso se debe sólo a que las puntuaciones de los test de inteligencia están estandarizadas para producir ese resultado. Los test en sí se modifican cada cierto tiempo para aproximar las puntuaciones brutas a las puntuaciones estándares. En todos los principales países industrializados, las puntuaciones brutas han subido de media 3 puntos por década. El fenómeno se conoce como efecto Flynn, por James Flynn, que publicó trabajos sobre el tema en 1984 y 1987.[14] Se estima que conforme a la escala actual, el CI medio en Estados Unidos en 1932 era de sólo 80.[15]

Se han propuesto diversas explicaciones para esta elevación del CI, que van desde la mejora en la alimentación hasta un entorno más estimulante que nos exige pensar más. Una mejor educación podría tener algo que ver, pero las puntuaciones han subido sobre todo en las preguntas que comprueban la capacidad de razonamiento abstracto, y no tanto en las secciones que valoran el vocabulario y las matemáticas. Flynn sugirió más adelante que la difusión entre la población general de modos científicos de razonar sobre problemas podría haber contribuido a mejorar el razonamiento.[16]

El psicólogo canadiense Steven Pinker cree que la mejora de nuestra capacidad de razonamiento podría haber comenzado cuando el desarrollo de la prensa impresa difundió ideas e información a un sector mucho más amplio de la población. Sostiene que la mejora del raciocinio tuvo también un impacto moral. Nos permitió adoptar un punto de vista imparcial y distanciarnos del más personal y provinciano. Pinker llama a esto un «efecto Flynn moral».[17] Si está en lo cierto, ese efecto podría haber llevado a más gente a adoptar el tipo de planteamientos éticos característico del altruismo efectivo. ¿Quién sabe cómo afectarán los cambios del siglo XXI, con su enorme expansión de las comunicaciones personales (y por tanto, del contacto con los demás, ya estén cerca o lejos de nosotros), a la naturaleza humana, a nuestros cerebros y a nuestro sentido ético?

ALTRUISMO Y FELICIDAD

Cuando la gente oye hablar de las cosas que han hecho los altruistas efectivos, a menudo se preguntan qué puede llevar a alguien a hacer un sacrificio tan grande por un desconocido. Pero muchos altruistas efectivos no sienten que lo que hacen sea un sacrificio. Holden Karnofsky toca el tema en una entrada de su blog «Excited Altruism», en la que explica que Elie y él no se consideran a sí mismos excepcionalmente abnegados ni tienen la impresión de haber hecho un sacrificio al fundar GiveWell. «En comparación con cuando trabajábamos en las finanzas —dice—, nuestro trabajo nos parece más interesante, más apasionante, más motivador y más adecuado para conocer gente con la que tenemos grandes afinidades, todo lo cual compensa una reducción de ingresos que no ha afectado demasiado a nuestro estilo de vida.»[1] En general, los altruistas efectivos que hemos conocido en las páginas precedentes tampoco consideran un sacrificio lo que hacen. Toby Ord pensaba en un principio que vivir con 18.000 libras al año iba a ser un sacrificio que merecía la pena por todo el bien que podía hacer con los ingresos de los que se privaba. Más adelante comprendió que no era un sacrificio en absoluto, porque su sentido del compromiso con hacer del mundo un lugar mejor significa para él mucho más que nuevos caprichos o una casa más grande.[2] A Julia Wise, como ya vimos, su capacidad para salvar cientos de vidas le parece «una oportunidad alucinante», pero no se exige más de lo que buenamente puede dar. Ian Ross está familiarizado con la investigación psicológica sobre la «rueda hedónica» del consumismo, que pone de manifiesto que cuanto más consumimos, menos tiempo disfrutamos de aquello que consumimos, pero que nos adaptamos a ese nivel y necesitamos consumir más aún para mantener nuestro nivel de satisfacción. Por eso, dice, aunque hacer donaciones no es que le dé un subidón, tampoco cree que se esté perdiendo gran cosa. Charlie Bresler, el director ejecutivo no retribuido de The Life You Can Save, me dijo: «Para ser sincero, yo no creo en el “altruismo”; ¡creo que la vida que estoy salvando es la mía, y que debería haber empezado a hacer este tipo de trabajo mucho antes!».

Con demasiada frecuencia, identificamos hacer un sacrificio con hacer algo que nos lleva a tener menos dinero. El dinero, sin embargo, no es intrínsecamente un bien. En vez de decir que algo es un sacrificio porque nos lleva a tener menos dinero, sería más razonable decir que algo es un sacrificio porque nos lleva a tener un nivel más bajo de bienestar, o, en una palabra, a ser menos felices. Por tanto, para determinar si los altruistas efectivos están haciendo un sacrificio, tenemos que examinar los principales

factores determinantes de la felicidad, o al menos aquellos que podrían verse afectados por el tipo de elecciones que hacen los altruistas efectivos. De investigaciones psicológicas recientes se desprende que, a este respecto, Holden, Toby, Julia e Ian no son una excepción. Los estudios sobre la relación entre renta y felicidad, o bienestar, indican que, para gente con ingresos muy bajos, un aumento de ingresos sí que aporta una mayor felicidad, pero que una vez que los ingresos son suficientes para cubrir nuestras necesidades y un cierto grado de seguridad financiera, ulteriores aumentos, o bien tienen mucho menos impacto en la felicidad, o bien no tienen ninguno en absoluto. Otras cosas, y especialmente unas relaciones personales afectuosas, contribuyen mucho más a alcanzar la felicidad. Un estudio calculaba que, para una persona soltera que ganara la renta media de su sociedad, encontrar pareja haría que su felicidad se disparara tanto como un incremento en sus ingresos del 767%. [3]

Dos grupos de investigadores pidieron a una muestra de estadounidenses que hicieran una estimación de la felicidad de las personas con bajos ingresos. En uno de los estudios, se pedía a los entrevistados que calcularan cuánto tiempo pasaba de mal humor la gente que vivía con menos de 20.000 dólares anuales; el otro recogía opiniones sobre la felicidad de la gente que ganaba 55.000 dólares o menos. Ambos estudios incluían datos que respondían a las preguntas sobre las que pedían a los sujetos una estimación. El primer estudio concluyó que la prevalencia estimada de mal humor estaba «desmedidamente exagerada», y el segundo, que la gente «subestimaba enormemente» lo feliz que podían ser las personas con el nivel especificado de ingresos relativamente bajos. [4]

Quizá supongamos que el dinero es importante para nuestro bienestar porque lo necesitamos para adquirir bienes de consumo, y comprar cosas se ha convertido en una obsesión y un reclamo que nos aleja de aquello que verdaderamente potencia nuestro bienestar. Un estudio en profundidad de treinta y dos familias de Los Ángeles descubrió que tres de cada cuatro familias no podían aparcar el coche en sus garajes porque los tenían demasiado llenos de trastos. El volumen de sus posesiones era tal que manejarse con ellas elevaba los niveles de hormonas del estrés de las madres. [5] A pesar del hecho de que el aumento de tamaño del hogar estadounidense típico supone que el ciudadano de hoy tiene, por persona, tres veces más espacio del que tenía en 1950, actualmente aún paga un total de 22.000 millones al año en alquiler de espacio suplementario de almacenamiento. [6] ¿Son más felices estas personas por el hecho de tener tantas cosas? Graham Hill ha conocido los dos lados de esta cuestión. Tras vender una empresa de consultoría en Internet, se compró una casa de 335 metros cuadrados y cuatro plantas, y la llenó con todos los bienes de consumo más de moda. Su gozo fue breve; no tardó en hacerse insensible a sus posesiones, y descubrió que su vida se había vuelto mucho más complicada. Ahora vive en un apartamento de 40 metros cuadrados con un mínimo de

posesiones, y está incomparablemente más contento con su vida que antes.[7]

Aunque usar nuestros ingresos para comprar más cosas no nos hace más felices, resulta que usarlo para ayudar a otros sí que aumenta nuestro nivel de felicidad. Elizabeth Dunn, Lara Aknin y Michael Norton entregaron cierta suma de dinero a los participantes en un experimento, ordenando a la mitad que se lo gastaran en ellos mismos, y a la otra mitad que le compraran un regalo a alguien o lo donaran a una organización benéfica. Al final del día, los que se gastaron el dinero en otros se sentían más felices que los que se lo gastaron en sí mismos.[8] Estos resultados concuerdan con los datos de una encuesta de Gallup. Se preguntó a gente de 136 países si habían donado dinero a alguna organización benéfica en el mes anterior. Les pidieron, además, que calificaran, de 0 a 10, lo felices que eran. En 122 de los 136 países, se dio una correlación positiva entre haber donado a una buena causa en el mes previo y gozar de un nivel de felicidad más alto. La diferencia en el nivel de felicidad manifestado entre los que habían respondido que sí a la pregunta sobre donaciones benéficas y los que respondieron que no era equivalente a la que suponía duplicar sus ingresos.[9]

La encuesta muestra una correlación, no una relación causal, y parece que la relación causal puede darse en ambos sentidos, porque la gente que es feliz es más propensa a ayudar a otros.[10] Esta observación llevó a Aknin, Dunn y Norton a preguntar si recordar una ocasión en que se gastó dinero en ayudar a otros lleva a un aumento de la felicidad, y si este aumento a su vez hace que la gente se incline más a gastar en los demás en el futuro cercano. Consiguieron poner de manifiesto que entre ambas cosas se da una relación recíproca, produciendo un círculo de retroalimentación positiva que lleva a gastar más en los demás y a una mayor felicidad. Los autores afirman que sus conclusiones podrían «tener implicaciones para individuos que busquen escapar de la rueda hedónica» y ofrecer «una vía a una felicidad sostenible».[11]

Mucha gente admite la idea de que el dinero no puede comprar la felicidad, y que, por tanto, a quienes viven en países ricos con ingresos dentro o por encima de la media, dar dinero puede proporcionarles beneficios que pesen más que la pérdida correspondiente de poder adquisitivo. Pero ¿y donar una parte de tu propio cuerpo? ¿Somerte a cirugía, tomarte un tiempo libre para la recuperación y aceptar un cierto grado de riesgo para tu salud a largo plazo y tu longevidad..., todo por un perfecto desconocido? Por pequeño que sea el riesgo, ¿no sigue suponiendo todo eso un sacrificio? Una vez más, los testimonios dicen que no. En un estudio, siete personas que donaron órganos de forma no dirigida (seis donantes de riñón y una persona que donó un segmento de hígado) fueron entrevistadas a los tres meses de la donación. Tres de ellas habían conocido a los receptores de sus donaciones, y les resultó una experiencia satisfactoria. Las otras cuatro habían preferido permanecer en el anonimato, pero estaban satisfechos de lo que habían hecho. Ninguno sufrió problemas psicológicos. Según los

autores del estudio, «en una escala del 1 al 10, siendo 10 lo mejor, la calificación media de la experiencia global de la donación fue de 9,8, y la disposición a volver a pasar por todo el proceso se puntuó en promedio con un 10».[12] Sue Rabbitt Roff, que fue miembro lego de la Autoridad Reguladora de trasplantes en Vida sin Relación de Parentesco del Reino Unido, refiere que «todos los estudios sobre donantes vivos de riñón, desde Turquía hasta Escocia, han constatado un aumento de la autoestima entre los donantes».[13] Si muchos de los donantes hubieran tenido que lidiar con problemas graves de salud a resultas de la donación, la mejora de su autoestima podría no compensar el empeoramiento de su estado de salud, pero, por fortuna, esos problemas son muy infrecuentes.[14]

La autoestima es un componente importante de la felicidad.[15] El filósofo canadiense Richard Keshen ha desarrollado un concepto de autoestima razonable que encaja especialmente bien con la mentalidad de los altruistas efectivos, dado que, como hemos visto, muchos de ellos se basan más en su raciocinio que en sus emociones. Keshen parte del concepto de una persona razonable; es decir, una persona definida por el compromiso de sostener opiniones razonables sobre el mundo, sobre lo que le conviene y sobre cómo debe actuar.[16] Una persona razonable procura que sus convicciones sean coherentes con aquellas evidencias y valores que no den pie a críticas razonables por parte de los demás. Con eso, Keshen se anticipa a la idea de Thomas Scanlon de que son decisiones éticas sensatas aquellas que los demás no pueden razonablemente rechazar.[17] Está claro que esto deja abierta la cuestión de qué valores son razonables, pero lo serán como mínimo aquellos que no estén influidos por juicios tendenciosos y por tanto puedan ser defendidos ante otros. Ser una persona razonable significa formar parte de una larga tradición de pensadores, que se remonta a Aristóteles, que apelaban a la razón y la argumentación y no a la autoridad o a la fe. Para la persona razonable, la autoestima debe fundarse en los hechos y en valores razonables.

Lo más esencial de la vida ética de una persona es, según Keshen, el reconocimiento de que los demás son como nosotros y por tanto, en algún sentido, sus vidas y su bienestar importan tanto como los nuestros. En consecuencia, la persona razonable no puede tener autoestima y a la vez ignorar los intereses de otros de los cuales reconoce que su bienestar tiene la misma importancia que el propio. El fundamento más sólido para la autoestima es vivir una vida ética, es decir, una vida en la que uno contribuye en la mayor medida posible a hacer del mundo un sitio mejor. Obrar así, por tanto, no es altruismo en un sentido que implique renunciar a lo que uno preferiría hacer, ni alienación o pérdida de identidad, como afirmaba Bernard Williams. Es, por el contrario, la expresión del núcleo de la propia identidad. Cuando Henry Spira —el pionero de la defensa de los animales que presentamos en el capítulo 5— ya sabía que no le quedaba mucho tiempo de vida, me dijo: «Cuando deje este mundo, quiero mirar atrás y decir:

“He hecho de este mundo un lugar mejor para otros”. Pero no es sentido del deber, es más bien lo que yo quiero hacer. Cuando mejor me siento es cuando lo hago bien».[18]

Si, como acabo de argumentar, los altruistas efectivos no están haciendo un sacrificio, ¿merecen siquiera ser considerados altruistas? La noción de altruismo contiene siempre la de preocupación por los demás, pero más allá de eso, puede entenderse de formas dispares. Algunas interpretaciones implican una negación total del propio interés a fin de servir a los demás. Según esta concepción, aunque el hombre rico hiciera lo que le dijo Jesús —vender todas sus posesiones y dar a los pobres el producto de la venta—, seguiría sin ser un altruista, porque lo que preguntaba a Jesús era qué debía hacer para ganarse la vida eterna. De igual forma, desde un punto de vista budista, ayudar a otros y proteger la vida fomenta al mismo tiempo el bienestar propio. Si uno, mediante una vida virtuosa y la meditación, llega a alcanzar la iluminación, trasciende su propio ego y conoce los sufrimientos y los gozos de todos los seres capaces de sentir. No hay sensación de pérdida en este trascender el empeño en satisfacer deseos que antes parecían importantes o los placeres que reportaba su satisfacción, porque la iluminación implica el desapego hacia los propios deseos.[19]

No hay por qué hacer del propio sacrificio un elemento necesario del altruismo. Podemos considerar a alguien altruista por el tipo de intereses que le guían y no porque esté sacrificando los suyos. Se cuenta una anécdota del filósofo del siglo XVII Thomas Hobbes que ilustra este punto. Hobbes era conocido en su tiempo por basar su filosofía en el egoísmo, en la idea de que las personas hacen siempre aquello que favorece sus intereses. Un día, paseando por Londres, le dio una limosna a un mendigo. Un acompañante le acusó de inmediato de refutar su propia teoría. Hobbes replicó que le complacía ver que hacía feliz al mendigo, por lo que el hecho de darle limosna era coherente con el egoísmo. Pero supongamos ahora que Hobbes hiciera eso mismo todo el día, todos los días, que buscara activamente gente necesitada y les ofreciera ayuda, hasta el punto de mermar su fortuna y vivir de forma más sencilla para poder dar más. Seguiría explicando su conducta diciendo que su mayor alegría provenía de ver que hacía más feliz a la gente.

¿Sería este Hobbes imaginario un egoísta? En caso afirmativo, la idea de que todos somos egoístas se ve debilitada hasta el punto de que ya no escandaliza. Conforme a esta concepción del egoísmo, la aparente dicotomía entre egoísmo y altruismo deja de tener importancia. Lo que importa es la preocupación que tienen las personas por los intereses de otros. Si queremos animar a la gente a hacer el máximo bien, no deberíamos poner el foco en que lo que hacen entraña un sacrificio. Es mejor subrayar que lo que les hace felices supone aumentar el bienestar de los demás. Si queremos, podemos redefinir así los términos «egoísmo» y «altruismo», de modo que aludan a si los intereses de alguien incluyen una seria preocupación por los demás. Si es así, llamémosles altruistas,

independientemente de que obrar en coherencia con esa preocupación implique para el «altruista» una pérdida o una ganancia.

CUARTA PARTE

ELECCIÓN DE CAUSAS Y ORGANIZACIONES

¿NACIONAL O GLOBAL?

Tratar de hacer el máximo bien implica hacer valoraciones difíciles, no sólo sobre qué organizaciones tienen un mayor grado de efectividad, sino también sobre los ámbitos generales en que nuestros recursos pueden hacer un mayor bien. Hasta ahora, he puesto la ayuda a los más pobres del mundo como principal ejemplo de causa con gran efectividad; pero ¿es «la» causa más efectiva posible? ¿Qué efectividad tiene en comparación con los esfuerzos por poner fin al sufrimiento que se inflige a los animales? ¿Y en comparación con mitigar el daño que hacemos al clima de nuestro planeta o con salvar especies amenazadas de extinción? ¿Es mejor tal vez salvarnos a nosotros mismos reduciendo el riesgo de ser eliminados de la faz de la Tierra?

El campo de la filantropía ha sido, en general, muy reacio a afrontar estas preguntas comparativas. Puede que se deba a que dar con las respuestas implica no sólo conocer cuestiones que son difíciles de determinar, sino también hacer juicios de valor controvertidos. Asumir que ni siquiera tiene sentido intentar responderlas, y que todas las causas filantrópicas son iguales, es un error común, pero tiene consecuencias muy serias en términos de oportunidades perdidas de hacer un mayor bien. Una organización muy influyente y de grandes dimensiones que ha incurrido en este error es Rockefeller Philanthropy Advisors, que, como su nombre indica, se dedica precisamente a asesorar en materia de filantropía. Podemos tomarla como ejemplo en este sentido, no porque sea peor que muchas otras asesorías filantrópicas, sino porque es una de las organizaciones de servicios en este ámbito más grandes del mundo. Declara haber asesorado sobre donaciones caritativas por un total de más de 3.000 millones de dólares, y que la cifra aumenta en 200 millones más cada año.

Figuran en la web de la Rockefeller Philanthropy Advisors una serie de folletos bajo el encabezamiento «Tu mapa de carreteras filantrópico». El objetivo declarado de los folletos es ayudar a los donantes a crear «programas de donación meditados y efectivos». Uno de los folletos, «Identificar tu foco de interés en la filantropía», incluye un esquema que muestra diversos ámbitos en los que un filántropo puede hacer donaciones: salud y seguridad; educación; artes, cultura y patrimonio; derechos humanos y civiles; seguridad económica; y medio ambiente.[1]

Curiosamente, en este conjunto de categorías no hay sitio para el bienestar animal, pese a que, como veremos en el capítulo 13, es un terreno que ofrece oportunidades para reducir sustancialmente el sufrimiento a un coste modesto. El bienestar animal no encaja

en la categoría medioambiental, porque gran parte del daño que infligen los humanos a los animales se produce en granjas industriales, laboratorios, granjas de perros, zoos y circos. Aunque estos lugares —sobre todo las granjas industriales— sí que tienen un impacto ambiental negativo, ésa es una cuestión distinta de su impacto en el sufrimiento animal.

La forma en que Rockefeller Philanthropy Advisors divide el campo de la filantropía tampoco indica que los potenciales donantes que viven en países ricos deban elegir entre favorecer a una organización que opere a escala nacional o a otra cuyo ámbito de acción se sitúe fuera de las fronteras de su país. De esa elección depende que beneficien a gente que ya está entre el 33% de los más ricos del mundo o a quienes están muchísimo peor. En la lista Rockefeller, donar para reducir la pobreza mundial ni siquiera figura como categoría (es de suponer que estará repartida entre salud y seguridad, seguridad económica y medioambiente), pero es razonable pensar que la decisión entre donar a salud o a seguridad económica es de menos calado que la de donar a proyectos en Estados Unidos o en alguno de los países más pobres del mundo.

Entre los diversos proyectos filantrópicos que describe el folleto hay uno dirigido a mejorar la atención sanitaria a los pobres del mundo y otro orientado a mejorar la atención sanitaria en Estados Unidos:

- En 1998, Ted Turner donó un millón de dólares, o la tercera parte de su fortuna, a la ONU para ampliar programas de salud contrastados contra las enfermedades más letales del mundo en número de víctimas, que afectan de forma abrumadoramente mayoritaria a niños de países en desarrollo.

Esta iniciativa ha tenido mucho éxito, y obtenido y coordinado fondos de otras organizaciones sin ánimo de lucro, como la Fundación Gates. Desde el año 2000, 1.100 millones de niños han recibido una vacuna combinada que previene el sarampión y la rubeola. El 84% de la población infantil mundial tiene acceso ya a la vacuna. Entre 2000 y 2012, el número de muertes en todo el mundo por sarampión se ha reducido un 78%, lo que ha evitado un total de 13.800.000 muertes.^[2] El coste de cada vacuna se estima en 1 dólar. Si la cifra es correcta, el coste por cada vida salvada fue de sólo 80 dólares.^[3]

- En 1986, Lucile Packard donó 40 millones de dólares para la construcción de un hospital en Palo Alto, California, y creó una fundación para seguir luego dándole un apoyo continuado.

El Hospital Infantil Lucile Packard de Palo Alto ha salido en las noticias por sus

éxitos en casos difíciles de separación de gemelos siameses. En 2007, por ejemplo, el hospital separó a dos niñas costarricenses que compartían el mismo hígado. La operación duró nueve horas, intervinieron en ella veintidós personas y tuvo un coste estimado de entre 1 y 2 millones de dólares. Una de las niñas requirió luego una operación a corazón abierto a causa de un defecto cardíaco congénito, y la otra necesitó también una intervención para reconstruirle la cavidad torácica. Ambas precisaron asimismo cirugía de seguimiento. El hospital pagó la operación, y los médicos donaron su tiempo, mientras que la oenegé Mending Kids International contribuyó a costear el viaje y la estancia de la familia en Estados Unidos —que se prolongó unos seis meses, hasta que las niñas estuvieron en condiciones de volver a Costa Rica.

En 2012, la CNN situó a Palo Alto como tercera ciudad más rica de Estados Unidos, con una media de ingresos familiares de 163.661 dólares anuales.[4]

Lo que no dice Rockefeller Philanthropy Advisors al describir estos dos proyectos es que el coste de salvar la vida de un niño en un hospital de cuidados intensivos estadounidense suele ser miles de veces superior al que puede tener salvar la vida de otro en un país en vías de desarrollo. Esas diferencias abismales no se limitan a casos raros como la separación de siameses. Los cuidados intensivos a un recién nacido en Estados Unidos cuestan alrededor de 3.500 dólares al día, y para una estancia hospitalaria prolongada no es raro que el coste supere el millón.[5] No parece tan difícil concluir que es mejor usar un millón de dólares para salvar la vida a cientos de niños protegiéndolos contra el sarampión que para separar a un par de gemelos siameses o salvar a un único bebé extremadamente prematuro.[6] Se puede argumentar que los gobiernos tienen la responsabilidad de atender primero a sus ciudadanos, pero no es el caso de las personas particulares.

Toby Ord ha puesto otro ejemplo de la diferencia de costes entre ayudar a personas de países ricos o de cualquier otra parte. Puede que alguna vez hayas recibido un llamamiento a donar de organizaciones benéficas de países ricos que proporcionan perros guía a los ciegos. Parece una causa digna de apoyo..., hasta que tomas en consideración el coste y las alternativas a las que también podrías donar. Proporcionar un perro guía a una persona en Estados Unidos cuesta unos 40.000 dólares; la mayor parte del gasto lo generan el adiestramiento del perro y la preparación del receptor. En cambio, el coste de prevenir que una persona se quede ciega por tracoma, la causa más común de ceguera evitable, se estima entre los 20 y los 100 dólares. Si haces el cálculo, verás que la elección a la que te enfrentas es proporcionar un lazarillo a una persona o prevenir entre 400 y 2.000 casos de ceguera en países en vías de desarrollo.[7]

Cuando sugiero al público estadounidense que deberíamos ayudar a los más pobres del mundo, una respuesta muy común es que deberíamos ayudar a los pobres de nuestro país en primer lugar. La pobreza, sin embargo, es muy distinta en Estados Unidos y en

los países en desarrollo. Tan distinta, de hecho, que hasta aquellos que creen defendible dar un cierto grado de prioridad a ayudar a nuestros compatriotas, con una información completa sobre la diferencia, podrían ser persuadidos para que reconsideraran si realmente está bien soslayar las vidas e intereses de quienes viven más allá de nuestras fronteras hasta el punto de afirmar que ayudar a los pobres de un país rico como Estados Unidos debe tener prioridad sobre hacerlo con algunas de las poblaciones más pobres del planeta. En 2012, el gobierno estadounidense fijaba el umbral de la pobreza, para una familia de cuatro miembros, en 23.850 dólares anuales.[8] Eso se traduce en una renta individual de 5.963 dólares, o 16,34 dólares diarios por persona. No es mucho, pero es mucho más que la cantidad de 1,25 dólares diarios fijada por el Banco Mundial como límite de la «pobreza extrema». La cifra corresponde a dólares estadounidenses de 2005 (equivalente a 1,53 dólares de 2014), y pretende señalar la cantidad mínima necesaria para cubrir las necesidades básicas de alguien. Conforme a esa definición, más de 1.000 millones de personas viven en extrema pobreza en todo el mundo, la práctica totalidad de ellas en países en vías de desarrollo. Quizá estés pensando que la cifra puede ser engañosa a causa del mayor poder adquisitivo del dinero en los países pobres, pero eso ya se ha tenido en cuenta al calcularla. El dato del Banco Mundial es a «paridad de poder adquisitivo», o dicho de otro modo: es la suma que en la divisa nacional del país en que vive la persona permite adquirir la misma cantidad de comida y demás productos esenciales que en 2014 se podían comprar por 1,53 dólares en Estados Unidos.[9] Si hay residentes legales en Estados Unidos que vivan por debajo del límite de la pobreza extrema del Banco Mundial es porque desconocen que hay un programa gubernamental (el SNAP, por sus siglas en inglés: Supplemental Nutritional Assistance Program) que les da derecho a una prestación mensual de, por término medio, 125 dólares por persona, o 4 dólares diarios.[10] En 2014, casi 47 millones de estadounidenses relativamente pobres se beneficiaron del SNAP. Todos los estadounidenses en situación de pobreza tienen acceso a agua potable, escolarización gratuita para sus hijos y atención médica gratuita a través de Medicaid; y, en muchos casos, a vivienda pública subvencionada. Si caen gravemente enfermos, pueden acudir al servicio de urgencias de un hospital, y el hospital estará legalmente obligado a atenderlos, tengan o no seguro médico, hasta que se les pueda dar el alta con seguridad. Cientos de millones de habitantes de países en desarrollo carecen de estos beneficios.

Los pobres en Estados Unidos adquieren esta condición por comparación con la mayoría de los miembros de una sociedad que es, conforme a estándares históricos, extraordinariamente rica. Quienes están en situación de pobreza extrema en países en vías de desarrollo, por su parte, son pobres conforme a un estándar absoluto que remite a su incapacidad para atender sus necesidades básicas. En Estados Unidos, la seguridad alimentaria está definida oficialmente como el «acceso de toda persona en todo momento

a una alimentación suficiente para llevar una vida activa y saludable».[11] Por tanto, se considera a una familia en situación de inseguridad alimentaria si uno de sus miembros no tiene acceso, durante un período de tiempo no especificado, a ese nivel de alimentación. [12] Esto podría ocurrir si, por ejemplo, los adultos de la familia compran refrescos dietéticos con el subsidio del SNAP (cosa perfectamente legal), o venden sus prestaciones con un descuento para tener efectivo con que comprar drogas o alcohol (lo que ya no es legal, pero sucede). En Estados Unidos, si los funcionarios de los servicios sociales descubren que un niño está seriamente desnutrido, lo pondrán bajo cuidado institucional para garantizar que se alimente de forma adecuada. En los países en vías de desarrollo, las familias pueden pasar largos períodos sin comida suficiente, y los niños sufrir daños permanentes a consecuencia de malnutrición y desnutrición. Es frecuente que las mujeres sin recursos tengan que andar tres horas todos los días para coger agua de un arroyo y luego pasar más tiempo reuniendo leña para poder hervirla y hacerla potable. Si los niños tienen diarrea, lo más probable es que sus padres sean incapaces de procurarles atención médica. Los padres pobres están expuestos a ver a sus hijos morir a causa de enfermedades fácilmente tratables.

No digo que a los estadounidenses no deba preocuparles mucho la pobreza en su propio país. Hay otras naciones ricas que cuentan con una seguridad social mucho mejor, por lo que sus pobres están, en términos absolutos, en mejor situación general que los pobres estadounidenses; pero también en esos países tienen motivos para tratar de mejorar. No me cabe duda de que ser pobre en un país rico hace la vida extremadamente difícil, y a menudo degradante. Lo que digo es tan sólo que entre ser pobre en Estados Unidos y sufrir pobreza extrema según la define el Banco Mundial media un abismo. Para los altruistas efectivos, la consecuencia más importante de ese abismo es que sus dólares dan mucho más de sí si los invierten en ayudar a quienes no viven en países ricos. Ya lo hemos comprobado en relación con las intervenciones para proteger la salud. A la vista de las cifras de ingresos que he dado, se comprende fácilmente que lo mismo vale también para otros beneficios, incluidas las transferencias directas de efectivo. Si una familia de cuatro miembros está en el límite de la pobreza extrema, sus ingresos anuales tendrán un poder adquisitivo equivalente a 2.234 dólares. La oenegé GiveDirectly hace entregas únicas de unos 1.000 dólares a familias africanas que viven en situación de pobreza extrema. Si están en la misma línea de la pobreza extrema o cerca de ella, eso equivale a darles los ingresos de al menos seis meses, y si están muy por debajo, puede ser tranquilamente tanto como los ingresos de un año. Pueden usar una parte de ese dinero para comprar chapa ondulada con que sustituir ese techo de paja por el que les entra el agua. Esto los mantendrá secos a ellos y sus provisiones y les ahorrará el gasto de cambiar la paja todos los años. Con el resto del dinero pueden montar un pequeño negocio, o sencillamente comprar más comida para alimentarse

mejor. Dar 1.000 dólares a una familia que vive en la pobreza en Estados Unidos puede que equivalga al salario de un mes. Si viven en una vivienda pública y hacen un buen uso de las prestaciones del SNAP, no les hará falta el dinero para alojamiento o comida. En cambio, si pasan hambre porque no utilizan el subsidio del SNAP para comprar comida nutritiva, podrían poner en duda si darán un uso mejor a esos 1.000 dólares en efectivo. Por todas estas razones, es improbable que 1.000 dólares aporten a una familia estadounidense pobre la misma clase de beneficios que se obtendrían dando esa misma suma a una familia africana sin recursos.[13] De modo que, ya prefiramos dar ayudas en efectivo o donar para ayudas alimentarias o sanitarias, en todos los casos haremos un bien mayor si donamos a organizaciones dedicadas a ayudar a quienes padecen pobreza extrema en los países pobres.

Robert Wiblin ha denominado la diferencia entre lo que se puede lograr donando a una u otra organización benéfica «arbitraje altruista». En el mundo de los negocios, si dos productos idénticos se están vendiendo a precios distintos en diferentes mercados y el coste de transportar los productos del mercado en que se venden más baratos al mercado en que se venden más caros es menor que la diferencia de precios, no tardará en aparecer alguien que los compre en el primero para venderlos en el segundo. Eso es lo que se conoce como arbitraje, y tiende a acabar limando esas diferencias de precio. Si el mundo de la filantropía fuera como el de los negocios, allí donde hubiera una ocasión de hacer el bien por menos dinero de lo que le cuesta hacer el bien a la mayoría, acudirían los filántropos en tromba y la oportunidad desaparecería rápidamente. Pero la filantropía no está tan centrada en la efectividad como lo está el sector financiero en el beneficio. Hay causas que son menos populares que otras, por lo que se tiende a desatenderlas. Eso explica por qué es posible hacer tanto más bien por dólar donado para ayudar a los pobres de los países pobres que a los de los países ricos. Los ricos de los países ricos ya están ayudando a sus conciudadanos más desfavorecidos, ya sea a través de sus gobiernos o a través de organizaciones benéficas nacionales; quizá no lo suficiente para sacarlos de la pobreza, pero sí para que el coste de marcar una diferencia positiva y duradera en la vida de un norteamericano pobre sea mucho mayor que el de producir el mismo cambio en la vida de alguien que es pobre conforme a los estándares mundiales. Wiblin da este consejo: «Piensa en grupos que te preocupen por los que en general no se preocupen los demás, y aprovecha estrategias que los demás no quieran seguir por prejuicios».[14]

¿HAY UNAS CAUSAS OBJETIVAMENTE MEJORES QUE OTRAS?

Volvamos al folleto de Rockefeller Philanthropy Advisors que te ayuda a «Identificar tu foco de interés en la filantropía». Después de exponer las diversas categorías del modo descrito en el capítulo anterior, plantea la pregunta: «¿Cuál es el asunto más urgente?», y responde diciendo: «Evidentemente, no hay una respuesta objetiva a esa pregunta». La pregunta está mal elegida, pero, aunque fuera la adecuada, la respuesta sería errónea.

«¿Cuál es el asunto más urgente?» no es la pregunta que hay que hacer, porque lo que tendría que plantearse un potencial donante es: «¿Dónde puedo hacer el máximo bien?». Consideremos mi propia situación en 1972 y 1973, cuando escribí sobre dos causas distintas: la pobreza mundial, en «Famine, Affluence and Morality», y el trato a los animales, en «Animal Liberation».[1] No eran los únicos temas que había encima de la mesa por aquella época: en Vietnam se seguía combatiendo, y no podía soslayarse la amenaza de una guerra nuclear entre Estados Unidos y la Unión Soviética. Yo ya me había hecho vegetariano, había tomado parte en manifestaciones contra la guerra de Vietnam y era donante de Oxfam. ¿A qué debía dedicar mi tiempo, mis energías y la capacidad que pudiera tener para argumentar en favor de alguna de esas causas? No traté de responder a esa pregunta pensando en qué asunto era el más urgente, en el sentido de en cuál era más necesaria una actuación inmediata, ni tampoco en el de cuál era más importante resolver, sino pensando en cuál de ellos mi actuación podía producir un impacto mayor. Y decidí que ése era el del sufrimiento animal, porque así como había ya mucha gente muy capacitada haciendo campañas y escribiendo en contra de la pobreza mundial y de la guerra de Vietnam y a favor del desarme nuclear, eran muy pocos los concienciados que abogaran por un cambio radical en el estatus moral de los animales. Ya había en marcha un movimiento por el bienestar animal, pero se centraba básicamente en la crueldad con perros, gatos y caballos; las granjas de animales, donde se producía (y se sigue produciendo) una proporción abrumadoramente mayoritaria del sufrimiento que el ser humano inflige a los animales, no concitaba sino una cantidad minúscula de atención.

Por poner un ejemplo contemporáneo de situaciones similares, comparemos el cambio climático y la malaria. Basándose en lo que nos dicen la inmensa mayoría de los científicos que trabajan en los campos a los que concierne el primero de estos temas, la necesidad de un acuerdo internacional de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero es extremadamente urgente. No obstante, hay ya muchos gobiernos y

organizaciones trabajando para lograr ese acuerdo. Para los donantes particulares, es difícil confiar en que sus ayudas contribuyan a hacer ese acuerdo más factible. En cambio, distribuir mosquiteras para proteger a los niños de la malaria es, al menos desde un punto de vista global, menos urgente, pero es mucho más fácil para los particulares marcar una diferencia en cuanto al número de mosquiteras que se distribuyan. Así que lo que deberíamos preguntarnos no es qué es más urgente, sino en dónde podemos producir un impacto mayor. Y eso no quiere decir el mayor impacto ahora mismo o este mes o este año, sino durante todo el tiempo durante el que sea posible prever las consecuencias de nuestra actuación.

Si nos hacemos esa pregunta, ¿sigue siendo tan obvio que no hay una respuesta objetiva?

Supón que dispones de cien mil dólares para donarlos a la mejor causa que puedas encontrar. El museo de arte de tu ciudad está reuniendo fondos con los que construir un ala nueva a fin de tener espacio para exhibir más obras de su colección. Al mismo tiempo, te piden que dones a una organización que se dedica a practicar intervenciones quirúrgicas que devuelven la vista a personas con tracoma en países en desarrollo. Vamos a considerar la elección en términos del bien que puedes esperar que se logre hacer con tu dinero. Pongamos que el ala nueva del museo va a costar cincuenta millones, y que en los cincuenta años de vida útil que se espera que tenga la disfruten un millón de personas cada año, arrojando un total de cincuenta millones de visitas al museo ampliado. Dado que tu contribución supondría una quingentésima parte del coste, podrías atribuirte el mérito de haber mejorado la experiencia estética de cien mil visitantes. ¿Y si hicieras donaciones para la curación de la ceguera? Basándonos en la más conservadora de las cifras expuestas en el capítulo anterior, podemos decir que el coste medio de cada caso de ceguera curada o evitada es de cien dólares, de modo que cabe esperar que una donación de cien mil dólares devuelva o conserve la vista a mil habitantes de países en desarrollo.

Por un lado, pues, tenemos una mejora de la experiencia estética de cien mil visitantes del museo, y por otro lado, a mil personas a las que se habrá librado de la ceguera, con todos los problemas que acarrea a quienes no gozan del beneficio de la seguridad social. Una persona ciega es probable que no pueda trabajar, con lo que la familia perderá ingresos, o, si se trata de una mujer con niños a su cuidado, es frecuente que la hija mayor tenga que dejar el colegio para ayudarla, perdiendo así las oportunidades que brinda la educación. El problema ahora es comparar dos resultados tan dispares y decidir cuál preferimos obtener.

Una respuesta intuitiva a la pregunta sería que la diferencia entre evitar quince años de ceguera y quedarse sin ver el ala nueva de un museo de arte es tan grande que no hace falta que sopesemos los números. No hay un número de visitas mejoradas a un

museo que pudiera pesar más que devolver la vista a alguien que de otro modo pasaría tantos años siendo ciego. El filósofo de Harvard Thomas Scanlon defiende un planteamiento similar cuando nos invita a imaginar una situación en que un técnico sufre un accidente durante la transmisión de un partido de fútbol. El técnico padece grandes dolores, que es imposible aliviar a menos que se interrumpa la emisión privando de su placer a todos los aficionados que están viéndola. Queda una hora de partido. Según Scanlon, da igual cuántos hinchas estén disfrutándolo; aunque fueran mil millones, no deberíamos ni plantearnos sumar el placer de todos ellos para ver si compensa el dolor del técnico. Ante la necesidad de quienes están, en palabras de Scanlon, «en grave quebranto», la suma de los pequeños placeres de la mayoría carece de «peso justificativo».[2]

Por intuitivamente atractiva que resulte esta respuesta, y a pesar del respaldo que da destinar nuestras donaciones a los pobres del mundo antes que a un museo, muchos altruistas efectivos se sentirán incómodos con la idea de señalar una línea de corte para los quebrantos graves por la que un gran número de males menores pierdan sin más cualquier importancia.[3] Para quienes compartan esa incomodidad, por fortuna, hay una forma alternativa de defender la postura de que deberíamos destinar nuestras aportaciones económicas a evitarles a mil personas quince años de ceguera antes que a mejorar la experiencia estética de cien mil visitantes de un museo.

Prueba a hacer este ejercicio mental: imagina que puedes optar entre visitar el museo de arte, incluida su flamante ala nueva, o visitarlo sin el ala nueva. Naturalmente, preferirías verlo con el ala nueva. Pero ahora supón que a un demonio maligno no le gusta el ala nueva, y de cada cien personas que la visitan elige una al azar y le inflige quince años de ceguera. ¿Visitarías la ampliación en ese caso? Tendrías que estar loco. Ni aunque el demonio sólo cegara a un visitante de cada mil, a mi juicio (y me aventuro a suponer que al de la mayoría de la gente), ver el ala nueva seguiría sin merecerte la pena. Si estás de acuerdo, estarás diciendo, de hecho, que el daño de dejar ciega a una persona pesa más que el beneficio recibido por los cien mil visitantes del ala nueva. Por tanto, una donación que salvara a una sola persona de la ceguera sería más valiosa que otra que permitiera a mil personas visitar el ala. Pero al decidir el destino de tu donación estás eligiendo entre mejorar la visita al museo de cien mil personas y librar a mil de la ceguera. Es una proporción de cien a uno, no de mil a uno. Si estabas de acuerdo en no correr riesgos con el demonio maligno, aunque sólo cegara a uno de cada mil visitantes, lo estás también, de hecho, con que donar para prevenir o curar la ceguera tiene un valor como mínimo diez veces mayor que donar al museo. Si te arriesgaras a ver el ala nueva en el caso de que el demonio cegara a uno de cada mil pero no si cegara a uno de cada doscientos, estarías valorando implícitamente una donación para la prevención o cura de la ceguera en el doble que donar al museo.

Métodos similares para comparar beneficios de naturaleza muy distinta son los que utilizan los economistas para evaluar en cuánto valora la gente determinadas situaciones. Son métodos muy expuestos a la crítica, porque parece ser que hay mucha gente con actitudes irracionales frente a un riesgo pequeño de que pase algo muy grave (por eso son necesarias leyes como la que obliga a ponerse el cinturón de seguridad en el coche). Una forma alternativa de meditar la elección es preguntarse cuántas horas de ceguera estarías dispuesto a aceptar a cambio de poder visitar el ala nueva. Quince años suman 5.475 días, así que, a menos que te pareciera bien quedarte ciego durante 54,75 días para poder ver el ala nueva, estarías de acuerdo en que donar a la prevención o cura del tracoma tiene un impacto más positivo que donar al museo. Si no estuvieras dispuesto a quedarte ciego ni 5,475 días para ver el ala nueva, tu elección implicaría que la donación contra el tracoma tiene un valor diez veces superior al de donar al museo. (Estos cálculos ni siquiera tienen en cuenta el hecho de que saber que recuperarás la vista una vez transcurrido el tiempo especificado hará tu ceguera mucho más soportable.)[4]

Cuando hacemos estas elecciones en el mundo real, necesitamos disponer de la mejor información posible. Las cifras que he dado sobre los beneficios que se obtendrían de la construcción del ala nueva del museo las he amañado para hacer más fáciles los cálculos, pero son bastante realistas. En 1987, el Metropolitan de Nueva York construyó el ala Lila Acheson Wallace para acoger su colección de arte moderno, a un coste de 26 millones de dólares, equivalente a 54 millones en dólares de 2014. En 2014, el Met anunció que iba a reconstruir el ala, «posiblemente a partir de cero», en cuyo caso no habrá durado ni los cincuenta años que he calculado yo para el ala nueva de mi ejemplo. Lo más probable es que el ala reconstruida cueste mucho más de 150 millones. «Los proyectos de estas dimensiones —comentaba el *New York Times*— suelen costar cientos de millones de dólares.» El museo atrae a más de seis millones de visitantes al año, pero son pocos los que vistan todas las galerías, y, dado que el arte moderno no es el punto fuerte del Met, una estimación de un millón de visitantes anuales es razonable. (Como término de comparación, cuando en 2012 el museo abrió galerías nuevas para pintura, escultura y artes decorativas estadounidenses, tardaron dieciocho meses en alcanzar el millón de visitas, aproximadamente un 11% del total de las que pasaron por el museo durante ese período.) La ampliación y remodelación del Museo de Arte Moderno (el popular MoMA), finalizada en 2004, costó 858 millones, diecisiete veces más que el museo hipotético de mi ejemplo; por otro lado, el MoMA recibe unos tres millones de visitas al año, tres veces más que en mi ejemplo.[5] Eso supone un coste por visitante más de cinco veces superior al de mi ejemplo. La incertidumbre restante está en el coste de prevenir o curar la ceguera, pero el margen de error de mi ejemplo es lo bastante grande para que podamos concluir que las sumas que el Metropolitan y el MoMA han gastado y tienen previsto gastar en su ampliación y remodelación habrían logrado un impacto

positivo mayor si se hubieran aplicado a devolver o preservar la vista de personas demasiado pobres para pagarse el tratamiento. No estoy insinuando que eso es lo que hubieran debido hacer esos museos. Se fundaron con otro propósito, y emplear sus fondos para ayudar a los pobres del mundo constituiría probablemente un incumplimiento de sus escrituras fundacionales u obligaciones estatutarias, y podría abrir la puerta a demandas de antiguos donantes que pudieran entenderlo como una violación de los fines para los que hicieron sus donaciones. (Aunque ¿no podrían tal vez los museos justificar como parte de su misión devolver la vista a gente que así podría visitarlos y apreciar el arte que exhiben?) Los donantes individuales, no obstante, no están sometidos a ninguna escritura fundacional ni a obligaciones para con donantes pasados. Deberían plantearse cómo pueden lograr el máximo bien con sus donativos. Ahora podemos entender que no será destinándolos a la ampliación o remodelación de museos de arte.

En respuesta a un comentario crítico mío previo que se publicó en el *New York Times*, Melissa Berman, presidenta y primera ejecutiva de Rockefeller Philanthropy Advisors, defendía el planteamiento que hacían en su folleto.[6] Su carta hace referencia a la importancia del arte, las convicciones personales en cuanto a causas merecedoras de apoyo y la cuestión de la objetividad. Sobre el arte, escribe: «Las artes no son un simple entretenimiento pasajero. Son la forma en que compartimos la cultura, cuestionamos el pensamiento y experimentamos el mundo. Son un motor económico y una ayuda al aprendizaje». Cuando Aaron Moore puso a la venta todas sus pertenencias en una galería de arte, estaba cuestionando nuestro pensamiento sobre un tema importante, y todo el dinero que recaudó se destinó a ayudar a los pobres, así que él sí marcó una diferencia, pero habría que darle bastantes vueltas para mencionar a muchos otros artistas contemporáneos de los que pueda decirse lo mismo.[7] El artista estadounidense Jeff Koons ha resaltado la importancia de la dimensión social del arte: «Si el arte no se orienta a lo social —declaró—, se vuelve puramente autoindulgente, como el sexo sin amor». Eso invita a hacer una pregunta obvia: ¿ha contribuido el arte de Koons a cambiar la sociedad? Y, en caso afirmativo, ¿de qué modo?

En la entrevista en que hizo el comentario citado, Koons alude a lo que llama «la obra *Jim Beam*», que se exhibió en una exposición titulada «Luxury and Degradation» («Lujo y degradación»), que, según el *New York Times*, examinaba «la superficialidad, el exceso y los peligros del lujo en los boyantes años ochenta». La obra se describe como «un tren de acero inoxidable de veinticuatro centímetros de largo lleno de bourbon».[8] Koons dice que «usaba la metáfora del lujo para definir la estructura de clases», y añadía que «se alza en contra» de la tendencia a la división de la sociedad en dos únicos grupos, la gente con grandes ingresos y la gente con pocos ingresos.[9] Desafortunadamente, el destino del tren lleno de bourbon de Koons da testimonio de la capacidad del mundo del

arte para apropiarse de las obras de los artistas, al margen de la intención de sus creadores. Cuando Christie's subastó el *Jim Beam* de Koons en 2014, se vendió por 33,7 millones de dólares, un precio que sugiere que atraía justamente al grupo del que, en su concepción, se alzaba en contra.[10] De hecho, se convirtió en realidad en aquello de lo que pretendía ser una metáfora: un artículo de lujo y degradación.

El arte puede ser, sin duda, una ayuda para el aprendizaje, pero construir nuevos museos no parece la forma más rentable de lograrlo. Disponemos de otras oportunidades para estudiarlo con las que aprenderemos tanto o más que sumándonos a una multitud que contempla un cuadro carísimo tras un cordón o a través de un cristal a prueba de balas. Si el objetivo fuera realmente educar al público en materia de arte, los museos harían mejor en gastar unos cuantos miles de dólares en reproducciones de la máxima calidad y permitir al público acercarse cuanto quieran.

Para evitar malentendidos: crear y disfrutar del arte tiene un valor. Para mucha gente, dibujar, pintar, esculpir, cantar y tocar instrumentos son formas vitales de expresarse, y sus vidas serían más pobres sin ellas. La gente produce arte en todas las culturas y en todo tipo de situaciones, incluso cuando no pueden atender a sus necesidades materiales más básicas. Otra gente disfruta viéndolo. En un mundo en que todos tuvieran alimento suficiente, un mínimo de atención sanitaria, condiciones adecuadas de higiene y una plaza escolar para cada uno de sus hijos, no habría ningún inconveniente en donar a museos u otras instituciones que brindan la oportunidad de ver obras de arte originales a quien lo desee, y la oportunidad (más importante, a mi juicio) de poder crear arte a quienes carecen de medios para expresarse de esa forma. Desgraciadamente, no vivimos en ese mundo, al menos de momento.

Berman recurre a la experiencia de Rockefeller Philanthropy Advisors para explicar por qué es mejor permitir a los potenciales donantes que obedezcan sus «convicciones personales» al elegir una organización benéfica. De esa forma, observa, al final donan mayores cantidades de dinero y de una manera más regular. Puede que así sea, pero si el precio de intentar persuadirlos para que donen a la causa que hace un mayor bien es que donen menos, tal vez merezca la pena pagarlo. Para determinarlo, tendríamos que comparar el impacto positivo que se consigue hacer con un dólar si se dona a la organización más acorde con las convicciones personales iniciales del donante, y el que podría hacerse si se dona a la mejor organización hacia la que podamos atraer al donante. Como hemos visto, algunas oenegés hacen un bien cientos, o incluso miles, de veces mayor que otras. Donar para devolver la vista en vez de para adiestrar a un perro guía es un ejemplo de ello. El empleado del Banco Mundial al que me he referido antes como Gorby advirtió que, incluso entre proyectos que el banco ya había aprobado y estaba dispuesto a financiar, había diferencias de hasta el 600% en el coste de la prevención de un embarazo no deseado.[11] Así que aun en el caso de que los donantes sean mucho

menos generosos cuando los asesores tratan de persuadirles de que no sigan sus inclinaciones iniciales sobre a qué causas donar, el resultado puede ser mejor. Podría suceder, por ejemplo, que el donante dé sólo la mitad, pero la organización haga cien veces más bien por cada dólar que recibe; en tal caso, convencer al donante de dar a la organización más efectiva llevaría a materializar un beneficio cincuenta veces mayor que si se deja al donante obedecer sus convicciones personales iniciales.

Además, en ciertos casos, dejar que el donante obedezca sus convicciones hace más daño que bien. En Estados Unidos podría, pongamos por caso, hacer una donación deducible de su declaración de la renta al Centro Whittington de la NRA, la Asociación Nacional del Rifle. Esta obra supuestamente benéfica se describe en la web de la NRA «Firearms for Freedom» («Armas de fuego para la libertad») como «la mejor agrupación de tiro de América», que ofrece «una gran variedad de alcances, un centro de prácticas de tiro, cacerías con y sin guía y un campo de aventuras para jóvenes tiradores».[12] Si tratar de disuadir a alguien de donar a una organización afiliada a la NRA supusiera que dejara por completo de hacer donaciones, sería un resultado positivo. E incluso si la organización no hace ningún daño y sí una cantidad discreta de bien, el hecho de que la donación sea deducible significa que los contribuyentes pagan aproximadamente el 40% de las donaciones de personas con ingresos altos. Esto resta dinero a ámbitos del gobierno que hacen más bien que la organización.

En todo caso, la cuestión de si es sensato animar a la gente a donar a la causa objetivamente mejor es un tema distinto de si hay unas causas objetivamente mejores que otras. La respuesta a la primera pregunta depende de las consecuencias que tenga animar a la gente en ese sentido. Al sopesar dichas consecuencias, deberíamos tener en cuenta que la única convicción fuerte que tendrán algunos donantes es que quieren hacer el máximo bien que puedan con los recursos de que disponen. Ésa es la actitud que debemos alentar a la hora de hacer donaciones. Diciéndole a la gente que «evidentemente no hay una respuesta objetiva» a dicha pregunta, sólo se conseguirá enfriar su entusiasmo por perseverar en tan encomiable empeño.

COMPARACIONES DIFÍCILES

He defendido que hay respuestas objetivas a la pregunta «¿Cuál es la mejor causa?». Pero esto no significa que siempre sea posible determinar la respuesta. Empezando por mi ejemplo de tratar la ceguera, Berman nos invita a comparar una serie de causas: «Si con cien mil dólares puede librarse de la ceguera a mil personas, ¿es mejor eso que utilizarlos para dar de comer a quienes pasan hambre? ¿O mejor que rescatar animales maltratados, proteger a mujeres de la violación, evitar que se fundan los glaciares, proporcionar educación o vivienda o hacer que los gobiernos rindan cuentas? No hay respuestas concretas a estas preguntas, y no nos las dará una evaluación rigurosa del impacto. Esto sólo nos permitirá comparar programas dirigidos a objetivos similares. No va a decirnos si merece más la pena cambiar la suerte de unos u otros. Por difícil que sea, cada uno de nosotros debe responder por sí mismo a esa pregunta». En algunos de estos casos, existen métodos para hacer tales comparaciones, aunque suscitan preguntas filosóficas de calado y no dejan, por tanto, de ser controvertidos. Para comparar otras causas, lo cierto es que no disponemos de tales métodos.

Empecemos por considerar la primera comparación que plantea Berman, entre gastar cien mil dólares en prevenir la ceguera o en paliar el hambre del mundo. Berman nos permite suponer que sabemos que por cien mil dólares podemos curar la ceguera a mil personas, pero nos hace falta saber además cuántas vidas salvaremos si gastamos esos cien mil dólares en alimentar a las víctimas de la hambruna. Eso dependerá de las circunstancias concretas en que la gente pasa hambre, así que imaginemos que con cien mil dólares podemos salvar la vida de quinientas personas que la padecen, y que de ese modo tendrán la esperanza de vida media del lugar donde viven.

Ahora tenemos que comparar la curación de la ceguera con salvar vidas. A primera vista, puede parecer imposible, pero en el campo de la economía de la salud hay abundante literatura sobre cómo hacer ese tipo de comparaciones, y son varios los países que aplican métodos desarrollados por economistas de la salud para asignar sus recursos sanitarios. En el Reino Unido, por ejemplo, el National Institute for Health and Care Excellence (Instituto Nacional de Salud y Excelencia en la Atención), conocido como NICE, utiliza esos métodos para recomendar a las autoridades del National Health Service (o Servicio Nacional de Salud: la Seguridad Social británica) qué medicinas y tratamientos suministrar de forma gratuita a los residentes en el país para que puedan beneficiarse de ellos. A diferencia de lo que sucede en Estados Unidos, donde los

políticos evitan pronunciar la palabra «racionamiento» en el contexto de la atención sanitaria, el gobierno británico es franco respecto al hecho de que algunos tratamientos, aunque sean beneficiosos, no aportan mucho valor y no deberían prestarse. Para llegar a esta conclusión, el NICE estudia los tratamientos uno a uno, basándose en estimaciones del coste de ganar un «año de vida ajustado por calidad» o AVAC (en inglés, *quality-adjusted life-year*, o QALY). Para comprender esta idea, imagina que tienes un problema de salud grave y permanente, uno que, supongamos, te confina a la cama. Supón que tu esperanza de vida es de cuarenta años. Entonces una doctora te ofrece un tratamiento nuevo que te devolvería la salud. Pero tiene una pega: el tratamiento también reduciría tu esperanza de vida. Naturalmente, lo primero que le preguntas es: «¿Y en cuánto la reduciría, exactamente?». Pero antes de responderte, la doctora recibe una llamada urgente que tiene que contestar, y te deja solo, dándole vueltas a qué disminución de tu esperanza de vida estarías dispuesto a aceptar a cambio de recuperar la salud. ¿Aceptarías el tratamiento si éste te restara diez años de vida? Por poder salir de la cama y volver a llevar una vida normal durante treinta años merecería la pena, así que lo aceptarías. ¿Lo aceptarías si te acortara la vida en treinta años? ¡No, gracias! Tras un recorrido mental entre los casos en los que tienes relativamente claro cuál sería tu respuesta, llegas por fin a un punto de equilibrio en el que no puedes realmente decidir si aceptar el tratamiento o no. Supón que ese punto esté en veinte años, con lo que para recuperar un estado de salud normal has de renunciar a la mitad de tu esperanza de vida. Entonces podríamos decir que para ti un año de vida atado a la cama equivale sólo a medio año de vida en condiciones normales. Si tu punto de indiferencia estuviera en una disminución de tu esperanza de vida en diez años, estarías equiparando un año de vida en tu estado actual a nueve meses de vida normal, y si establecieras ese punto en una reducción de treinta años sería tanto como decir que un año de vida en tus condiciones presentes vale lo mismo que tres meses de vida con salud. Cualquiera que sea tu decisión, habrás encontrado una forma de intercambiar la pérdida que te supone tu estado por la pérdida que te ocasionaría la muerte. Esto nos permite hacer una estimación de la rentabilidad comparando la curación con salvar la vida.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) ha desarrollado un concepto similar para resolver problemas comparables. Para poder fijar prioridades, la OMS quería evaluar la carga globalmente considerada de diversas enfermedades. Para ello, debía hacer justamente las comparaciones que Berman menciona; por ejemplo, comparar la carga de enfermedades que provocan ceguera con enfermedades que causan la muerte. A tal fin, la OMS usa como medida el AVAD («años de vida ajustados en función de la discapacidad»; en inglés, DALY). Un AVAD representa un año de vida en perfecta salud. Como en el caso del AVAC, a un año de vida con una discapacidad se le descuenta una fracción según la gravedad de aquélla. La magnitud del descuento se decide mediante

varios métodos que incluyen entrevistas a muestras de población. Para elaborar el estudio de la OMS sobre la carga mundial de morbilidad en 2010, un numeroso grupo de investigadores efectuó casi catorce mil entrevistas presenciales en varios países y complementó los resultados con un sondeo *online*. Los investigadores obtuvieron en general resultados que no variaban de unas culturas a otras. Para la ceguera, indicaban un descuento de 0,2.[1] En otras palabras, que un año con ceguera equivale a 0,8 años en perfecto estado de salud, o que curar la ceguera a una persona durante cinco años equivale a prolongar un año la vida de una persona sana. Con esa tasa de descuento, sobre la base de las cifras hipotéticas mencionadas más arriba, en las poblaciones a las que podríamos ayudar con 100.000 dólares, la ceguera no tratada provoca la pérdida de $1.000 \times 0,2 = 200$ AVAD anuales, mientras que el hambre amenaza con ocasionar la pérdida de 500 AVAD al año. Atendiendo a estas cuentas, deberíamos alimentar a los que no tienen para comer.

No es difícil encontrar motivos para disentir de la tasa de descuento así asignada a la ceguera o con los métodos de evaluación de diversas condiciones de salud.[2] ¿A quiénes deberíamos entrevistar para hacer esta evaluación? ¿A la población general, o a quienes sufren la enfermedad de que se trate? Por una parte, hay numerosos estudios psicológicos que arrojan dudas sobre la fiabilidad de la valoración hecha por personas sanas de lo que supone sufrir problemas de salud. Por otra parte, las personas que se han adaptado a tales problemas pueden haber olvidado cuánto mejor era gozar de buena salud. Incluso gente que ha sufrido recientemente una experiencia dolorosa y a la que se le pregunta acerca de lo mal que lo han pasado, parece llamarse a engaño.[3]

GiveWell ha planteado más preguntas acerca de los AVAD. En una entrada de su blog, Holden Karnofsky nos pide que imaginemos que, por el mismo coste, pudiéramos conseguir cualquiera de los siguientes resultados:

1. Evitar la muerte de cien lactantes, sabiendo que, con toda probabilidad, todos ellos tendrán siempre escasos ingresos y mala salud durante sus aproximadamente cuarenta años de vida.
2. Proporcionar alimentación completa y continuada y atención médica a cien personas, de forma que en vez de crecer malnutridos (con los efectos de una menor altura, menor peso, menos inteligencia y otros síntomas), vivan el resto de su vida relativamente sanos. (Por una cuestión de simplicidad, ya que no de precisión, vamos a suponer que no se vea afectada la duración de vida: siguen viviendo cuarenta años.)
3. Prevenir un caso de malaria relativamente leve y no mortal (unos días de fiebre, pongamos por caso) por cada diez mil personas, sin que tenga un impacto significativo en el resto de su vida.[4]

Holden afirma que él elegiría la opción 2, porque le «ilusiona mucho la idea de cambiar la vida de alguien de manera significativa y duradera». Rechaza la opción 3 porque no cree que la calidad de vida pueda reducirse a la suma de calidades de los días que la componen, y rechaza igualmente la opción 1 porque no da mucho valor a las «vidas potenciales», especialmente si esas vidas —caso de materializarse ese potencial— van a estar plagadas de problemas de salud.

En una entrada posterior del blog, Holden apuntaba que algunos de los comentarios a su publicación anterior estaban de acuerdo con él y otros no, y añadía: «Es posible que acabáramos estando todos de acuerdo si supiéramos más sobre la vida de las personas en los países en vías de desarrollo, o si simplemente tuviéramos tiempo para discutir nuestros valores. También es posible que no». La importancia del asunto para la labor de GiveWell es que cualquier desacuerdo en estas cuestiones de valores fundamentales llevará a un desacuerdo sobre la rentabilidad de diversas intervenciones en atención médica, y traducir los beneficios de esas intervenciones en una simple cifra como el AVAD enturbia el desacuerdo más que resolverlo.[5] Holden está en una situación similar a la de Berman, en el sentido de que ambos se ocupan de asesorar a donantes. El tipo de consejo que habría que dar, cree él, es que por cien mil dólares, pongamos por caso, puedes devolver la salud a X personas o salvar la vida de Y lactantes. Luego el donante puede decidir de acuerdo con sus valores. En esa medida, Holden coincide con Berman en que para según qué elecciones no hay un método objetivo para decidir qué alternativa es mejor.

Toby Ord, comentando la publicación del blog de Holden, conviene en que el planteamiento del AVAD presenta serios problemas, pero lo apoya en tanto que es «el mejor intento hasta la fecha» de establecer un único baremo que permita a la gente decidir entre varias intervenciones en el ámbito de la salud. «Si de verdad hay argumentos convincentes en favor de afinarlo en algún aspecto —añade—, es de suponer que se acabará haciendo y que seguirá evolucionando.»[6] Toby tiene razón cuando dice que debemos seguir trabajando en la elaboración de una medida única de bienestar, aunque sepamos que no lo vamos a conseguir a corto o medio plazo. En ausencia de ese baremo, los gobiernos y organismos internacionales como la OMS, que han de asignar recursos limitados a la atención médica, tenderán a dejarse influir por aquellos que hagan más ruido o cuenten con mejores cabilderos. Se ha dedicado mucha labor de investigación al desarrollo de métodos para medir los beneficios de intervenciones sanitarias, y no deberíamos cejar en el empeño. Tengo la esperanza de que, si lográramos convenir en cuáles son los hechos relevantes, podríamos entonces, con tiempo y buena voluntad, acabar poniéndonos de acuerdo sobre nuestros valores. Pero en ausencia de las condiciones necesarias para alcanzar tal acuerdo, la estrategia de GiveWell para asesorar a los potenciales donantes tiene sentido. El hecho de que deberíamos adoptar dicha

estrategia respecto a las discrepancias de valores a las que apunta, no obstante, no indica que pueda decirse lo mismo de otras cuestiones, como apoyar a museos de arte en vez de devolver la vista a personas ciegas. Es presumible que GiveWell estará de acuerdo con eso, dado que no evalúa organizaciones benéficas que apoyen a museos. En sus inicios, sí consideraba algunas organizaciones que prestan ayuda a los pobres de Estados Unidos, pero no tardó en dejar de hacerlo, porque entendía que había más valor que ganar por dólar empleado en asistir a los pobres del mundo. Es de suponer que en GiveWell piensan que hay cuestiones de valores en que la gente puede mantener divergencias razonables y otras en las que no se admiten.

Otro punto de la lista que da Berman de causas entre las que según ella no hay forma objetiva de elegir es «proteger a mujeres de la violación». Es presumible que a cualquiera que no sea un violador le gustaría proteger a las mujeres de la violación, pero no se puede ni siquiera debatir si una organización cuyo fin sea ése es merecedora de apoyo mientras no se tenga alguna idea de cómo piensa lograrlo. Pongamos que seguimos con la hipótesis de que podemos curar un caso de ceguera por cien dólares o salvar la vida de alguien que se muere de hambre por doscientos. ¿Cuánto diríamos que puede costar evitar, por término medio, una violación al año? Si costara un millón, tendríamos que concluir que prevenir las violaciones no puede ser nuestra primera prioridad. No conseguir prevenir una única violación, aun siendo malo, no parece que lo sea tanto como no conseguir salvar cinco mil vidas. Sólo podríamos pensar lo contrario si sostenemos que el mayor de los males no se halla en el daño sufrido por la víctima, sino en las malas intenciones del perpetrador. Algunos católicos podrían ser de esta opinión. En un pasaje famoso, el cardenal John Henry Newman escribió: «Por lo que a males temporales se refiere, [la Iglesia] sostiene que sería preferible que el sol y la luna se desplomaran, que la Tierra se hundiera y que los muchos millones que la pueblan murieran de inanición entre dolores agónicos, a que una sola alma, no diré ya que se perdiera, sino que cometiera un solo pecado venial, dijera deliberadamente una mentira o robara, sin una excusa, un cuarto de penique».[7] Para Newman, esta valoración se seguía de la creencia, compartida por él, de que este mundo es «polvo y cenizas, comparado con el valor de una sola alma». Para los no creyentes, la postura de Newman es terrorífica. Los altruistas efectivos la rechazarán enérgicamente. Newman, sin embargo, fue beatificado muy recientemente, en 2010, lo que sugiere que su planteamiento aún podría contar con algún apoyo en círculos católicos romanos.

Berman menciona también las donaciones para educación y vivienda, aunque sin especificar si está pensando en educación y vivienda en Estados Unidos o en educación y vivienda en países en desarrollo. Por motivos que ya se han explicado, si donamos para educación y vivienda, lo más probable es que obtengamos un valor por dólar mucho mayor si proporcionamos esos beneficios en países pobres que si lo hacemos en países

ricos. Con todo, si comparamos oenegés que proveen de educación y vivienda a personas de países en pobreza extrema, no resulta imposible, en principio, comparar los beneficios logrados por esas oenegés con los conseguidos devolviendo la vista o evitando muertes por inanición. Hay que reconocer que, en la práctica, es difícil establecer esas comparaciones, porque los beneficios de la educación pueden tardar años en ponerse de manifiesto. Sin embargo, todas esas organizaciones comparten en realidad un objetivo común: tratar de elevar el bienestar de los pobres. Eso significa que si pudiéramos conocer todos los hechos relevantes tendríamos una base objetiva para juzgar si es previsible que un tipo de oenegés haga más que otro, al mismo coste, por alcanzar ese objetivo.

REDUCIR EL SUFRIMIENTO ANIMAL Y PROTEGER LA NATURALEZA

Berman incluye «rescatar animales maltratados» entre las causas benéficas que, según parece creer, no pueden ser objetivamente comparadas con otras causas. Es de suponer que tiene en mente organizaciones que recogen mascotas —básicamente perros y gatos— y tratan de encontrarles un hogar, ya que ése es el objetivo de la mayoría de las organizaciones de rescate animal.[1] Hay, sin embargo, un motivo muy claro para no dar la máxima prioridad a organizaciones que rescatan animales maltratados: el sufrimiento de las mascotas que son víctimas de malos tratos no es sino una fracción minúscula del sufrimiento que infligimos a los animales. En 2012, había en Estados Unidos 164 millones de perros y gatos con dueños.[2] La mayoría, probablemente, viven razonablemente bien, pero aunque todos y cada uno fueran maltratados, esa cifra se queda pequeña al lado de los 9.000 millones de animales criados y sacrificados cada año en Estados Unidos para el consumo humano.[3] Los animales de las granjas industriales han de soportar toda una vida de sufrimientos mucho más atroces que el común de los perros y gatos, y en Estados Unidos, 55 veces más animales de granja industrial que perros y gatos juntos. Cualquiera que tuviera a un perro encerrado en las condiciones en que suelen estarlo las cerdas de cría en las granjas industriales —en jaulas tan pequeñas que no pueden ni darse la vuelta o dar un paso—, podría ser procesado por crueldad.

En *The Animal Activists' Handbook* («Manual del activista animalista»), Matt Ball y Bruce Friedrich hacen una afirmación sobrecogedora que ilustra vívidamente cuánto mayor es el sufrimiento de los animales criados para nuestro consumo en comparación con otras formas en que hacemos sufrir a los animales: «Todos los años, cientos de millones de animales —muchas veces más que el número total de los sacrificados por sus pieles, alojados en refugios y encerrados en laboratorios, juntos— no llegan siquiera al matadero. Literalmente, mueren de sufrimiento».[4]

Piensa en lo que están diciendo Ball y Friedrich. No están describiendo el número de animales sacrificados para el consumo. Hablan de animales que no obtienen siquiera el «beneficio» de las leyes supuestamente humanitarias que regulan un sacrificio de animales, porque reciben un trato tan malo que mueren antes de llegar al matadero. Las cifras incluyen a las gallinas muertas a picotazos en sus jaulas porque no pueden alejarse de sus estresadas y agresivas compañeras de reclusión; pollos de engorde forzados a un desarrollo tan rápido que sus inmaduras patas se vencen bajo su peso, y luego mueren de

sed o de hambre porque son incapaces de llegar al comedero; y cerdos, reses, pavos y pollos que seguían vivos en el momento de ser encajonados en vehículos pero mueren del estrés que causa el transporte a animales que han vivido encerrados desde que nacieron. Harish Sethu ha calculado las cifras en Estados Unidos en su web «Counting Animals». El número total de animales sacrificados en refugios cada año es de unos cuatro millones; para la confección de peletería, diez millones; y en laboratorios, once millones y medio. Lo que da un total de veinticinco millones y medio. Con estimaciones conservadoras basadas en informes de la industria y revistas científicas, Sethu calcula que mueren al año de puro sufrimiento 139 millones de pollos. Si a esto sumáramos los pavos, cerdos y reses, la cifra sería aún mayor.[5]

Pese a esa inmensa desproporción, nuestras mascotas son tanto más populares que los pollos, los cerdos o las vacas que hay miles de organizaciones en Estados Unidos dedicadas a ayudar a perros y gatos, pero relativamente pocas que trabajen en pro de los animales de granja. Animal Charity Evaluators (ACE) reconoce que esterilizando a los primeros, controlando el contagio de enfermedades entre ellos y encontrando refugios decentes para algunos es posible reducir el sufrimiento y sacrificio de perros y gatos; pero el coste que supone todo eso es alto, porque incluye atención veterinaria, vacunas y la provisión de alimento y cobijo. De aquí que ACE diga que «no parece que éste sea un método rentable de aliviar el sufrimiento». En ese sentido, concluye que la forma más efectiva de ayudar a los animales y prevenir la mayor cantidad de sufrimiento es centrarse en la defensa de los animales de granja. Mientras que el rescate de animales domésticos puede costar decenas o hasta cientos de dólares por cada animal que se salva, convencer a la gente de que reduzca o suprima su consumo de productos animales salva a los de granja por una mínima fracción de ese coste. En el momento de escribir esto, ACE recomienda dos oenegés, ambas centradas en los animales de granja.[6] Esto sería un ejemplo del arbitraje altruista, que comentábamos en el capítulo 9; deberíamos seguir el consejo de Robert Wiblin de centrarnos en las causas que no importan a la mayoría de la gente. Aquí es donde los altruistas encontrarán las mejores oportunidades para hacer algo efectivo.

Hay que decir que la inclusión de los animales en la lista de causas de Berman suscita una pregunta más difícil: ¿cómo podemos comparar el bien que se logra ayudando a animales con el que consiguen otras oenegés? Aquí suelen confundirse dos preguntas. Una es fáctica: ¿sufren los animales tanto como las personas? La otra es ética: asumiendo que un animal sufre tanto como una persona, ¿importa el sufrimiento del animal tanto como el de la persona?

La respuesta a la pregunta ética tendría que ser afirmativa. En *Animal Liberation* arguyo que tener en menos consideración los intereses de los animales no humanos simplemente porque no pertenecen a nuestra especie es especismo, y viene a ser tan

reprobable como las formas más crudas de racismo y de sexismo. El especismo es una forma de discriminación contra los intereses de aquellos que no pertenecen a nuestra misma especie, en que la línea que nos separa de los de fuera se traza sobre la base de algo que carece intrínsecamente de relevancia moral. Tengo la impresión de que la irrelevancia moral de la especie, como tal, ha acabado por ser admitida por la mayoría de los filósofos que han reflexionado sobre la cuestión.[7]

El rechazo del especismo, sin embargo, no pone punto final al debate sobre el peso moral que debería reconocerse al sufrimiento animal. Quienes defienden el trato que damos a los animales suelen señalar que los humanos son más racionales, o autónomos, o capaces de corresponder recíprocamente que los animales no humanos.[8] Argumentar a partir de ahí no es defender el especismo, sino la opinión categórica de que debemos dar más peso a los intereses de los seres que sean racionales, autónomos, conscientes o capaces de reciprocidad. Este argumento, sin embargo, no sirve para defender el trato distinto que damos en la actualidad a los seres humanos y a los no humanos, porque hay seres humanos que manifiestamente poseen dichas características en menor grado que algunos animales no humanos. Comparemos, por ejemplo, a los perros con los bebés de menos de un mes o a los chimpancés con algunas personas con discapacidades intelectuales profundas. Por dejar a un lado las posibles complicaciones del potencial de un bebé normal, pensemos sólo en estas últimas. Si un animal no humano está al mismo nivel mental que un ser humano —o a un nivel superior— y el humano no tiene potencial para superar el nivel del animal, los argumentos fundados en el valor especial de los seres con capacidades cognitivas superiores no justificarán que se dé más peso moral al humano, y agraviamos a los animales si damos menos peso a sus intereses del que, en las mismas circunstancias, daríamos a un humano con capacidades similares.

Hay quien encuentra ofensivo comparar el sufrimiento humano con el de los animales. Podemos asumir que creen que el primero es siempre incomparablemente más importante que el segundo. Si eso no es sencillamente una declaración de parcialidad en favor de nuestra propia especie, debe de basarse en diferencias entre la vida mental de un humano y la de un animal. Eso significa que tampoco podemos comparar el sufrimiento de una persona normal con el de aquellas con un nivel mental similar al de animales no humanos. En cualquier caso, incluso si nos ceñimos únicamente al trato dado a los animales, las implicaciones de negar la posibilidad de comparar el sufrimiento de los animales con el de las personas bastan para demostrar que, de hecho, hacemos dichas comparaciones. Si el sufrimiento humano fuera incomparablemente más importante que el animal, cualquier grado de sufrimiento humano, por pequeño que fuera, justificaría ignorar cualquier grado de sufrimiento animal, por grande que éste fuera. Si un averío de gallinas está sin agua en un día caluroso y lo único que tienes que hacer para evitarles una muerte lenta y dolorosa es abrir un grifo, deberías abrirlo. Si para hacerlo tienes que

dar unos pasos de más con unos zapatos que te hacen daño en un dedo, tendrías que dar esos pasos de más. Pero una vez admitido que cierta cantidad de sufrimiento de las gallinas puede pesar más que un poco de sufrimiento humano, ya no parece tan absurdo empezar a reducir el número de gallinas afectadas y a aumentar la cantidad de sufrimiento humano, hasta acercarnos a un punto de equilibrio entre los dos, o si no ya tanto, al menos sí a una zona de incertidumbre en que ni el sufrimiento de las gallinas ni el humano tengan un peso claramente mayor que el otro.[9]

Afirmar que está justificado comparar el sufrimiento humano con el de los animales no humanos y que agraviamos a éstos si otorgamos menos peso a su sufrimiento que el que damos a sufrimientos similares de los humanos, no implica negar que hay capacidades que poseen los humanos una vez pasada la lactancia que entrañan una diferencia a la hora de sopesar intereses. Entre esas capacidades se contaría, por ejemplo, la de ser conscientes de que existimos en el tiempo y concebir deseos respecto a nuestro futuro, porque es defendible que esto confiere un interés específico a seguir viviendo que no tienen muchos animales no humanos, que carecen de la capacidad de formarse tales deseos.[10] También podemos admitir que distintos niveles de conciencia pueden marcar una diferencia respecto a cuánto pueden los seres disfrutar o padecer sus vidas en distintas circunstancias. Esto hace más difícil comparar el bien que se hace reduciendo el sufrimiento de los animales con el que se hace, por ejemplo, previniendo la ceguera de personas con tracoma. Las diferencias de capacidad mental entre cerdos y gallinas dificulta también comparar la reducción del sufrimiento que se conseguiría mediante, pongamos por caso, reformas que prohibieran tener a las gallinas encerradas en jaulas tan pequeñas que les impidan estirar las alas con otras que prohibieran mantener a las cerdas en cajones tan estrechos que no les permitan darse la vuelta. ¿Es posible que hayamos llegado ya al punto en que no hay criterios claros para preferir una causa a otra?

Vimos en el capítulo 4 que algunos altruistas efectivos piensan que donar para la reducción del sufrimiento animal es la forma más efectiva de altruismo. Son conscientes de las dificultades que acabamos de mencionar, pero creen que incluso si pensamos que los animales de granja como los pollos, cerdos y gallinas tienen menos capacidad para sufrir que las personas, las astronómicas cifras de las que estamos hablando y el coste relativamente bajo de marcar una diferencia para ellos animando a la gente a reducir o eliminar el consumo de productos animales hace de esto la forma más rentable de reducir el sufrimiento. Vegan Outreach lleva muchos años recurriendo a voluntarios para que repartan folletos en universidades y escuelas profesionales de Estados Unidos, y ahora está extendiendo esa actividad a otros países. Organizaciones como The Humane League están empleando ya folletos de Vegan Outreach, y también hacen publicidad *online* invitando a la gente a ver vídeos. Se han valorado los resultados mediante seguimientos

que tratan de hacer estimaciones del número de personas que modifican su dieta a consecuencia de sus anuncios. ACE ha hecho un intento riguroso de establecer el coste de evitar un año de sufrimiento animal mediante estas técnicas. Su investigación hace estimaciones de los siguientes parámetros:

- Coste por folleto repartido o, en el caso de la publicidad *online*, por clic.
- Porcentaje de los que reducen su consumo de productos animales a raíz de recibir un folleto o hacer clic en un anuncio.
- Promedio del número de años durante los que prolongan efectivamente la reducción.
- Promedio del número de animales de granjas industriales, o su equivalente en productos lácteos y huevos, consumidos por persona y año.
- Duración media de la vida de los animales de granja (los pollos de engorde, por ejemplo, suelen ser sacrificados a los cuarenta y dos días, por lo que la vida de nueve de ellos equivale a un año de sufrimiento).
- Elasticidad de la demanda de productos animales (para tener en cuenta el aumento del consumo de los carnívoros si bajan los precios a consecuencia de que otros reduzcan su consumo).

Sobre estas bases, ACE estima que cuando se usan folletos, el coste por año de sufrimiento evitado es de 0,63 dólares; con los anuncios *online*, de 0,47. ACE reconoce que parte de los datos en que se basan no son totalmente fiables, y está intentando efectuar estudios mejores. Entretanto, publica lo que cree que son los límites inferiores y superiores de sus estimaciones. Para el reparto de folletos, el peor escenario arroja un coste de 12,52 dólares por año de sufrimiento evitado; para la publicidad *online*, de 4,52. El mejor escenario en ambos casos considera un coste de 0,06 dólares.[11] Aun suponiendo que el peor escenario sea correcto, estamos ante formas muy baratas de reducir el sufrimiento.

¿Sufren los animales tan intensamente como las personas? Es difícil saberlo, pero conforme a la estimación que ACE considera más verosímil, podríamos partir de la suposición de que los animales de granja pueden sufrir tan sólo la décima parte de lo que los seres humanos, y la distribución de folletos y los anuncios *online* sobre las granjas industriales aún tendrían un valor excelente en comparación con las oenegés más efectivas que ayudan a las personas. Por añadidura, si disminuimos el sufrimiento animal reduciendo el consumo de productos animales, obtenemos de propina una enorme bonificación. Ben West, uno de los altruistas efectivos mencionados en el capítulo 4, ha demostrado que aunque el objetivo fuera únicamente ralentizar el cambio climático reduciendo los gases de efecto invernadero, podría lograrse de forma más efectiva

donando a organizaciones que promueven el vegetarianismo y el veganismo que donando a las principales organizaciones dedicadas a la compensación de emisiones de carbono. [12]

CAMBIO CLIMÁTICO

De la lista de Melissa Berman, he dejado para el final la que ella expresa simplemente como «evitar que se fundan los glaciares». Esto podría hacer referencia a la conservación de la naturaleza por su valor intrínseco o simbolizar que se ralentice, detenga o invierta el cambio climático, ya que no hay forma de evitar que se fundan los glaciares que no pase por ahí. Consideraré en primer lugar la segunda posibilidad, y luego volveremos atrás para preguntarnos cómo deberíamos evaluar la preservación de la naturaleza por su valor intrínseco.

Si desaparecen los glaciares del Himalaya, cientos de millones de personas que dependen de los ríos que alimentan se verán privadas del agua que utilizan para cultivar sus cosechas. El cambio climático afectará asimismo a los patrones de lluvias, provocando sequías e inundaciones más severas, y el deshielo de Groenlandia y el Antártico traería consigo una subida del nivel del mar que inundaría las tierras bajas de las regiones costeras, forzando a quienes viven allí actualmente a convertirse en refugiados. Hay alguna posibilidad de que el cambio climático se desboque, acelerándose de un modo que vuelva el planeta inhabitable, y si eso ocurre antes de que desarrollemos la capacidad de colonizar otros planetas, podría suponer la extinción de nuestra especie. Esto plantea una cuestión moral diferenciada, sobre la que volveré en el capítulo 15. De momento, voy a suponer que el cambio climático tendría efectos catastróficos para muchos millones, y quizá miles de millones, de personas, pero que la especie sobreviviría.

Es, con casi total certeza, demasiado tarde para detener o revertir el cambio climático, al menos sin recurrir a técnicas de geingeniería muy arriesgadas.[13] Por otra parte, ralentizarlo sería un objetivo muy importante, que conllevaría enormes beneficios para los pobres del mundo y para todas las generaciones futuras. Que debamos o no apoyar a las organizaciones que persiguen ese fin dependerá de la estimación que hagamos de la probabilidad de que nuestra aportación afecte al resultado final. Dada la vital importancia del resultado, una acción que tuviera tan sólo una mínima posibilidad de alterar ese resultado podría tener aún un valor previsto muy alto. Así que si uno puede razonablemente pensar que existe esa mínima posibilidad, entonces ésta parece una causa que merece la pena. Quienes tengan interés por causas de alto riesgo y gran recompensa podrían de forma racional apoyarla con sus donaciones. Quienes busquen un alto grado

de confianza en que su donación hará un bien mensurable, no. Hay demasiada incertidumbre para poder decidir si respaldar financieramente a una organización que pretenda ralentizar el cambio climático supone dar mejor o peor uso a cien mil dólares que devolver la vista a mil personas. Eso no significa que no haya una respuesta objetiva; significa que no tenemos forma de saber cuál es esa respuesta objetiva, porque no disponemos, ni hoy por hoy podemos disponer, de todos los datos relevantes.

¿TIENE LA NATURALEZA UN VALOR INTRÍNSECO?

Ahora puedo volver sobre la cuestión de preservar la naturaleza por el beneficio que ello conlleva. En este contexto, en «naturaleza» podemos incluir glaciares, bosques primigenios, ríos salvajes y especies en peligro de extinción. La elección entre preservar o destruir la naturaleza siempre va a tener consecuencias para otros seres capaces de sentir, ya sean humanos o animales no humanos. Como dice el eslogan, la extinción es para siempre, y una vez que se ha talado un bosque virgen, ya no puede reemplazarse, porque cualquier bosque secundario tendrá unas características que no tienen los bosques primarios, y la conexión con algo relativamente no afectado por la acción del hombre se habrá perdido. Por tanto, destruir la naturaleza puede tener consecuencias negativas para un número indefinido de generaciones futuras. Estas consideraciones brindan poderosas razones para proteger la naturaleza, aunque sea a un coste económico considerable. Sin embargo, no sitúan ese valor en la naturaleza en sí, sino en el valor que tiene para los seres capaces de sentir, humanos y no humanos, presentes y futuros. Por tanto, también deberíamos plantear una segunda pregunta: ¿hay un valor en la naturaleza que va más allá de las experiencias de los seres sensibles? Muchos defensores de las tierras vírgenes de las especies amenazadas sostienen que sí. Cuando promueven acciones para preservar las selvas o proteger especies amenazadas —a veces, matando para ello, de formas dolorosas a un buen número de animales salvajes—, suelen apoyar sus propuestas afirmando que la biodiversidad es un valor intrínseco que no precisa más justificación con argumentos que la asocian con beneficios para el hombre o para otros seres capaces de sentir. La noción de que la naturaleza es intrínsecamente valiosa la expresó de forma memorable el pionero del ecologismo estadounidense Aldo Leopold. En un pasaje muy citado aboga por una «ética de la tierra» conforme a la que una acción es buena «cuando tiende a preservar la integridad, estabilidad y belleza de la comunidad biótica», y mala cuando tiende a lo contrario.[14]

Los altruistas efectivos no han demostrado demasiado interés por el valor intrínseco de la naturaleza. De la misma manera que tienden a no considerar valores como la justicia, la libertad, la igualdad y el conocimiento buenos en sí mismos, sino en función

de su efecto positivo en el bienestar social, tampoco valoran la naturaleza como un bien en sí misma, sino que se preguntan si preservarla será bueno o malo para animales y personas. Algunos incluso la valoran negativamente, por la inmensa cantidad de sufrimiento que experimentan los animales salvajes, y confían en que llegue un día en que sea posible hacer algo para reducir ese sufrimiento.[15]

Para los que afirman que la naturaleza tiene un valor intrínseco, comparar ese valor con otros, como el bienestar de seres humanos y animales, se convierte en una dificultad irresoluble. Mi opinión personal, que he defendido en todas partes, es que sólo se halla valor intrínseco en las experiencias conscientes (pero únicamente en las positivas, no en todas las experiencias conscientes). Desde este punto de vista, la naturaleza de por sí, al margen de los seres sensibles cuya vida hace posible, carece de un valor intrínseco, con lo que no se plantea la dificultad de comparar su valor intrínseco con el de las experiencias de esos seres capaces de sentir.

ELEGIR LA MEJOR ORGANIZACIÓN

Dependiendo de la causa que hayamos decidido apoyar, puede haber docenas, centenares o hasta miles de organizaciones trabajando en favor de ella. Un factor clave que ha hecho posible en la práctica el altruismo efectivo es el desarrollo de metaoenegés, organizaciones que evalúan otras oenegés. Ya he mencionado dos de ellas: GiveWell y Animal Charity Evaluators. Lo que tratan de hacer es de vital importancia para el éxito del altruismo efectivo, pero el campo en que se mueven es muy incipiente y presenta algunos aspectos controvertidos.

La mayoría de las donaciones a organizaciones benéficas tienen una base emocional. Dos terceras partes de los donantes no hacen ninguna averiguación antes de donar.[1] Algunos realizan donaciones después de ver una foto de niños, felices o demacrados, o de animales, sobre todo de los que tienen grandes ojos redondos. Otros donan porque se lo pide alguien que conocen y no se paran a preguntar qué información tiene esa persona sobre la efectividad de la organización. De hecho, como hemos visto antes, los pequeños donantes dan menos en lugar de dar más, si se les presentan pruebas fehacientes de que una oenegé es efectiva que si no se les presenta ninguna en absoluto.[2] Por otra parte, la proporción de donantes que hacen averiguaciones varía según el ámbito en el que vayan a donar, y no tiene nada de sorprendente que esa proporción sea mayor (un 62%) entre los que dan a organizaciones de ayuda internacional que entre los que donan a cualquier otra causa; en el otro extremo del espectro, ese porcentaje es del 25% entre los que hacen donaciones al mundo de las artes, y sólo un 22% de los que realizan donaciones a causas religiosas hace averiguaciones previas.[3]

Es cierto que los donantes tienen una buena excusa para no indagar: no es fácil averiguar lo efectiva que es una oenegé. Antes de que GiveWell emprendiera su labor, la principal vía de que disponían los donantes para hacer sus comprobaciones era consultar la web de Charity Navigator, que se autodefine como «el mayor y más influyente evaluador de organizaciones benéficas de América». En 2012, su página web recibió 6.200.000 visitas. Ha evaluado unas siete mil organizaciones, incluidas las más conocidas. Y tiene capacidad para evaluar cien organizaciones nuevas al mes, pero esto se debe fundamentalmente a que sus evaluaciones son muy superficiales. Hasta 2011 se basaban exclusivamente en lo saneada que fuera la situación financiera de las organizaciones, recurriendo a información procedente de un impreso que toda organización con fines benéficos debe cumplimentar para el Internal Revenue Service (la

agencia tributaria estadounidense). Desde 2011, ese mismo impreso incorpora también un elemento de una segunda dimensión: rendición de cuentas y transparencia. El otro elemento de la valoración en ese apartado es la web de la organización evaluada. Pero nada de toda esa información nos revela información sobre los resultados obtenidos por sus programas. Charity Navigator tiene previsto añadir una tercera dimensión que informará de los logros de las organizaciones, pero hacer eso como es debido con siete mil oenegés sería una labor titánica, y Charity Navigator no se ha fijado un calendario para llevarla a cabo.[4]

Muchos entran en la página web de Charity Navigator a buscar un único dato: el porcentaje de sus ingresos que una oenegé se gasta en administración y recaudación de fondos y no en sus programas. Decía Holden Karnofsky que da miedo pensar lo habitual que es que la gente se vaya a fijar en esa cifra para decidir si donar a una oenegé (y, recordémoslo, esa gente forma parte de la minoría que hace alguna averiguación antes de donar).[5] En casos extremos, el dato sí es significativo. The Children's Charity Fund, Inc., una pequeña organización con sede en Florida, se deja el 84% de sus ingresos en actividades de recaudación y casi un 10% en gastos administrativos, dejando tan sólo el 6,1% para financiar sus programas.[6] Charity Navigator le da la puntuación más baja posible. Advertir a donantes incautos contra organizaciones así es un servicio útil. Sin embargo, al margen de un puñado de casos como éste, la proporción de ingresos destinada a administración y recaudación no nos dice nada sobre la efectividad de una oenegé. Las habrá que gasten muy poco en esos capítulos, y que a pesar de ello hacerles una donación sea tirar el dinero en la misma medida que lo sería hacerla a The Children's Charity Fund, Inc. Podrías, por ejemplo, tener que elegir entre dos oenegés orientadas a ayudar a los pobres en países en desarrollo:

- Oenegé A: destina el 8% de los ingresos a administración y recaudación, el 92% lo emplea en financiar sus programas.
- Oenegé B: el 28% de los ingresos lo destina a administración y recaudación, el 72% a sus programas.

¿Deberías donar a A antes que a B? A menos que te conste que los programas de A son tan efectivos o casi tan efectivos como los de B, no tienes información suficiente para responder a la pregunta. Puede que la razón de que A gaste tan poco en administración sea que no destine nada a supervisión y evaluación, con la consecuencia de que sus directores nunca llegan a descubrir que sus programas se adecúan mal a las particularidades de las zonas en que se aplican, y sólo un 10% beneficia realmente a los pobres. La oenegé B recaba evaluaciones minuciosas entre su personal, muy cualificado, y deja de financiar aquellos programas que no están funcionando, lo que le permite

asegurar que el 90% de sus programas ayudan a los pobres. Si tuvieras esta información, podrías calcular que cuando donas a A, el 8% de tu donación va a administración y recaudación, con el 83% no se consigue nada y el 9% ayuda directamente a los pobres; mientras que si donas a B, el 28% de lo donado va a administración y recaudación, el 7,2% se pierde y el 64,8% se destina directamente a ayudar a los pobres. B sería la mejor opción.

Comparada con Charity Navigator, GiveWell está en el extremo opuesto del espectro. En vez de intentar evaluar toda clase de organizaciones benéficas, empezó por centrarse en las dedicadas a ayudar a los pobres. Tras una primera época en que analizaba oenegés prometedoras que operaban en Estados Unidos además de las dedicadas a la ayuda a los pobres de países en vías de desarrollo, decidió, básicamente por los motivos expuestos en el capítulo 10, que las intervenciones dirigidas a poblaciones de países en desarrollo resultaban en general mucho más rentables que las destinadas a los pobres de los países más ricos. En consecuencia, dejó de evaluar oenegés que no se centraran en la pobreza mundial. Ya ha analizado la labor de cientos de organizaciones que sí se dedican a ayudar a los pobres de países en desarrollo, y las más prometedoras las analiza muy en profundidad. Sólo llega a recomendar un puñado de ellas. Lo que no quiere decir que las demás no sean rentables, sólo que no ha podido reunir pruebas suficientes que demuestren que están haciendo el bien de forma rentable. En ausencia de tales pruebas, GiveWell elabora un informe sobre esas organizaciones, pero sin recomendarlas.

Más recientemente, los estrictos estándares de GiveWell la han llevado a centrarse, no ya en organizaciones individualizadas, sino en tipos específicos de intervención. El motivo de este cambio de orientación es que no está satisfecha con la información procedente de la autoevaluación de las organizaciones. La información de máxima utilidad y fiabilidad, alega, se encuentra sólo en la investigación académica, que se centra en los tipos de intervención (por ejemplo, distribuir mosquiteras tratadas con insecticida para reducir el azote de la malaria; desparasitar a los niños de lombrices intestinales; hacer llegar ayudas en efectivo a familias pobres) y no en la organización que lleva a cabo la intervención. De modo que podría describirse el método de estudio actual de GiveWell en estos términos: identificar de entrada las intervenciones respecto de las que hay información rigurosa que avale sus efectos positivos y posteriormente analizar la labor de las organizaciones que se ciñen a ese tipo de intervenciones demostrablemente beneficiosas. Además, GiveWell tiende a recomendar organizaciones que se prestan de buen grado a someterse a análisis independientes y de calidad de sus intervenciones, y son transparentes y receptivas a la hora de aprender de los resultados de tales estudios.

GiveWell no puede investigar organizaciones que hacen muchas cosas distintas debido a que hay menos pruebas de eficacia, incluso cuando entre esa diversidad de actividades hay algunas probadamente beneficiosas. Es por ese motivo por el que

ninguna de las grandes organizaciones de ayuda (Oxfam, Care, la Cruz Roja Internacional, Médicos Sin Fronteras, Unicef, Save the Children, World Vision) logran entrar en su lista de organizaciones recomendadas. Es difícil, arguye GiveWell, evaluar el bien que hace un dólar donado a una organización que lo va a repartir entre muchas actividades, entre las que sólo de algunas puede demostrarse que benefician a la gente a la que pretenden ayudar. Algunas de estas organizaciones permiten a sus donantes dirigir su donación específicamente a uno de varios proyectos, pero en GiveWell son escépticos en cuanto a que esto suponga una diferencia. La organización también recibirá fondos sin restricciones a su destino. Si los donantes, por su elección individual, van a converger en uno o dos proyectos dejando sin financiación al resto, la organización podría emplear sus fondos no condicionados para completar la de éstos. Dirigir una donación a un proyecto específico, por tanto, no tiene por qué influir en que se lleve o no a cabo, y ni siquiera en la escala a la que se haga.

En 2013, GiveWell recomendó tan sólo tres organizaciones; dos de ellas, especializadas en tratar infecciones de lombrices parasitarias que hacen que los niños desarrollen anemia y retrasan su progreso escolar, mientras que la tercera era GiveDirectly, que, como vimos en el capítulo 5, se fundó para entregar dinero en efectivo a personas muy pobres. Son intervenciones que han sido evaluadas mediante ensayos aleatorios controlados, el mismo método que aplican las farmacéuticas para probar nuevos medicamentos. Con carácter previo a la intervención, se identifica un grupo de receptores potenciales y se hacen mediciones de su bienestar o estado de salud como referencia de base. Habitualmente, se trata de individuos, pero en algunos casos pueden ser aldeas enteras. Se selecciona aleatoriamente a la mitad para que reciban la intervención, mientras que la otra mitad no la recibe. Al final del ensayo, vuelven a hacerse las mediciones en ambos grupos. La aleatoriedad permite aislar el impacto de la intervención de otros cambios que puedan estar produciéndose en la zona durante ese tiempo.[7]

Los ensayos aleatorios controlados están aceptados como el estándar de prueba más fiable hasta la fecha en materia de atención sanitaria. Han demostrado muchas veces la falta de efectividad de medicamentos y tratamientos médicos muy extendidos, o su menor efectividad en relación con tratamientos alternativos disponibles, y pueden tener la misma utilidad a la hora de poner a prueba proyectos de ayuda humanitaria. Por ejemplo, en muchos países en vías de desarrollo, los niños, y sobre todo las niñas, no pasan en la escuela el tiempo suficiente para formarse debidamente, ni siquiera cuando la escuela es gratuita. Para cambiar esta situación, se han propuesto las siguientes estrategias:

- Transferencias de efectivo sin condiciones para las niñas.
- Transferencias de efectivo para las niñas, condicionadas a su asistencia a clase.

- Becas al mérito para niñas.
- Uniformes gratuitos para la escuela elemental.
- Desparasitación de lombrices a través de la escuela.
- Facilitar a los padres información sobre el mayor nivel salarial de quienes completan su educación primaria.

Todas estas estrategias parecen plausibles. Cuando los recursos para la educación son limitados, como suele ocurrir, y especialmente en los países en desarrollo, ¿cuál de ellas es mejor aplicar? Sin ensayos aleatorios, sería imposible determinarlo. Pero el Jameel Poverty Action Lab los ha puesto a prueba y ha llegado a la conclusión de que el último de la lista es con mucha diferencia el más rentable. Cada cien dólares invertidos en proporcionar a los padres información sobre el mayor nivel salarial de quienes han completado su educación primaria se tradujo en un espectacular incremento del tiempo adicional de permanencia en la escuela: ¡20,7 años más! La desparasitación a través de la escuela también demostró una rentabilidad muy alta, con un incremento de 13,9 años más por cada cien dólares invertidos. En cuanto al resto de las intervenciones, la concesión de becas y el reparto de uniformes resultaron relativamente inefectivas, ambas con un incremento de tiempo en la escuela inferior de un año por cada cien dólares, y con las transferencias en efectivo, condicionadas o no a la asistencia a clase, la mejora fue de menos de una décima parte de año adicional de asistencia por cada cien dólares. [8] Así pues, el resultado del método más efectivo fue un beneficio doscientas veces mayor que el de los dos menos efectivos, lo que se traduce en que de cada cien dólares invertidos en éstos se desperdician 99,50. Siendo los recursos limitados y la educación tan importante para el futuro de los niños, ese desperdicio supone que muchos seres humanos no alcancen todo su potencial.

En 2013, Jacob Goldstein y Dave Kestenbaum, del programa de radio «Planet Money», viajaron a Kenia para comparar la labor de GiveDirectly y de Heifer International, que entrega vacas a personas sin recursos. GiveDirectly había concertado con un equipo de investigadores independientes que llevaran a cabo un ensayo aleatorio controlado sobre el impacto de las transferencias de efectivo que estaban haciendo. Paul Niehaus sugirió a Goldstein y Kestenbaum que la mejor forma de resolver la cuestión de si entregar dinero en efectivo es mejor o peor que entregar vacas, era realizar un ensayo similar comparando ambas intervenciones. Goldstein y Kestenbaum presentaron la idea a Elizabeth Bintliff, vicepresidenta de los programas para África de Heifer International. La respuesta de Bintliff fue: «No nos dedicamos a hacer experimentos. Tratamos con las vidas de personas reales, y tenemos que hacer lo que creemos correcto. No podemos hacer experimentos con la vida de las personas. Son simplemente [...], son personas. Es demasiado importante». [9]

Bintliff no es la primera que sostiene que es inmoral hacer ensayos aleatorios. Habitualmente, esta objeción ética se basa en el argumento de que para disponer del necesario grupo de control hay que negar la intervención a la mitad de la población que podría beneficiarse de ella. La objeción resultaría más convincente si tuviéramos buenas razones para creer que la intervención es beneficiosa y además la opción de ofrecérsela a todos los que podrían beneficiarse de ella. Presumiblemente, sin embargo, lo limitado de los recursos hace que eso le resulte imposible a Heifer International. Y si hay personas que, en cualquier caso, no van a recibir la intervención, es difícil de entender qué objeción ética puede ponerse al hecho de valerse de ello para averiguar cómo es realmente de beneficiosa la intervención. De todas formas, lo que Niehaus proponía no era comparar entre dar una vaca a unos pobres y no hacer nada por ellos, sino entre darles una vaca y darles dinero. Heifer International no podía saber que gastar una determinada cantidad en proporcionar vacas a la gente da mejores resultados que darles directamente el dinero.

Los ensayos aleatorios controlados de medicamentos y tratamientos médicos también son «experimentos con la vida de las personas», pero si esos ensayos se ajustan a las directrices establecidas por organizaciones internacionales de investigación, hay un amplio consenso en considerarlos, no sólo permisibles, sino obligatorios. A la larga, salvan vidas. La respuesta adecuada a quienes dicen que es inmoral «hacer experimentos con la vida de las personas» es que la alternativa —no utilizar los recursos disponibles para mejorar las vidas del mayor número posible de personas— es mucho peor. La nula disposición de Heifer International a someter a comprobaciones el resultado de su labor sugiere que temen que el resultado pueda no respaldar la intervención concreta que constituye su marca de fábrica.

Es cierto, no obstante, que los ensayos aleatorios controlados tienen inconvenientes y limitaciones. Para según qué intervenciones humanitarias, llevar a personal formado a remotas aldeas supone gastar en ello la mayor parte del presupuesto. Si la aleatorización hay que hacerla a nivel de aldeas (cosa necesaria en algunas situaciones), y uno de los brazos del ensayo es la no intervención, hay que visitar el doble de aldeas para obtener las mediciones de referencia, con lo que efectuar un ensayo puede duplicar prácticamente el coste del proyecto. Oxfam América quiso hacer un ensayo aleatorio de su programa «Ahorros para el cambio», que animaba a mujeres de aldeas rurales de Mali a establecer bolsas de ahorro de los que cualquier miembro pudiera tomar dinero prestado cuando lo necesitara. El ensayo exigía investigar seiscientos hogares de quinientas aldeas. Al personal de Oxfam le preocupaba que a los donantes les contrariara enterarse de que casi la mitad de su aportación iba a dedicarse a labores de investigación en vez de a ayudar directamente a la gente. El dilema se resolvió cuando Innovations for Poverty Action, un grupo de investigación financiado por fundaciones con planteamientos a largo plazo,

organismos gubernamentales, grandes empresas y particulares con el objetivo de averiguar qué programas contra la pobreza funcionan y cuáles no, puso a su disposición los fondos necesarios para llevar a cabo el ensayo. (El estudio reveló beneficios notables en algunos ámbitos, como la seguridad alimentaria, pero no en sanidad, escolarización, inversión en pequeños negocios o, sorprendentemente, empoderamiento de las mujeres. Tal vez requiera más tiempo que se pongan de manifiesto las mejoras en esas áreas. Por otra parte, también es posible que la intervención tuviera un impacto menor de lo que los promotores del proyecto esperaban.)[10]

La principal limitación de los ensayos aleatorios controlados es que sólo pueden usarse con determinados tipos de intervenciones, concretamente con aquéllas susceptibles de llevarse a cabo a pequeña escala, con cientos o miles de individuos o aldeas, de los que pueden extraerse muestras lo bastante grandes para arrojar resultados estadísticamente significativos. Es decir, que no sirven para evaluar intervenciones a escala de país o programas nacionales o internacionales de defensa de causas específicas. Oxfam dedica recursos tanto a la ayuda directa como a campañas de acción política. Cree que su labor en defensa de esas causas está más justificada en razón de la ayuda directa que también proporciona, y al mismo tiempo las considera de importancia vital para tratar de combatir, tanto como sea posible, las causas de la pobreza. La defensa de cambios en las políticas tiene un atractivo evidente para aquellos a quienes preocupa que las formas más tradicionales de ayuda no hagan más que poner tiritas en los síntomas de la pobreza, en vez de ocuparse de sus raíces más profundas.

A veces, es posible hacer una estimación del coste y los beneficios de esa labor política de formas que dejan razonablemente claro que son valiosas. Oxfam se interesa desde hace tiempo por las industrias extractivas, como la petrolera y la minera, que a menudo despojan a los pobres de sus tierras o contaminan los ríos de los que dependen las poblaciones locales para pescar, regar y disponer de agua potable. Algunas industrias extractivas proporcionan empleos e ingresos a las economías locales, pero otras no. Por eso, cuando, en 2007, se descubrieron en Ghana yacimientos de petróleo y gas con cantidades de interés comercial, Oxfam se interesó por qué iba a pasar con los beneficios que generara su explotación. Aunque Ghana está generalmente considerada como una democracia bien gobernada, no estaba en absoluto garantizado que esta nueva fuente de ingresos fuera a favorecer a los pobres, que constituyen aproximadamente una cuarta parte de la población ghanesa. Durante los siete años siguientes, Oxfam respaldó los esfuerzos de sus socios en el país por entablar un diálogo con el gobierno para aumentar la transparencia y la responsabilidad estatal sobre la industria del petróleo y el gas. Muchos de los habitantes más pobres de Ghana son pequeños agricultores, así que Oxfam y sus socios ghaneses decidieron poner en marcha una campaña bajo el lema «Petróleo para la agricultura», para garantizar que una parte sustancial de los beneficios

del petróleo se destinara a asistir a los granjeros empobrecidos. Oxfam apoyó la elaboración de informes de investigación y la celebración de fórums en los que se discutió el uso de los ingresos del petróleo, y ayudó a sus socios ghaneses a concienciar a la opinión pública sobre el asunto y a concertar reuniones con niveles superiores del gobierno. La campaña de Oxfam, además, convenció al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional de que vigilaran el destino que se daba a los ingresos que obtuviera Ghana del petróleo. La campaña obtuvo sus primeros frutos cuando el presupuesto nacional para 2014 asignó el 15% de los ingresos públicos procedentes del petróleo a la agricultura, lo que supuso un incremento del 23% respecto a las asignaciones del año anterior. Los presupuestos de Ghana para 2014 incluyeron aproximadamente 777 millones de dólares de ingresos del petróleo, así que el 15% supuso 116 millones, que en su mayor parte se destinaron a la «agricultura orientada a la pobreza». La aportación financiera de Oxfam a este resultado fueron 75.000 dólares en fondos para sus socios y otros 50.000 para sostener la siguiente fase de la campaña, diseñada para asegurarse de que el dinero se empleara de forma adecuada.[11] Los costes indirectos, como tiempo del personal y viajes a Ghana, no están incluidos en esas cifras, pero si redondeamos a un total de 200.000 dólares, probablemente queden cubiertos esos gastos adicionales. Lo que no podemos saber, en cambio, es qué proporción de los ingresos del petróleo se hubiera destinado a la agricultura, y concretamente a la orientada a la pobreza, de no haberse implicado Oxfam. El gobierno podría haber alcanzado el mismo deseable resultado sin la intervención de esta organización. Pero un escenario más probable es que, en ausencia de la labor de Oxfam, una parte menor de los ingresos del petróleo se hubiera destinado a la agricultura orientada a la pobreza. No obstante, la suma invertida por Oxfam, extremadamente exigua en comparación con el dinero que estaba en juego, significa que aunque pongamos, en una estimación muy conservadora, que Oxfam hizo sólo un 1% más probable que ese 15% adicional de los ingresos del petróleo se destinara a ayudar a los ghaneses en situación de pobreza extrema (que de otro modo no habrían recibido ni un dólar de esa partida), la actuación de Oxfam hubiera tenido un valor previsto del 1% de 116 millones, es decir, 1.160.000 dólares. Para un desembolso de 200.000, eso supone un retorno de la inversión del 580%. Otra manera de hacer el cálculo sería preguntarse qué probabilidad hay de que la campaña de Oxfam incrementara en al menos 10 millones de dólares la parte de los ingresos del petróleo destinada a los pobres. De nuevo, incluso en el caso de que cifremos esa posibilidad en sólo el 10%, admitiendo un 90% de probabilidades de que la campaña de Oxfam no tuviera ningún efecto en absoluto o conllevara una diferencia de menos de 10 millones, el desembolso de 200.000 dólares hecho por Oxfam habría tenido un valor previsto del 10% de 10 millones, o sea, 1 millón de dólares, y eso aún supone un retorno del 500%. Además, ese retorno se basa

únicamente en la asignación presupuestaria de 2014; si, como es de esperar, los ingresos del petróleo siguen engrosando el presupuesto durante varios años y se mantiene el principio de asignar el 15% a los pobres, el retorno multianual será mucho mayor. También es cierto que todo esto parte de la suposición de que el gobierno no utilizaría la asignación de dinero del petróleo a la agricultura como excusa para recortar otros gastos en el mismo capítulo. También queda por ver en qué medida serían efectivos los programas a la hora de beneficiar a los pequeños granjeros a los que supuestamente han de ayudar. De modo que aún no tenemos un veredicto firme, pero por lo pronto Oxfam tiene motivos para ser optimista respecto a la efectividad de su inversión en la campaña política.

Otra campaña de este tipo lanzada por Oxfam que parece estar obteniendo un beneficio para los pobres es un proyecto internacional llamado «Tras las marcas», que pretende someter a las diez mayores compañías de comida y bebidas del mundo a un escrutinio respecto a cuestiones morales sensibles, como el trato que dan a los pequeños granjeros, el uso sostenible del agua y la tierra, el cambio climático y la explotación de las mujeres. Como parte de esta campaña, Oxfam hizo públicos los métodos de adquisición de tierras de productores de azúcar que proveen a algunas de las grandes marcas, poniendo de manifiesto que para ampliar su producción habían expulsado a poblaciones pobres de las tierras que venían habitándolas desde hace generaciones, pero sin tener documentación legal que acreditara su propiedad. Por ejemplo: en el Estado de Pernambuco, al noreste de Brasil, un grupo de familias de pescadores vivían en islas del estuario del río Sirinhaém desde 1914. En 1998, la refinería azucarera Usina Trapiche presentó una petición al Estado para hacerse con las tierras. Los isleños afirman que, a raíz de esto, la empresa destruyó sus hogares y pequeñas granjas, amenazando con más violencia a aquellos que no se marcharan. Cuando las familias reconstruían sus casas, se las volvían a quemar. Coca-Cola y PepsiCo utilizan azúcar de Usina Trapiche en sus productos, pero hasta que Oxfam no puso en marcha su campaña, declinaban toda responsabilidad por la conducta de sus proveedores. Oxfam pidió a las principales marcas de alimentación, conocidas como las «10 Grandes», que dieran una muestra de liderazgo moral exigiendo a sus proveedores que obtuvieran el consentimiento libre, previo e informado de las comunidades indígenas y locales antes de comprar sus tierras. Nestlé fue la primera que respaldó plenamente este principio. A continuación, Coca-Cola anunció una política de tolerancia cero ante la usurpación de tierras por parte de sus proveedores y embotelladores, y se comprometió a desvelar sus proveedores de caña de azúcar, soja y aceite de palma, a efectuar evaluaciones en materia social, medioambiental y de derechos humanos, y a intervenir en el conflicto entre Usina Trapiche y la población del estuario del río Sirinhaém. En 2014, también PepsiCo aceptó el principio de responsabilidad sobre la conducta de sus proveedores. Associated British Foods,

compañía líder de la producción de azúcar en África que se cuenta asimismo entre las 10 Grandes, se ha comprometido ya con el mismo principio.[12] Los beneficios derivados de estos compromisos en materia de políticas son más difíciles de cuantificar que en el ejemplo de los ingresos por petróleo de Ghana, pero a la larga pueden ser también muy sustanciales.

La defensa de buenas políticas es una opción atractiva porque es una respuesta a las opiniones críticas según las cuales la ayuda humanitaria se limita a tratar los síntomas de la pobreza mundial, sin afrontar sus causas. Trabajar en pro de cambiar las prácticas comerciales injustas que ponen en desventaja a los países en vías de desarrollo es una forma de intentar actuar sobre, al menos, algunas de las causas de la pobreza. Podemos, por ejemplo, tratar de reducir el impacto de la llamada «maldición de los recursos», es decir, la paradoja de que el descubrimiento en países empobrecidos de recursos naturales, como petróleo o minerales, deje intactos las más de las veces los niveles de pobreza o incluso los agrave. Esto se debe en parte al impacto que tiene una gran industria exportadora sobre la divisa del país, elevando su valor y haciendo así más difícil para sus industrias manufactureras competir en los mercados internacionales. Pero hay otro factor, que es la corrupción. En muchos casos en que las empresas extranjeras pagan miles de millones de dólares por los derechos de explotación de los recursos, buena parte del dinero va a parar a los bolsillos de funcionarios del gobierno, que luego lo ingresan en cuentas secretas fuera del país. Los flujos financieros ilícitos que salen de países en desarrollo ricos en recursos son a menudo varias veces superiores al montante total de las ayudas que recibe el país. En Angola, por ejemplo, hubo entre 2000 y 2008 flujos financieros ilícitos por valor de 34.000 millones de dólares, unas nueve veces más que lo recibido en ayudas oficiales al desarrollo durante el mismo período.[13] Evidentemente, a los ciudadanos del país, a quienes pertenecen sus riquezas, se les está privando de sus beneficios, pero ése no es el mayor daño causado por la corrupción. La fortuna que aguarda a cualquiera que pueda hacerse con el control del gobierno aumenta las posibilidades de que se produzca un golpe militar o una insurrección armada, que puede degenerar en una guerra civil catastrófica. Por este motivo, muchas organizaciones dedicadas a combatir la pobreza se han sumado a la Iniciativa por la Transparencia de las Industrias Extractivas, y trabajan junto a gobiernos y empresas para implementar un estándar internacional que exija transparencia, tanto a las compañías extranjeras, respecto a lo que pagan por los derechos, como a los gobiernos de países ricos en recursos, respecto a lo que reciben y al destino que le dan. Si esta iniciativa logra tener un impacto en la corrupción relacionada con la industria extractiva, las organizaciones antipobreza habrán hecho un uso muy efectivo de los fondos que le dedican.

ONE, la más grande organización dedicada exclusivamente a defender causas y orquestar campañas, cofundada por Bono, el cantante de U2, se centra en erradicar la

pobreza extrema. Cuenta con una plantilla de unas 160 personas y, según afirma, con más de 4 millones de miembros, a los que recurre para firmar peticiones o contactar con líderes políticos. En cambio, no les pide donaciones.[14] Sus fondos provienen casi enteramente de la contribución de diversas fundaciones. ¿Están éstas sacando buen partido a su dinero? En ocasiones, parece que sí. En 2011, ONE llevó a cabo una campaña para que los países incrementaran la cuantía de los fondos que comprometían con la Alianza Mundial por la Vacunación y la Inmunización (GAVI, por sus siglas en inglés). En junio de 2011, los compromisos con GAVI ascendían a 4.300 millones de dólares, una cifra más de cien veces superior a los 29 millones que gastó en total ese año. Pero ¿qué parte del mérito de esto puede atribuirse en justicia ONE? Con que le correspondiera el 1%, fuera cual fuese la parte de su gasto total que dedicó a la campaña, fue un dinero bien empleado. Y ONE organizó otras campañas ese mismo año, como, en colaboración con otras organizaciones de su misma cuerda, hacer del llamamiento unificado de la ONU para el Cuerno de África uno de los que más fondos recaudaron para una emergencia humanitaria en toda la historia del organismo; además, formaba parte de una exitosa campaña para persuadir a la Comisión Europea de que propusiera una directiva exigiendo transparencia a la industria extractiva. También ese año, ONE hizo el seguimiento y dio a conocer el progreso de los países del G8 en el cumplimiento de los compromisos financieros y de efectividad de sus ayudas adquiridos en la Cumbre de L'Aquila de 2009. Por otra parte, puede que 2011 fuera para ONE un año especialmente fructífero. En 2012, año de austeridad económica en Europa, su mayor logro fue reducir el alcance de los recortes en ayuda humanitaria de los gobiernos europeos. En Europa, por lo general, los presupuestos para ayuda humanitaria son más cuantiosos, en porcentaje del PIB, y se centran más en ayudar a los pobres que en Estados Unidos. Así que puede que reducir el alcance de los recortes también fuera hacer un buen uso de los fondos de ONE.[15]

GiveWell se ha asociado con Good Ventures, una fundación filantrópica creada por Cari Tuna y su marido, el empresario de Internet Dustin Moskovitz, para poner en marcha The Open Philanthropy Project («El proyecto filantropía abierta»), con el objetivo de estudiar un abanico mucho más amplio de oportunidades de ayuda del que abarca GiveWell cuando evalúa y recomienda oenegés concretas. The Open Philanthropy Project, libre de las rigurosas restricciones metodológicas de las evaluaciones de GiveWell, ha redactado escritos en que analiza temas tan variados como la financiación de investigaciones científicas, la reducción del riesgo de catástrofe mundial o los intentos de reformar el sistema de justicia penal en Estados Unidos. Uno de esos análisis es sobre la promoción de la mejora o incremento de la ayuda exterior estadounidense. Tras mencionar varios ejemplos de promoción de políticas que han podido contribuir a alcanzar resultados deseables, el análisis llegaba a la conclusión de que se precisarían

ulteriores investigaciones antes de poder decir con seguridad si los grupos promotores de ese tipo contribuyen realmente a la consecución del resultado. Añadía, no obstante, que si esas organizaciones de promoción de políticas tienen efectivamente un impacto, el retorno sobre la inversión «sería probablemente muy grande».[16] En otras palabras, que, hoy por hoy, no sabemos lo suficiente como para poder afirmar si la promoción de políticas constituye una utilización del dinero más o menos provechosa que los programas de ayuda directa.

PREVENIR LA EXTINCIÓN DE LA HUMANIDAD

¿Podríamos sufrir los humanos la misma suerte que los dinosaurios? Hoy está generalmente admitido que hace unos sesenta y cinco millones de años, un asteroide o cometa de grandes dimensiones colisionó con la Tierra, lanzando a la atmósfera tanto polvo que el planeta se volvió demasiado frío para que los dinosaurios sobrevivieran. Según la NASA, las colisiones de grandes objetos en el espacio se producen «por término medio, una vez cada cien mil años, o con menor frecuencia».[1] Quizá la próxima vez, si el objeto es lo bastante grande, aniquile a nuestra propia especie. El programa de la NASA de objetos próximos a la Tierra (NEO, por sus siglas en inglés) se encarga de detectar y vigilar la trayectoria de asteroides que pudieran suponer algún riesgo de colisión con nuestro planeta. ¿Deberíamos asignar también recursos al desarrollo de nuestra capacidad para desviar cualquier objeto que parezca estar dirigiéndose hacia nosotros? ¿Y qué hay de otros riesgos de extinción? Puede que los riesgos sean muy pequeños, pero la extinción de la humanidad, en opinión de la mayoría de la gente, sería algo realmente malo. Si tenemos interés en hacer el máximo bien o prevenir el máximo daño, no deberíamos ignorar pequeños riesgos de inmensas catástrofes.

Nick Bostrom, director del Future of Humanity Institute de la Universidad de Oxford, utiliza el término «riesgo existencial» para referirse a una situación en la que «un resultado adverso, o bien aniquilaría la vida inteligente de origen terrestre, o bien reduciría de forma drástica y permanente su potencial».[2] El motivo de que especifique «vida inteligente de origen terrestre» es que lo importante es qué tipo de vida existe — ¿es inteligente?, ¿tiene experiencias positivas?, etc.— y no la especie de que se trate. Puede que haya vida inteligente en otros lugares del universo, pero el universo no es como, pongamos por caso, un valle entre montañas al que, si murieran todos los ciervos de una manada, no tardarían en migrar otros herbívoros para ocupar el nicho ecológico vacante. El universo es tan inmenso que cualquier vida inteligente que pueda haber en él estará completamente dispersa, tanto que es improbable que el nicho dejado por la extinción de la vida inteligente de origen terrestre fuera ocupado al poco tiempo. En consecuencia, el número de seres inteligentes que jamás hayan vivido se vería reducido de forma muy sustancial.

¿Cuáles son los principales riesgos existenciales, y qué posibilidad hay de que seamos capaces de reducirlos? Aparte del riesgo de que un gran asteroide colisione con nuestro planeta, existen otros peligros que podrían extinguirnos como especie:

- *Guerra nuclear.* Aunque el peligro parece haberse alejado desde el final de la guerra fría, las potencias nucleares poseen aún unas 17.000 ojivas atómicas, más que suficientes para provocar la extinción de todos los animales grandes del planeta, incluidos nosotros.[3]
- *Pandemia de origen natural.* El presente siglo ya ha visto surgir varios nuevos virus mortales para los que no hay cura. Por fortuna, ninguno de ellos era extremadamente contagioso, pero eso bien podría cambiar.
- *Pandemia causada por el bioterrorismo.* Mediante ingeniería genética, podrían producirse deliberadamente virus que sean tanto mortales como muy contagiosos.
- *Calentamiento global.* Según las predicciones más verosímiles, el calentamiento global causará a lo largo de este siglo catástrofes regionales, pero no la extinción de la humanidad. La gran incógnita, sin embargo, es el alcance que puedan tener fenómenos de retroalimentación, como por ejemplo la liberación de metano a consecuencia del deshielo del permafrost siberiano, que podría llegar a hacer el planeta inhabitable, si no en los próximos cien años, sí en los próximos quinientos. Ese intervalo temporal podría darnos tiempo a colonizar otro planeta, pero tampoco podemos confiar mucho en ello.
- *Accidente nanotecnológico.* Este escenario implica que minúsculos robots autorreplicantes se multipliquen hasta el punto de cubrir por completo el planeta. Se conoce también como escenario de la «plaga gris».[4] Confiemos en que permanezca en el terreno de la ciencia ficción.
- *Que la investigación de la física de partículas produzca «materia extraña» superdensa.* Se ha especulado con la posibilidad de que el desarrollo de ingenios como el gran colisionador de hadrones pueda llegar a desembocar en la producción de materia tan densa que atrajera los núcleos cercanos hasta convertir todo el planeta en una esfera de unos cien metros de diámetro.
- *Superinteligencia artificial hostil.* Algunos científicos del campo de la computación creen que en algún momento de este siglo la inteligencia artificial superará a la humana y escapará a nuestro control. Si eso ocurre, la inteligencia artificial podría volverse lo bastante hostil como para eliminar a los humanos.

En varios de estos escenarios, resulta difícil cuantificar el riesgo. En otros, podríamos evaluar el riesgo pero no sabríamos cómo reducirlo. He empezado el capítulo hablando de la colisión de un asteroide porque en este caso sí tenemos una idea aproximada de su probabilidad y de cómo podríamos reducirla. Si, como dice la NASA, es probable que se produzca una colisión con un asteroide del tamaño necesario para causar una extinción masiva «una vez cada cien mil años, o con menor frecuencia», podemos empezar por

preguntarnos qué deberíamos hacer si el límite superior es correcto, y luego considerar qué diferencia supone ese «o con menor frecuencia». Así que, empezando por la suposición de que una colisión de ese tipo es fácil que se produzca una vez cada cien mil años, la posibilidad de que ocurra en los próximos cien años es de una entre mil. La NASA, como ya se ha mencionado, está rastreando y siguiendo la trayectoria de objetos espaciales que pudieran colisionar con nosotros, pero si descubrieran alguno muy grande que estuviera ya de camino, tampoco tendríamos ahora mismo capacidad técnica para hacer algo al respecto. Que el sistema de seguimiento de la NASA pueda advertirnos con tiempo suficiente para desarrollarla —por ejemplo, construyendo un cohete con una ojiva nuclear que pudiera interceptarlo y desviarlo de su curso—, no está claro. Aunque podríamos empezar ya a desarrollar esa capacidad. Pongamos que completar el proyecto en el curso de la próxima década costara 100.000 millones de dólares. Si suponemos que pueda tener una vida útil de cien años, hay sólo una posibilidad entre mil de que tuviéramos que usarlo. Si no ocurre, habríamos desperdiciado 100.000 millones. Para que semejante gasto tenga sentido, tenemos que valorar la prevención de la extinción de la especie humana en más de $1.000 \times 1.000.000.000$, es decir, en más de 1.000 billones de dólares. ¿Cómo podemos valorar esta cifra? Agencias del gobierno estadounidense como la de protección medioambiental y el departamento de transporte hacen estimaciones del valor de una vida humana para determinar cuánto merece la pena gastar para evitar una sola muerte. Sus estimaciones actuales oscilan entre 6 y 9,1 millones de dólares.[5] Si suponemos que la colisión se produciría justo a mitad de siglo, en el año 2050, cuando se prevé que la población mundial alcance los 10.000 millones, una cifra de 100 billones supone valorar cada vida humana en sólo 10.000 mil dólares. Sobre la base de las estimaciones de las agencias del gobierno estadounidense, 100 billones no cubren ni siquiera el valor de las vidas de los más de trescientos millones de ciudadanos norteamericanos que morirían. Esto sugiere que si es probable que un asteroide con esa capacidad destructiva colisione con nosotros una vez cada cien mil años, desarrollar la capacidad de desviarlo sería hacer un uso extremadamente provechoso del dinero.

¿Y si recuperamos la precisión «o con menor frecuencia» que añadió la NASA a la frecuencia probable de que un asteroide del tamaño necesario para provocar la extinción se estrelle contra la Tierra y reducimos las probabilidades de que esto ocurra en el curso del próximo siglo de 1:1.000 a 1: 100.000 (lo que implica que tal colisión se produciría sólo una vez cada diez millones de años)? Si podemos eliminar incluso este riesgo mucho menor por 100.000 millones de dólares, sigue pareciendo un uso muy provechoso del dinero, porque aún supone valorar una vida humana en la relativamente modesta suma de 1 millón de dólares.

... Y hasta ahora hemos tenido en cuenta exclusivamente la pérdida de las vidas humanas existentes en el momento de producirse la colisión. Pero no es sólo eso lo que

está en juego. Estamos excluyendo del cálculo tanto la extinción de otras especies animales de nuestro planeta como la pérdida de las generaciones futuras de seres humanos. En aras de la simplicidad, vamos a centrarnos sólo en esta última. ¿Qué diferencia supone? El filósofo británico Derek Parfit plantea la cuestión que ahora examinamos al invitarnos a comparar tres escenarios posibles para el planeta:

1. La paz.
2. Una guerra nuclear que acaba con el 99% de la población de la Tierra.
3. Una guerra nuclear que mata al 100%.

Parfit comenta lo siguiente:

«(2) sería peor que (1), y (3) sería peor que (2). De estas dos diferencias, ¿cuál es mayor? La mayoría de la gente piensa que la que hay entre (1) y (2). Yo creo que la diferencia es mayor entre (2) y (3). De hecho, creo que es mucho, pero mucho, mayor... La Tierra seguirá siendo habitable por lo menos otros mil millones de años. La civilización comenzó hace sólo unos cuantos miles. Si no aniquilamos a la humanidad, estos pocos miles de años podrían ser tan sólo una pequeña fracción del conjunto de la historia de la civilización humana. La diferencia entre (2) y (3), por tanto, podría ser la diferencia entre esa pequeña fracción y todo el resto de dicha historia. Si comparamos esa posible historia con un único día, lo acaecido hasta ahora es sólo una fracción de segundo».[6]

Bostrom adopta un punto de vista similar, y empieza su exposición invitándonos a asumir que «a calidad y duración constantes de una vida, su valor no depende de cuándo se desarrolla, ni de si ya existe o aún está por nacer a la existencia como resultado de sucesos y elecciones futuras».[7] Esta premisa implica que el valor que se pierde cuando muere una persona existente no es mayor que cuando un niño no es concebido, si la calidad y duración de su vida son iguales. En la práctica, otros factores, como el dolor ocasionado a la familia de la persona existente, afectarán a nuestra valoración global de lo malo que es que alguien muera en comparación con que una nueva persona no sea concebida. Bostrom se limita a discutir la cuestión, más abstracta, del valor de una vida, y no está diciendo que todo lo demás no importa; no obstante, pensar así sobre el valor de una vida lleva la noción de imparcialidad comentada en el capítulo 7 un controvertido paso más lejos.

Si aceptamos la premisa de Bostrom y admitimos, como es evidente que lo admiten Parfit y Bostrom, que la vida ha de ser valorada positivamente (ya sea tal como es o

como es previsible que llegue a ser), la muerte de los 10.000 millones de personas que serían aniquiladas si la extinción se produjera en 2050 se quedaría pequeña comparada con el valor que se perdería por la extinción de la humanidad. Bostrom da por buena la afirmación de Parfit de que la Tierra seguirá siendo habitable durante mil millones de años, y sugiere que podríamos suponer, en una estimación conservadora, que puede sustentar la vida de 1.000 millones de personas durante ese período. Eso da un trillón (10^{18}) de años de vidas humanas. Y hasta este altísimo número se queda en nada si lo comparamos con las cifras a las que llega Bostrom en su libro *Superintelligence*, donde toma en consideración el número de planetas que podríamos, en un futuro, estar en disposición de colonizar, y la posibilidad de que desarrollemos mentes conscientes que existan en operaciones de ordenador y no en cerebros biológicos. Para ayudarnos a comprender un número tan vasto, dice Bostrom: «Si representamos toda la dicha experimentada durante toda una vida con una sola lágrima de felicidad, la felicidad de todas esas almas bastaría para llenar y rellenar los océanos de la Tierra a cada segundo, y seguir haciéndolo durante cien trillones de años. Es de trascendental importancia que nos aseguremos de que sean realmente lágrimas de felicidad».[8] De todos modos, no es necesario admitir estos escenarios más especulativos para entender que, si aceptamos la premisa de Bostrom sobre el valor de una vida humana, la reducción de riesgos existenciales domina cualquier cálculo de utilidad esperada. Hasta la cifra «más conservadora» de 10^{18} años de vidas humanas es tan inmensa que la utilidad esperada de la reducción más modesta del riesgo de extinción de la humanidad supera de forma abrumadora todas las demás cosas buenas que pudiéramos lograr.

Si tan importante es reducir los riesgos existenciales, ¿cómo es que se le ha prestado tan poca atención? Bostrom propone varias razones. Nunca se ha dado una catástrofe existencial, por lo que la posibilidad de que se produzca una nos resulta inverosímil. Tampoco ayuda que el tema haya sido, según lo expresa Bostrom, «trillado por heraldos del apocalipsis y chiflados». Otras razones para que se haya descuidado ya se han discutido a propósito de las barreras psicológicas que juegan en contra de que la gente done más para la reducción de la pobreza mundial: la ausencia de víctimas identificables y la dilución de la responsabilidad que se produce cuando no hay ningún individuo en particular, ni agencia ni país que sea más responsable de afrontar el problema que cualquier otro.[9] He sostenido que los altruistas efectivos tienden a dejarse influir más por la razón que por las emociones, por lo que son más propensos a donar a la causa con la que puedan hacer el máximo bien, haya o no una víctima identificable. El riesgo existencial, no obstante, lleva esta abstracción un paso más allá, porque la abrumadora mayoría de los que se beneficiarían de su reducción aún no existen, y si no consiguiéramos conjurar el riesgo, nunca llegarían a existir. Este paso más allá, dirán algunos, no sólo desborda nuestra capacidad emocional para la empatía, sino que

también presenta escollos a los que puede objetar nuestra razón. Pasa por alto lo que tienen de verdaderamente trágico las muertes prematuras: que interrumpen las vidas de personas concretas, frustrando sus planes y desbaratando sus metas. Quien no llega a nacer no hace planes ni se fija metas, y tiene por tanto menos que perder. Como sugiere esta línea de argumentación, lo mala que sea la extinción de la vida inteligente en nuestro planeta dependería fundamentalmente del valor que demos a las vidas que aún no han comenzado y quizá nunca comiencen.

Las extraordinarias implicaciones de la tesis de que todas las vidas cuentan por igual, ya sea la de alguien que existirá hagamos lo que hagamos, o la de alguien que sólo existirá si hacemos determinadas elecciones, pueden hacernos muy proclives a rechazarla de plano. Sin embargo, la han compartido utilitaristas prominentes. Sidgwick, por ejemplo, escribió: «Parece claro que, suponiendo que no disminuya el promedio de felicidad disfrutada, el utilitarismo nos encamina a hacer que el número de los que la disfrutan aumente todo lo posible».[10] Y se preguntaba a continuación qué deberían hacer los utilitaristas en el caso de que aumentar el número de gente redujera el nivel medio de felicidad, pero no tanto como para contrapesar del todo el incremento que la gente incorporada aportaría a la cantidad total de felicidad. Su respuesta era que deberíamos procurar la mayor cantidad de felicidad, no el mayor promedio. Bostrom, de todos modos, no necesita pronunciarse sobre este punto, porque él cree probable que, si conseguimos evitar la extinción en los próximos cien o doscientos años, desarrollaremos los medios para hacer la vida mucho mejor de lo que es hoy, de forma que aumentarán tanto el total como el promedio.

La alternativa a la premisa de Bostrom es lo que alguna vez he llamado la tesis de la existencia previa: que si las personas o, en una concepción más inclusiva, los seres capaces de sentir existen o van a existir, independientemente de cualquier decisión que tomemos, deberíamos hacer que su vida fuera lo mejor posible; pero no tenemos ninguna obligación de traer a la existencia a personas que, de no ser por nuestras acciones, jamás llegarían a existir.[11] Esta concepción se ajusta a la creencia generalizada de que no existe obligación alguna de reproducirse, ni aunque uno pueda dar a sus hijos una buena posición de salida en la vida y fueran a tener muchas posibilidades de vivir felices. Pero también es cierto que se le pueden poner objeciones de calado. ¿Haríamos bien en resolver nuestros problemas medioambientales acordando entre todos verter un agente esterilizante en el suministro de agua, decidiendo así convertirnos en la última generación en habitar la Tierra? Supongamos que esto es lo que, a fin de cuentas, desea todo el mundo, y que a nadie le hace infeliz no tener hijos ni le preocupa la idea de que la humanidad se extinga. Lo que todo el mundo quiere es llevar el lujoso tipo de vida que requiere quemar cantidades inmensas de combustibles fósiles, pero sin el sentimiento de culpa que conllevaría transmitir a las generaciones futuras un planeta asolado. (Si te estás

preguntando qué sería de los animales no humanos, supón que conseguimos encontrar la forma de esterilizarlos también a ellos.) Si poner punto final a la extraordinaria historia de la vida inteligente en la Tierra beneficia a los que están vivos y no perjudica a nadie, ¿es éticamente aceptable? Si la respuesta es negativa se sobreentiende que la tesis de la existencia previa no puede encerrar toda la verdad acerca del valor de los seres futuros. [12]

En la práctica, como indica el ejemplo de evitar la posible colisión de un asteroide, hay argumentos de mucho peso a favor de reducir al menos parte de los riesgos de extinción, ya sea para preservar la vida de quienes ya existen o van a existir independientemente de lo que hagamos, ya sea por las generaciones futuras que sólo llegarán a existir si se prolonga la vida inteligente en este planeta. Lo que se decide en el desconcertante debate filosófico sobre el valor de generaciones únicamente potenciales es en qué medida exactamente hemos de esforzarnos para reducir el riesgo de extinción. Sobre la base de los cálculos de utilidad esperada que se desprenden de hasta las más conservadoras de las cifras que Bostrom maneja, se diría que reducir el riesgo existencial debería tener prioridad sobre hacer otras cosas buenas. Los recursos son escasos, y los dólares altruistas lo son particularmente, por lo que cuanto más donen los altruistas efectivos para la reducción del riesgo existencial, menos podrán donar para ayudar a personas en pobreza extrema o reducir el sufrimiento animal. ¿Realmente ha de darse prioridad a la reducción del riesgo existencial sobre esas otras causas? Bostrom llega a esta conclusión: «El altruismo ilimitado no es algo tan común que nos podamos permitir dilapidarlo en una plétora de proyectos que tranquilicen nuestra conciencia pero cuya eficacia diste de ser óptima. Si beneficiar a la humanidad aumentando la seguridad existencial alcanza el bien esperado a una escala mayor en muchos órdenes de magnitud que otras aportaciones alternativas, haríamos bien en centrar nuestros esfuerzos en esa filantropía de máxima eficiencia». [13] Referirse a las donaciones para aliviar la pobreza mundial o reducir el sufrimiento animal como «proyectos que tranquilicen nuestra conciencia» en los que los recursos se «dilapidan» es emplear un lenguaje muy duro. Sin duda refleja la frustración de Bostrom ante el hecho de que la reducción del riesgo existencial no recibe la atención que debiera, en función de su utilidad esperada. Emplear ese lenguaje, no obstante, puede resultar contraproducente. Tenemos que animar a la gente a hacerse altruistas efectivos, y causas como la de ayudar a los pobres del mundo tienen más probabilidades de incitarles a pensar y actuar como tales que la de reducir el riesgo existencial. Cuanto mayor sea el número de altruistas efectivos, más probabilidades habrá de que al menos parte de ellos acaben por preocuparse por reducir ese riesgo y proporcionar fondos para hacerlo.

Un obstáculo para la conclusión de que reducir el riesgo existencial es la forma más eficiente de filantropía es que a menudo no tenemos una noción clara de qué se puede

hacer para reducirlo. El propio Bostrom dice: «El problema de cómo reducir el riesgo existencial no tiene solución conocida».[14] Eso no es verdad para todos los riesgos existenciales. Sabemos lo bastante sobre lo que se necesitaría para prevenir la colisión de un asteroide de gran tamaño con nuestro planeta para empezar a trabajar en ese proyecto. Pero en el caso de muchos otros riesgos, no. ¿Qué haría falta para parar el bioterrorismo? Actualmente, los virólogos están en una situación parecida a la de los físicos atómicos antes de la Segunda Guerra Mundial. En aquella época, el debate era si deberían publicar material que podía enseñar cómo construir una bomba mucho más letal que cualquiera de las que podían hacerse hasta entonces. Algunos de esos trabajos se publicaron, y los físicos alemanes estaban tan al tanto como los británicos y estadounidenses. Tenemos la suerte de que los nazis no consiguieran construir la bomba atómica. Ahora, para bien o para mal, ya no es posible devolver las armas atómicas al baúl de la Historia. En las ciencias biológicas, por dar sólo uno de varios ejemplos, investigadores de la Universidad Estatal de Nueva York de Stony Brook sintetizaron el virus de la polio vivo. Publicaron los resultados en *Science*, alegando que habían «producido el virus para lanzar la advertencia de que los terroristas podrían fabricar armas biológicas sin necesidad de hacerse con un virus natural».[15] ¿Se logró con esta investigación y su publicación reducir el riesgo de que el bioterrorismo provoque la extinción de la humanidad? ¿O más bien se llamó la atención de los bioterroristas potenciales sobre la posibilidad de sintetizar nuevos virus? No hay forma de saberlo.

Algunos altruistas efectivos han mostrado un especial interés por los peligros inherentes al desarrollo de la inteligencia artificial (IA). Ven el problema en términos de asegurarse de que la IA será amistosa, con lo que quieren decir amistosa hacia el hombre. Luke Muehlhauser, director ejecutivo del Machine Intelligence Research Institute, o MIRI, sostiene que una vez que desarrollemos una forma de IA lo suficientemente sofisticada para empezar a mejorarse a sí misma, se sucederán una serie de mejoras, y que «llegados a ese punto, será como si nosotros fuéramos chimpancés obtusos viendo a esos “humanos” de nuevo cuño descubrir el fuego e inventar la agricultura, y la escritura, y la ciencia, y las armas y los aviones y dominar el mundo entero. Y, como el chimpancé, llegados a ese punto no estaremos en posición de negociar con nuestros superiores. Nuestro futuro dependerá de lo que quieran ellos».[16] La analogía es muy gráfica, pero tiene doble filo. Es cierto que el desarrollo evolutivo de una inteligencia superior en los seres humanos fue malo para los chimpancés, pero fue bueno para el hombre. Que fuera bueno o malo desde (por usar la expresión de Sidgwick) «el punto de vista del universo» es discutible, pero si la vida humana es lo bastante positiva como para compensar el sufrimiento que hemos infligido a los animales, y si podemos confiar en que en el futuro la vida mejorará tanto para las personas como para los animales, puede que al final todo haya sido para bien. Recordemos la definición que hacía Bostrom del riesgo existencial,

que se refiere a la aniquilación, no de los seres humanos, sino de la «vida inteligente de origen terrestre». Que nuestra especie sea reemplazada por alguna otra forma de vida consciente e inteligente no es en sí mismo, considerado con imparcialidad, algo catastrófico. Aun en el caso de que las máquinas inteligentes mataran a todos los seres humanos existentes, eso supondría, como hemos visto, una parte ínfima de la pérdida de valor que Parfit y Bostrom creen que conllevaría la extinción de la vida inteligente de origen terrestre. El riesgo que se plantea con el desarrollo de la IA, por consiguiente, no es tanto que sea amistosa hacia nosotros, sino si es amistosa hacia la idea de promover el bienestar, en general, de todos los seres sensibles con los que se encuentre, incluida ella misma. Si el argumento de que los seres con una capacidad de raciocinio muy desarrollada son más capaces de adoptar una postura ética imparcial, expuesto en el capítulo 8, tiene alguna validez, es que alguna razón hay para creer que, aun sin ningún empeño especial por nuestra parte, unos seres superinteligentes, sean biológicos o mecánicos, harán el máximo bien de que sean capaces.

Si tenemos claro lo que se puede hacer para reducir algunos riesgos existenciales pero no otros, quizá sea mejor centrarse en los primeros, al tiempo que dedicamos una cantidad modesta de recursos a seguir investigando cómo podríamos reducir los segundos.

Otra estrategia, para aquellos que compartan la opinión de Parfit y Bostrom sobre la suprema importancia de asegurar la conservación de, al menos, algunos seres inteligentes en este planeta, aunque el 99% sean aniquilados, sería construir un refugio seguro y bien abastecido, diseñado para proteger a unos cuantos cientos de personas de un amplio abanico de catástrofes que pudieran de otro modo provocar la extinción de nuestra especie. El refugio podría mantenerse ocupado por una población rotatoria, seleccionada para que hubiera diversidad genética y examinada antes de entrar para asegurarse de que estuviera libre de enfermedades infecciosas.[17] Aun así, el refugio no podría proteger a sus ocupantes en todos los escenarios de extinción antes mencionados. Además, la existencia de un refugio semejante entraña el riesgo de que los líderes políticos estuvieran más dispuestos a correr riesgos con la vida de los demás sabiendo que ellos y sus familias podían sobrevivir a una guerra nuclear o alguna otra consecuencia catastrófica de políticas aventuradas que pudieran estar tentados de aplicar. Ese riesgo podría evitarse si los líderes nacionales estuvieran excluidos de acogerse al refugio, pero con algunos de los sistemas políticos que tenemos en la actualidad, es difícil imaginar cómo podría evitarse que entraran.

En este capítulo he repasado los derroteros más extremos de las conversaciones que entablan los filósofos y algunos de los altruistas de talante más filosófico. Si tales debates derivan en direcciones peregrinas, tampoco pasa nada. Una estrategia común en la que todos podríamos convenir es la de dar pasos para reducir el riesgo de extinción de la

humanidad cuando esos pasos resulten además muy efectivos en cuanto a beneficiar a los seres sensibles ya existentes. Por ejemplo, eliminar o moderar el consumo de productos animales beneficiaría a los animales, limitaría la emisión de gases de efecto invernadero y reduciría la probabilidad de pandemias causadas por virus que pudieran evolucionar entre los animales que se hacían en las actuales granjas industriales, que son un caldo de cultivo ideal para ellos. Ésa, por tanto, parece una estrategia de máxima prioridad. Otra estrategia que aportase beneficios inmediatos a la vez que redujese un riesgo existencial podría ser educar y empoderar a las mujeres, que tienden a ser menos agresivas que los hombres. Darles más voz en los asuntos nacionales e internacionales podría, en consecuencia, reducir la probabilidad de una guerra nuclear. Se ha comprobado, además, que educar a las mujeres las lleva a tener menos hijos y más saludables, y eso facilitaría la estabilización de la población mundial en un nivel sostenible.

EPÍLOGO

En el momento en que termino de escribir este libro, en agosto de 2014, sería fácil considerar que el mundo está cada vez más dominado por personas indiferentes al sufrimiento y dispuestas a matar para promover sus objetivos nacionalistas o religiosos. Los titulares están copados por las consecuencias de acciones en el polo del espectro moral opuesto al del altruismo efectivo. Los separatistas ucranianos se han alzado en armas contra el gobierno nacional, y el conflicto resultante ha acabado con la vida de cientos de civiles en tierra y con la de casi trescientos en el aire, al derribar un proyectil un avión de pasajeros. El ya largo conflicto entre Israel y los palestinos ha vuelto a hacerse mortífero, con Hamás lanzando misiles desde emplazamientos ocultos en zonas de Gaza densamente pobladas, y las fuerzas israelíes infligiendo cuantiosas bajas tanto de civiles como de milicianos. También hay conflictos en Iraq y en Afganistán, y prosigue la guerra civil en Siria, sin perspectivas de un futuro mejor para este infortunado país. No es de extrañar que cuando hablo sobre el altruismo efectivo me pregunten a menudo cómo puedo seguir siendo optimista sobre la naturaleza humana y su potencial para el altruismo.

Si el mundo parece un lugar más violento y peligroso que nunca, sin embargo, es por una impresión creada por los medios de comunicación. Hay mucha gente violenta, pero, para una persona cualquiera escogida al azar, las probabilidades de hallar una muerte violenta a manos de otro de ser humano son menores hoy que en cualquier otro momento de la historia.[1] «Se mantiene la paz en Estados Unidos» (o en la mayor parte de Europa, o en China, o en India, o en Sudamérica) no sería un buen titular, como tampoco lo sería, al parecer, el progreso constante en la reducción del sufrimiento humano y de las muertes prematuras.

He aquí un ejemplo de ese progreso. En 2009, cuando escribí *The Life You Can Save*, consulté, para documentarme sobre muertes infantiles, el último informe de Unicef, que exponía que casi diez millones de niños morían cada año por causas evitables relacionadas con la pobreza. Al año siguiente, cuando se publicó la edición en rústica, la cifra había caído a menos de nueve millones. Al tiempo de terminar este libro, la estimación más reciente de Unicef es de 6,3 millones. En cinco años, el número de niños que mueren al día de enfermedades evitables ha caído de 27.000 a 17.000. Nada más lejos de mi intención que subestimar la tragedia que tiene lugar en Siria, que es el más sangriento de los conflictos actuales, pero, incluso allí, el promedio diario de muertes en los últimos tres años está por debajo de 150.[2] Si esa cifra nos hace sentir que la

lucha por un mundo mejor es en vano, el hecho de que cada día estén muriendo 10.000 niños menos —y los esfuerzos altruistas por proteger a esos niños de la malaria, el sarampión, la diarrea y la neumonía han sido cruciales para salvarles la vida— debiera devolver un cierto equilibrio a la visión de conjunto y animarnos a hacer más, hasta que las muertes a gran escala por enfermedades prevenibles sean cosa del pasado.

Al describir las vidas de un puñado de altruistas efectivos, he puesto el énfasis en los rasgos distintivos del altruismo efectivo y he procurado mostrar cómo ensancha este nuevo movimiento el abanico de posibilidades de una vida ética. Puede que, como resultado, haya dado la impresión de que ser un altruista efectivo exija hacer elecciones que a la mayor parte de la gente le parecerán radicales: donar la mitad de nuestros ingresos a oenegés efectivas, elegir una carrera que nos permita ganar más para poder dar más, donar un riñón a un desconocido. Para concluir, por tanto, debo insistir en que la mayoría de las personas comprometidas con el altruismo efectivo conservan aún sus dos riñones, siguen por el camino profesional que habían elegido o que pensaban emprender antes de oír hablar del altruismo efectivo y es más probable que estén donando en torno a la décima parte de sus ingresos que la mitad de los mismos.

El altruismo efectivo es un avance en conducta ética así como en aplicación práctica de nuestra capacidad de razonar. Lo he descrito como un movimiento emergente, y ese término sugiere que va a seguir desarrollándose y extendiéndose. Si eso ocurre, una vez que se alcance una masa crítica de altruistas efectivos dejará de extrañar a nadie que alguien considere «hacer el máximo bien que pueda» un objetivo fundamental de su vida. Si el altruismo efectivo se populariza hasta ese punto, es de esperar que se extienda más rápidamente, pues para entonces será patente que es fácil hacer mucho bien y estar más satisfecho de la propia vida a consecuencia de ello. Que se alcance o no esa masa crítica, y en su caso cuándo, dependerá de la disposición de la gente en todo el mundo a abrazar un nuevo ideal ético: hacer el máximo bien que puedan.

NOTAS

[1] Se mencionan diversas organizaciones benéficas. Sus nombres, en castellano: «Evaluadores de organizaciones animalistas», «Dona un riñón», «Donación de riñón en vida», «DonaBien». (*N. del t.*)

[1] Correos electrónicos de Matt Wage al autor, 2013-2014, y visita de Matt a mi clase en la Universidad de Princeton el 23 de octubre de 2013. La clase fue grabada y pasó a formar parte del curso «Ética práctica», impartido por primera vez en Coursera entre marzo y junio de 2014.

[2] «Altruismo efectivo», Wikipedia, <http://en.wikipedia.org/wiki/Effective_altruism>, 15 de abril de 2014.

[3] Dean Karlan y Daniel Wood, «The Effect of Effectiveness: Donor Response to Aid Effectiveness in a Direct Mail Fundraising Experiment», documento de debate del Economic Growth Center, n.º 1.038 / documento de trabajo del Departamento de Economía de la Universidad de Yale, n.º 130, 15 de abril de 2014, <<http://ssrn.com/abstract=2421943>>; véanse especialmente las páginas 2 a 5, donde se trata de la donación de relumbrón, y la referencia a las donaciones que no cubren los gastos de tramitación de la página 15. Para otros estudios sobre la donación de relumbrón, véase «An Experimental Test of Warm Glow Giving», de Heidi Crumpler y Philip J. Grossman, *Journal of Public Economics*, n.º 92 (2008), págs. 1.011-1.021; y «Warm Glow, Information, and Inefficient Charitable Giving», de Clair Null, *Journal of Public Economics*, n.º 95 (2011), págs. 455-465.

[4] Versión infantil de Batman. (*N. del t.*)

[5] Make-A-Wish Foundation, «Miles' Wish to Be Batkid», <<http://sf.wish.org/wishes/wish-stories/i-wish-to-be/wish-to-be-batkid>>.

[6] Véase, por ejemplo, «Deep Value Judgments & Worldview Characteristics», de Holden Karnofsky: <<http://blog.givewell.org/2013/04/04/deep-value-judgments-and-worldview-characteristics>>.

[7] Ibid.

[8] Las cuantías de los legados hechos a Princeton y Yale están sacadas de «Updated: Princeton Endowment Rises 19.6%, Now Valued at \$21 Billion», de Daniel Johnson (*Daily Princetonian*, 17 de octubre de 2014, <http://dailyprincetonian.com/news/2014/10/endowment_rises_to_21_billion/>) y «Harvard's 15.4% Gain Trails as Mendillo Successor Sought», de Michael MacDonald (*Bloomberg News*, 24 de septiembre de 2014, <<http://www.bloomberg.com/news/2014-09-23/harvard-has-15-4-investment-gain-trailing-dartmouth-penn-1-.html>>).

[1] Ian Parker, «The Gift» («El regalo»), *New Yorker*, 2 de agosto de 2004.

[2] Esther Duflo, «Social Experiments to Fight Poverty», conferencia TED, febrero de 2010, <http://www.ted.com/talks/esther_duflo_social_experiments_to_fight_poverty>.

[3] Para más información sobre GiveWell y sus métodos de evaluación, véase el capítulo 14. Sobre su impacto en los movimientos de donaciones, véase <<http://www.givewell.org/about/impact>>.

[4] Tom Geoghegan, «Why I'm Giving £1m to Charity», *BBC News Magazine*, 13 de diciembre de 2010, <<http://www.bbc.co.uk/news/magazine-11950843>>; correo electrónico de Toby Ord al autor, julio de 2014.

[5] El dato de los cincuenta mil años de vida en salud está tomado de <<http://www.giving-whatwecan.org/about-us/history/profile-of-founder>> (20 de febrero de 2014). En otras ocasiones, Ord ha citado la cifra de prevención de ceguera.

[6] Geoghegan, «Why I'm Giving £1m to Charity»; correo electrónico de Toby Ord al autor de julio de 2014. Hacia 2014, la inflación había llevado otra vez las 18.000 libras a casi 20.000.

[7] <<http://www.giving-whatwecan.org>> (25 de octubre de 2014).

[8] <<http://80000hours.org/about-us>>.

[9] William MacAskill, «The History of the Term "Effective Altruism"», 10 de marzo de 2014, <<http://www.effective-altruism.com/the-history-of-the-term-effective-altruism/>>.

[10] <<http://www.thelifeyoucansave.org/AboutUs/ImpactReport.aspx>>.

[1] Julia Wise, «It Doesn't Have to Be Hard» («No cuesta tanto», en traducción libre), 11 de marzo de 2013, <<http://www.givinggladly.com/2013/03/it-doesnt-have-to-be-hard.html>>.

[2] Datos relativos al presupuesto e información relacionada, facilitados al autor por Julia Wise en julio de 2014.

[3] Cita de *Populorum Progressio* (1967), de Pablo VI, párrafo 23.

[4] Tomás de Aquino, *Summa Theologica*, II-II, cuestión 66, art. 7 (traducción: <<http://biblioteca.campusdominicano.org/3.pdf>>).

[5] Papa Francisco, *La fraternidad, fundamento y camino para la paz*, accesible en <http://www.vatican.va/holy_father/francesco/messages/peace/documents/papa-francesco_20131208_messaggio-xlvi-giornata-mondiale-pace-2014_en.html>.

[6] Evangelio según san Marcos, 10,21, Biblia Reina Valera. Para más referencias evangélicas a la importancia de dar a los pobres, véase Lucas 10,33, 14,13 y Mateo 25,31-46.

[7] Véase <www.aaronmoore.com.au>. La afirmación procede de *Practical Ethics*, 3.^a ed., pág. 200 (Peter Singer, Cambridge, Cambridge University Press, 2011). Hay una afirmación similar en mi artículo «Famine, Affluence and Morality», *Philosophy and Public Affairs*, 1 (1972).

[8] Kaley Payne, «Christian Artist Sells All He Has and Gives to the Poor», *Eternity Newspaper*, 4 de diciembre de 2012, <<http://www.biblesociety.org.au/news/christian-artist-sells-all-he-owns-and-gives-to-the-poor>>; Aaron Moore, «Reflections of a Man Who Sold Everything He Had and Gave It to the Poor», *Eternity Newspaper*, 1 de julio de 2013, <<http://www.biblesociety.org.au/news/reflections-of-a-man-who-sold-everything-and-gave-it-to-the-poor>>.

[9] <<http://www.givinggladly.com/2013/06/cheerfully.htm>>.

[10] Las citas son de comentarios que hizo Julia durante su visita a la Universidad de Princeton el 4 de noviembre de 2013. La clase se grabó y está incluida en «Practical Ethics», disponible en Coursera desde 2014.

[11] <http://boldergiving.org/stories.php?story=Julia-Wise-and-Jeff-Kaufman_97>.

[12] <<http://www.givinggladly.com/2013/11/but-what-will-my-friends-think.htm>>.

[13] Tara Cousineau y Alice Domar, «Psychological Impact of Infertility», *Best Practice & Research Clinical Obstetrics & Gynaecology*, 21 (2007), págs. 293-308; debo esta referencia a Bernadette Young.

[14] . Bernadette Young, «Parenthood and Effective Altruism», 13 de abril de 2014, <<http://www.effective-altruism.com/parenthood-and-effective-altruism>>.

[15] <<http://www.givinggladly.com/2014/03/the-other-mother.htm>>.

[16] Rhema ha sacado su clasificación de la web de Giving What We Can (<<http://www.givingwhatwecan.org/why-give/how-rich-am-i>>).

[17] Rhena Hokama tiene un blog en que habla de sus donaciones en <<http://www.thelifeyoucansave.org/Blog.aspx>>. Otras citas y detalles proceden de los correos electrónicos enviados al autor entre marzo y julio de 2014.

[18] El sistema de gobierno instituido por Gran Bretaña en el subcontinente indio y vigente entre 1858 y 1947. (*N. del t.*)

[1] Debo la referencia de Wesley a Jeff Kaufman, que ha tratado sobre la historia de la idea de ganar para dar en tres publicaciones *online*: [<http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give>](http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give); [<http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give-ii>](http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give-ii); y [<http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give-iii-john-wesley>](http://www.jefftk.com/p/history-of-earning-to-give-iii-john-wesley).

[2] Associated Press, «Former Telecom Millionaire Giving Fortune to Children's Causes», <<http://www.ksl.com/?nid=148&sid=88335>>.

[3] <<http://80000hours.org/earning-to-give>>; parece que el primero en plantear el argumento fue Brian Tomasik en «Why Activists Should Consider Making Lots of Money» («Por qué los activistas deberían plantearse ganar un dineral», 2006), <<http://www.utilitarian-essays.com/make-money.html>>.

[4] Correos electrónicos enviados al autor entre enero y febrero de 2013 y de marzo a julio de 2014.

[5] Véase <<http://reg-charity.org/>>. Philipp Gruissem facilitó información al autor en un correo electrónico del 24 de julio de 2014. Véase también Lee Davy, «A Life Outside Poker: Philipp Gruissem-An Effective Altruist», 19 de febrero de 2014, <<http://calvinayre.com/2014/02/19/poker/philipp-gruissem-life-outside-of-poker-ld-audio-interview/>>.

[6] Dylan Matthews, «Join Wall St., Save the World», *Washington Post*, 31 de mayo de 2013, <<http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/2013/05/31/join-wall-street-save-the-world/>>.

[7] David Brooks, «The Way to Produce a Person», *New York Times*, 3 de junio de 2013, <http://www.nytimes.com/2013/06/04/opinion/brooks-the-way-to-produce-a-person.html?_r=2&>.

[8] Los párrafos precedentes se basan en correos electrónicos enviados al autor por las personas mencionadas entre enero de 2013 y julio de 2014.

[9] Chiste de P. C. Vey, *New Yorker*, 31 de marzo de 2014, pág. 27.

[10] Bernard Williams, «A Critique of Utilitarianism», en la compilación de J. J. C. Smart y Bernard Williams, *Utilitarianism For and Against*, Cambridge, Cambridge University Press, 1973, págs. 97-98.

[11] Ibid., págs. 116-117.

[12] Todo lo cual confirma un comentario de R. M. Hare en que señala que la objeción que pone Williams al utilitarismo es notable por «el descaro de la persuasiva definición por la que cuelga a la persecución egoísta de los propios proyectos la etiqueta de "integridad" y considera un fallo del utilitarismo que pueda entrar en conflicto con ello». R. M. Hare, «Ethical Theory and Utilitarianism», en R. M. Hare, *Essays in Ethical Theory* (Oxford, Clarendon Press, 1989), pág. 219n.

[13] Comentario anónimo hecho en un foro de debate sobre ganar para dar en el marco del curso *online* sobre ética práctica de Peter Singer, en abril de 2014.

[51] Es posible valorar la igualdad como un bien en sí misma y aun así ser muy partidario del altruismo efectivo. Nir Eyal, Thomas Pogge, Larry Temkin y Alex Voorhoeve son algunos de los filósofos que simpatizan con alguna forma de igualitarismo y además apoyan el altruismo efectivo.

[14] Véase Angus Deaton, *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality* (Princeton, Princeton University Press, 2013).

[15] David Irving, *The Mare's Nest*, ed. rev. (Londres, Panther Books, 1985), págs. 259-262.

[16] Véase Brad Hooker, *Ideal Code, Real World* (Oxford, Clarendon Press, 2002), o «Rule Consequentialism», de Hooker, en *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, primavera de 2011, comp. Edward N. Zalta, <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/consequentialism-rule>>.

[17] Véase, por ejemplo, Christopher Kutz, *Complicity: Ethics and Law for a Collective Age* (Cambridge, Cambridge University Press, 2000).

[18] Este debate lo suscitó un comentario de Shelly Kagan al término de una de las Castle Lectures.

[19] Morley Winograd y Michael Hais, *How Millennials Could Upend Wall Street and Corporate America*, Brookings Institute, Washington D. C., 2014, <http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2014/05/millennials%20wall%20st/brookings_winograd

[1] Esto lo ha afirmado MacAskill en respuesta a una pregunta de Jeff Kaufman: <https://www.facebook.com/jefftk/posts/613456690752?comment_id=713258>.

[2] Véase, por ejemplo, en la web del Premio Mundial de Alimentación, «About Dr. Norman Borlaug», <http://www.worldfoodprize.org/en/dr_norman_e_borlaug/about_norman_borlaug/>.

[3] Benjamin Todd, «Which Cause Is Most Effective?», 21 de enero de 2014, <<http://80000hours.org/blog/300-which-cause-is-most-effective-300>>.

[4] Wojciech Bonowicz y Janina Ochojska, *Niebo to inni* (Cracovia, Znak, 2000), pág. 183.

[5] Polish Humanitarian Action, *Annual Report*, 2012;
<<http://www.pah.org.pl/m/3626/PAH%20raport%20roczny%202012en.pdf>>.

[6] Tzu Chi, «Biography of Dharma Master Cheng Yén», <http://www.tzuchi.org.tw/en/index.php?option=com_content&view=article&id=159&Itemid=198>.

[7] «Tzu Chi Fundraising for Japan Earthquake and Tsunami Survivors», USA Tzu Chi, 18 de marzo de 2011; «International Buddhist Organization Tzu Chi Foundation Giving Sandy Victims \$600 Visa Debit Cards», *New York Daily News*, 18 de noviembre de 2012; <<http://www.nydailynews.com/new-york/buddhist-organization-sandy-victims-600-debit-cards-article-1.1204224>>.

[8] La información recogida en esta sección la facilitó Paul Niehaus.

[9] Peter Singer, «Animal Liberation», *New York Review of Books*, 5 de abril de 1973.

[10] Para más información, véase *Ethics into Action: Henry Spira and the Animal Rights Movement*, de Peter Singer (Lanham, Maryland, Rowman and Littlefield, 1998).

[1] John Arthur, «Rights and the Duty to Bring Aid», en William Aiken y Hugh LaFollette (comp.), *World Hunger and Moral Obligation* (Upper Saddle River, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1996).

[2] Correos electrónicos de Chris Croy al autor de enero de 2013, marzo de 2014 y abril de 2014.

[3] Sally Satel, «Why People Don't Donate Their Kidneys», *New York Times*, 3 de mayo de 2014; Living Kidney Donors Network, <http://www.lkdn.org/kidney_tx_waiting_list.htm>.

[4] Las citas son de comentarios de Alexander por videoconferencia a mi clase en la Universidad de Princeton del 4 de noviembre de 2013. La clase se grabó y está incluida en «Practical Ethics», disponible en Coursera desde 2014. Y de Alexander Berger, «Why Selling Kidneys Should Be Legal», *New York Times*, 5 de diciembre de 2011.

[5] T. Bergstrom, R. Garratt y D. Sheehan-Connor, «One Chance in a Million: Altruism and the Bone Marrow Registry», *American Economic Review*, 99 (2009): pág. 1.310.

[6] M. A. Landolt *et al.*, «Living Anonymous Kidney Donation», *Transplantation*, 71 (2001), págs. 1.690-1.696.
Debo la referencia a Sue Rabbitt Roff, «Self-Interest, Self-Abnegation and Self-Esteem: Towards a New Moral Economy of Non-directed Kidney Donation», *Journal of Medical Ethics*, 33 (2007), págs. 437-441.

[7] Ian Parker, «The Gift», *New Yorker*, 2 de agosto de 2004, pág. 61.

[8] Departamento de Salud y Servicios Sociales de Estados Unidos y base de datos de la Red de Obtención y Trasplante de Órganos, con mi agradecimiento a Denise Tripp, la Red Unificada de Puesta en Común de Órganos, que me ayudó a extraer los datos. Disponibles en <<http://optn.transplant.hrsa.gov/latestData/rptData.asp>>.

[9] Sue Roff, «We Really Need to Talk About Altruism», inédito, sin fecha.

[10] «Stranger Kidney Donations Rising», *BBC News*, 23 de junio de 2009, <<http://news.bbc.co.uk/1/hi/health/8114688.stm>>.

[11] Di Franks, «Altruistic Kidney Donation in the UK», 3 de abril de 2011. <<http://livingkidneydonation.co.uk/altruistic-kidney-donation-in-the-uk.htm>>, y «Altruistic Kidney Donation Statistics», 12 de marzo de 2014, <<http://livingkidneydonation.co.uk/author/Diane-2>>. Facilitó información adicional Paul van den Bosch, de Give a Kidney, <<http://www.giveakidney.org>>. Las cifras del Reino Unido corresponden al ejercicio financiero que va del 1 de abril al 31 de marzo. Las cifras de Estados Unidos se refieren al año natural.

[1] Hume, *Tratado de la naturaleza humana*, libro 3, 2.^a parte, sección 1.^a Traducción española de Vicente Viqueira, en edición digital de la Diputación de Albacete, <<http://www.alejandriadigital.com/2016/01/25/tratado-de-la-naturaleza-humana-de-david-hume-en-pdf-448-paginas-obra-de-dominio-publico-descarga-gratuita/>>.

[2] Frans de Waal, *Primates and Philosophers* (Princeton, Princeton University Press, 2006), pág. 53.

[3] Sober y Wilson, *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior* (Cambridge, Harvard University Press, 1998), pág. 9.

[4] Frans de Waal, *The Age of Empathy* (Nueva York, Crown, 2009), pág. ix.

[5] Jeremy Rifkin, *The Empathic Civilization* (Nueva York, Tarcher/Penguin, 2009).

[6] Barack Obama, «Commencement Address at Northwestern University», Northwestern News Service, 22 de junio de 2006 . Debo la referencia a De Waal, *The Age of Empathy*, pág. ix.

[7] «Pinay Girl Writes to Obama, Gets Response», <<http://www.philstar.com/news-feature/413043/pinay-girl-writes-obama-gets-response>>; debo la referencia a Paul Bloom, «The Baby in the Well: The Case Against Empathy», *New Yorker*, 20 de mayo de 2013. Se encuentran muchos más ejemplos de referencias a la empatía por parte tanto de Barack como de Michelle Obama en <<http://cultureofempathy.com/Obama/VideoClips.htm>>.

[8] Véase M. H. Davis, «Measuring Individual Differences in Empathy: Evidence for a Multidimensional Approach», *Journal of Personality and Social Psychology*, 44 (1983), págs. 113-126. Debo esta referencia a Ezequiel Gleichgerrcht y Liane Young, «Low Levels of Empathic Concern Predict Utilitarian Moral Judgment», *PLOS ONE*, 8 (2013), e60418.

[9] Paul Slovic, David Zions, Andrew K. Woods, Ryan Goodman y Derek Jinks, «Psychic Numbing and Mass Atrocity», en Eldar Shafir (comp.), *The Behavioral Foundations of Public Policy* (Princeton, Princeton University Press, 2013), págs. 126-142.

[10] Tehila Kogut e Ilana Ritov, «The "Identified Victim" Effect: An Identified Group, or Just a Single Individual?», *Journal of Behavioral Decision Making*, 18 (2005), págs. 157-167.

[11] Bloom, «The Baby in the Well».

[12] Gleichgerrecht y Young, «Low Levels of Empathic Concern», e60418. Para una discusión amena de más problemas del tranvía, véase David Edmonds, *Would You Kill the Fat Man? The Trolley Problem and What Your Answer Tells Us about Right and Wrong* (Princeton, Princeton University Press, 2013).

[13] C. D. Navarrete, M. M. McDonald, M. L. Mott y B. Asher, «Virtual Morality: Emotion and Action in a Simulated Three-Dimensional "Trolley Problem"», *Emotion*, 12 (2011), págs. 364-370. Debo esta referencia a Gleichgerrcht y Young.

[14] Bloom, «The Baby in the Well».

[15] Immanuel Kant, *Crítica de la razón práctica*, trad. de J. Rovira Armengol (Buenos Aires, Losada/Editorial La Página, 2003), pág. 145.

[16] *The Methods of Ethics*, 382. La exposición que se hace a continuación de cómo plantea Sidgwick que los juicios morales pueden ser motivadores se basa en *The Point of View of the Universe* (Oxford, Oxford University Press, 2014), de Katarzyna de Lazari-Radek y Peter Singer.

[17] *The Methods of Ethics*, págs. 40, 500.

[1] Bernard Williams, «The Point of View of the Universe: Sidgwick and the Ambitions of Ethics», *Cambridge Review*, 7 de mayo de 1982; reimpresso en Bernard Williams, *The Sense of the Past: Essays in the History of Philosophy*, Myles Burnyeat, (comp.) (Princeton, Princeton University Press, 2006). Para una defensa reciente de una opinion similar, véase Stephen Asma, *Against Unfairness* (Chicago, University of Chicago Press, 2012). Asma reconoce su deuda con Williams en la página 183, nota 22.

[2] Para una explicación más detallada, véase Katarzyna de Lazari-Radek y Peter Singer, «The Objectivity of Ethics and the Unity of Practical Reason», *Ethics*, 123 (2012), págs. 9-31; para una discusión crítica, véase <<http://peasoup.typepad.com/peasoup/2012/12/ethics-discussions-at-pea-soup-katarzyna-de-lazari-radek-and-peter-singer-the-objectivity-of-ethics-1.htm>>, y Guy Kahane, «Evolution and Impartiality», *Ethics*, 124 (2014), págs. 327-341.

[3] Rachel Maley, «Choosing to Give», blog de The Life You Can Save, 9 de abril de 2014, <<http://www.thelifeyoucansave.org/blog/tabid/107/id/69/choosing-to-give.aspx>>.

[4] David Brooks, «The Way to Produce a Person», *New York Times*, 3 de junio de 2013.

[5] Por poner otro ejemplo, esta vez en forma de argumento a favor de donar en el ámbito local antes que en el internacional, véase William Schambra, «The coming showdown between philanthrolocalism and effective altruism», *Philanthropy Daily*, 22 de mayo de 2014, <<http://www.philanthropydaily.com/the-coming-showdown-between-philanthrolocalism-and-effective-altruism/>>.

[6] «Liberar del hambre», en traducción algo libre. (*N. del t.*)

[7] Dean Karlan y Daniel Wood, «The Effect of Effectiveness: Donor Response to Aid Effectiveness in a Direct Mail Fundraising Experiment», documento de debate n.º 1.038 del Economic Growth Center/documento de trabajo n.º 130 del Departamento de Economía de la Universidad de 15 de abril de 2014, <<http://ssrn.com/abstract=2421943>>.

[8] Véase Joshua Greene, *Moral Tribes: Emotion, Reason, and the Gap Between Us and Them* (Nueva York, Penguin, 2013).

[9] J. D. Greene, L. E. Nystrom, A. D. Engell, J. W. Darley, y J. D. Cohen, «The Neural Bases of Cognitive Conflict and Control in Moral Judgment», *Neuron*, 44 (2004), págs. 389-400.

[10] Paul Conway y Bertram Gawronski, «Deontological and Utilitarian Inclinations in Moral Decision Making: A Process Dissociation Approach», *Journal of Personality and Social Psychology*, 104 (2013), págs. 216-235; véase también J. Greene, S. A. Morelli, K. Lowenberg, L. E. Nystrom y J. D. Cohen, «Cognitive Load Selectively Interferes with Utilitarian Moral Judgment», *Cognition*, 107 (2008), págs. 1.144-1.154.

[11] Véase un resumen de los estudios experimentales en Joshua Greene, «Beyond Point-and-Shoot Morality: Why Cognitive (Neuro)Science Matters for Ethics», *Ethics*, 124 (2014), págs. 695-726.

[12] Holden Karnofsky, «Excited Altruism», blog de GiveWell, 20 de agosto de 2013, <<http://blog.givewell.org/2013/08/20/excited-altruism/>>.

[13] Véanse páginas 96 y 97.

[14] J. R. Flynn, «The Mean IQ of Americans: Massive Gains 1932 to 1978», *Psychological Bulletin*, 95 (1984), págs. 29-51; J. R. Flynn, «Massive IQ Gains in 14 Nations: What IQ Tests Really Measure», *Psychological Bulletin*, 107 (1987), págs. 171-191.

[15] U. Neisser, «Rising Scores on Intelligence Tests», *American Scientist*, 85 (1997), págs. 440-447.

[16] James Flynn, *What Is Intelligence? Beyond the Flynn Effect* (Cambridge, Cambridge University Press, 2009).

[17] Steven Pinker, *The Better Angels of Our Nature* (Nueva York, Penguin, 2011).

[1] <<http://blog.givewell.org/2013/08/20/excited-altruism/>>.

[2] <<http://www.givingwhatwecan.org/about-us/history/profile-of-founder>> (2/20/14).

[3] Richard Ball y Kateryna Chernova, «Absolute Income, Relative Income, and Happiness», *Social Indicators Research*, 88 (2008), págs. 497-529. Debo esta referencia y varias más de los párrafos siguientes a Andreas Mogensen, «Giving Without Sacrifice: The relationship between income, happiness, and giving», <<http://www.givingwhatwecan.org/sites/givingwhatwecan.org/files/attachments/giving-without-sacrifice.pdf>>.

Quien tenga interés por leer un análisis a fondo de esta temática disfrutará, como he disfrutado yo al preparar esta sección, del excelente resumen que hace Mogensen de los datos más relevantes.

[4] Lara Aknin, Michael Norton y Elizabeth Dunn, «From wealth to well-being? Money matters, but less than people think», *Journal of Positive Psychology*, 4 (2009), págs. 523-527; Daniel Kahneman, Alan Krueger, David Schkade, Norbert Schwarz y Arthur Stone, «Would You Be Happier If You Were Richer? A Focusing Illusion», *Science*, 312 (2006), págs. 1.908-1.910.

[5] Jeanne Arnold, Anthony Graesch, Enzo Raggazini y Elinor Ochs, *Life at Home in the 21st Century: Families Open Their Doors* (Los Ángeles, Cotsen Institute of Archaeology Press, 2012).

[6] Graham Hill, «Living with Less, A Lot Less», *New York Times*, 9 de marzo de 2013.

[7] Ibid.

[8] Elizabeth Dunn, Lara Aknin y Michael Norton, «Spending Money on Others Promotes Happiness», *Science*, 319 (2008), págs. 1.687-1.688.

[9] Lara Aknin, Christopher Barrington-Leigh, Elizabeth Dunn, *et al.*, «Prosocial Spending and Well-Being: Cross-Cultural Evidence for a Psychological Universal», documento de trabajo n.º 16.415 del National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, 2010.

[10] A. M. Isen, «Success, Failure, Attention and Reaction to Others: The Warm Glow of Success», *Journal of Personality and Social Psychology*, 15 (1970), pags. 294-301; A. M. Isen y P. F. Levin, «Effect of Feeling Good on Helping: Cookies and Kindness», *Journal of Personality and Social Psychology*, 21 (1972), págs. 384-388.

[11] Lara Aknin, Elizabeth Dunn y Michael Norton, «Happiness Runs in a Circular Motion: Evidence for a Positive Feedback Loop between Prosocial Spending and Happiness», *Journal of Happiness Studies*, 13 (2012), págs. 347-355.

[12] M. D. Jendrisak *et al.*, «Altruistic Living Donors: Evaluation for Nondirected Kidney and Liver Donation», *American Journal of Transplantation*, 6 (2006), págs. 115-120. Es presumible que la disposición a volver a pasar por la experiencia fuera hipotética, al menos en el caso de los donantes de riñón.

[13] Sue Rabbitt Roff, «Self-Interest, Self-Abnegation and Self-Esteem: Towards a New Moral Economy of Non-directed Kidney Donation», *Journal of Medical Ethics*, 33 (2007), págs. 437-441.

[14] Véase, por ejemplo, M. Garcia, L. Andrade, y M. Carvalho, «Living Kidney Donors —A Prospective Study of Life Before and After Donation», *Clinical Transplantation*, 27 (2013), págs. 9-14.

[15] Roy Baumeister, Jennifer Campbell, Joachim Krueger y Kathleen Vohs, «Does High Self-Esteem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, or Healthier Lifestyles?», *Psychological Science in the Public Interest*, 4:1 (2003), págs. 1-44; Helen Cheng y Adrian Furnham, «Personality, Self-Esteem, and Demographic Predictions of Happiness and Depression», *Personality and Individual Difference*, 34:6 (2003), págs. 921-942.

[16] Richard Keshen, *Reasonable Self-Esteem* (Montreal, McGill-Queens University Press, 1996), pág. 7.

[17] T. M. Scanlon, *What We Owe to Each Other* (Cambridge, Harvard University Press, 1998).

[18] Peter Singer, *Ethics into Action: Henry Spira and the Animal Rights Movement* (Lanham, Maryland, Rowman and Littlefield, 1998), pág. 197.

[19] Para profundizar en este tema, véase Shih Chao-hwieh, *Buddhist Normative Ethics* (Taoyuan, Taiwán, Dharma-Dhatu Publication, 2014), págs. 98-110.

[1] Rockefeller Philanthropy Advisors, *Finding Your Focus in Philanthropy*, <<http://www.rockpa.org/document.doc?id=165>>, visitado por última vez el 2 de mayo de 2014.

[2] Centros de Control y Prevención de Enfermedades, «Eliminating Measles, Rubella, and Congenital Rubella Syndrome (CRS) Worldwide», <<http://www.cdc.gov/globalhealth/measles/>>, última actualización el 27 de enero de 2014.

[3] Se supone que esto es el coste correspondiente a todo el programa. Aunque la cifra fuera correcta, eso tampoco querría decir que el coste de vacunar al 16% restante de los niños del mundo fuera a ser igual de bajo ni que se salven más vidas al mismo precio. Es probable que el programa haya cubierto ya los segmentos de población más vulnerables y a los que era más fácil acceder, y que el coste de llegar al resto sea mayor, o menor su riesgo de contraer el sarampión, lo que también supondría que el coste por muerte evitada fuera más alto.

[4] <http://money.cnn.com/gallery/real_estate/2012/08/20/best-places-top-earning-towns.moneymag/3.html>.

[5] Jonathan Muraskas y Kayhan Parsi, «The Cost of Saving the Tiniest Lives: NICUs Versus Prevention», *Virtual Mentor*, 10 (2008), págs. 655-658, <<http://virtualmentor.ama-assn.org/2008/10/pfor1-08.html>>.

[6] También es verdad que en el terreno de la ética no hay prácticamente ninguna afirmación que alguien no esté dispuesto a rebatir. En este caso, lo hace John Taurek, en «Should the Numbers Count?», *Philosophy and Public Affairs*, 6 (1977), págs. 293-316; pero Derek Parfit, «Innumerate Ethics», *Philosophy and Public Affairs*, 7 (1978), págs. 285-301, demuestra que el argumento de Taurek es insostenible.

[7] Debo esta comparación a Toby Ord, «The Moral Imperative Towards Cost-Effectiveness», <http://www.givingwhatwecan.org/sites/givingwhatwecan.org/files/attachments/moral_imperative.pdf>. Ord sugiere una cuantía de 20 dólares por prevenir la ceguera; yo he sido más conservador. Explica su estimación del coste de proporcionar un perro guía como sigue: «Guide Dogs of America calcula 19.000 dólares por el adiestramiento del perro. Si se incluye el coste de instruir al receptor, el total se duplica hasta los 38.000. Otros proveedores de perros dan estimaciones similares; Seeing Eye, por ejemplo, calcula un total de 50.000 por la pareja de perro y persona, mientras que Guiding Eyes for the Blind calcula un total de 40.000». La cifra del coste de prevenir la ceguera tratando el tracoma la toma de Joseph Cook *et al.*, «Loss of Vision and Hearing», en Dean Jamison *et al.* (comp.), *Disease Control Priorities in Developing Countries*, 2.^a ed. (Oxford, Oxford University Press, 2006), pág. 954. El montante que dan Cook *et al.* es de 7,14 dólares por la cirugía, con un porcentaje de curaciones del 77%. Mi agradecimiento a Brian Doolan, de la Fundación Fred Hollows, por el debate sobre la afirmación de su organización de que puede devolver la vista por 25 dólares. GiveWell apunta una cifra de 100 dólares por cirugía, que previene de uno a treinta años de ceguera y de uno a treinta años de visión pobre, pero advierte que las fuentes de esas cifras no están lo bastante claras como para justificar un nivel alto de confianza.

[8] Oficina del Secretario Adjunto de Planificación y Evaluación, «2014 Poverty Guidelines», <<http://aspe.hhs.gov/poverty/14poverty.cfm>>.

[9] La cifra se calculó conforme a <<http://www.in2013dollars.com/>>, aplicando el índice de precios al consumo de la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos.

[10] <<http://www.fns.usda.gov/pd/supplemental-nutrition-assistance-program-snap>>; ir a «Monthly Data– National Level: FY 2011 Through Latest Available Month».

[11] Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Servicio de Investigación Económica, *Food Security in the U.S.*, <http://www.ers.usda.gov/topics/food-nutrition-assistance/food-security-in-the-us.aspx#.U2eAh_mSySo>.

[12] Véase Holden Karnofsky, «Hunger Here v Hunger There», 26 de noviembre de 2009, <<http://blog.givewell.org/2009/11/26/hunger-here-vs-hunger-there/>>.

[13] Para conocer la estimación que hace GiveWell de los beneficios conseguidos mediante transferencias de efectivo, véase «Cash Transfers in the Developing World», <<http://www.givewell.org/international/technical/programs/cash-transfers>>.

[14] <<http://robertwiblin.com/2012/04/06/the-principle-of-altruistic-arbitrage/#comment-1450>>.

[1] *New York Review of Books*, 5 de abril de 1973.

[2] Thomas Scanlon, *What We Owe to Each Other* (Cambridge, Harvard University Press, 1998), págs. 230, 235.

[3] Esos recelos pueden tener una defensa filosófica. Véase una réplica a Scanlon a este respecto en Derek Parfit, *On What Matters* (Oxford, Oxford University Press, 2011), 2, págs. 193-212.

[4] Gracias a Shelly Kagan por sugerir que podíamos considerar períodos de ceguera temporal en vez del riesgo de ceguera sin más.

[5] Sobre el Metropolitan Museum of Art: Robin Pogrebin, «In the Met's Future, a Redesigned Modern Art Wing», *New York Times*, 19 de mayo de 2014; Metropolitan Museum of Art, «Modern Art: Lila Acheson Wallace Wing», <<http://www.metmuseum.org/about-the-museum/press-room/general-information/2005/modern-art-lila-acheson-wallace-wing>>, y «Metropolitan Museum Reaches One Million Visitors in 18 Months to New Galleries for American Paintings, Sculpture, and Decorative Arts», <<http://www.metmuseum.org/about-the-museum/press-room/news/2013/american-wing-one-million-visitors>>. Sobre el MoMA: Carol Vogel, «MoMA to Gain Exhibition Space by Selling Adjacent Lot for \$125 Million», *New York Times*, 3 de enero de 2007; Museum of Modern Art, Inside Out, 28 de junio de 2011, <https://www.moma.org/explore/inside_out/2011/06/28/counting-down-to-the-years-end-in-june>.

[6] Melissa Berman, «In Charitable Giving, No "Hierarchy of Goodness"», carta al editor, *New York Times*, 19 de agosto de 2014.

[7] Sobre Aaron Moore, véase el capítulo 3.

[8] «An Auctioneer Comes Back to the Business», *New York Times*, 10 de abril de 2014.

[9] De una entrevista con Giancarlo Politi y Helena Kontova, *Flash Art* 132 (1987), disponible en <http://www.flashartonline.com/interno.php?pagina=articolo_det&id_art=348&det=ok&title=JEFF-KOONS>.

[10] Carol Vogel, «Asian Collectors Give Christie's a High-Yield Night», *New York Times*, 14 de mayo de 2014.

[11] Véanse páginas 74 y 75.

[12] <<http://www.nrafff.com/ways-of-giving/tax-deductible-gifts.aspx>>, visitada el 7 de mayo de 2014.

[1] J. Salomon, T. Vos, D. Hogan, *et al.*, «Common Values in Assessing Health Outcomes from Disease and Injury: Disability Weights Measurement Study for the Global Burden of Disease Study 2010», *Lancet*, 380 (2012), págs. 2.129-2.143.

[2] Para una crítica del descuento por ceguera, véase H. Taylor, J. Jonas, J. Keefe, *et al.*, «Disability Weights for Vision Disorders in Global Burden of Disease Study», *Lancet*, 381 (2013), pág. 23; J. Salomon, T. Vos y C. Murray replican en el mismo número de *Lancet*, págs. 23-24. Para una discusión de cuestiones más generales sobre los métodos empleados para llegar a esas cifras, véase John McKie, Jeff Richardson, Peter Singer y Helga Kuhse, *The Allocation of Health Care Resources: An Ethical Evaluation of the «QALY» Approach* (Aldershot, R.U., Ashgate Publishing, 1998).

[3] En cuanto a estudios que arrojan dudas sobre nuestra valoración de experiencias dolorosas o incómodas, incluso recientes, véase Donald Redelmeier y Daniel Kahneman, «Patients' Memories of Painful Medical Treatments: Real-time and Retrospective Evaluations of Two Minimally Invasive Procedures», *Pain*, 66:1 (1996), págs. 3-8, y Donald Redelmeier, Joel Katz y Daniel Kahneman, «Memories of Colonoscopy: A Randomized Trial», *Pain*, 104 (2003), págs. 187-194.

[4] Holden Karnofsky, «Significant Life Change», blog de GiveWell, 28 de julio de 2008, <<http://blog.givewell.org/2008/07/28/significant-life-change/>>.

[5] Holden Karnofsky, «DALYs and Disagreement», blog de GiveWell, 22 de agosto de 2008, <<http://blog.givewell.org/2008/08/22/dalys-and-disagreement/>>.

[6] Toby Ord, comentario del 12 de agosto de 2008 a la publicación de Holden Karnofsky, «Disability-Adjusted Life Years II-Variations», 11 de agosto de 2008, <<http://blog.givewell.org/2008/08/11/disability-adjusted-life-years-ii-variations/>>.

[7] John Henry Newman, *Certain Difficulties Felt by Anglicans in Catholic Teaching* (1850; reimpresión; Londres, Longmans, Green, 1901), vol. I, lectura 8, pág. 240, disponible en <<http://www.newmanreader.org/Works/anglicans/volume1/index.htm>>. Para una discusión del tema, véase Roger Crisp, «Turning Cardinal Newman on His Head: Just How Bad Is a Bad Intention?», blog de Ética práctica de la Universidad de Oxford, 22 de mayo de 2012, <<http://blog.practicaethics.ox.ac.uk/2012/05/turning-cardinal-newman-on-his-head-just-how-bad-is-a-bad-intention/>>.

[1] Véase, por ejemplo, la página de Wikipedia «Animal Rescue Group», <http://en.wikipedia.org/wiki/Animal_rescue_group>, que trata sobre tales organizaciones.

[2] Humane Society of the United States, «Pets by the Numbers», 30 de enero de 2014, <http://www.humanesociety.org/issues/pet_overpopulation/facts/pet_ownership_statistics.html>.

[3] Humane Society of the United States, «Farm Animal Statistics: Slaughter Totals», 17 de abril de 2014, <http://www.humanesociety.org/news/resources/research/stats_slaughter_totals.html#.U27ZyvmSySo>. Las cifras proceden originariamente del Servicio Nacional de Estadísticas Agrícolas del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

[4] Matt Ball y Bruce Friedrich, *The Animal Activists' Handbook* (Nueva York, Lantern Books, 2009), págs. 15-16.

[5] Harish Sethu, «Is Vegan Outreach Right About How Many Animals Suffer to Death?», <<http://www.countinganimals.com/is-vegan-outreach-right-about-how-many-animals-suffer-to-death/>>.

[6] Animal Charity Evaluators, FAQ, Position Statement. Véase <http://www.animalcharityevaluators.org/about/faq/> y <http://www.animalcharityevaluators.org/about/position-statement/>.

[7] Peter Singer, *Animal Liberation* (1975; reeditado; Nueva York, Harper, 2009), capítulo 1; sobre el apoyo a mi tesis de que, a nivel filosófico, el argumento en contra del especismo ha «ganado», véase Colin McGinn, «Eating Animals Is Wrong», *London Review of Books*, 24 de enero de 1991, págs. 14-15.

[8] Véase, por ejemplo, Carl Cohen, «The Case for the Use of Animals in Biomedical Research», *New England Journal of Medicine*, 315 (1986): págs. 865-870; Michael Leahy, *Against Liberation: Putting Animals in Perspective* (Londres, Routledge, 1991).

[9] Henry Sidgwick da un argumento similar cuando responde a la acusación de que el utilitarismo, al incluir el sufrimiento animal en sus cálculos, aumenta considerablemente la dificultad de calcular qué puede maximizar la utilidad. Él reconoce el problema, pero añade: «Aun así, la dificultad, cuando menos, no es mayor para los utilitaristas que para cualquier otro moralista que retroceda ante la paradoja de ignorar por completo los placeres y dolores de los brutos». *The Methods of Ethics*, 7.^a ed. (Londres, Macmillan, 1907), pág. 414.

[10] Como he argumentado en *Practical Ethics*, 3.^a ed. (Cambridge, Cambridge University Press, 2011), caps. 4 y 5. He de precisar, no obstante, que desde que escribí aquello he pasado a simpatizar más con el hedonismo que con el utilitarismo. Véase Katarzyna de Lazari-Radek y Peter Singer, *The Point of View of the Universe* (Oxford, Oxford University Press, 2014), caps. 8 y 9. Para contrastar otras opiniones sobre el sacrificio de animales, véase Jeff McMahan, «Eating Animals the Nice Way», *Daedalus* (invierno de 2008), págs. 66-76, y Tatjana Visak, *Killing Happy Animals* (Londres, Palgrave Macmillan, 2013).

[11] Animal Charity Evaluators, Leafleting Impact Spreadsheet: <http://www.animalcharityevaluators.org/research/interventions/leafleting/leafleting-calculator/> y Online Ads Spreadsheet: <http://www.animalcharityevaluators.org/research/interventions/online-ads/online-ads-calculator/>.

[12] Ben West, «Top Animal Charities and Climate Change», 14 de octubre de 2012, <<http://www.animalcharityevaluators.org/blog/top-animal-charities-and-climate-change>>. La afirmación de West se basa en la tesis de que los anuncios *online* pueden persuadir a la gente de que se haga vegetariana a un coste de 11 dólares por año de alimentación vegetariana. West basó sus cálculos en una estimación del tiempo que la gente se mantiene fiel a la dieta vegetariana, una cifra que se ha revisado posteriormente para reflejar datos más fiables. En consecuencia, Animal Charity Evaluators aventura ahora como más probable un coste, en el caso de los anuncios *online*, de 1,46 dólares por año de dieta vegetariana, en una horquilla de entre 0,36 y 4,27 dólares. Para el reparto de folletos, el coste más probable sería de 1,77 dólares, con una horquilla de entre 0,34 y 9,02 dólares. En otras palabras, las cifras son incluso más favorables a las conclusiones de West que las que él empleó. (Para más detalles, véanse las hojas de cálculo referenciadas en la nota anterior; para calcular los años de dieta vegetariana por dólar, dividir 100 por el producto de la estimación de «limitadores de producto» y el número de años por limitador.) Actualmente están en curso más estudios que pretenden reforzar la base probatoria de estas cifras.

[13] Dale Jamieson, *Reason in a Dark Time: Why the Struggle Against Climate Change Failed —and What It Means for Our Future* (Oxford, Oxford University Press, 2014). GiveWell ha analizado la geoingeniería como oportunidad para la filantropía efectiva: <<http://www.givewell.org/labs/causes/geoengineering>>. Clive Hamilton ha señalado motivos de preocupación en *Earthmasters: The Dawn of the Age of Climate Engineering* (New Haven, Yale University Press, 2013).

[14] Aldo Leopold, «The Land Ethic», en *A Sand County Almanac* (Nueva York, Oxford University Press, 1949).

[15] Oscar Horta, «Disvalue in Nature and Intervention», *Pensata Animal*, 34 (2010), disponible en <https://www.academia.edu/1277396/Disvalue_in_Nature_and_Intervention>. Véanse también los ensayos de Brian Tomasik en <<http://www.utilitarian-essays.com>>, que figuran bajo la cabecera «Wild-animal suffering».

[1] Bob Ottenhoff y Greg Ulrich, *More Money for More Good* (Washington D. C., GuideStar, 2012), pág. 13, disponible en <<http://www.guidestar.org/rxg/give-to-charity/money-for-good/index.aspx>>.

[2] Véase el capítulo 8.

[3] Ottenhoff y Ulrich, *More Money for More Good*, pág. 13.

[4] <http://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=1193#.U37kt_mSySo>
<<http://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=483#43>>.

y

[5] <<http://blog.givewell.org/2009/12/01/the-worst-way-to-pick-a-charity/>>.

[6] <<http://www.charitynavigator.org/index.cfm?bay=content.view&cpid=483#43>>.

[7] A modo de ejemplo de la dificultad de determinar, sin ensayos aleatorios controlados rigurosos, si las eventuales mejoras en salud y bienestar son resultado de una intervención específica o de algo que está teniendo lugar a mayor escala, véase Michael Clemens y Gabriel Demombynes, «When Does Rigorous Impact Evaluation Make a Difference? The Case of the Millennium Villages», documento de trabajo n.º 225 del Centro para el Desarrollo Global, octubre de 2010, <<http://www.cgdev.org/publication/when-does-rigorous-impact-evaluation-make-difference-case-millennium-villages-working>>.

[8] Rachel Glennerster, «Improving Primary Education with Evidence», de Evidence to Policy: Decision Science Symposium, Kigali, Ruanda, 21 a 23 de mayo de 2013, accesible en: <<http://www.povertyactionlab.org/doc/rwanda-education-evidence-rachel-glennerster-may-21-2013>>.

[9] «I Was Just Trying to Help», *This American Life*, 16 de agosto de 2013, <<http://www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/503/transcript>>.

[10] Innovations for Poverty Action, «Evaluating the Savings for Change Program in Mali», <<http://www.poverty-action.org/project/0054>>.

[11] La previsión de ingresos del petróleo para el presupuesto de 2014 es la facilitada por el Ministerio de Finanzas ghanés en República de Ghana, *2014 Citizens Budget*, Accra, 2013, pág. 16, disponible en <http://www.mofep.gov.gh/sites/default/files/news/2014_Citizens_Budget_Chapter_3.pdf>. Gracias a Oxfam América por su colaboración.

[12] Oxfam International, *Sugar Rush*, 2 de octubre de 2013, <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bn-sugar-rush-land-supply-chains-food-beverage-companies-021013-en_1.pdf>; Oxfam International, «PepsiCo Declares 'Zero Tolerance' for Land Grabs in Supply Chain», 18 de marzo de 2014, <<http://www.oxfam.org/en/grow/pressroom/pressrelease/2014-03-18/pepsico-declares-zero-tolerance-land-grabs-supply-chain>>.

[13] Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, Red Internacional sobre Conflictos y Fragilidad del CAD, *Fragile States 2013: Resource Flows and Trends in a Shifting World*, <<http://www.oecd.org/dac/incaf/FragileStates2013.pdf>>, págs. 78-79.

[14] «About ONE», <<http://www.one.org/international/about/>>; GiveWell, «Advocacy for Improved or Increased U.S. Foreign Aid», enero de 2014, <<http://www.givewell.org/labs/causes/advocacy-foreign-aid>>; GiveWell, «A Conversation with Ben Leo», <[http://files.givewell.org/files/conversations/Ben%20Leo%209-3-13%20\(public\).pdf](http://files.givewell.org/files/conversations/Ben%20Leo%209-3-13%20(public).pdf)>.

[15] *ONE Annual Report*, 2011, y *ONE Annual Report*, 2012, <www.one.org/international/annualreport/>.

[16] GiveWell, «Advocacy for Improved or Increased U.S. Foreign Aid», enero de 2014, <<http://www.givewell.org/labs/causes/advocacy-foreign-aid>>.

[1] National Aeronautics and Space Administration, Near Earth Object Program, Torino Hazard Scale, <http://neo.jpl.nasa.gov/torino_scale.html>.

[2] Nick Bostrom, «Existencial Risks: Analyzing Human Extinction Scenarios And Related Hazards», *Journal of Evolution and Technology*, pág. 9 (2002), disponible en <www.jetpress.org/volume9/risks.html>.

[3] Hans Kristensen y Robert Norris, «Global Nuclear Weapons Inventories, 1945-2013», *Bulletin of the Atomic Scientists*, 69 (2013), págs. 75-81.

[4] *Gray goo*, en inglés (*goo* es una materia informe y viscosa). La posibilidad de esa autorreplicación descontrolada por la que los nanorrobots llegaran a cubrir toda la Tierra, acabando con todos los seres vivos, la considero por primera vez Philip K. Dick en su relato *Autofac*, de 1955, y desde entonces ha sido un tema recurrente en la ciencia ficción. (*N. del t.*)

[5] Binyamin Appelbaum, «As U.S. Agencies Put More Value on a Life, Businesses Fret», *New York Times*, 16 de febrero de 2011.

[6] Derek Parfit, *Reasons and Persons* (Oxford, Clarendon Press, 1984), págs. 453-454.

[7] Nick Bostrom, «Existential Risk Prevention as Global Priority», *Global Policy*, 4 (2013), pág. 16.

[8] Nick Bostrom, *Superintelligence: Paths, Dangers, Strategies* (Oxford, Oxford University Press, 2014), pág. 103; véase también Bostrom, «Existential Risk Prevention as Global Priority», págs. 18-19. Nick Beckstead defiende una postura similar en «The Overwhelming Importance of Shaping the Far Future» (tesis doctoral en Filosofía, Universidad Rutgers, 2013).

[9] Nick Bostrom, Existential Risk FAQ, versión 1.2 (2013), n.º 9, <<http://www.existential-risk.org/faq.html>>.

[10] Henry Sidgwick, *The Methods of Ethics*, 7.^a ed. (Londres, Macmillan, 1907), pág. 415.

[11] Véase Peter Singer, *Practical Ethics*, 3.^a ed. (Cambridge, Cambridge University Press, 2011), págs. 88-90, 107-119; para una exposición más reciente de mi postura en este tema, que es más exhaustiva de lo que puedo exponer aquí, véase Katarzyna de Lazari-Radek y Peter Singer, *The Point of View of the Universe* (Oxford, Oxford University Press, 2014), págs. 361-377.

[12] La crítica más influyente a las posturas que dan prioridad a los que existen o existirán, independientemente de nuestras decisiones, es la de Parfit en *Reasons and Persons*, 4.^a parte. Para una discusión reciente de opiniones similares en el contexto del riesgo existencial, véase Beckstead, «The Overwhelming Importance of Shaping the Far Future», capítulos 4 y 5.

[13] Bostrom, «Existential Risk Prevention as Global Priority», pág. 19.

[14] Ibid., pág. 26.

[15] A. Pollack, «Scientists Create a Live Polio Virus», *New York Times*, 2 de julio de 2002. Debo esta referencia y otros puntos de este párrafo a Michael Selgelid, «Governance of Dual-Use Research: An Ethical Dilemma», *Boletín de la Organización Mundial de la Salud*, n.º 87 (2009), págs. 720-723.

[16] Luke Muehlhauser, *Facing the Intelligence Explosion*, capítulo 13, disponible en: intelligenceexplosion.com/2012/intelligence-explosion.

[17] La propuesta la hace Nick Bostrom en <<http://www.existential-risk.org/faq.html#10>>.

[1] Steven Pinker, *The Better Angels of Our Nature* (Nueva York, Viking, 2011).

[2] Respecto a las estimaciones del número de muertes en la guerra civil siria, véase <http://en.wikipedia.org/wiki/Casualties_of_the_Syrian_Civil_War>. En el momento en que escribo, la más abultada de estas estimaciones es de 171.509 sobre un período ligeramente mayor de tres años, lo que arroja un promedio diario de 144 muertes.

Vivir éticamente
Peter Singer

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Título original: *The Most Good You Can Do*
Publicado por acuerdo con The Robbins Office, Inc. y Aitken Alexander Associates, Ltd.

© del diseño de la portada, Planeta Arte & Diseño
© de la ilustración de la portada, Kei Uesugi – Getty Images

© Peter Singer, 2015

© de la traducción, Ignacio Villaró Gumpert, 2017

© de todas las ediciones en castellano,
Espasa Libros, S. L. U., 2017
Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.
Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): marzo de 2017

ISBN: 978-84-493-3325-5 (epub)

Conversión a libro electrónico: Àtona - Víctor Igual, S. L.
www.victorigual.com

Índice

Prólogo	7
Agradecimientos	11
PRIMERA PARTE. Altruismo efectivo	14
1. ¿Qué es el altruismo efectivo?	16
2. Surge un movimiento	24
SEGUNDA PARTE. Cómo hacer el máximo bien	31
3. Vivir modestamente para dar más	33
4. Ganar para dar	45
5. Otras profesiones éticas	57
6. Dar una parte de ti	67
TERCERA PARTE. Motivación y justificación	72
7. ¿Todo lo que necesitamos es amor?	74
8. Uno entre muchos	81
9. Altruismo y felicidad	90
CUARTA PARTE. Elección de causas y organizaciones	97
10. ¿Nacional o global?	99
11. ¿Hay unas causas objetivamente mejores que otras?	106
12. Comparaciones difíciles	114
13. Reducir el sufrimiento animal y proteger la naturaleza	121
14. Elegir la mejor organización	130
15. Prevenir la extinción de la humanidad	143
Epílogo	154
Notas	157
Créditos	371