Peter Singer

Vivir éticamente

Cómo el altruismo eficaz nos hace mejores personas

PAIDÓS Estado y Sociedad

Peter Singer

Vivir éticamente

Cómo el altruismo eficaz nos hace mejores personas

Traducción de Ignacio Villaró Gumpert

PAIDÓS
Barcelona • Buenos Aires • México

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

Traducción de Ignacio Villaró Gumpert

1.ª edición, marzo de 2017

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 fotocopiar o escanear 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.

© Peter Singer, 2015
© de la traducción, Ignacio Villaró Gumpert, 2017
© de todas las ediciones en castellano,
Espasa Libros, S. L. U., 2017
Avda. Diagonal, 662-664. 08034 Barcelona, España
Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.
www.paidos.com
www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-493-3315-6
Fotocomposición: Víctor Igual, S. L.
Depósito legal: B. 3.211-2017
Impresión y encuadernación en Huertas Industrias Gráficas, S. A.

El papel utilizado para la impresión de este libro es cien por cien libre de cloro y está calificado como papel ecológico.

Impreso en España – *Printed in Spain*

SUMARIO

Prólogo 9
Agradecimientos 13

Primera parte
Altruismo efectivo

1. ¿Qué es el altruismo efectivo? 19
2. Surge un movimiento 29

Segunda parte
Cómo hacer el máximo bien

3. Vivir modestamente para dar más 39
4. Ganar para dar 55
5. Otras profesiones éticas 73
6. Dar una parte de ti 85

Tercera parte
Motivación y justificación

7. ¿Todo lo que necesitamos es amor? 93
8. Uno entre muchos. 103
9. Altruismo y felicidad. 115

Cuarta parte

Elección de causas y organizaciones

10. ¿Nacional o global? 127
11. ¿Hay unas causas objetivamente mejores que otras? . . . 137
12. Comparaciones difíciles 149
13. Reducir el sufrimiento animal y proteger la naturaleza 157
14. Elegir la mejor organización 169
15. Prevenir la extinción de la humanidad 187

Epílogo 201
Índice alfabético 205

1

¿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

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.

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

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

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]

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 In-

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

---

efficient 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>.

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

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>.

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.

7. Ibid.

¿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 innombrables, 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 cuente 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]

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>).