**I. Los depósitos de gasolina explosivos**

En los años setenta, el Ford Pinto fue uno de los coches pequeños más vendidos en Estados Unidos. Por desgracia, su depósito de gasolina tendía a explotar cuando otro coche chocaba con él por atrás. Murieron más de quinientas personas al estallar sus coches en llamas, y muchos más sufrieron quemaduras graves. Cuando uno de estos se querelló contra la *Ford Motor Company* por ese diseño deficiente, se supo que a los ingenieros de la Ford no se les había escapado que el depósito de gasolina suponía un peligro. Sin embargo, los ejecutivos de la compañía habían realizado un análisis de costes y beneficios, y con él determinaron que los beneficios de arreglar el problema (en vidas salvadas y quemaduras evitadas) no llegaba a los once dólares por coche que costaba equiparlos con un dispositivo que hacía que el depósito fuese seguro.

Para calcular los beneficios que se obtendrían de un depósito de gasolina más seguro, Ford estimó que habría 180 muertos y 180 quemados si no se hacían las modificaciones. Puso entonces un valor monetario a cada vida perdida y quemadura sufrida: 200.000 dólares por vida y 67.000 por las quemaduras. Sumó a estas cantidades el número y el valor de los Pinto que probablemente arderían, y calculó que el beneficio total de la mejora de la seguridad sería de 49,5 millones de dólares. Eso era lo que se ahorrarían, calcularon. Pero el coste de instalar un aparato de once dólares a doce millones y medio de vehículos ascendía a 137,5 millones de dólares. El fabricante, pues, llegó a la conclusión de que el coste de arreglar los depósitos de gasolina no estaba compensado por el beneficio que reportaban unos coches más seguros.

El jurado se indignó cuando supo del estudio y concedió al querellante dos millones y medio de dólares de indemnización compensatoria y 125 millones adicionales por lo reprensible de la infracción (la cantidad se redujo después a tres millones y medio).

**II. El límite de velocidad**

El uso del automóvil se cobra un predecible tributo en vidas humanas, más de cuarenta mil muertes al año en Estados Unidos, pero ello no hace que prescindamos, como sociedad, de los coches. En realidad, ni siquiera nos lleva a reducir el límite de velocidad. Durante la crisis del petróleo de 1974, el Congreso de Estados Unidos impuso un límite nacional de velocidad de 55 millas por hora, unos 90 kilómetros por hora. Aunque el objetivo era ahorrar energía, una consecuencia de esa reducción de la velocidad máxima fue un número menor de fallecidos en accidentes de tráfico.

En la década de 1980 el Congreso eliminó la restricción; la mayoría de los estados subió el límite hasta las 65 millas por hora. Los conductores ganaron tiempo, pero hubo más fallecidos en accidentes de tráfico. Por entonces no se hizo un análisis de costes y beneficios para determinar si los beneficios de conducir más deprisa compensaban el coste en vidas, pero años más tarde dos economistas hicieron los números. Tomaron en cuenta un beneficio de un límite de velocidad más alto, el traslado más rápido de casa al trabajo y del trabajo a casa, calcularon el beneficio que suponía ese tiempo que se ganaba conforme a un salario medio de 20 dólares y lo dividieron por el número adicional de muertes. Descubrieron que, por el provecho de conducir más deprisa, los estadounidenses estaban valorando de hecho la vida humana en 1,54 millones de dólares por vida. Eso era lo que se ganaba económicamente, por fallecido, al conducir diez millas por hora más deprisa.

Los partidarios del análisis de costes y beneficios señalan que al conducir a 65 millas por hora en vez de a 55 valorarnos implicitamente la vida humana en 1,54 millones de dólares, (por cierto, mucho menos que los seis millones por vida que los organismos gubernamentales de Estados Unidos suelen usar cuando dictan normas sobre la polución y reglas sanitarias o de seguridad).

 Entonces, ¿por qué no se dice explícitamente? Si prescindir de ciertos niveles de seguridad a cambio de ciertos beneficios y ventajas es inevitable, mantienen, deberíamos hacerlo con los ojos bien abiertos y comparar los costes y beneficios de manera tan sistemática como sea posible, incluso si así se le pone un precio a la vida humana.

¿O no? ¿O tal vez hay algo equivocado en este razonamiento?

Los utilitaristas ven nuestra renuencia a darle un valor monetario a la vida humana como un impulso que hay que vencer, un tabú que no deja pensar con claridad y estorba la toma racional de decisiones en la esfera pública. Para quienes critican el utilitarismo, en cambio, la renuencia indica algo de mayor importancia: que no es posible medir y comparar todos los valores y bienes con una sola escala.