

2 0 0 8



**Seminario
interdisciplinare
sul tema
Etica, economia e
diritto**

Genova, 12 dicembre 2008

Erica Frontini

Ética, racionalidad, economía

SOMMARIO: 1. *Economía y moral. Los límites a la noción de racionalidad de la teoría económica* – **2.** *La debilidad de la voluntad. ¿Una falla en la racionalidad? Su tratamiento en un fragmento de la teoría de la acción.*

“Ogni volta che il senso di una discussione dipende dal valore fondamentale della parola utile, cioè ogni volta che viene affrontato il problema essenziale riguardante la vita delle società umane, quali che siano i partecipanti e le opinioni rappresentate, è possibile affermare che la discussione è necessariamente falsata e il problema fondamentale eluso”

Georges Bataille, “Il dispendio”

1. Economía y moral. Los límites a la noción de racionalidad de la teoría económica.

Si bien la relación entre economía y ética¹ puede ser calificada como bidireccional², es decir, la ética ejerce influencia en la economía y viceversa, en los párrafos que siguen me ocuparé solamente, siguiendo la propuesta de Hausman y Mc Pherson³,

¹ Usaré aquí los términos ‘ética’ y ‘moral’ indistintamente.

² Cfr. BROOME, J. *Ethics out of economics*. Cambridge University Press, Cambridge, 1999.

³ HAUSMAN, D. y MCPHERSON, M. “Taking Ethics Seriously. Economics and Contemporary Moral Philosophy” in *Journal of Economic Literature*, Vol. 31, No. 2, (Jun., 1993), pp. 671-731.

de la influencia que la ética posee (o debería poseer) en la teoría económica, sin tener en cuenta los instrumentos teóricos de la teoría económica que podría resultar de utilidad para la teoría moral. Por motivos de correspondencia con mi tema de investigación dejaré fuera los problemas que se refieren al derecho.

Hausman y McPherson sostienen que la relación entre economía y ética se articula al menos en los siguientes cuatro puntos:

a. **La influencia de la moralidad en el comportamiento de los agentes:** este punto puede subdividirse, a su vez, en dos:

aa. **La influencia de la moralidad de los agentes en su accionar económico:** la moralidad de los agentes condiciona su comportamiento y por lo tanto debería formar parte de los factores causales tenidos en cuenta para explicar el comportamiento económico. En este sentido podemos encontrar valores que son funcionales al desarrollo de las actividades económicas⁴, como la honestidad, la confianza y la buena voluntad y que pueden resultar lesos por una economía exclusivamente de mercado. Desde este punto de vista, la relación entre moral y economía ha sido estudiada en dos enfoques: uno dedicado a los efectos de los compromisos morales y el otro a la modelización de los compromisos morales. Un ejemplo canónico de la relevancia de los valores morales en el comportamiento de los agentes económicos se encontraría en el caso de los comportamientos referidos a la donación de sangre. La hepatitis en las transfusiones de sangre es un problema de salubridad grave que provoca la muerte de un paciente de cada 150 que reciben la transfusión. La hepatitis no actual no puede ser detectada fácilmente mediante un *test*, con lo cual el único recurso es confiar en la declaración de los donantes. De acuerdo a un estudio en el cual la mitad de los pacientes recibieron sangre de donantes pagos mientras que la mitad restante lo hizo de donantes voluntarios, la tasa de hepatitis entre los primeros fue del 53% mientras que no se

⁴ Cfr. ARROW, K. *The limits of organization*. Norton, New York, 1974.



registraron casos entre aquellos que había recibido la sangre de donantes voluntarios.⁵

ab. La influencia de la moralidad de los economistas en el accionar de otras personas: Las convicciones morales de los agentes, además de influenciar su propio accionar, son influenciadas por la manera en la que son analizadas y descriptas por los economistas. Si el modelo de agente que proponen se basa en el interés egoísta, los agentes puestos en un contexto constituido por esas reglas tienden a tener un comportamiento egoísta.⁶ Esta es la razón por la cual no sólo los economistas normativos se deben ocupar de la moral. Los principios morales aceptados por los economistas positivos poseen un doble efecto: por una parte condicionan el actuar de los economistas en tanto agentes económicos, y por la otra, sus teorizaciones (influenciadas por su moral) poseen consecuencias en el accionar y en la moral de los otros agentes.

- b. **Moralidad y economía *standard* del bienestar:** como puede resultar obvio, la economía del bienestar conlleva fuertes presupuestos morales que determinan las políticas económicas a desarrollarse. Sin embargo, estos presupuestos han sido considerados neutrales por parte de algunos economistas del bienestar bajo la pretensión de que se basan en premisas inocuas e indiscutibles, como el principio de Pareto. La cuestión que estos economistas no reconocen es que en este enfoque la elección entre las diferentes alternativas sociales se hace evaluando solamente la bondad de los resultados (sin tener en cuenta la corrección o incorrección de los procedimientos) y los resultados se miden en relación con las utilidades individuales. Ninguno de los dos métodos, como lo señala Sen, es neutral ni privo de controversias. La economía del bienestar se concentra en la noción de eficiencia, dado

⁵ Cfr. NOREEN, E. "The economics of ethics: a new perspective on agency theory". *Accounting Organizations and Society*. Vol. 13, No. 4, pp 359-369, 1988.

⁶ Al respecto, MARWELL, G. y AMES, R. "Economists Free Ride. Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods. IV," *Journal of Public Economics*, June 1981, 15(3), pp. 295-310.

que la misma se presenta como más tratable con los instrumentos de la teoría económica, dejando un segundo puesto a las cuestiones de equidad. Esta elección dista mucho de ser valorativamente neutral y no nos brinda una respuesta clara a los problemas que no podrían ser resueltos sobre la base de un análisis del tipo costo-beneficio.

- c. **Economía y política pública.** Nociones como la de justicia, (igual) oportunidad, libertad y derechos son más relevantes en el ámbito de la política que las consideraciones sobre el movimiento de los individuos según un *ranking* dado de preferencias. Pero desde el momento en el que los economistas desean ofrecer una respuesta a las cuestiones de política pública traducen (a riesgo de deformarlos) estos valores a los conceptos medibles y maleables de la teoría económica: mapa de indiferencia, ingreso, elección individual, optimalidad, costos. Las necesidades, la dignidad, las oportunidades y la justicia no son tenidas en cuenta, aunque constituyan los presupuestos normativos que justifican, por ejemplo, gravar a los individuos con el objeto de financiar beneficios como los servicios de salud o alimentación.

Por otra parte, las consideraciones en base a las cuales muchas sociedades asignan los recursos para preservar la vida y la salud se presentan como irracionales desde un punto de vista economicista (y de la teoría moral que está detrás, i.e. el utilitarismo): por ejemplo, parecería irracional destinar una fuerte suma de dinero al salvataje de un par de mineros víctimas de un derrumbe cuando la misma cantidad se podría invertir en seguridad para las minas y de esa manera salvar la vida (o mejorar la calidad de las condiciones de trabajo de) cientos de mineros. Una gran parte de las elecciones económicas requieren sopesar número de muertos contra otros valores o la muerte de algunos individuos contra la muerte de otros. Los economistas que se ocupan de tales cuestiones deberían entender los fuertes valores morales que se encuentran a la base de tales decisiones y tenerlos en cuenta, sin focalizar el propio análisis en



consideraciones meramente utilitaristas solamente porque su formalización es más sencilla.

- d. **Economía positiva y economía normativa.** No obstante algunos filósofos hayan señalado la dificultad de trazar una diferenciación neta entre lo descriptivo y lo normativo⁷, muchos economistas sostienen que las cuestiones de economía positiva (i.e. como funciona de hecho la economía, cuáles son las consecuencias de las políticas) son absolutamente distintas de las cuestiones de economía normativa (i.e. cuales valores debería ser promovidos por la economía y cuales políticas deberían ser adoptadas).

Más allá de esta diferencia y aún cuando los filósofos se encontraran en un error y una distinción neta entre lo descriptivo y lo normativo fuera posible, se debería de todos modos señalar que generalmente en economía se encuentran cuestiones normativas y positivas entremezcladas⁸. Esto nos lleva a pensar en una interdependencia de ambos niveles. La economía positiva posee una cierta relevancia moral que no debería ser dejada de lado por la teoría económica.

Ahora bien, para precisar la relación entre la caracterización ofrecida por Hausman y McPherson y la segunda parte de este trabajo es necesario presentar brevemente una de las líneas de investigación que, al interno del punto *aa*, intentan dar cuenta a nivel teórico de la relación entre moral y economía.

Como primer paso resulta de utilidad recordar como son retratados los agentes en la teoría económica *standard*. La misma los presenta como electores racionales y muchas generalizaciones acerca de la manera en la cual la gente efectivamente elige son también afirmaciones acerca de cómo deberían elegir racionalmente.

Los economistas consideran que las elecciones tienen como punto de origen restricciones (aquí se oyen ecos del *dictum* “la economía se ocupa de la administración de bienes escasos”),

⁷ Cfr. PUTNAM, H. *Reason, truth and history*. Cambridge U. Press, Cambridge, 1981.

⁸ Cfr. SAMUELSON, P. "An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money," *J. Polit. Econ.*, Dec. 1958, 66(6), pp. 467- 82.

preferencias y creencias, pero las preferencias son consideradas como dadas y no sujetas a valoraciones. La elección es racional cuando está determinada por un conjunto racional de creencias y preferencias. La racionalidad de los conjuntos de creencias y preferencias es determinada al interno de la teoría de la utilidad. Según lo que plantea esta última, en su versión bajo condiciones de certeza, se considera que los agentes poseen preferencias racionales si las mismas son completas⁹, transitivas¹⁰ y continuas¹¹ y eligen racionalmente si sus preferencias son racionales.

La pregunta fundamental es si existe una inconsistencia entre la acción económicamente racional y la acción moralmente motivada. Aunque la teoría de la utilidad se muestra flexible, dado que las preferencias pueden referirse tanto a deseos como a imperativos de conciencia, es dudoso si todo el amplio rango de fenómenos morales pueda ser representado por ella. La transitividad y la completitud requieren que los agentes tengan una visión clara acerca de cuál es la acción correcta a seguir en cada situación y cuál peso asignar a cada problemática moral en cada elección. Además, postular preferencias que sean completas y estables parece alejado de la manera en la que los agentes actúan en el mundo real.

Por otro lado, identificar preferencia, elección y bienestar deja afuera muchas cuestiones importantes. Aunque una modelización formal del accionar de un agente moralmente comprometido podría ser posible, la misma oscurecería el rol que la moral puede jugar en las elecciones por coacción.

El siguiente ejemplo presentado por Hausman y McPherson resulta ilustrativo: imaginemos la situación de un soldado que se encuentra haciendo guardia. Sus motivos para mantenerse alerta pueden incluir un miedo auto interesado al castigo y un compromiso empático con el bienestar de aquellos que está custodiando. Pero también puede estar motivado por un deseo de cumplir con su deber, de corresponder a un código que reconoce como vinculante. Un economista formado en la teoría

⁹ Esto quiere decir que para cada par de opciones uno debería estar en condiciones de expresar una preferencia por uno de ellos o, si esto no es posible, considerarlos indiferentes.

¹⁰ Esto quiere decir que si a es preferido a b y b a c entonces a es preferido a c .

¹¹ *Lato sensu* esto significa que si uno prefiere a a b y a sufre un cambio muy pequeño, entonces las preferencias no deberían invertirse.



de la preferencia revelada puede sentirse tentado en insistir que si el agente elige estar alerta, entonces lo tiene que haber preferido y estar alerta es entonces lo mejor para él (sin tener en cuenta que el agente puede estar en realidad realizando sacrificios en su comodidad para cumplir con un compromiso). La concepción de racionalidad que presentan y usan los economistas puede no ser compatible con el comportamiento moral de los agentes y no provee un cuadro lo suficientemente rico de la elección individual como para dar cuenta del comportamiento moral. De este modo, el comportamiento moral se presenta como un desafío a la noción de racionalidad que los economistas presentan y que los obligaría a reformularla. Pero este desafío no es el único. Siguiendo a Elster¹² la teoría de la elección racional es indeterminada (es decir, no es capaz de ofrecer predicciones únicas o unificadas) e inadecuada (es decir, las predicciones que realiza son erróneas). Elster presentar una lista de lo que él denomina fallos en la racionalidad que darían cuenta de la inadecuación de la teoría. La irracionalidad, sugiere Elster, “is quite widespread”¹³.

La primera categoría de casos relevados por Elster es aquella en el que la acción no cumplimenta el óptimo con respecto a los deseos y creencias del agente. Este es el caso de la debilidad de la voluntad, que se presenta cuando el agente actúa contra lo que el considera la mejor opción. Un segundo caso dentro de esta categoría es el exceso de voluntad que se caracteriza como sigue: asumamos que si yo hago X entonces obtendré Y (que es lo que yo deseo). Además me encuentro en condiciones para hacer X, pero X producirá Y solamente si hago X sin la intención de producir Y. Por ejemplo, trabajar mucho para olvidar una experiencia desagradable.

La segunda considera la irracionalidad al nivel de los deseos y creencias, teniendo en cuenta las motivaciones inconscientes que influyen en nuestros deseos. El primer caso presentado es el de la reducción de la disonancia cognitiva: la mente tiende a organizar sus deseos y creencias de modo tal que se reduzca la tensión creada por metas altas y consideradas inalcanzables y metas poco valoradas por considerarse de muy fácil alcance. Un ejemplo es la frase “si pago más debe ser de mejor calidad”, lo

¹² ELSTER, J. *Solomonic judgements*. Cambridge University Press. New York. 1989.

¹³ Ibid. P. 28

cual puede inducirme a pagar más algo de calidad ordinaria solamente para evitar los costos de analizar la situación.

Otro caso es el del ajuste de creencias. Cuando los agentes se ven expuestos, por ejemplo, a situaciones de inseguridad, asumen esa situación como el *standard* y se niegan a utilizar implementos que mejorarían su seguridad si ellos se encuentran posteriormente disponibles. O algunos sujetos son capaces de culpar a la víctima para mantener intacta su idea de que existe justicia en el mundo.

Un tercer caso es aquel en el cual la redescipción de la situación de elección cambia nuestras preferencias. Típicamente esto se utiliza en la publicidad, cuando se nos informa que por pago al contado obtenemos un descuento en lugar de decirnos que sufrimos un recargo por pagar con tarjeta de crédito. La primera presentación de la situación no desalienta el uso de la tarjeta de crédito, mientras que la segunda sí.

El tercer caso es el de la formación errónea de creencias debida a la ignorancia o incapacidad de manejar los rudimentos de la inferencia estadística. Supongamos que estamos testeando un nuevo fármaco para curar la enfermedad X y que las pruebas muestran que el 79% de los pacientes que sufren esta enfermedad y toman el fármaco según lo prescripto sanan completamente dentro de un mes. Si quisiéramos en base a esta información determinar la eficacia del fármaco en cuestión, nos faltarían todavía los datos de la muestra de control que posee la enfermedad pero que no ha tomado el fármaco. Sin embargo, existen estudios que muestran que un gran porcentaje de personas tiende a concluir que la eficacia del fármaco es de un 79%.¹⁴

De todas estas fallas relevadas por Elster, posee cierto interés para la teoría de la acción la de la debilidad de la voluntad. De hecho, dentro de la perspectiva de Donald Davidson, uno de sus teóricos más representativos, no sería del todo adecuado considerar que la debilidad de la voluntad constituye un caso de irracionalidad. En la segunda parte de este trabajo se presentará un debate al respecto al interno de la teoría analítica de la acción.

¹⁴ Cfr. STICH, P. *La fragmentazione della ragione*. Il Mulino. Bologna. 1996.



2. La debilidad de la voluntad. ¿Una falla en la racionalidad?. Su tratamiento en un fragmento de la teoría de la acción.

Al interior de la teoría analítica de la acción existen principalmente dos enfoques rivales acerca de cómo debería darse cuenta de la acción humana. El primero de ellos, que podría denominarse dualista o teleologista, propone una conexión conceptual o lógica entre acciones e intenciones y es representado por filósofos de raigambre wittgensteiniana como Elizabeth Ascombe o Georg H.Von Wright. El segundo, representado principalmente por Donald Davidson, sostiene en cambio una conexión de tipo causal entre la acción y sus determinantes. En lo que resta del trabajo me ocuparé de presentar la postura davidsoniana en lo que respecta a la debilidad de la voluntad (*akrasia*) para luego introducir las críticas que a ella realiza John Searle.

2.1 La propuesta de Davidson

El análisis davidsoniano de la explicación de la acción intencional comienza con la premisa de que tales explicaciones racionalizan la acción, es decir, exhiben la razón por la cual un agente actuó de determinada manera. Davidson descompone las razones en *beliefs* (creencias) y *pro-attitudes* (actitudes a favor, que cubren un amplio rango de estados afectivos que incluyen deseos, anhelos o sentimientos de obligación). Una acción queda explicada cuando determinamos la intención del agente y, de acuerdo con Davidson, la intención está compuesta por la creencia y la *pro-attitude*. Explicar una acción mediante la elucidación de la intención con la cual fue hecha es para Davidson un tipo de explicación causal. La relación entre intención y acción es por tanto una relación normativa, mientras que las relaciones causales no teleológicas no lo son. El análisis de Davidson de una razón primaria (*primary reason*, i.e la *pro-attitude*, o la creencia asociada o ambas) promete introducir la intencionalidad en una visión del mundo causalista sin lesionar su carácter normativo. Las intenciones y creencias del agente constituyen a la vez causas y razones de la acción.

El esquema davidsoniano de descripción de una acción sigue la forma del silogismo práctico aristotélico: una *pro-attitude* y la creencia asociada son las dos premisas cuya conclusión es la

acción. Tanto intencionalidad como acción coinciden para Davidson en la conclusión del silogismo práctico. Por ejemplo, podemos decir que la razón por la que Ana corrió detrás del ramo que tiraba la novia es que Ana tenía una *pro-attitude* hacia aquellas acciones que le permitieran casarse y Ana cree que atrapar el ramo de la novia en un casamiento es un medio idóneo para llegar al matrimonio. Tanto el deseo de Ana de contraer matrimonio como la creencia relacionada son antecedentes de la conclusión del silogismo: Ana corrió detrás del ramo que tiraba la novia.

Dentro de este marco, Davidson define la debilidad de la voluntad (o incontinencia, como él prefiere llamarla) de la siguiente manera:

In doing x an agent acts incontinently if and only if: (a) the agent does x intentionally; (b) the agent believes there is an alternative action y open to him; and (c) the agent judges that, all things considered, it would be better to do y than to do x .¹⁵

Para evitar ciertas lecturas de la definición anterior que podrían resultar contraintuitivas, Davidson la reformula bajo la forma de dos principios:

P1. If an agent wants to do x more than he wants to do y and he believes himself free to do either x or y , then he will intentionally do x if he does either x or y intentionally. (...)
P2. If an agent judges that it would be better to do x than to do y , then he wants to do x more than he wants to do y .¹⁶

De estos principios se sigue, según Davidson, que un agente que juzga que sería mejor hacer x que hacer y , hará intencionalmente x si hace x o y intencionalmente, lo que parecería inconsistente con un tercer principio:

P3. There are incontinent actions.¹⁷

¹⁵ Davidson, Donald. *Essays on Actions and Events*. Clarendon Press. Oxford. 1980. p. 22.

¹⁶ Ibid. p. 23

¹⁷ Ibid.



Davidson considera que estos tres principios son autoevidentes, lo cual nos instala en una paradoja, visto que constituyen un trío inconsistente.

Antes de comenzar a desmontar esa paradoja, Davidson sugiere dejar fuera los casos en los que la moral juega algún rol, de modo tal de no sentir la tentación de reducir los casos de incontinencia a aquellos en los que cedemos a nuestra parte animal, desatendiendo nuestros deberes y obligaciones.

La estrategia de Davidson es, entonces, es sostener que en los casos en los que el agente actúa aparentemente en contra de su mejor juicio es porque este último no fue realizado en modo incondicional. El agente, entonces, realizó sólo un juicio condicional o *prima facie* según el cual era mejor hacer x que y . El tercer principio quedaría entonces reformulado de la siguiente manera:

P3': A veces un agente elabora un juicio condicional, *prima facie*, según el cual sería mejor hacer x antes que y , cree que es posible realizar ambos y entonces hace intencionalmente y .

Con lo cual

(...) now there is no (logical) difficulty in the fact of incontinence, for the akrates is characterized as holding that, all things considered, it would be better to do b than to do a , even though he does a rather than b and with a reason. The logical difficulty has vanished because a judgement that a is better than b , all things considered, is a relational, or *pf*, judgement, and so cannot conflict logically with any unconditional judgement.¹⁸

La acción incontinente es reconducida de esta manera al cauce de la racionalidad.

2.2 La crítica de Searle

La crítica que realiza Searle¹⁹ al argumento davidsoniano se articula en dos puntos:

El primero de ellos es que Davidson no presenta ningún argumento independiente para sostener que el agente incontinente no puede realizar un juicio incondicional con el

¹⁸ Ibid., p 38

¹⁹ Presente en SEARLE, J. *Rationality in action*. MIT Press. Massachusetts. 2001.

cual apoyar la realización de una acción diferente de aquella que efectivamente realizó. Su reformulación de P3 podría considerarse *ad hoc*.

El segundo, alude directamente al contenido del argumento: según Searle, no importan la forma o la fuerza del juicio: un agente puede actuar incontinentemente aún cuando piense incondicionalmente que era mejor hacer x que hacer lo que efectivamente hizo. Searle identifica una argumentación circular en la propuesta de Davidson: las acciones incontinentes tienen en sus antecedentes juicios condicionales y la razón para ello es que si las acciones fueron incontinentes, entonces tienen que haber sido precedidas por un juicio condicional, porque si el juicio hubiera sido incondicional la acción calificada como incontinente no podría haberse suscitado. Esto, según Searle, distorsiona el problema que es justamente ese: el hecho de que los agentes hacen juicios incondicionales a todo o nada y luego no hacen aquello que consideran que es lo mejor. Puesto en palabras de Searle:

I can make an unconditional value judgement and still, in a weak-willed act need not to be accompanied by any judgement to the effect that it was the right thing to do.²⁰

Como agentes no necesitamos un juicio previo, podemos directamente actuar, tener una intención-en-acción, sin deliberación previa.

Las dificultades de Davidson para dar cuenta de la debilidad de la voluntad tienen su base en su concepción de la acción: en pensar que existe algún tipo de conexión causal necesaria entre los antecedentes psicológicos de la acción y acción intencional efectivamente llevada a cabo (o el intento de llevarla a cabo).

2.3 Conclusiones

La crítica de Searle al tratamiento davidsoniano del problema de la debilidad de la voluntad pone en evidencia una de las limitaciones del modelo causal de la acción. Si bien se encuentra lejos de ser un argumento que nos lleve abandonar el modelo definitivamente, podría ser considerado un argumento indirecto a favor del modelo teleológico.

²⁰ Ibid., p. 228



Scuola di Dottorato in Diritto 2008

Por otro lado, ubica a las acciones incontinentes del lado de las acciones irracionales, sí, pero perfectamente posibles, justamente como lo hace Elster.