
¿ES EL HOMBRE UN SER INTRÍNSECAMENTE EGOÍSTA? LA CRÍTICA DE AMARTYA SEN A LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL¹

*M.A. Matías Petersen C.**

En este trabajo se expone la crítica de Amartya Sen a la Teoría de la Elección Racional (TER). Para lo anterior, se toma como principal exponente de esta última la obra del profesor Gary Becker. La crítica de Sen se basa principalmente en tres puntos: un análisis del concepto de preferencia, la distinción entre simpatía y compromiso, y la distinción entre optimización y maximización. Una vez expuesta la crítica de Sen se mencionan algunas falencias de la misma.

Palabras clave: Amartya Sen, racionalidad práctica, Teoría de la Elección Racional, egoísmo, economía.



IS MAN AN INTRINSICALLY EGOISTIC BEING? AMARTYA SEN'S CRITICISM OF RATIONAL CHOICE THEORY

This work presents the critique of Amartya Sen to Rational Choice Theory (RCT). For this, we take as a principal exponent of this theory the work of professor Gary Becker. Sen's critique is based principally on three points: the analysis of the concept of preference, the distinction between sympathy and commitment, and the distinction between optimization and maximization. Once Sen's critique has been presented, some of its problems will be mentioned.

Keywords: Amartya Sen, practical reason, Rational Choice Theory, egoism, economics.

¹ Este artículo es parte del Proyecto de Investigación *Ética, Política y Economía en la obra de Amartya Sen*, cuyo financiamiento ha sido posible gracias al Fondo de Ayuda a la Investigación (FAI) de la Universidad de los Andes.

* Universidad de Los Andes, Santiago, Chile. Correo electrónico: mpetersen@uandes.cl

Introducción

UNA ARISTA INTERESANTE DE LA DISCUSIÓN CONTEMPORÁNEA SOBRE la racionalidad práctica es aquella que tiene que ver con la relación que existe entre la racionalidad práctica y la teoría económica contemporánea². La economía es por su propia naturaleza un saber práctico, un saber que busca dirigir la acción; sin embargo, en nuestros días es poco frecuente encontrar reflexiones sobre el orden económico que estén fundadas en el concepto clásico de razón práctica y que, por tanto, permitan comprender esta disciplina como un saber práctico. Por el contrario, gran parte de la teoría económica contemporánea adopta generalmente una perspectiva que se aleja bastante de la tradición clásica³. Ahora bien, dada la importancia del asunto, y de las consecuencias prácticas que implica, no era de extrañar que surgieran voces, tanto de filósofos como economistas, que propusieran, de manera más o menos explícita, una reflexión más profunda sobre el concepto de racionalidad y sus implicancias en el orden económico. En este artículo se pretende explicar la crítica de Amartya Sen a una de las teorías más influyentes sobre la racionalidad práctica en economía. Además, se pretende mostrar que hay deficiencias en el pensamiento de Sen que le impiden acercarse a la tradición clásica.

Amartya Sen ha desarrollado una verdadera reflexión sobre la razón práctica, la cual puede rastrearse en algunos de sus artículos más conocidos, sobre todo en aquellos que están destinados a criticar los supuestos antropológicos de la teoría económica contemporánea, tanto desde la relación entre el comportamiento y las preferencias de los agentes, como desde la relación entre la racionalidad y el egoísmo. Uno de los aspectos centrales de estos trabajos es la constante alusión de Sen a la posibilidad de que el ser humano actúe movido por fines que no sean interesados o egoístas, alusiones en las que Sen generalmente remite a las nociones de compromiso y deber. Un aspecto distinto, pero relacionado con el anterior, es que Sen piensa que la reflexión sobre el orden económico es una reflexión de carácter moral y, por tanto, el análisis económico no puede estar, de hecho, desvinculado de la dimensión moral de los actos humanos. Un claro ejemplo de lo anterior es que Sen se ha visto cautivado por la clásica pregunta aristotélica por la “vida buena”, y ha reflexiona-

2 Ciertamente hay más de una “teoría económica contemporánea”; en este artículo me refiero principalmente a la escuela de economía neoclásica, que es la escuela dominante en el mundo académico internacional.

3 Las causas del abandono de la noción clásica de racionalidad práctica son diversas y no es este el lugar para hacer un análisis de ello. Para un estudio detallado de algunas causas que contribuyen a este abandono *cf.* CRESPO, Ricardo F., *La economía como ciencia moral, Educa*, Buenos Aires, 1997, pp. 115-144.

do sobre las implicancias de esta pregunta en el orden económico⁴. De hecho, esta misma pregunta tuvo gran influencia en el famoso “enfoque de las capacidades” de Sen; él mismo señala que las influencias conceptuales más poderosas de este “enfoque” dicen relación con la visión aristotélica del bien humano⁵.

En este trabajo revisaremos la crítica de Sen a los supuestos antropológicos de la teoría económica contemporánea, específicamente, su crítica a la Teoría de la Elección Racional (TER). Los primeros trabajos de Sen en relación con este tema son de los años setenta, y actualmente, en su libro sobre la justicia, ha vuelto a insistir en la necesidad de ampliar el concepto de racionalidad en economía y ha hecho “actuales” sus críticas a la TER⁶. ¿En qué consiste esta teoría? Dentro de la filosofía práctica, la TER se podría enmarcar dentro de un conjunto de teorías que caen bajo la etiqueta de “egoísmo filosófico”, entre las cuales podemos distinguir tres tipos de autores. Algunos afirman que la intención de todo acto humano es egoísta, esto es, que toda acción humana es naturalmente interesada. Otros, en cambio, conciben al egoísmo como la fuente de moralidad de nuestros actos, es decir, señalan que la bondad moral de una acción ha de ser juzgada en base al egoísmo y que, por tanto, una acción es buena si es interesada. Finalmente, hay quienes identifican la racionalidad con el egoísmo, y en este sentido, señalan que una acción es racional si y solo si es interesada o egoísta⁷. La TER es una especie de síntesis entre el primer caso y el tercero, ya que uno de sus principales supuestos es que toda acción es interesada o egoísta, y además, define la racionalidad como la búsqueda interesada del propio bienestar⁸.

A pesar de las críticas de Sen y de otros autores, gran parte de la investigación académica en muchas disciplinas prácticas sigue bajo el dominio de la TER. Ejemplos de lo anterior son: el “análisis económico del derecho”, la corriente de análisis político denominada *public choice* o la “teoría de la agencia” aplicada a muchos ámbitos de la administración de empresas⁹. Antes de exponer la crítica de Sen a la TER, intentemos comprender a un autor representativo de la misma.

4 SEN, Amartya K., *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishing, Oxford, 1987, pp. 2-28.

5 Cfr. SEN, Amartya K. y NUSSBAUM, Martha C. (EDS.), *The Quality of Life*, Oxford University Press, New York City NY, 1993, p. 46. Es necesario señalar que la interpretación seniana de Aristóteles no es satisfactoria. Sen coincide en algunos puntos con el Estagirita; sin embargo, debido a diversas razones no está dispuesto a aceptar la metafísica clásica y por tanto se ve “forzado” a rechazar aspectos centrales de la filosofía aristotélica. Sobre el modo en el que Sen interpreta a Aristóteles y sus puntos de encuentro cfr. CRESPO, RICARDO F., “Sen y Aristóteles: Razón práctica y economía”, *Cuadernos de empresa y humanismo*, No 111, 2010, pp. 25-45.

6 Cfr. SEN, Amartya K., *The Idea of Justice*, Harvard University Press, Cambridge MA, 2009, pp. 174-193. La traducción es mía, así como la de todos los demás pasajes de este artículo que signifiquen una referencia directa a las obras de Amartya Sen y Gary Becker.

7 Para una descripción detallada de las teorías mencionadas, cfr. SHAVER, Robert, “Egoism”, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Winter 2010 Edition, disponible en <http://plato.stanford.edu/archives/win2010/entries/egoism/>.

8 En este mismo sentido cfr. SEN, Amartya K., *Rationality and Freedom*, Harvard University Press, Cambridge MA, 2004, pp. 30-31.

9 Para un análisis detallado de cómo se ha extendido la TER a diversas disciplinas prácticas cfr. LAZEAR, Edward P., “Economic Imperialism”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No 1, 2000, pp. 99-146.

1. Un exponente representativo de la TER: Gary Becker

Amartya Sen señala que “uno de los grandes líderes de la [...] teoría de la elección racional”¹⁰ es el profesor de la Universidad de Chicago Gary Becker, quien obtuvo el premio Nobel de Economía el año 1992¹¹. Para comprender la TER puede ser de gran utilidad saber qué entiende Becker por economía y cómo concibe el método bajo el cual se ha de cultivar esta disciplina. Becker sostiene que:

[la] escasez y la elección son características de todo proceso de asignación de recursos, tanto si estos se asignan por medio del proceso político (incluyendo decisiones sobre qué industrias gravar, a qué ritmo aumentar la oferta monetaria, y si entrar o no en una guerra) como si se asignan por medio de la familia (incluyendo decisiones respecto del matrimonio, el tamaño de la familia, la frecuencia de asistencia a la iglesia y la asignación de tiempo entre horas de sueño y horas de esparcimiento al aire libre), o por los científicos (incluyendo decisiones sobre la asignación del tiempo que dedican a pensar y de sus energías mentales, entre los distintos problemas de investigación que les ocupan), y así interminablemente¹².

De lo anterior se deduce que la economía es algo así como la ciencia de la acción humana¹³. Dicho de otro modo, para Gary Becker, el objeto formal de la economía es el acto humano en cuanto se ordena a la asignación de recursos; sin embargo, estos recursos abarcan toda la vida humana, y por tanto, todo acto humano cae bajo el objeto de estudio de la economía. Es por ello que Becker puede decir que ha “llegado a la convicción de que el enfoque económico es tan general, que resulta aplicable a cualquier comportamiento humano”¹⁴. Los supuestos sobre los que Becker se apoya para sostener lo anterior son: a) el ser humano tiene un comportamiento maximizador, b) todos los bienes humanos están sujetos un equilibrio de mercado y c) las preferencias de los agentes son estables¹⁵. Basta para el propósito de este artículo explicar el significado de los supuestos a) y c), ya que el

10 SEN A., *Rationality...*, op. cit., p. 31.

11 El premio Nobel le fue otorgado a Gary Becker “[...] por haber extendido el dominio del análisis microeconómico [cuyo fundamento es la TER] a una amplia gama de comportamientos humanos [...]”. Cfr. “The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1992”, disponible en http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/.

12 BECKER, Gary S., *The Economic Approach to Human Behavior*, The University of Chicago Press, Chicago IL, 1976, p. 4.

13 Es interesante notar el paralelo de Becker con algunos representantes de la escuela austriaca de economía que, si bien trabajan con otra metodología, en este punto tienen las mismas aspiraciones: convertir la economía en una ciencia de los actos humanos. Ludwig Von Mises es quizá el caso más emblemático en relación con este punto; cfr., por ejemplo, VON MISES, Ludwig, *La acción humana: Tratado de economía*, Unión Editorial, Madrid, 2001, p. 283.

14 BECKER, G. S., op. cit., p. 8.

15 Cfr. *Ibidem*, p. 5.

segundo supuesto no es estrictamente necesario para la comprensión de lo que entiende Becker por racionalidad práctica¹⁶.

a) *El comportamiento maximizador*

En la teoría económica contemporánea el término maximizar se refiere principalmente a maximizar la utilidad. Es cierto que el término maximización no es unívoco, aun en la propia teoría económica, pero nos centraremos por ahora en el significado que menciona Gary Becker. El profesor de Chicago señala al respecto que “el enfoque económico supone un comportamiento maximizador de forma más explícita y con mayor frecuencia de lo que lo hacen otros enfoques, tanto si es la función de utilidad o riqueza del consumidor, de la empresa, del sindicato o del organismo gubernamental lo que se maximiza”¹⁷. Señala además, que “el enfoque económico no supone que los agentes decisorios sean necesariamente conscientes de sus esfuerzos maximizadores”¹⁸. Esto es lo que le permite prescindir de la distinción entre decisiones fundamentales y rutinarias, o entre elecciones que despiertan fuertes reacciones sentimentales de aquellas que no, o aun más, entre decisiones tomadas por personas de muy diversa renta y educación previa¹⁹. Las raíces utilitaristas del concepto de maximización de Gary Becker son claras; de hecho, cuando explica este concepto, y los que le están relacionados, para una mejor comprensión de lo que él denomina el enfoque económico, hace referencia explícita a Jeremy Bentham, citando aquella conocida frase del pensador inglés: “La naturaleza ha colocado a la humanidad bajo el dominio de dos amos soberanos, el dolor y el placer. Solo ellos pueden señalar lo que hemos de hacer, así como determinar lo que haremos... Ellos nos gobiernan en todo lo que hacemos, en todo lo que decimos, en todo lo que pensamos”²⁰. Pero a Becker no le convence del todo el “sistema” de Bentham; de hecho, señala que el inglés arribó a muchas tautologías por el hecho de no sostener que las preferencias eran estables²¹, que es el supuesto que pasamos a analizar ahora.

b) *Preferencias estables*

Becker supone que las preferencias “no varían sustancialmente en el tiempo, [y] que no son muy distintas entre ricos y pobres, ni incluso entre personas pertenecientes a diferentes sociedades y culturas”²². Ahora bien, estas preferencias no se refieren directamente

16 Lo que sí es interesante respecto al segundo supuesto es notar nuevamente el paralelo con Mises. El austriaco señala que “[...] la gente busca en el mercado no solo alimento, cobijo y satisfacción sexual, sino también otros muchos deleites espirituales”. VON MISES, L., *op. cit.*, pp. 284-285.

17 BECKER, G. S., *op. cit.*, p. 5.

18 *Ibidem*, p. 7.

19 *Idem*.

20 *Ibidem*, p. 8. Obviamente la opinión de Bentham no es nueva en la historia de la filosofía. Aristóteles, por ejemplo, dedica algunos pasajes de la *Ética a Nicómaco* (X, 2, sobre todo en 1174 a5) a refutar la opinión de aquellos que piensan que el hombre se mueve sólo por placer y dolor.

21 *Ibidem*, p. 9.

22 *Ibidem*, p. 5.

a los bienes y servicios del mercado sino a “los objetos subyacentes a la elección [...] tales como la salud, el prestigio, el placer sensual, la benevolencia o la envidia, que no siempre guardan una relación estable con los bienes y servicios del mercado”²³. Así entendidas, las preferencias de una persona son aquellos fines que de algún modo busca en la acción, razón por la cual no pueden ser consideradas simplemente como los gustos de una persona, ya que estos varían sustancialmente a lo largo del tiempo, y sabemos, por lo dicho más arriba, que Becker no aceptaría esto. Parece entonces que las preferencias vienen a representar la forma en la que los individuos jerarquizan los diversos bienes que la realidad les presenta y que sus elecciones son consistentes con dicha jerarquización. Por ejemplo, si una persona no ha dejado de fumar, a pesar de que la publicidad de las mismas cajetillas que compra le sugiere que lo haga, es porque valora más el placer de consumir tabaco que la reducción esperada en sus años de vida por el hecho de consumir nicotina²⁴. Así, lo que determina las preferencias, a juicio de Becker, son los fines que están implícitos en cada elección; sin embargo, este autor no ahonda demasiado en la relación entre los fines de la acción, las preferencias del agente y los bienes reales que pueden ser apetecidos por él mismo. Quizá sea esa misma falta de reflexión lo que le permite arribar a su denominado enfoque económico del comportamiento humano. Este enfoque, según lo expuesto, supone que el hombre: a) actúa movido por fines (preferencias), b) estos fines o preferencias no varían sustancialmente en el tiempo y c) los bienes reales que él escoge son el “medio” ordinario de satisfacer dichos fines.

Becker es claro en afirmar que si bien estos son los supuestos de su forma de estudiar el comportamiento humano, no necesariamente son meras abstracciones. Él realmente cree que:

el comportamiento humano no está compartimentalizado, basándose a veces sobre la maximización y otras veces no, motivado a veces por preferencias estables y otras veces por preferencias volátiles, siendo a veces el resultado de una acumulación óptima de información y no siéndolo otras. Creo más bien que todo el comportamiento humano puede considerarse como realizado por participantes que maximizan su utilidad a partir de un conjunto estable de preferencias [...]”²⁵.

2. La crítica de Sen a la TER

Para exponer con más claridad la crítica que dirige Amartya Sen a la TER la dividiremos en tres partes: las dos primeras se refieren a la posibilidad de que el hombre actúe por fines no interesados. Sen responde a lo anterior analizando, en primer lugar,

²³ *Idem*.

²⁴ *Cfr. Ibidem*, p. 10.

²⁵ *Ibidem*, p. 14.

el concepto de preferencia, que en teoría económica se ha desarrollado de un modo más sistemático bajo lo que se ha denominado el *enfoque de las preferencias reveladas*, y en segundo lugar, profundiza lo anterior haciendo una distinción entre el comportamiento basado en la simpatía y el comportamiento basado en el compromiso. La tercera parte de la crítica de Sen se refiere al concepto de maximización, punto en el que Sen distingue entre maximización y optimización, distinción que no está presente en la TER y que, a juicio de Sen, le permite evitar tener que definir la racionalidad como la mera búsqueda del interés individual. Primero explicaremos la crítica de Sen al concepto de preferencia y la distinción entre simpatía y compromiso, para luego exponer brevemente su análisis del concepto de maximización.

a) La crítica del concepto de preferencia

Como hemos señalado, el concepto de preferencia en la teoría económica contemporánea se ha desarrollado de un modo más sistemático bajo lo que se ha denominado el *enfoque de las preferencias reveladas*²⁶. Este enfoque postula que es posible deducir las preferencias de un individuo observando su comportamiento o, más precisamente, sus elecciones. Por ejemplo, si un individuo, que puede elegir entre dos bienes X e Y, escoge X, entonces ha revelado una preferencia por el bien X. Basados en este supuesto los defensores del *enfoque de las preferencias reveladas* afirman que si un individuo escoge el bien X cuando el bien Y está disponible, entonces no escogerá el bien Y en una situación en la que el bien X está también disponible²⁷. Sen señala que el problema central de este enfoque es que pretende explicar el comportamiento humano tomando como única referencia el mismo comportamiento²⁸, con lo cual parece querer afirmar que este enfoque es reduccionista por no tomar en cuenta otros factores que explicarían el comportamiento humano y que no serían necesariamente “observables”. Para comprender mejor lo anterior se puede recurrir a un ejemplo del mismo Sen. Si una persona ha decidido consumir bebida en botellas de vidrio en vez de consumir bebida en latas de metal, entonces ha revelado una preferencia por las primeras sobre las segundas. ¿Excluye esto la posibilidad de que esa persona consuma bebida en botellas de vidrio porque, por ejemplo, se preocupa por el efecto que tendrán las latas de metal en el medioambiente? No; y los defensores del enfoque de las *preferencias reveladas* también indicarían que es posible que esto sea así, pero nada cambiaría desde el punto de vista de lo que mueve la acción; el motor de esta seguirían siendo las preferencias de la persona, es decir, en el ejemplo citado la persona valora más su preocupación por el medio ambiente que su preferencia por las latas de me-

26 Sen considera a Paul Samuelson como el autor que inició este enfoque. Sus trabajos más importantes al respecto son SAMUELSON, Paul A., “A Note on the Pure Theory of Consumer’s Behaviour”, *Economica*, Vol. 5, No 17, New Series, 1938, pp. 61-71; y “Consumption Theory in Terms of Revealed Preference”, *Economica*, Vol. 15, No 60, New Series, 1948, pp. 243-253.

27 Cfr. SEN, Amartya K., “Behaviour and the Concept of Preference”, *Economica*, Vol. 40, No 159, New Series, 1973, pp. 241-259, p. 241.

28 Cfr. *Ibidem*, p. 242.

tal. En otras palabras, los defensores del enfoque de las *preferencias reveladas* supondrán que la persona está realmente preocupada por el bienestar de los demás y entonces incluye esta preocupación en sus preferencias y consiguientemente en su “función de utilidad”. Así, por ejemplo, la persona prefiere el vidrio porque si los demás se ven afectados por el uso de latas ella también se verá afectada. Ahora bien, ¿qué ocurre si la persona cree que actuaría de un modo irresponsable si consume latas incluso después de haber considerado cuanto “peso” le otorga al bienestar de los demás en su función de utilidad? ¿Puede esta persona seguir prefiriendo consumir bebida en latas de metal pero no hacerlo por una razón que está más allá de sus preferencias? Sen distingue, para enfatizar el punto, entre el comportamiento basado en las preferencias y el comportamiento “contrapreferencial”. Esta distinción, a juicio de Sen, permite comprender el comportamiento humano basándose en una serie de factores sociales y morales que están más allá de las preferencias individuales. En efecto, Sen alude explícitamente a consideraciones morales para explicar el comportamiento “contrapreferencial”. Él cree que estas consideraciones morales involucran una pregunta que apunta a un criterio de universalidad de las reglas morales: ¿si yo no lo hago, cómo exigirles moralmente a los demás que lo hagan?²⁹. Estas consideraciones morales lo llevan a concluir que la filosofía que está detrás del *enfoque de las preferencias reveladas* subestima el hecho de que el hombre es un ser social y que sus elecciones no están rígidamente circunscritas al ámbito de sus preferencias³⁰. Lo interesante de la crítica de Sen es que no solo va dirigida a Gary Becker, sino que puede ser dirigida a cualquier tipo de utilitarismo, tanto el que postule un craso hedonismo del bienestar, como el que establezca la necesidad de que las preferencias deban ser “racionales”, “informadas”, o que deben tomar en cuenta el “bienestar de los demás”³¹.

b) La distinción entre simpatía y compromiso

Para reforzar su argumentación, y por tanto su crítica a la TER, Sen afirma que es posible que el ser humano actúe por otra razón que no sea la búsqueda de su interés individual utilizando la distinción entre los conceptos de simpatía y compromiso. En el primer caso actuaríamos movidos por el beneficio que nos reporta ayudar a otros mientras que en el segundo lo hacemos movidos por un cierto deber moral. Un ejemplo del mismo Sen puede ayudar a comprender la distinción. “Si el conocimiento de que se tortura a otros te enferma, este es un caso de simpatía; si no te hace sentir mal, pero crees que es algo malo y estás dispuesto a hacer algo para detenerlo, este es un caso de compromiso”³². Esta distinción es interesante, ya que ayuda a comprender con cierta claridad que lo buscado

29 Cfr. *Ibidem*, p. 256. En este punto Sen reconoce que adopta una perspectiva kantiana.

30 Cfr. *Ibidem*, p. 253.

31 Para un resumen de las diversas formas que adopta el utilitarismo en nuestros días cfr. KYMLICKA, Will, Filosofía política contemporánea, Ariel, Barcelona, 1995, pp. 24-30.

32 SEN, Amartya K., “Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory”, *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 6, No4, 1977, pp. 317-344, p. 326.

subjetivamente por el agente no es necesariamente el beneficio propio, aun cuando sus actos tengan como consecuencia un beneficio. Es decir, una acción que implica ayudar a otros puede efectivamente reportar un beneficio personal, pero de ello no se deduce que la causa por la que se actúe sea necesariamente dicho beneficio. Se podría decir, en línea con la tradición clásica, que el ser humano no actúa necesariamente por beneficios, sean estos económicos o no, sino por la captación de bienes, sean estos reales o aparentes. No creemos que Sen esté pensando en esto; más bien, está pensando en que se puede actuar por un deber moral, al modo kantiano. Sin embargo, esto no le quita fuerza argumentativa a su crítica de la TER. Además, Sen intuye en algunos pasajes de su obra el rol de la conciencia moral en la racionalidad práctica; por ejemplo, cuando afirma que la noción de compromiso es relevante para comprender aquellas situaciones en las que “uno actúa sobre la base de un deber que, si es violado, puede causar remordimiento”³³, y precisa, adelantándose a una posible objeción de los defensores de la TER, que en estos casos “la acción se escoge realmente por el sentido del deber y no solo para evitar el malestar resultante del remordimiento que ocurriría si actuáramos de otro modo”³⁴. Lo interesante de esta distinción, y en general de la crítica de Sen a la TER, es que establece una brecha entre la elección personal y el bienestar personal, mientras que la teoría económica contemporánea está fundada sobre la identidad de ambos.

En un trabajo posterior Gary Becker ha sostenido la posibilidad de incluir la preocupación por otros dentro de las motivaciones del comportamiento humano, pero sin dejar de afirmar que sigue siendo una preocupación interesada³⁵. En palabras de Sen “el nuevo análisis de Becker [...] no se aparta en manera fundamental de las creencias básicas que había presentado antes”³⁶. Es decir, utilizando la misma terminología de Sen, lo que ha hecho Gary Becker es dar mayor amplitud a su teoría, pero seguimos en el plano de la simpatía y no del compromiso.

c) La distinción entre maximización y optimización

Otro aspecto relevante de la crítica de Sen es la distinción entre los conceptos “optimización” y “maximización”. La optimización es posible cuando hay una alternativa que es considerada mejor bajo cualquier respecto, mientras que la maximización no requiere por parte del agente la identificación de una alternativa que bajo cualquier respecto pueda ser considerada “mejor”. El contraste entre ambos conceptos radicaría, a juicio de Sen, en el hecho de que en el segundo caso no se requiere que haya un ordenamiento perfecto y completo de las preferencias, mientras que en el primero, sí. Gran parte de la teoría económica contemporánea identifica el comportamiento maximizador con el comportamiento optimizador. Sen no está de acuerdo con esto, por la sencilla razón de que las técnicas de

33 *Ibidem*, p. 327.

34 *Idem*.

35 BECKER, G. S., *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, Cambridge MA, 1998.

36 SEN, A., *The Idea...*, *op. cit.*, p. 189.

maximización, desarrolladas por la matemática y aplicadas con gran fruto a las ciencias físicas, no son aplicables, análogamente, a la acción humana³⁷. Para explicar la distinción entre optimización y maximización Sen trae a colación la llamada “paradoja del asno de Buridán”. Esta “paradoja” consiste en que un asno se ve enfrentado a dos montones de heno y no sabe cuál de los dos prefiere. La interpretación más difundida, pero quizás la menos satisfactoria, señala que como el asno no puede determinar la decisión que es “mejor” entonces muere de inanición. Si el comportamiento del asno es optimizador, este nunca podrá elegir una alternativa óptima, razón por la cual moriría de hambre. En cambio si su comportamiento es maximizador pero no optimizador, siempre habrá una forma de ordenar las preferencias que le permita escoger uno por sobre el otro³⁸. Volviendo entonces a la acción humana, y dejando la “acción” del asno de Buridán, podemos afirmar que siempre que el ser humano se enfrenta a una situación en la cual el apetito parece estar completamente indiferente ante las alternativas que se le presentan, se puede encontrar una razón formal bajo la cual un bien es preferido a otro³⁹.

Sen se da cuenta, además, de que si los seres humanos fuéramos perfectos agentes optimizadores, jamás podríamos explicar aquellas acciones en las cuales actuamos por una debilidad de la voluntad, sobre todo en aquellos casos en los cuales somos conscientes de dicha debilidad. Sen mismo pone el ejemplo de alguien que come o bebe en exceso aun estando consciente de que su decisión es irracional⁴⁰. Estas reflexiones le permiten a Sen comprender que el concepto de optimización, entendido como maximización consistente y deliberada del placer o la utilidad, no puede explicar cabalmente la acción humana.

3. La insuficiencia de las categorías senianas

Como hemos dicho, la crítica de Amartya Sen se puede dirigir no solo a la TER sino a cualquier tipo de utilitarismo. Sin embargo, el problema de la crítica seniana es que parece no lograr abandonar las raíces nominalistas del utilitarismo. Esta parece ser además una de las razones por las cuales Sen no vea problema en sostener una versión “modificada” de consecuencialismo ético⁴¹. Si Sen conociera mejor las reflexiones de la tradición clásica podría incluir en su crítica a la TER dos aspectos relevantes: a) una mayor profundización del concepto de maximización, quizás entendido como una especie de finalidad o intencionalidad en la acción; b) la distinción entre apetito sensible y apetito racional.

37 Cfr. *Ibidem*, pp. 174-175.

38 Cfr. SEN, Amartya K., “Maximization and the Act of Choice”, *Econometrica*, Vol. 65, No 4, 1997, pp. 745-779, p. 763.

39 Es interesante notar el paralelo entre la explicación de Sen y aquella que da santo Tomás a un problema análogo, Cfr. TOMÁS DE AQUINO, Santo, *Summa Theologiae*, I^a-II^a, q. 13, a. 6, ad. 3. Obviamente Sen no tiene en mente la explicación de santo Tomás, y claramente podría enriquecer su explicación si conociera mejor el pensamiento del Aquinate.

40 Cfr. SEN, Amartya K., *The Idea...*, op. cit., p. 176.

41 SEN, Amartya K., “Consequential Evaluation and Practical Reason”, *The Journal of Philosophy*, Vol. 97, No 9, 2000, pp. 477-502.

Respecto al primer punto, si no se afirma que toda acción se hace con vistas a un fin, ni siquiera la explicación de Gary Becker es posible. Ahora bien, afirmar que toda acción sea intencional y que por tanto todo agente obre con vistas a un fin, no es lo mismo que afirmar que toda acción sea interesada. El problema de la TER no radica en que niegue la intencionalidad o finalidad de los actos humanos, sino más bien en que no concibe otro bien que no sea el placer o la utilidad. La ética clásica, en cambio, reconoce que hay bienes inteligibles (reales), que son cognoscibles por el hombre en las dimensiones sensibles de la realidad. Esta es la razón por la cual los clásicos no conciben la ética como un mero conjunto de reglas o normas de acción, ni tampoco como un mero cálculo de placeres, sean estos sensibles o no. La ética clásica es mucho más profunda y explicativa de la realidad justamente porque está abierta a la comprensión del ser humano en todas las dimensiones del ser. Para abordar de un modo realista el cultivo de las disciplinas prácticas, como por ejemplo la economía, es necesario volcarse a un estudio del acto humano que esté iluminado por una antropología más apegada a nuestra experiencia. Pero eso no basta; es necesario además recurrir a la consideración de otra disciplina, la metafísica, para comprender que hay bienes más nobles que otros, y que precisamente por ser más nobles son más dignos de ser apetecidos⁴². Así, si reconocemos que hay bienes inteligibles, captados en las dimensiones sensibles de la realidad, entonces nuestra voluntad puede tender a ellos teniendo como motor el bien y no necesariamente el placer que acompaña al bien.

Esto está conectado con el segundo punto débil de la crítica de Sen a la TER. Si Sen conociera mejor la distinción clásica entre el apetito sensible y el apetito racional, podría comprender de un modo más profundo la naturaleza del acto humano, y por tanto, podría formular una crítica más sólida a la TER. Hay puntos en los que Sen parece tener presente esta distinción pero no de una manera explícita; por ejemplo, cuando distingue entre simpatía y compromiso señala que “[si] el conocimiento de que se tortura a otros te enferma, éste es un caso de simpatía; *si no te hace sentir mal, pero crees que es algo malo* y estás dispuesto a hacer algo para detenerlo, este es un caso de compromiso”⁴³. En este caso lo que movería al agente a la acción no sería un mero sentimiento, ya que en el ejemplo no sería capaz de “motivarlo”, sino una deliberación en la que la razón práctica nos muestra algo como debido o en la que la realidad misma nos está mostrando la “llamada” que nos hace.

La explicación que nos ofrece la TER tampoco tiene en cuenta el hecho de que en el ser humano se dan diversas pasiones que muchas veces nublan la captación de los bienes reales a los que el agente está llamado y, por ello, “frustran” la acción. Sen mismo pone el ejemplo de alguien que come o bebe en exceso aun estando consciente de que su decisión es irracional⁴⁴, pero no desarrolla este punto en profundidad. En caso que lo hiciera podría

42 ARISTÓTELES, *Ética a Nicómaco*, I, 4. En este mismo sentido cfr. CASANOVA, Carlos A., “La verdad práctica como piedra angular de la ética”, *Cuadernos salmantinos de filosofía*, Vol. XXXIV, 2007, pp. 403-434, p. 406.

43 SEN, A., “*Rational Fools...*”, *op. cit.*, p. 326. Las cursivas son mías.

explicar mejor que no es necesariamente el deleite, sensible o “espiritual”, como parecen afirmar los defensores de la TER, la causa de nuestro actuar, aun cuando a veces pareciera que muchos seres humanos toman el deleite como único motor. Sin embargo, una cosa muy distinta es el deleite (utilidad) y otra el bien que se persigue con ese deleite. Aristóteles mostró de una manera bastante convincente que muchas cosas se desean por sí mismas y no por el placer que conllevan, por ejemplo, la amistad⁴⁵. El deleite o placer es, cuando se actúa rectamente, una consecuencia de la posesión del bien y no necesariamente el bien mismo intentado. Es cierto, como ya se mencionó, que hay ocasiones en las que lo que parece movernos es el deleite, y por eso la argumentación de Gary Becker es atractiva, justamente porque da cuenta de algunos comportamientos reales; pero no es menos cierto que muchas veces estas acciones son irracionales justamente porque lo que prima es la pasión y no el dominio racional de nuestros actos.

En términos generales podemos afirmar que la crítica de Amartya Sen a la TER tiene principalmente dos méritos. En primer lugar es capaz de distinguir aquellas acciones en las que puede esconderse un verdadero interés egoísta de aquellas en las que la realización del acto no depende necesariamente de los beneficios, directos o indirectos, que se derivan del mismo. En segundo lugar, Sen intuye el rol de la conciencia moral en la acción humana; sin embargo, el problema al que se enfrenta Sen en este punto es el de dar “contenido” a dicha conciencia moral. La alusión de Sen a la noción de “compromiso moral” tiene raíces explícitas en Adam Smith y Kant; Sen mismo, por ejemplo, señala que la TER “ha negado espacio a algunas importantes motivaciones y ciertas razones para actuar, incluyendo algunas preocupaciones que Adam Smith vio como parte de los “sentimientos morales” y que Immanuel Kant incluyó entre las demandas de racionalidad en la vida social (en la forma de “imperativos categóricos)”⁴⁶. El problema es que de la mano de autores como Kant o Adam Smith no es posible una forma de entender la ética que esté abierta a bienes inteligibles reales y por tanto la verdad de las cosas prácticas debe quedar reducida a un criterio que emana de un agente “autónomo”, sea en la forma de un sentimiento moral o de un imperativo categórico, y no de la proporción real que existe entre el agente y los bienes reales que están en juego.

Conclusiones

En este trabajo hemos intentado explicar la crítica de Amartya Sen a la Teoría de la Elección Racional (TER), tomando como principal exponente de esta a Gary Becker. Sen se enfrenta a la siguiente pregunta: ¿puede el ser humano actuar por otras razones que no sea la persecución de su interés individual? Su respuesta es clara: sí puede, y no solo eso, sino que gran parte de las actividades propiamente humanas dependen de esta possibili-

44 Cfr. SEN, A., *The Idea...*, op. cit., p. 176.

45 ARISTÓTELES, *Ética a Nicómaco*, X 3, 1173b 30 - 1174a 5.

46 SEN, A., *Rationality...*, op. cit., p. 28.

dad. La naturaleza social del ser humano parece poner en evidencia que sus elecciones no están confinadas al rígido ámbito de las preferencias personales⁴⁷. Es cierto que en gran parte de las actividades económicas uno de los motores de la acción es la búsqueda de una ganancia personal, pero de ello no se sigue que todo comportamiento humano siga esta lógica. La crítica de Sen se basa principalmente en tres puntos: i) su análisis del concepto de preferencia, ii) la distinción entre simpatía y compromiso y iii) la distinción entre optimización y maximización. A la luz de estos tres puntos de la crítica seniana logramos comprender que el problema de la TER no surge porque ellos afirmen que algunas veces los hombres busquen un beneficio personal, sino más bien porque esta teoría se presenta como una ciencia que busca explicar todo comportamiento humano basándose exclusivamente en el supuesto de que toda acción humana es interesada. Finalmente, señalamos algunos elementos insuficientes en el análisis de Sen que le impiden aceptar importantes elementos de la tradición clásica, y como consecuencia de lo anterior, no le permiten dar una fundamentación más sólida a su crítica.*

Bibliografía

BECKER, GARY S., *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, Cambridge MA, 1998.

....., *The Economic Approach to Human Behavior*, The University of Chicago Press, Chicago IL, 1976.

CASANOVA, CARLOS A., "La verdad práctica como piedra angular de la ética", *Cuadernos salmantinos de filosofía*, Vol. XXXIV, 2007, pp. 403-434.

CRESPO, RICARDO F., *La economía como ciencia moral*, Educa, Buenos Aires, 1997.

....., "Sen y Aristóteles: Razón práctica y economía", *Cuadernos de empresa y humanismo*, N° 111, 2010.

KYMLICKA, WILL, *Filosofía política contemporánea*, Ariel, Barcelona, 1995.

LAZEAR, EDWARD P., "Economic Imperialism", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, N°1, 2000, pp. 99-146.

VON MISES, LUDWIG, *La acción humana: Tratado de economía*, Unión Editorial, Madrid, 2001.

⁴⁷ Cfr. SEN, A., "Behaviour...", *op. cit.*, pp. 252-253.

* Artículo recibido: 14 de octubre de 2011. Aceptado: 16 de noviembre de 2011.

SAMUELSON, PAUL A., "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour", *Economica*, Vol. 5, N°17, New Series, 1938, pp. 61-71.

....., "Consumption Theory in Terms of Revealed Preference", *Economica*, Vol. 15, N°60, New Series, 1948, pp. 243-253.

SEN, AMARTYA K., "Behaviour and the Concept of Preference", *Economica*, Vol. 40, N°159, New Series, 1973, pp. 241-259.

....., "Consequential Evaluation and Practical Reason", *The Journal of Philosophy*, Vol. 97, N°9, 2000, pp. 477-502.

....., "Maximization and the Act of Choice", *Econometrica*, Vol. 65, N°4, 1997, pp. 745-779.

....., *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishing, Oxford, 1987.

....., "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 6, N°4, 1977, pp. 317-344.

....., *Rationality and Freedom*, Harvard University Press, Cambridge MA, 2004.

....., *The Idea of Justice*, Harvard University Press, Cambridge MA, 2009.

SEN, AMARTYA K., Y NUSSBAUM, MARTHA C. (EDS.), *The Quality of Life*, Oxford University Press, New York City NY, 1993.