

**APROXIMACIÓN A LAS IDEAS
BÁSICAS DE LA MORAL POR
ACUERDO DE DAVID GAUTHIER
DESDE UNA PERSPECTIVA
CRÍTICA**

RESUMEN

La contribución de David Gauthier a la filosofía moral es poco conocida en nuestro país, a pesar de ser uno de los más novedosos y originales aportes que en materia de ética se han desarrollado en las últimas décadas en el ámbito norteamericano. El uso de la *Teoría de la elección racional* y de la *teoría de los juegos* hace que sus tesis morales contractualistas resulten muy interesantes a la luz del neocontractualismo. Algunos comentaristas han sostenido que desde la *Teoría de la justicia* de John Rawls el contractualismo no volaba tan alto. En este trabajo se presenta de forma muy sintética la tesis de Gauthier, a la vez que se cuestiona la validez de su proyecto a la luz de sus posibilidades de aplicación práctica.

PALABRAS CLAVE

Racionalidad, contractualismo moral, teoría de la decisión racional.

ABSTRACT

The main Gauthier moral contribution is little known in our country. That's strange because his theory is one of the most important and original ethics in its contribution in the United States. In his arguments Gauthier uses the *Rational Choice Theory* and the *Games Theory*, and for that his formulations are very interesting, an important contribution in the social contract field. Some people think that since the *Theory of Justice* of John Rawls the moral philosophy wouldn't have a similar contribution. This paper shows a short synthesis of *morals by agreement* and evaluates if it is possible to apply the theory in daily life.

KEY WORDS

Rationality, moral contract, rational choice theory.

APROXIMACIÓN A LAS IDEAS BÁSICAS DE LA MORAL POR ACUERDO
DE DAVID GAUTHIER DESDE UNA PERSPECTIVA CRÍTICA

Rusbel Martínez Rodríguez*

La teoría moral propuesta por David Gauthier en su voluminosa obra *La moral por acuerdo* pasó casi inadvertida en nuestro país, a pesar de ser una de las más novedosas y originales contribuciones en el ámbito del pensamiento ético y político norteamericano. Prácticamente no hay ningún artículo en nuestras revistas filosóficas especializadas dedicado a considerar su teoría, y mucho menos a asumir una posición crítica frente a la misma. Esto se puede deber al poco aprecio que en nuestro país se tiene por la *Teoría de la elección racional* y por la concepción de racionalidad instrumental que le sirve de correlato. Incluso también puede deberse al lenguaje técnico que, inspirado en la teoría de los juegos, hace que su lectura resulte poco conmovedora y sí bastante tediosa. Sea como fuere, *La moral por acuerdo*, en tanto concebida para justificar el mercado como institución y para defender el orden liberal, debería ser objeto de análisis detallado.

El objetivo de este artículo consiste básicamente en exponer de forma sintética los postulados generales de la propuesta moral de Gauthier, y a partir de allí mostrar algunas de las principales objeciones que se le pueden hacer a dicha teoría. Vale la pena aclarar que algunos elementos argumentativos de Gauthier quedan por fuera de los alcances de este artículo, y quien desee ahondar en las conexiones lógicas, así como en los soportes matemáticos que se emplean en la teoría, debe ir directamente al texto.

* Anglo Colombian School, Bogotá, D.C.

1. CONSIDERACIONES GENERALES

¿Dónde podemos ubicar el pensamiento de Gauthier dentro de la reflexión ética contemporánea? Sin la mayor duda, su teoría moral encaja dentro de esa gran vertiente de teorías éticas y políticas a la que se conoce comúnmente con el nombre de *neocontractualismo*. En efecto, para Gauthier, el origen y justificación racional de la moral debe deducirse de un contrato, y esto hace que su propuesta se constituya en la primera teoría moral estrictamente contractualista de la que tengamos noticia. Pero ¿cómo es posible una moral de ese estilo? Para Gauthier solamente el contractualismo moral puede zanjarse el abismo que existe entre moral y racionalidad, expresado comúnmente en la tesis según la cual la moral (entendida como restricción a la conducta) es incompatible con la racionalidad (entendida como maximización de la utilidad). Este abismo entre racionalidad y moralidad tiene sus raíces en la filosofía de Hare, quien postuló que existe una contradicción entre moralidad y racionalidad, de tal suerte que resulta imposible ser racional y moral al mismo tiempo. Para él, el verdadero sentido de la filosofía moral consiste en alcanzar una teoría que pueda armonizar la naturaleza maximizadora de la razón con una concepción restrictiva de la moral. Gauthier hereda de Hare ese problema, y a través de su teoría busca demostrar que es racional disponerse a abrazar la moral, y que la razón no se traiciona a sí misma cuando se impone restricciones, siempre que éstas sean imparciales y representen de forma adecuada el interés del individuo.

La reflexión de Gauthier está enraizada en la tradición de Thomas Hobbes, a quien se le deben cuanto menos dos cosas. En primer lugar, popularizar una concepción mecánica de ser humano que le permitió explicar la conducta a través de la utilización de un modelo físico-matemático de ciencia causal y, a la vez, redimensionar su puesto en el cosmos. Y en segundo lugar, instrumentalizar la razón y justificar, desde una concepción maximizadora (económica) de la racionalidad, la necesidad de un orden político e institucional. Pero si bien es cierto que Hobbes logra justificar la necesidad y

racionalidad de un orden jurídico e institucional, no consigue hacer lo mismo con las restricciones morales, cuyo acatamiento debe apoyarse en un tipo de consideraciones distintas del ejercicio coactivo de la fuerza. En ese sentido, y siguiendo los pasos de Hobbes, Gauthier argumenta que la imposición de restricciones morales debe estar vinculada a la misma lógica del *Leviatán*, en la que solamente una medida de utilidad superior a la que se podría obtener siendo inmoral haría cambiar de opinión a un agente racional respecto de la importancia que se le confiere a la moral. Así, el propósito de Gauthier consiste fundamentalmente en demostrar que una actitud positiva frente a las restricciones morales, es económicamente más rentable que una actitud negativa frente a las mismas. Esto solamente es posible elaborando una teoría moral que forme parte de la *teoría de la elección racional*. Esta decisión le permitirá a Gauthier demostrar que los deberes morales pueden ser justificados racionalmente a través del uso del aparato metodológico y conceptual de dicha teoría, consiguiendo, a partir de allí, su tan anhelada armonía entre racionalidad y moral. Pero la elección de la *teoría de la elección racional* no es arbitraria. Gauthier comparte la forma en que esta teoría concibe la racionalidad, así como las preferencias, de las cuales sustraerá la idea de valor.

La *teoría de la elección racional* ha sido definida de forma muy genérica como una colección de teorías matemáticas, lógicas y filosóficas que se ocupa de las decisiones individuales y colectivas que realizan los individuos, y que incluye las teorías de los juegos y de la utilidad, así como la teoría de la elección social (Frances, 1998: 15). Su origen se halla en las reflexiones económicas y lleva aparejada la concepción de racionalidad instrumental o económica, dominante en la ciencia social norteamericana, y en la cual se establece una identidad entre ésta y la maximización de la utilidad. En modo bastante sintético, ésta es una teoría de carácter normativo y prescriptivo. Por una parte, permite explicar el comportamiento racional de los seres humanos, y por otra, posibilita la elección de cursos de acción que se puede seguir. Esta teoría concibe la acción racional como la elección óptima bajo tres condiciones (Ortiz, 1997: 16-18): a) un conjunto de

acciones alternativas posibles; b) un grado de certidumbre que posee el agente sobre el resultado de cada una de las acciones del conjunto; y c) una medida de escala ordinal asignada por el agente a cada una de las acciones alternativas de acuerdo con la certidumbre que se tenga acerca de los resultados previsibles de un curso de acción. Al tenor de lo anterior, argumenta José Ramón Ortíz que «[...] una elección racional consiste en la elección del mejor miembro del conjunto de acciones posibles. La medida de escala ordinal que asigna el agente a las acciones posibles depende en última instancia de las preferencias y deseos del agente» (1997: 16). La teoría moral debe satisfacer las condiciones aplicables a la elección racional si pretende justificar racionalmente los deberes que prescribe. Para ello es preciso establecer la identidad entre preferencia y valor, y mostrar que la elección racional es aquella que mejor interpreta la preferencia. Pero ¿cómo es posible armonizar la preferencia con la restricción? ¿No se supone que lo racional es maximizar la utilidad, es decir, elegir aquella opción que mejor satisfaga la norma de la preferencia? Gauthier tiene que demostrar que en algunos casos es más ventajoso limitar que maximizar, y en ese sentido, su pretensión se puede resumir en «[...] concebir la moral como un conjunto de principios racionales necesarios para hacer una elección» (Gauthier, 1994: 20).

Para Gauthier, aquello que se maximiza es la utilidad, y ésta es, a su vez, una medida ordinal de la preferencia. Ser racional consiste en elegir aquella opción que reporte la mayor utilidad. Pero normalmente existen dos contextos en los que se puede realizar una elección. Un fijo y otro variable. En el contexto fijo, la elección no puede ser afectada por las elecciones de los demás, de modo que siempre coincide la expectativa del que decide con los resultados obtenidos. En el variable, los resultados que se esperan obtener se pueden ver afectados por las elecciones de los demás. En este tipo de contexto, la elección debe estar guiada por un postulado estratégico que permita obtener resultados óptimos. Un ejemplo podría ser el siguiente: si vamos a organizar una fiesta, en la cual cada uno participará con algún producto, lo más sensato sería coordinar qué debe traer cada uno, con el fin de evitar que todos terminen trayendo lo mismo. Pero un

acuerdo como éste es, en realidad, más complejo de lo que parece, pues la preferencia no es una norma absoluta sino relativa. Es posible que muchos deseen traer lo mismo, o que otros no se sientan cómodos con el producto que les correspondió llevar. ¿De qué depende el valor que cada uno asigna a su preferencia?

Gauthier identifica valor con la maximización de la utilidad, de modo que, al igual que ésta, el valor es subjetivo y relativo, pues, como ya se dijo, la utilidad es una medida de la preferencia. Esta identidad que contempla Gauthier quita al término *valor* cualquier carga moral, y lo sitúa estrictamente en el ámbito económico. Ahora bien, elegir maximizar un valor en un ambiente variable, pero considerado como fijo por quien elige, se puede traducir en un resultado subóptimo. Tomemos el ejemplo anterior y supongamos que Juan cree que su elección no está afectada por la de los demás y escoge llevar vino en vez de queso o jamón. Supongamos, además, que los otros invitados hacen lo mismo que Juan. El resultado será un exceso de vino, acompañado de una escasez de jamón y queso. Ahora bien, dado que todos preferirían una fiesta en la que hubiese vino, queso y jamón, el resultado de la elección descentralizada de cada uno se traduce en una medida subóptima. En ese contexto, la maximización de un valor debe partir de la consideración de la variabilidad del entorno, y esta conclusión lleva a Gauthier a establecer la distinción entre quien elige de forma directa (sin restricciones de ninguna clase) y quien elige de forma restringida (atendiendo a las elecciones de los demás). De esta distinción, concluye que la moralidad restringe la conducta para favorecer un resultado óptimo, y que el maximizador directo normalmente elegirá maximizar su valor pero seguramente conseguirá resultados subóptimos como subproducto de su actitud irrestricta. Por lo expuesto, parece que resulta más ventajoso, en términos económicos, disponerse a las restricciones que no hacerlo. El argumento radica en el hecho de que una acción coordinada y restringida traerá mayores utilidades económicas que una que no cumpla estas condiciones. Pero para que esto se pueda aplicar al campo de la moral Gauthier va a apelar a la lente del mercado, institución característica de la sociedad liberal en la que interactúan los agentes maximizadores directos que hemos caracterizado arriba.

La noción de mercado perfectamente competitivo desarrollada por Adam Smith hace casi dos siglos, es para Gauthier la lente ideal que permite justificar la necesidad de aplicar ciertas restricciones imparciales a la conducta maximizadora. En este mercado no hay lugar para las restricciones morales, pues cada persona promueve el interés de la sociedad solamente promoviendo su propio interés. La *mano invisible* se encarga del resto. Pero, el mercado dista mucho de ser lo que Adam Smith pensó que era, y es por eso que Gauthier debe mostrar cómo opera ese mercado perfectamente competitivo en el que no hay espacio para las restricciones morales, con el fin de justificar las restricciones morales en los mercados que no cumplen la norma de ser perfectamente competitivos, es decir, todos los mercados reales, pues los perfectamente competitivos parecen ser sólo posibles en la mente de los economistas y en los cálculos matemáticos que proponen. En el mundo real parece ser que la norma es la de los mercados imperfectos, en los que la moral no sólo tiene cabida, sino que es una imperiosa necesidad.

Para los economistas, y para el propio Gauthier, un mercado perfectamente competitivo debería satisfacer por lo menos las siguientes condiciones: a) recursos disponibles individuales; b) bienes privados; c) actividad del mercado libre; d) desinterés mutuo; y e) ausencia de externalidades (Gauthier, 1994: 127). Dado que la mayoría de mercados no satisfacen dichas condiciones, la moralidad halla su justificación en la necesidad de desarrollar estructuras de interacción que, además de ser mutuamente ventajosas, permitan llegar a niveles óptimos. En ese contexto, la teoría moral que ofrece Gauthier es una que satisfaga las necesidades del mercado; más precisamente, una que se ajuste al ideal de ser humano interactuando en el marco de un mercado perfectamente competitivo. Así, la reconciliación entre moralidad y racionalidad no consiste en otra cosa sino en la reconciliación de los maximizadores compulsivos consigo mismos y con los demás.

Digamos algo más acerca del mercado como institución social en el que las restricciones morales tienen cabida y están racionalmente justificadas por cada individuo.

Un mercado perfectamente competitivo es para Gauthier el ideal de interacción para un ser humano maximizador. Por ello, establecer las condiciones de dicho mercado como institución social ha de ser uno de los aspectos centrales de un acuerdo entre personas racionales dispuestas siempre a promover su propio interés. Eso nos conduce a atacar uno de los aspectos básicos de imperfección en los mercados reales: las externalidades, entendiendo por éstas una situación según la cual «[...] un acto de producción o intercambio afecta la utilidad de alguna persona que no participa o que participa involuntariamente de esa interacción»(Gauthier, 1994: 125). En ese sentido, la base contractual de la moral en el mercado está justificada en la negociación racional de las personas acerca de las externalidades, y el mecanismo no es otro sino la cooperación.

2. NEGOCIACIÓN, COOPERACIÓN E IMPARCIALIDAD

Dado que no es posible que la moral emerja espontáneamente del mercado debido a las imperfecciones del mismo, y dado que tampoco es posible hallarla en la interacción natural humana, es la cooperación la que hace posible que aflore la moralidad. Desde una perspectiva muy general, la cooperación es la posibilidad de aunar esfuerzos con el fin de crear algo nuevo que, al margen del aporte de cada uno de los cooperantes, resultaría imposible disfrutar. Pero, ¿por qué unos hombres estarían dispuestos a dejar de comportarse como maximizadores directos y a comprometerse en un acuerdo cooperativo? Tal vez la respuesta la anticipó Hobbes: para evitar la penosa situación del estado de naturaleza en el que la vida es tosca, corta, embrutecida y breve. Sin embargo, ésta no es la respuesta de Gauthier. En Hobbes, los hombres están dispuestos a ceder su libertad con tal de garantizar su supervivencia. Esto nos sugiere que la necesidad mutua de protección es la base objetiva que justifica la realización de un contrato y la institucionalización de un poder soberano. En Gauthier, por el contrario, la conciencia de la necesidad no es razón suficiente para exorcizar la fuerza y el fraude, como tampoco lo es el reconocimiento de la escasez. De hecho, Hobbes

no pudo refutar el argumento de los necios según el cual cuando el cuidado de la vida está confiado a nosotros mismos no hay una razón suficientemente fuerte que nos obligue a no utilizar los medios que estimemos más convenientes para cuidarla, aun cuando éstos exijan emplear la fuerza y el fraude. Para Gauthier, la fuente y justificación de la cooperación radica en la posibilidad de generar un excedente que no sería posible crear al margen de una interacción cooperativa. De tal suerte que, para todo promotor de su propio interés, resulta bastante atractiva la idea de disfrutar de algo que, en el marco de una interacción no cooperativa, le resultaría imposible disfrutar: un *superavit*. Esta perspectiva abre dos conjuntos de problemas relacionados entre sí, pero en esencia distintos. El primero tiene que ver con las bases objetivas de la cooperación, desde la posición inicial de cada negociador hasta la negociación misma; el segundo, con los criterios distributivos una vez que el excedente ha sido creado. Tanto el uno como el otro deben establecerse dentro de lo que Gauthier denomina la negociación racional.

Para Gauthier, la cooperación es el terreno de la justicia. La define como «[...] la disposición que tiene el individuo a no sacar ventaja de sus semejantes, a no tratar de apoderarse de los bienes libres y a no imponer a los demás costos no compensados siempre que ese individuo suponga que los demás están igualmente dispuestos» (Gauthier, 1994: 158). En ese orden de ideas, la interacción cooperativa constituye la respuesta acordada que conjura la fuerza y el fraude, y que hace que emerja una dimensión moral. Pero la actitud cooperadora no es una característica natural del ser humano. Así lo reconocieron Hobbes y Hume en sus estudios acerca de la naturaleza humana. La cooperación es, entonces, la conjunción de una serie de factores que conviene estudiar en detalle en el contexto de la moral que propone Gauthier.

Para nuestro filósofo, al igual que para Hobbes, la razón no sólo permite cobrar conciencia de la escasez y ver a cada uno como potencial competidor, sino que permite, además, identificar las condiciones en que es posible ver al otro como posible cooperador. La diferencia entre Hobbes y Gauthier radica en que mientras el primero

le apuesta a un contrato político que frene, a través de la fuerza, la conducta maximizadora, Gauthier ve un contrato moral cuya base y fundamento está en la cooperación. Ahora que es claro el sentido de la cooperación como respuesta a la suboptimidad del mercado, queda por establecer las condiciones del acuerdo que hacen posible la cooperación. Se trata, al igual que todos los contractualismos, de edificar un conjunto de hipótesis formales que se constituyen en las ficciones que justifican la adhesión a un acuerdo y el acatamiento del mismo. El procedimiento no ha variado mucho desde Hobbes hasta Rawls. Se inicia con un espacio previo a la negociación, y se continúa con una serie de suposiciones y procedimientos hasta el momento en que aflora el contrato y sus cláusulas. En el caso de Gauthier, la primera parte de ese procedimiento tiene que ver con las imperfecciones del mercado y con las posibilidades de disfrutar de excedentes a través de una interacción cooperativa, situación ésta que sirve como norma objetiva para justificar un acuerdo que se traduzca en mayores beneficios económicos para cada uno de los participantes. En ese sentido, mientras que en el mercado no cooperativo el conjunto de estrategias que elige un agente racional está afectado por el que eligen los demás, en la interacción cooperativa dentro del mercado, las estrategias escogidas por cada uno de los participantes son elegidas dentro del proceso de negociación. Eso lleva a concluir a Gauthier que la interacción cooperativa hace posible ampliar el abanico de estrategias que se pueden seguir y de resultados que se desea obtener. Aquí conviene ilustrar el punto con un ejemplo: Lucas y Juan están dispuestos a almorzar. Mientras Lucas lleva jamón, Juan lleva pan. Perseguir cada uno su utilidad priva tanto a Juan como a Lucas de disfrutar de un delicioso sánduche. En una interacción cooperativa, la baraja de resultados se amplía. Pero, ¿estaría dispuesto Lucas a ceder parte de su jamón a cambio de un poco de pan? El valor del pan parece ser muy inferior al del jamón. Por lo que se abre un conjunto nuevo de problemas. ¿Por qué estaría Lucas dispuesto a cooperar? La respuesta puede darse si la cantidad de pan recibida por Lucas compensa el costo del Jamón. En este caso, creo que el que estaría reacio a cooperar sería Juan, pues cada uno piensa que su aporte es el

adecuado y no ve por qué tiene que privarse de una porción promedio. Esta situación parece no ser problema para Gauthier. A través de su proceso de negociación racional, que incluye un punto de concesión, el asunto queda resuelto. En la negociación no solamente se define el aporte de cada uno, sino la cantidad de superávit cooperativo que recibirá a cambio.

Gauthier desarrolla su teoría propia de la negociación racional que le va a permitir mostrar cómo surge la cooperación y cómo aparecen los criterios distributivos del excedente. En dicha teoría se propone una serie de hipótesis sobre el comportamiento racional de cada uno de los negociadores dentro del proceso de negociación. La base es la consabida racionalidad económica que domina en las argumentaciones de los neocontractualistas y que tiene como supuesto básico la conducta maximizadora de los agentes. En ese orden de ideas, cada uno de los participantes intenta sacar la mayor ventaja posible mientras negocia con los demás los términos de la cooperación. Pero una vez negociados los términos de la cooperación, la actitud maximizadora directa, predominante en el proceso de negociación, va a ceder su puesto a una forma de maximización restringida en la que se concibe la interacción desde una perspectiva estratégica. Esta aseveración supone que el acuerdo al que se llega a través de la negociación versa sobre las estrategias conjuntas que se han de seguir con el fin de obtener resultados óptimos. Así, la cooperación incluye, además de un abanico de estrategias que se debe seguir y de resultados que se piensa obtener, una serie de restricciones que se deben acatar, que deben, por supuesto, ser acordadas dentro del proceso de negociación mismo. Esto equivale a decir que, a diferencia del mercado, en la cooperación existen restricciones que satisfacen la condición de ser imparciales, por cuanto fueron obtenidas a través de procedimientos racionales llevados a cabo de forma voluntaria por cada uno de los participantes. Estas restricciones son las que vamos a denominar normas morales.

Pero ¿cuál es la garantía de que no existan maximizadores directos que se aprovechen de la buena fe y disposición de los maximizadores restringidos? La respuesta de Gauthier es lo menos convincente de

la teoría en su conjunto, pues parte de una serie de supuestos sobre los límites de la racionalidad humana. Esas suposiciones incluyen el hecho de que todos y cada uno de los participantes en la cooperación son agentes perfectamente racionales (en el sentido económico del término), de modo que cada uno tiene información completa acerca de sus preferencias y de las de los demás, así como de las estrategias que cada uno de los participantes de la negociación podría elegir. A más de esto, posee una serie de cualidades racionales que le impiden ser timado o amenazado por los demás. Estas cualidades hipotéticas del ser humano serían válidas si fuese también válido que los seres humanos se comportan de forma perfectamente racional en cada una de sus elecciones. Pero parece ya establecido que una buena parte de nuestras acciones no están guiadas por un postulado de racionalidad, ni que los seres humanos desearían seriamente ser racionales en cada una de las elecciones que realizan.

Pero volvamos a la argumentación de Gauthier y digamos que una vez establecido el acuerdo de forma racional debe también, a través del mismo procedimiento, justificar la racionalidad del acatamiento. De hecho, una cosa es estar de acuerdo sobre una estrategia conjunta que se va seguir y otra muy distinta es cumplir con lo pactado. En este punto, la mayoría de contractualismos presentan dificultades. Gauthier cree haber solucionado el problema de la racionalidad de acatamiento mostrando que la no adhesión al acuerdo o el desistimiento resultan económicamente menos rentables que el acatamiento o la adhesión. No obstante, como se verá más adelante, ésta no es la única razón.

Normalmente, la racionalidad del acatamiento, es decir, la disposición de acatar efectivamente cada uno de las cláusulas del acuerdo, está determinada por el contraste que se puede realizar entre la disposición a acatar y el acatamiento mismo. Esto puede ser comprendido si se comparan y contrastan la elección maximizadora restringida y la directa. Es evidente que la maximización restringida debe mostrar ser económicamente más eficiente que la maximización directa, si es que lo que se pretende es mostrar que es racional cumplir con los acuerdos cooperativos. La teoría de Gauthier responde,

desde una perspectiva racional, a la pregunta de por qué debemos cumplir los pactos. La respuesta parece sencilla si nos remitimos a la racionalidad interna de la elección cooperativa, en la que se mostró que es el superávit la razón básica por la cual una persona racional decide cooperar con los demás. Pero en el marco del acatamiento esta razón parece no ser suficiente, pues es bien sabido por los teóricos de la acción colectiva que la interacción cooperativa es bastante vulnerable y puede llegar a ser el terreno propicio para la explotación. ¿Cómo distinguir a aquellos que suscribieron el acuerdo cooperativo y van a cumplir con su parte de aquellos que lo suscribieron y en cuyas mentes sólo ronda la idea de aprovecharse de la buena fe de los cooperantes “verdaderos”? Aquí vale la pena poner de relieve un punto que Gauthier no considera en sus reflexiones. Y es que la cooperación no es solamente el escenario propicio para generar un excedente que se va a distribuir, sino también la posibilidad de que el explotador halle las circunstancias apropiadas para la explotación. Pero, además (y esto es lo más importante), la cooperación permite al maximizador directo hacerse con una utilidad superior a la que hubiese podido obtener a través de la maximización directa. De modo que para los explotadores es sumamente bueno que hayan cooperadores. Pero Gauthier no contempla adecuadamente esta idea. Sugiere, en cambio, siguiendo los pasos de Hobbes, que todo aquel que no esté dispuesto a cumplir lo pactado no ha de ser recibido en el seno de una interacción cooperativa. Esto pone de relieve el hecho de que los cooperantes no solamente han de ser decididamente racionales a la hora de determinar las estrategias cooperativas que han de seguir, sino que han de poner especial atención al identificar a cada uno de los cooperantes, con el fin de evitar ser objeto de explotación por parte de maximizadores directos disfrazados de maximizadores restringidos. En Hobbes, la cuestión no es tan compleja como en Gauthier. Mientras para Hobbes es el soberano el garante del cumplimiento de los pactos, en Gauthier esa función recae directamente sobre cada uno de los cooperantes, que deben afinar mecanismos para identificar a quienes no estén dispuestos a cumplir lo pactado.

De forma bastante ingenua Gauthier conjura la posibilidad de ser explotado aduciendo la transparencia que debe caracterizar a cada uno de los que participa en la cooperación. Es como si se pensara que cada cooperador ha de ser transparente en sus pretensiones y preferencias. Pero, ¿qué impide que los maximizadores directos no usen el rótulo de transparentes? Esta pregunta lleva a Gauthier a reformular su argumento de la transparencia y plantear el de la translucidez. Según él, un traslúcido no puede ser fácilmente clasificado como maximizador restringido ni como maximizador directo. En ese sentido, ni unos ni otros pueden tener certeza de con qué tipo de maximizador están tratando, de modo que las posibilidades de cooperar o explotar quedan condicionadas a las capacidades de unos y otros de identificar a explotadores o a cooperadores. En este punto, a mi juicio, Gauthier echa por tierra su proyecto fundamental de derivar la moralidad de premisas no morales. Esto es evidente cuando sostiene que las personas no son ni transparentes ni opacas, atribuyendo así un contenido positivo a la naturaleza humana que da la apariencia de ser más una premisa moral. Sostener que las personas poseen matices que van de claro y oscuro implica establecer a qué tipo de condiciones responde esta concepción. En mi opinión, es claro que hay personas que se comportan de forma trasparente u opaca dependiendo de una serie de factores difíciles de determinar, teniendo en mente sólo una concepción de racionalidad. Dar una respuesta a esta problemática nos situaría en el núcleo de la interacción cooperativa. ¿Por qué unos hombres cooperan con otros? ¿Cuáles son los móviles de la cooperación? Reducir la cooperación a la maximización restringida es desconocer supuestos básicos de la misma que, por lo general, obedecen a criterios culturales, familiares, sociológicos, entre otros. No siempre cuando se coopera se tiene en mente un beneficio o excedente. Existen lazos familiares que inducen a cooperar, incluso a sabiendas de que no hay un excedente para distribuir. ¿Por qué los vecinos cooperan en la construcción de una vivienda? ¿Por qué las comunidades se ponen de acuerdo y cooperan para construir un ancianato? Es muy probable que muchos de los que cooperan no lo

hagan movidos por su propio interés. Más bien, ven en la cooperación la posibilidad de hacerles la vida más llevadera a otros. Esto pone de relieve el hecho de que los hombres no suelen orientar sus acciones movidos siempre por un postulado de racionalidad. Antes bien, las emociones, normas sociales, lazos culturales, relaciones de parentesco, etc., son móviles legítimos para derivar beneficios en favor de terceros. ¿Dónde queda, por ejemplo, la inversión parental, los lazos de amistad, la solidaridad con los extraños, etc.? Pero Gauthier no es de este parecer. Para él, la única razón para cooperar es la posibilidad de un excedente para distribuir.

Pero volvamos a Gauthier y digamos que el éxito de la cooperación depende de la capacidad de los maximizadores restringidos para identificar y excluir a los maximizadores directos. Sostengamos, además, que en la medida en que sea exitosa la empresa de los primeros, las posibilidades de identificar a los segundos tienden a aumentar, al tiempo que aumenta la confianza para cooperar, pues los riesgos de ser explotados tienden a la baja en virtud del número decreciente de maximizadores directos. Lo que no tiene en cuenta Gauthier es la posible respuesta de los maximizadores directos, que podría consistir en mejorar sus capacidades histriónicas para parecer ser maximizadores restringidos y así ocultar sus verdaderos intereses. Pero no creo que sea preciso seguir insistiendo en el asunto, pues el concepto de cooperación de Gauthier es en exceso restrictivo. Más bien, pensemos que la racionalidad del acatamiento de los pactos descansa sobre tres pilares. El primero tiene que ver con el excedente y su posterior distribución; el segundo, con la condena al ostracismo a la que son sometidos los maximizadores directos por parte de los maximizadores restringidos, y el tercero, con el procedimiento racional a través del cual se llegó al acuerdo cooperativo. A modo de conclusión, queda establecida la racionalidad de acatamiento y de la adhesión, al tiempo que queda racionalmente conjurada la amenaza de los explotadores.

No obstante todo lo anterior, ¿qué pasa con los bienes iniciales al comienzo de la negociación? ¿Qué, con los talentos de que dispone cada uno? Sin duda alguna, y siguiendo la tradición contractualista,

Gauthier debe garantizar la imparcialidad en el punto de partida de la negociación. Rawls lo había hecho a través del *velo de ignorancia*; Hobbes lo hizo demostrando la mortalidad de todo ser humano y derivando de ello la igualdad; Gauthier emplea otro recurso. Según su concepción, se parte del supuesto de que todos los posibles cooperantes llegan a la mesa de negociación en condiciones desiguales y que, en consecuencia, la posición inicial de cada uno (en lo que se aporta y se espera recibir) es diferente. También se tiene en cuenta que no es posible una estrategia como la de Rawls, pues se malograría el acatamiento de lo pactado, dado que en algún momento el velo de la ignorancia se tendría que levantar y cada quien se daría cuenta de que si hizo o no un buen negocio. A sabiendas de esto, Gauthier apela a un principio con el que todos los posibles cooperantes podrían estar inicialmente de acuerdo: La estipulación lockeana. Con base en este principio, a través del cual se prohíbe que alguien saque ventaja de una situación empeorando la situación de algún otro, Gauthier logra un doble cometido. Por un lado, asegura que nadie saque ventaja de los demás, en la medida en que impide emplear estrategias que empeoren la situación de otro, lo cual se presenta a sí misma como una restricción; y por el otro, garantiza las bases iniciales de la negociación sin apelar a un concepto difícil de sostener como lo es el de la igualdad material y de talentos. Esto le permite, en consideración de todo lo anterior, garantizar unos acuerdos racionales acerca de restricciones imparciales a la conducta maximizadora, y establecer una dimensión moral de la conducta. En síntesis, producir una moral basada en el acuerdo. Hasta aquí la teoría de Gauthier. Ahora veamos algunas objeciones.

3. UNA MIRADA CRÍTICA A LA MORAL POR ACUERDO

La teoría de Gauthier ha sido objeto de una multiplicidad de críticas, que van desde aspectos puramente económicos y metodológicos hasta críticas más centradas en las posibilidades de desarrollo práctico de la teoría. En este apartado no evaluaremos las críticas económicas y matemáticas especializadas, y no porque no sean importantes,

sino por falta de competencia en la materia. En lo que sigue presentaremos de forma un poco escueta las principales críticas que se le pueden hacer a la *moral por acuerdo*. Valga la salvedad de que evaluar cada una de ellas supondría un estudio detallado, lo cual supera los modestos límites de este trabajo.

Es claro que el proyecto de Gauthier tiene la pretensión de universalidad, lo que desemboca en un consabido abandono de la especificidad con el fin de lograr normas de validez general. Esta falta de contexto (cultural, político, económico, etc.) es quizá la crítica más profunda que se le ha hecho a la *moral por acuerdo* por parte de filósofos comunitaristas; crítica que Gauthier no ha querido responder por considerar que un cuestionamiento a su enfoque liberal individualista deja sin piso sus consideraciones teóricas, a la vez que elimina el piso común que existe entre su concepción moral y las bases del liberalismo político. Ahora bien, el que Gauthier no se haya visto tentado por esta polémica no implica que ésta carezca de validez. Me parece todo lo contrario. Que en el afán de objetividad en ética se pierde el conjunto de referentes culturales desde los que se mira y piensa el comportamiento humano, y se termina sacrificando la posibilidad de aplicación práctica de la teoría, la cual resulta sólo útil para personas que cumplan con determinadas características, específicamente las que reclama el mercado.

De otra parte, el uso que hace Gauthier de la *teoría de la elección racional* termina de limitar aun más su propósito. Desde hace ya varios años, y especialmente a partir de trabajos como los de Jon Elster, la capacidad explicativa y predictiva de la conducta que presenta dicha teoría ha venido decreciendo. Hoy no resulta tan convincente la tesis según la cual las personas actúan teniendo en mente algún postulado racional. La existencia de comportamientos que abiertamente van en contravía de la promoción del propio interés (como la solidaridad, la donación de órganos, etc.) pone en jaque a la teoría, pues los hombres no parecen actuar siempre por motivaciones racionales, ni tampoco están siempre convencidos de que deben ser racionales en todas sus acciones. Los trabajos de Elster, que inició sus estudios teniendo en gran estima la teoría,

progresivamente se han volcado al análisis de las normas sociales y las emociones como motivos para la acción. En ese sentido, Elster sostiene que «[...] para cualquier conducta dada, por lo general es útil examinar sucesivamente las hipótesis que se generaron por la racionalidad centrada en el resultado, por las normas sociales o por una emoción» (Elster, 1997: 33). En realidad, estas tres motivaciones permiten explicar la mayoría de las acciones humanas. De modo que limitar la acción a la racionalidad, y específicamente a la de carácter económico, es reducir la complejidad de la naturaleza humana a unos pocos postulados teóricos. Mi opinión es que la acción humana, tanto individual como colectiva, desborda los límites de la teoría, de modo tal que hoy todavía no disponemos de una teoría capaz de abarcar de forma completa los móviles y circunstancias de la acción humana. Tal vez no se trate de un déficit transitorio de la ciencia y la filosofía, sino de una situación que ha estado ahí y que permanecerá ahí de forma indefinida.

¿Por qué en algunas comunidades las persona ayudan a los demás, incluso perjudicando sus propios intereses? ¿Por qué cuando hay catástrofes naturales la actitud solidaria y compasiva parece ser la norma? Una respuesta tentativa compatible con la teoría de la elección racional sería que se está haciendo una inversión hacia el futuro, de modo que la cuestión se podría modelar a partir de un juego de *toma y daca*. Pero esta respuesta me parece poco plausible. No es muy común el estar ayudando a los demás teniendo en mente que uno puede estar en el futuro en esa misma situación y que cuando eso pase uno espera que los demás hagan lo mismo. Más bien, existen lazos históricos, políticos, sociológicos y culturales que permiten explicar ese tipo de comportamientos. Incluso existen fuertes creencias en la gente que son, en gran medida, las responsables de ciertas actitudes y acciones. Pero en Gauthier no parece haber un lugar muy claro para las creencias, y no porque considere que no son importantes, sino porque al parecer todavía no poseemos una teoría de las creencias racionales que sirva de respuesta a la pregunta de ¿por qué creemos lo que creemos? De modo que pensar en la moral, y dejar las creencias por fuera de la teoría es, tal vez, un

imperdonable error. Las creencias tienen un profundo impacto en la vida de las personas. Muchas de las elecciones que realizamos tienen su base en ellas. Incluso se podría ir más allá y decir que una buena parte de nuestras preferencias obedecen a sistemas de creencias que hemos internalizado a través de nuestra experiencia educativa, religiosa, cultural, etc.

Pero la crítica más profunda que se le puede hacer a la moral de Gauthier es la relacionada con la forma como concibe el abismo entre racionalidad y moralidad. Más aun, la forma en que confunde la racionalidad con la forma en que los economistas se han apropiado de este concepto. Y es que identificar racionalidad con la maximización de la utilidad es de por sí una idea bastante cuestionable, dado que el concepto en sí mismo parece trascender el ámbito estrictamente económico. Pero resulta mucho más cuestionable defender la idea de que la naturaleza humana es depredadora y que todos los seres humanos llevan una impronta en la que la maximización irrestricta es la norma. Aquí se confunde la racionalidad humana con la racionalidad de capitalismo. La forma en que opera el mercado no puede ser análoga a la forma en que opera la razón práctica en los seres humanos. De modo que el empleo de la razón en forma instrumental que realiza Gauthier en su teoría deja un sinsabor y abre un abanico considerable de problemas, la mayoría de ellos relacionados con las posibilidades de desarrollo de una teoría moral basada en una razón instrumental y, en consecuencia, en un relativismo axiológico. Recordemos que la racionalidad económica ha sido objeto de profundas críticas, muchas de las cuales se le pueden aplicar también a *la moral por acuerdo*. En resumen, Gauthier considera que es una norma el que el ser humano sea un maximizador compulsivo, y en ese sentido confunde un contenido histórico con un contenido natural. Identifica al hombre natural con el *homo economicus*, y reduce la moral a una forma de comportamiento económico.

Una buena parte de las críticas se han centrado en la considerable debilidad argumentativa que hay en Gauthier respecto al hecho de que la mejor forma de maximizar es no maximizando. Por más que

trató de convencer al lector de que es más ventajoso introducir restricciones imparciales a la conducta maximizadora que no hacerlo, a mi juicio, difícilmente logra convencer. Ya Platón había intentado infructuosamente ese camino, con todo y que en él las recompensas no eran económicas. En mi opinión, Gauthier no logra exorcizar de la interacción la fuerza y el fraude. Todo parece indicar que el jugador líbero y el parásito se pueden salir con la suya, dado que el conjunto de juegos que toma Gauthier es muy limitado. En una sociedad de verdad es difícil descifrar las intenciones o estrategias de los demás. Por otro lado, es muy débil la racionalidad del acatamiento. Sostener que los seres humanos no cambian de parecer, de modo que sus preferencias son siempre transitivas y consistentes, es suponer algo alejado de la naturaleza humana. La norma parece ser todo lo contrario: Que nuestras preferencias cambian con el pasar del tiempo y con las nuevas circunstancias. De modo que ¿por qué habría de mantenerme dentro de un acuerdo cooperativa si éste ya no satisface ni representa adecuadamente mis preferencias? El acatamiento de lo pactado, en Gauthier, parece estar vinculado a la existencia de normas invariables de preferencias y a un egoísmo ilustrado, según el cual, cada cooperante es capaz de realizar todos los cálculos de pérdida y ganancia respecto de estar dentro del acuerdo cooperativo o de desistir.

La última crítica que consideramos aquí (y vale la pena aclarar que no se reúnen aquí todas las críticas que se han hecho, sino las que considero de especial interés) se relaciona con el propósito de Gauthier de derivar una moralidad de premisas no morales, situación que él concibe como el verdadero ejercicio de toda moral que pretenda ser universal. En cada uno de los capítulos –y creo que esto necesita un desarrollo más amplio, por lo que únicamente lo dejo enunciado– Gauthier va introduciendo premisas morales que sirven de puentes para progresivamente concluir o derivar en premisas morales. Quizá el ejemplo más importante sea el uso de la estipulación lockeana. ¿No es acaso una premisa moral sostener que en el punto inicial de la negociación racional debe primar una estipulación según la cual a ninguno le es permitido una estrategia tal que empeore la situación de otro?

Pero la última crítica, y a mi juicio la más importante y a la que dediqué este estudio, tiene que ver con las pocas posibilidades de aplicación práctica que tiene *la moral por acuerdo* en la vida pública, espacio en el que, a mi juicio, acaece la moral. Tal vez en las asociaciones privadas (corporaciones, fundaciones, institutos, etc.) tenga posibilidades de desarrollo, pero esto resulta poco útil, pues ya el derecho de sociedades ha ido mucho más lejos en lo concerniente a la regulación de dichas entidades. En mi opinión, ni somos completos egoístas, ni capaces de ver posibilidades de superávit en cada interacción que realizamos. Tampoco somos lo suficientemente ilustrados como para desplegar permanentemente cálculos que nos permitan establecer con certeza cuáles interacciones son preferibles a otras; en cuáles se puede ganar y en cuáles se puede perder. Por último, debo manifestar que una vida de cálculo detallado de cada decisión resulta, a mi juicio, gris.

BIBLIOGRAFÍA

- Axelrod, R., *La evolución de la cooperación*, Madrid, Alianza, 1986.
- Hobbes, T., *Leviatán o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*, México, Fondo de Cultura Económica, 1980.
- Elster, J., *Domar la suerte. Introducción de Antoni Domènech*, Barcelona, Paidós, 1991.
- *Ulises y las sirenas. Estudios sobre racionalidad e irracionalidad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.
- Frances, P., «Introducción», en: Gauthier, David, *Egoísmo, moralidad y sociedad liberal*, Barcelona, Paidós, 1998.
- Gauthier, D., *La moral por acuerdo*, Barcelona, Gedisa, 1994.
- *Egoísmo, moralidad y sociedad liberal*, Barcelona, Paidós, 1998.
- Maldonado, C. E., «Teoría de la elección racional. En diálogo con las ciencias sociales», en: *Cuadernos de administración*, N° 20 (abril), Bogotá, 1998.
- Martínez, R., *La racionalidad instrumental en la doctrina de Thomas Hobbes*, Bogotá, Universidad Javeriana, 2001.

- «El puesto de la racionalidad en las ciencias sociales desde la perspectiva de Jon Elster», en: *Cuadrantephi* N° 7, Facultad de Filosofía PUJ, Bogotá, 2004.
- Nudler, O. (comp.), *La racionalidad: su poder y sus límites*, Buenos Aires, Paidós, 1996.
- Ortíz, J. R., *La constelación racional. un estudio sobre los límites de la racionalidad*, Caracas, Universidad Nacional Abierta, 1997.
- Poundstone, W., *El dilema del prisionero: John Von Newman, la teoría de juegos y la bomba*, Madrid, Alianza, 1995.



JUAN CARLOS RIVERO CINTRA
Serie *La vuelta al mundo, El Arca de Noé* (xilografía), 39 x 27 cm, 1995.



JUAN CARLOS RIVERO CINTRA
Serie La vuelta al mundo, El Infierno (xilografía), 39 x 27 cm, 1995.