Fuera de equilibrio
Moralidad y racionalidad indirecta

Blanca Rodríguez López

UCM EDITORIAL COMPLUTENSE

Donoso Cortés, 63 – 4. planta (28015) Madrid
Tels.: 91 394 64 60/1 Fax: 91 394 64 58
e-mail: ecsa@rect.ucm.es
www.editorialcomplutense.com

Primera edición: septiembre 2008

ISBN: 978-84-7491-819-9

Los equilibrios (...) son muy robustos. Lo único que puede perturbarlos es alguna acción irracional.

J. Elster, *Tuercas y Tornillos*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

Decía Aristóteles que el hombre es un animal racional, dado que poseía la especial facultad de la razón, "una parte del alma que conoce y piensa"[1] Esta definición ha hecho fortuna y se ha convertido en un lugar común. Pero la fortuna que ha hecho se debe sin duda a que encierra una gran verdad, capaz de sobrevivir a la peculiar teoría psicológica aristotélica. A ello se debe que cuando se trata un asunto en el que el ser humano está involucrado, el adjetivo "racional" (y su contrario "irracional") aparece de forma casi inevitable. Se trata de "el uso que del adjetivo "racional" hacemos cuando decimos de determinadas creencias, decisiones, acciones y conductas de los humanes que son racionales, y de otras, que no lo son"[2]

A finales del siglo XIX y principios del XX, y fundamentalmente en el campo de la economía, empezaron a ponerse los fundamentos de lo que hoy en día se conoce como *Teoría de la Elección racional*. Actualmente, la Teoría de la Elección Racional se aplica en todas las disciplinas que engloban más o menos lo que conocemos como "ciencias humanas" y "ciencias sociales", desde la economía a la sociología, pasando por la criminología. Y también a la ética.

Pese a tratarse de una teoría tan consolidada y ampliamente utilizada, es España no ha corrido igual suerte, aunque en los últimos años han aparecido, junto a traducciones de autores extranjeros, algunas obras de autores españoles, muchas de las cuales se proponen presentar la teoría en su aplicación a distintas disciplinas. Algunas de estas obras son buenas y algunas excelentes[3] y pueden iniciar al lector interesado en una teoría en ocasiones con notables complejidades técnicas.

Este texto no se propone presentar dicha teoría, sino utilizarla. Yo, en un cierto sentido, la doy por supuesta. Parto de considerar que hay una teoría sobre la racionalidad práctica, bien definida, según la cual la conducta racional es aquella que maximiza la utilidad del agente, definida sobre el conjunto de sus preferencias racionales, y asumo que esta teoría es válida y resulta defendible por diversos motivos.

Una vez dicho que voy a utilizarla, falta decir cómo y para qué. Empecemos por el cómo. La Teoría de la elección Racional tiene diversos usos, de los cuales algunos son descriptivos y otros explicativos (y, en tal medida, aunque con limitaciones, predictivos). Este es el uso habitual que de la Teoría se hace desde algunas disciplinas, típicamente desde aquellas que realizan estudios de carácter empírico, tales como la economía. En este uso, la Teoría, utilizando sus conceptos y suposiciones básicas, intenta explicar la conducta real de los individuos, ya sea cuando van a la compra o cuando van a votar. Pero la Teoría tiene también un uso normativo: nos dice cómo debe ser la conducta para que se considere racional. En este uso es, en sentido propio, una teoría de la racionalidad práctica. Yo voy a utilizarla en su uso normativo. Veamos ahora el para qué

En determinadas situaciones, la aplicación de esta teoría da lugar al surgimiento de dilemas. Hay ocasiones en las que si cada uno hace lo que es mejor, lo racional según la teoría, el resultado es peor para todos de lo que sería si ninguno obedeciera la teoría. Hay dos modos de solucionar estos dilemas. Por un lado, puede modificarse la situación de tal modo que desaparezcan las condiciones que dan lugar a su surgimiento, con lo cual el dilema deja de plantearse. Esto soluciona el problema práctico y evita el problema teórico, puesto que entonces cada uno de los agentes obraría de acuerdo con la teoría y conseguiría lo mejor.

---

[1] Aristóteles, *De Anima* 429a 10

[2] Mosterín (1987) p. 17

[3] Algunas, como las de Gutiérrez y Sánchez-Cuenca, pueden encontrarse en mis referencias y la bibliografía que he utilizado. Otras no figuran sencillamente porque no las he utilizado, sin que esto signifique necesariamente que me parecen menos buenas.

Pero hay un problema teórico, y es este el que centra mi atención. Los seres humanos no solo somos racionales, como ya quedo dicho. También somos y hacemos otras cosas. Una de las cosas que hacemos es cooperar unos con otros: devolvemos favores, establecemos acuerdos y cumplimos nuestra parte etc. No solo lo hacemos, sino que tenemos otra teoría normativa, la ética, que nos insta a hacerlo. Los dilemas de los que nos ocupamos pueden plantearse así: en determinadas situaciones, nuestra teoría nos dice que no debemos cooperar, porque no es racional hacerlo, y la ética nos dice que sí debemos hacerlo, porque hacerlo es lo moralmente correcto. Si hacemos lo que nos dicta la moral, salimos mejor parados en términos no morales que si hacemos lo que prescribe nuestra teoría. En efecto, el otro modo de solucionar los dilemas es mediante la que se ha llamado "solución moral". La aplicación de esta solución también solventaría el problema práctico, pero no evitaría el problema teórico, pues los agentes conseguirían lo mejor al precio de desobedecer la teoría. Los agentes conseguirían lo que según la teoría es racional intentar conseguir, pero lo harían comportándose de un modo que esta teoría califica de irracional. El dilema seguiría existiendo. La existencia de estos dilemas plantea un problema indiscutible a la teoría y son muchos los autores, y muchas las obras, en las que se intenta o bien encontrar una solución o bien mostrar que no hay solución posible. Esta obra es una pequeña contribución a esta discusión teórica.

Puestas así las cosas, muchos estudiosos de la materia, entre los que me incluyo, piensan: alguna relación habrá entre moral y auto-interés Sin embargo, encontrar tal relación no resulta sencillo. Creo que debemos revisar los supuestos de la teoría e intentar modificarlos para obtener una teoría más satisfactoria. Concretamente, debemos revisar la afirmación de nuestra teoría de que la conducta moral es irracional. Esta afirmación es problemática en sí misma, con indepencia del papel que desempeña en el surgimiento de los dilemas. Si modificamos esta afirmación, entonces los agentes que se comportan moralmente conseguirán lo mejor mediante una conducta racional.

Sin embargo, admitir la racionalidad de la conducta moral no evita el surgimiento de los dilemas, a menos que podamos también demostrar que la conducta moral está racionalmente exigida. Si no es así, para los agentes que en una situación de dilema se comportan de un modo no moral seguirá planteándose un dilema. Ya no podrá decirse que el resultado que alcanzan es peor del que obtendrían si desobedecieran a la teoría, pues comportarse moralmente ya no puede considerarse como una conducta contraria a la teoría. Pero sí podrá decirse que estos agentes, comportándose de un modo racional, obtienen unos resultados subóptimos.

Este es fundamentalmente el problema a cuyo estudio está dedicado el presente libro. La teoría acerca de la racionalidad práctica de la que se parte, si bien es satisfactoria en el nivel individual, resulta contraproducente a nivel colectivo: en determinadas situaciones sucede que, si bien cada uno de los agentes individuales implicados en la elección hace lo mejor que puede hacer, entre todos hacen algo que no es lo mejor posible. Esto contrasta con lo que sucedería si los agentes se comportaran en esas situaciones de un modo moral. Entonces los agentes individuales actuarían de un modo irracional, pero el resultado sería para todos el mejor posible. En esto precisamente consiste la paradoja: en que en algunas situaciones, si todos obramos de forma racional, de acuerdo con la teoría, cumpliremos los objetivos propuestos por la teoría peor de lo que si obráramos irracionalmente.

El propósito del presente trabajo es analizar cómo y por qué surge esta paradoja e intentar resolverla sin tener que renunciar a una teoría de la racionalidad práctica por lo demás satisfactoria

El libro viene estructurado en tres partes, cada una de las cuales se compone de varios capítulos. La primera parte está destinada a presentar la Teoría de la Elección Racional. Contiene tres capítulos. En el capítulo 1 se realiza un análisis del concepto preteórico de acción racional, que la Teoría de la Elección Racional intenta precisar y formalizar. El capítulo 2 presenta formalmente la teoría y su aplicación a distintos tipos de situaciones de elección (certidumbre, riesgo e incertidumbre). Además,

y puesto que nos interesa la Teoría en su uso normativo, se presentan y discuten las condiciones de racionalidad que la Teoría impone para cada una de estas situaciones En principio, nuestra teoría sólo se ocupa de lo que podríamos llamar el lado formal de la elección racional. Es decir, en la teoría se toman las preferencias e intereses del agente como dados y sólo se trata de analizar cómo este debe elegir a partir de tales preferencias. Sin embargo, esto no resulta muy satisfactorio, sino que más bien parece necesario admitir que algunas preferencias pueden resultar por sí mismas irracionales. Esto nos lleva a ampliar o, mejor, a complementar la teoría con unos supuestos sobre la racionalidad de las preferencias. Una parte de esta ampliación se basa en los trabajos de algunos autores, en los que se critican las preferencias por el modo en que estas surgen y se mantienen. Otra parte constituye una modificación de la teoría habitual como una respuesta a determinadas criticas[4]. En el capítulo 3 se estudia la aplicación de la teoría a situaciones de naturaleza estratégica, en las cuales la obtención de un determinado resultado depende de la acción de varios agentes racionales. En él se presenta la Teoría de Juegos, nombre que asume nuestra teoría cuando se aplica a ese tipo peculiar de situaciones de elección caracterizadas por la acción de varios agentes que interactúan.

En la segunda parte, dividida en cuatro capítulos, se estudia el problema de la cooperación racional, es decir, de las situaciones en las que a los agentes racionales les resulta mutuamente beneficioso cooperar. En el capítulo 4 se analiza el problema del regateo y sus soluciones, esto es, cómo seleccionar una estrategia conjunta entre todas las posibles. El capítulo 5 trata de la distinción entre acuerdos insatisfactorios y acuerdos satisfactorios. El capítulo 6 plantea el problema de la estabilidad de los acuerdos satisfactorios. y en qué condiciones es esta posible. El capítulo 7 se centra en el problema de cómo garantizar el cumplimiento de los acuerdos cooperativos. En primer lugar, se expone lo que podríamos llamar la respuesta ortodoxa de la teoría para analizar a continuación una de las teorías más interesantes, la de D. Gauthier, que intenta, en una respuesta que por contraste podríamos calificar de heterodoxa, derivar la conducta moral a partir del interés propio de un modo directo, es decir, de eliminar la contraposición entre los dictados de la moralidad y los del interés. Tras desechar tal posibilidad, el capítulo 8 se plantea la moral como un punto de vista que un agente racional puede o no adoptar, a saber, aquel punto de vista que un agente adoptaría si se encontrara en determinada situación hipotética.

La tercera y última parte intenta encontrar salidas analizando las razones que puede tener un agente racional para comportarse de un modo moral En el capítulo 9 se estudian las características de nuestra teoría que la hacen ser en ocasiones contraproducente a nivel colectivo, al tiempo que se analiza la posibilidad de una teoría alternativa sobre la racionalidad práctica que no presente este problema. Una vez desestimada esta posibilidad, el capítulo 10 establece, en primer lugar, la distinción entre racionalidad directa y racionalidad indirecta, y analiza, en segundo lugar, en qué situaciones entra en juego la racionalidad indirecta, estableciendo que, en determinadas circunstancias, una teoría acerca de la racionalidad práctica puede pedir a los agentes racionales que se comporten de un modo irracional. El capítulo finaliza exponiendo la posibilidad que me parece más prometedora, la de considerar la conducta moral como un método de racionalidad indirecta.

A lo largo de todo el libro, en especial en la segunda parte, he intentado presentar los problemas de modo accesible a un lector que no esté familiarizado con al Teoría de la Elección racional. Para ello, presento la teoría sin suponer conocimiento previo e intento evitar las complejidades técnicas y explicar cada punto de la manera más sencilla posible. También, y puesto que el público preferente al que se dirige este libro es aquel que tiene formación e intereses filosóficos, intento en cada momento plantear las cuestiones que a ese público puede interesarle discutir. Esto hace que algunos conceptos claves, como “utilidad” o “probabilidad” se presenten en el momento en el que la lógica de la teoría los requiere y se discutan en secciones destacadas a este efecto.

[4] Concretamente, he realizado estas modificaciones, o mejor, matizaciones, de la teoría como respuesta a las criticas de Parfit.

PARTE 1

Racionalidad Práctica

El concepto de acción racional

Teoría de la elección racional

Racionalidad estratégica

1 El concepto de acción racional

Los conceptos de racionalidad práctica y acción racional están en estrecha relación con el concepto de elección. En efecto, sólo en aquellas situaciones en las que es posible elegir uno entre varios cursos de acción alternativos puede plantearse la cuestión de qué conducta entre las posibles es la que la razón nos aconseja seguir. Por este motivo, los conceptos de acción racional y de elección racional pueden tratarse como equivalentes.

Sin embargo, por razones metodológicas, es preferible utilizar el término "elección racional" al menos en principio, puesto que en él se aprecian con mayor claridad los aspectos más característicos del concepto.

No sólo es cierto que existe la posibilidad de elección. Es también cierto, e igualmente indiscutible, que la elección es en muchos casos no sólo una posibilidad, sino también una necesidad. Es decir, la elección es algo ineludible, y lo es en gran cantidad de casos de índole e importancia muy diversa: tenemos que elegir entre ir al cine y quedarnos en casa, entre votar a uno u otro partido político en las elecciones o no votar en absoluto, una entre varias carreras, uno de entre varios pretendientes.

En cada uno de estos casos, seguir un determinado curso de acción implica desechar otros. Es por tanto indiscutible que para actuar es necesario elegir. Pero lo que pretendemos no es sólo hablar de la elección, sino de la elección racional. Si la condición para que podamos hablar de elección es que resulta imposible seguir un curso de acción sin desdeñar otros, la condición para que podamos hablar de elección racional es que no somos indiferentes ante la elección de varias alternativas. Cada uno de los cursos de acción alternativos entre los que hemos de elegir, así como las consecuencias que se siguen de cada uno de ellos, no sólo son distintos, sino que son relevantemente distintos, en el sentido de que los valoramos de un modo distinto: ver una película en el cine nos apetece más que quedarnos en casa, creemos que votar a tal partido político resultara más beneficioso para el país que votar a tal otro, la dedicación a la filosofía nos parece un proyecto de vida mejor que el de hacer dinero. Es decir, nuestro interés en que se produzcan determinados sucesos o en realizar determinadas acciones hace que podamos discriminar entre los distintos cursos de conducta alternativos de un modo relevante para la elección. Naturalmente, esto no quiere decir que nunca seamos indiferentes ante un conjunto de sucesos o de conductas. Pero el hecho de que no siempre lo seamos hace posible que podamos hablar de elección racional.

Podemos afirmar que "el concepto de conducta racional surge a partir del hecho empírico de que el comportamiento humano es en gran medida un comportamiento dirigido a fines"[5]. Es decir, el hecho de que el hombre tenga determinados fines que intenta alcanzar mediante su conducta es lo que posibilita, en primer lugar, que no seamos indiferentes ante varias conductas alternativas, supuesto que cada una de estas conductas tendrá una consecuencia distinta de las demás y que no somos indiferentes ante las distintas consecuencias; y, en segundo lugar, que, en virtud de estas consecuencias realizadas mediante la conducta elegida, podamos valorar nuestras acciones: serán acertadas o desacertadas, buenas o malas, racionales o irracionales.

La acción humana puede por tanto considerarse como el resultado final de dos operaciones de filtración[6]. Si partimos de considerar todas las acciones posibles (en el sentido de posibilidad lógica) para un determinado agente en un momento determinado, encontramos

[5] Harsanyi, (1977a, 627)

[6] Elster (1989)

- Un conjunto de restricciones (físicas, económicas, legales y psicológicas). Cambian en distintos momentos y para distintos individuos. Las acciones coherentes con este conjunto forman para el individuo su *conjunto de oportunidades*. Las posibilidades reales (no meramente lógicas) de elección para este agente en este momento se encuentran en este conjunto.
- Un mecanismo que determina qué acción se selecciona de entre las que aparecen en el conjunto de oportunidades. Cuando nuestro interés se dirige a la acción racional, el mecanismo en cuestión es ese eco afectivo que los distintos estados del mundo despiertan en nosotros y que, por el momento, podemos llamar *deseo*.[7] Desde la perspectiva de la elección racional, las acciones se explican por las oportunidades y los deseos.

Antes de seguir adelante, conviene hacer algunas precisiones destinadas a evitar algunos malentendidos que pueden surgir en relación con lo dicho hasta ahora. La primera precisión tiene que ver con la relación entre la conducta elegida y sus consecuencias. Supongamos que decido ir al cine un sábado por la noche a ver una película de gran éxito que acaban de estrenar en Madrid. Naturalmente, para conseguir el fin deseado (ver la película) tengo que hacer varias cosas: vestirme, coger un autobús, ir a la taquilla, pagar una entrada, etc. Y, consecuentemente, decido realizar estas acciones en vez de otras muchas posibles. Ahora bien, alcanzar la consecuencia deseada no depende solamente de que yo lleve a cabo todas estas acciones. Más bien al contrario, depende de otras muchas cosas, algunas de ellas de carácter muy general, tales como que funcionen los autobuses, y otras más específicas, como que haya entradas o que el autobús que tomo no tenga una avería. Sin embargo, el hecho de que en la realización de un efecto tomen parte muchas causas y que no todas ellas dependan de nosotros no rompe la conexión entre nuestras elecciones y acciones y la consecución de nuestros fines. Y esto sucede porque nuestras acciones son parte necesaria de la consecución de tales fines y porque al elegir una determinada acción tenemos en cuenta el resto de las circunstancias necesarias para conseguir lo que deseamos, de tal modo que podemos tomar nuestras decisiones de manera que resulten adecuadas al resto de los factores.

La segunda precisión, o conjunto de precisiones, está relacionada con el carácter finalístico que hemos atribuido a la acción humana. Nuestra afirmación puede ser interpretada de dos modos, uno trivial y otro sustantivo. Todas las acciones tienen consecuencias. Por lo tanto, hay un sentido en el que siempre podemos aplicar el modelo medios/fines, pues siempre es posible hablar de las consecuencias de nuestras acciones como "fines" y de estas como "medios". Entendida en este sentido, nuestra afirmación de que la acción humana está dirigida a fines resulta trivial y se sigue del simple hecho de que cualquier cosa que sucede en el mundo (y la acción humana es, desde luego, algo que sucede en el mundo) tiene consecuencias. Sin embargo, nuestra afirmación no sólo señala que nuestras acciones y sus consecuencias pueden ser reinterpretadas según el esquema finalístico, sino que sostiene la tesis sustantiva de que nuestra conducta está en gran medida dirigida a fines, es decir, que con nuestras acciones pretendemos conseguir determinados fines. Al contrario de lo que sucede con la interpretación trivial, la afirmación sustantiva no puede ser aplicada a todas las acciones por el sólo hecho de que tengan consecuencias, sino sólo a aquellas que están dirigidas a la obtención de tales consecuencias de modo intencional. Pensemos por ejemplo en alguien que se muerde las uñas. Esta acción tiene como consecuencia unas uñas rotas. Podemos interpretar la acción como un medio para conseguir un fin, a saber el de tener las uñas rotas. Sin embargo, la acción no esta necesariamente dirigida a este fin. Y no sólo por el hecho de que obtener unas uñas rotas puede no encontrarse entre los objetivos deseados por el agente. La acción de morderse las uñas puede tener también otras consecuencias que el agente sí valora positivamente, como por ejemplo disminuir la ansiedad, sin que por ello pueda decirse que librarse de la ansiedad sea la finalidad de la acción de morderse las uñas. Es posible que el agente no se dirija mediante esta acción a este fin, ni a

[7] Elster incluye entre los mecanismos que configuran el segundo filtro las normas sociales, aunque admite reconoce que muchos autores prefieren incluir las normas sociales entre el conjunto de restricciones que conforman el primer filtro. Yo me encuentro en este caso entre los muchos. De cualquier forma, Elster admite que, cuando se trata de la acción racional, el mecanismo que posibilita la elección racional es el deseo. (1989, 2)

ningún otro. Puede tratarse de una acción compulsiva[8]. Utilizando la distinción clásica de Weber[9] no llamaremos *acción* a toda conducta humana, sino solo a aquella a la que el agente atribuye un sentido subjetivo, distinguiéndola así de la conducta meramente reactiva.

La afirmación sustantiva no se aplica sin más a todo lo que hacemos. No se afirma que toda conducta humana está dirigida a fines, sino que en gran medida lo está. Es decir, se afirma que una parte importante de la acción humana tiene un carácter finalístico. Y esta importancia no es sólo numérica. En efecto, se afirma también que es precisamente la acción humana dirigida a fines la que puede ser calificada de racional o irracional. Esto viene implicado directamente por nuestra afirmación anterior de que lo que hacía posible la elección racional era el hecho de que los distintos cursos de conducta alternativos y sus consecuencias no nos fueran indiferentes. Desde el momento en que podemos discriminar valorativamente entre varias alternativas podemos decidir nuestra conducta con vistas a la consecución de aquello que valoramos más, es decir, nuestra conducta se dirige hacia la consecución de un fin.

Por consiguiente, la afirmación respecto al carácter finalístico de la acción humana debe ser entendida de un modo sustantivo. Sin embargo, la tesis sustantiva puede ser mal interpretada en dos aspectos fundamentales y, correspondientemente, pueden surgir dos objeciones contra ella. En primer lugar, puede alegarse que el hecho empírico en el que dice fundarse la tesis sustantiva es falso, pues no sucede que la acción humana esté por lo general dirigida a fines. Aunque es cierto que el hombre en ocasiones dirige su conducta a un fin, este tipo de conducta no es el único ni el más importante. Hay multitud de ocasiones en las que una acción no es realizada para conseguir un fin que se valora positivamente, sino que se realiza la acción porque ella misma es valorada positivamente. Es cierto que en ocasiones el ejercicio físico se realiza para mantenerse en forma o para perder peso, pero en otras ocasiones se juega la gente juega al fútbol o monta en bicileta sin que estas actividades estén dirigidas a la consecución de alguna otra cosa. Sin entrar a discutir si las primeras ocasiones son más o menos numerosas que las segundas, cosa por lo demás irrelevante, lo que sí es cierto es que, por un lado, no puede decirse que la acción humana pertenezca "en gran medida" al primer tipo ni, por otro lado, parece haber ninguna justificación para pretender que sólo las acciones dirigidas a un fin puede ser racionales.

Esta objeción, sin embargo, se basa en una mala interpretación del término "fin". "Medio" y "fin" son conceptos distintos que pertenecen a categorías contrarias, es decir, que no pueden ser aplicadas afirmativamente en el mismo sentido al mismo objeto. Esto significa que si algo es un medio entonces no puede ser, en tanto que medio, fin. En este sentido, puede decirse que un fin es necesariamente distinto del medio y "exterior" a él. Puede entonces pensarse que al decir que la acción humana está en gran medida dirigida a fines estamos queriendo decir que la acción humana es siempre, o casi siempre, un medio, lo cual es sin duda una afirmación dudosa. Sin embargo, que "medio" y "fin" pertenezcan a categorías contrarias no significa que algo que es un fin de una acción no pueda ser, al mismo tiempo y en otro sentido, un medio para otra, como por ejemplo cuando ir al cine es el fin de la acción de tomar un autobús y es también un medio de ver actuar a tu actor favorito. Tampoco significa que algo no pueda ser un medio en ocasiones y un fin en otras, como la acción de montar en bicileta es a veces un medio para otra cosa, tal como desarrollar la musculatura de las piernas, y a veces es un fin en sí misma. En efecto, en muchas ocasiones no realizamos acciones como medios para conseguir algo, sino que las realizamos por el valor que en sí mismas las atribuimos. Al decir que el comportamiento humano está en gran medida dirigido a fines no se esta queriendo decir que las acciones no puedan ser fines, sino que el hombre tiene determinados fines

[8] Esto no significa que el agente no realice la acción porque se encuentre en un estado de ansiedad, sino únicamente que no lo hace para liberarse de ella. De hecho, en muchos casos de conducta compulsiva el agente se libera mediante ella de una ansiedad generada o aumentada por la conducta misma. Piénsese por ejemplo en el hábito de fumar. En primer lugar, el fumador no enciende un cigarrillo para tranquilizarse (aunque a veces sí, en cuyo caso la acción está dirigida a un fin). Y, en segundo lugar, aunque fumar pueda resultar tranquilizante, esto sólo es cierto para un fumador habitual, en el cual la nicotina tiene como efecto aliviar un estado de ansiedad generado por la carencia de nicotina, sustancia que de por sí no es precisamente un tranquilizante sino más bien todo lo contrario.

[9] Weber (1921)

que intenta conseguir mediante su conducta, siendo perfectamente posible que la realización de una determinada acción sea en sí misma un fin.

Hay otra objeción que puede plantearse a la afirmación finalística sustantiva. Hemos dicho que lo que hacía posible la elección racional era el hecho de la no indiferencia. Ahora bien, puede objetarse que de este hecho no se sigue sin más la verdad de la tesis finalista sustantiva. Dentro de la conducta humana atribuible a la no indiferencia se encuentran las acciones reactivas. Por ejemplo, la no indiferencia ante una sensación dolorosa hace que retiremos la mano del fuego. Desde luego, el fin de esta acción es evitar el dolor, pero parece que este tipo de finalidad de las acciones reactivas es sustancialmente distinta de la finalidad positiva a la que parece referirse la tesis sustantiva.

Es indudable que hay una diferencia entre huir de algo y correr hacia algo. También es cierto que el hecho de la no indiferencia da lugar no sólo a acciones positivamente finalísticas, sino también a acciones reactivas. Sin embargo, no es cierto que la afirmación finalística sustantiva se refiera, o deba referirse, únicamente a las primeras. Tanto unas como otras cumplen el requisito definitorio de ser acciones dirigidas a la consecución de un fin de modo intencional. La confusión surge en parte porque al hablar de acciones reactivas suele pensarse en ejemplos que, como en el caso de la reacción de retirar la mano del fuego, son casi siempre actos reflejos y, por ello, no intencionalmente finalísticos. En tales casos, deberíamos hablar más bien de conducta reactiva que de acción reactiva. Pero esto no siempre sucede así. Supongamos que cojo una sartén del fuego sin darme cuenta de que el mango no es aislante. Puede que suelte la sartén de un modo reflejo, o puede que busque el sitio más cercano para colocarla sin dejarla caer al suelo. Que haga una u otra cosa depende de varios factores, siendo uno fundamental cuánto queme la sartén en cuestión. Ambas conductas son reactivas, y ambas surgen de la no indiferencia al dolor. Pero la cuestión fundamental para que estas conductas sean finalísticas en el sentido de la afirmación sustantiva no es si son reactivas o si son positivas, sino si son intencionalmente finalísticas o no, es decir, si son o no actos reflejos. Y los actos reflejos no son finalísticos en el sentido de la afirmación sustantiva porque no son intencionales y no porque sean reactivos. Es decir, no son finalísticas por el mismo motivo por el que no lo son las compulsiones, a saber, porque aunque mediante ellos se alcance un determinado fin no están intencionalmente dirigidos a un fin. Por ello, aunque sean trivialmente finalísticos no lo son en el sentido de la tesis sustantiva, pero sin que esto tenga que ver necesariamente con el carácter reactivo o positivo de la acción.

La tercera precisión se refiere a la relación que hemos establecido entre el carácter finalístico de la acción humana y la valoración de nuestras acciones. Hemos dicho que el hecho de que la conducta humana esté dirigida a fines hace posible que valoremos nuestras acciones calificándolas de acertadas o desacertadas, de racionales o irracionales.

Sin embargo, estos dos pares de calificativos no tienen un significado enteramente similar. Al calificar una acción de adecuada o inadecuada nos referiremos a su eficacia de hecho para producir el fin propuesto. Por ejemplo, si yo consigo ver la película que quiero ver, mis acciones habrán sido las adecuadas, puesto que mediante ellas he conseguido el fin que me proponía, y habrán sido inadecuadas en caso contrario.

Por otro lado, al calificar nuestra conducta como racional o irracional, hacemos referencia más bien a si al elegir nuestra acción hemos tomado en consideración todos los hechos que pudieran hacer que nuestra acción fuera lo más eficaz posible dados nuestros fines, sea cual sea el resultado de nuestra acción.

Es fácil darse cuenta de que ambas cosas no tienen por que coincidir. Volvamos a nuestro ejemplo anterior. Si yo sé que la película que quiero ver acaba de ser estrenada y que está teniendo un gran éxito de público, puedo deducir que, con toda probabilidad, un sábado por la noche será muy difícil conseguir entradas. Por tanto, lo mejor que puedo hacer es salir de casa con tiempo suficiente para estar en la taquilla bastante antes de que empiece la sesión, o bien comprar las entradas en el servicio de venta anticipada. En la frase anterior, "lo mejor" quiere decir "lo más razonable", esto es, quiere decir que es la conducta racional a seguir dado que quiero ver esa película el sábado por la no-

che. Sin embargo, pueden ocurrir dos cosas: que, a pesar de seguir el curso de acción más razonable no consiga ver la película, por ejemplo porque tenga un accidente al dirigirme al cine, o porque me roben la cartera o porque me encuentre con un amigo de la infancia que me entretenga para tomar una copa. Por otro lado, también puede suceder que, a pesar de haberme comportado de modo poco razonable presentándome en la puerta del cine diez minutos antes del pase, consiga ver la película, por ejemplo porque me encuentre por casualidad con alguien que quiere vender una entrada que le sobra. En el primero de estos dos casos la acción racional no resulta efectiva y por ello podemos decir que, en cierto sentido, no ha sido acertada. En el segundo caso la acción irracional tiene éxito, por lo que, también en cierto sentido, podemos decir que ha sido acertada.

A pesar de que la acción racional no siempre coincide con la acción acertada, podemos esperar que ambas características, e.d., ser racional y ser acertada, coincidan en la mayoría de los casos. Esto, naturalmente, no es ninguna sorpresa, ya que definimos la acción racional precisamente como aquella que consiste en la puesta en práctica de los mejores medios posibles para conseguir un fin propuesto. De este modo, aunque la acción racional no sea infalible sí es la que tiene más probabilidades de éxito. De hecho, al considerar en qué circunstancias la acción irracional habría resultado exitosa hemos tenido que utilizar expresiones como " a pesar de" y "por casualidad", de igual modo que al explicar lo que hubiera podido hacer fracasar a la acción racional hemos tenido que recurrir a accidentes. Aunque esto no sea una sorpresa, conviene tener presente que esto no sucede porque de hecho la acción racional suele tener buenos resultados, sino que más bien la acción racional es la acción racional precisamente porque es la acción con más garantías de éxito.

Existen buenos motivos para que nos ocupemos de la conducta racional y no de la conducta exitosa. El primero es que estamos sin duda interesados en saber qué acciones nos llevarán a la consecución de nuestros fines y la acción racional es por definición la que tiene más garantías de éxito. El segundo motivo está estrechamente emparentado con el primero, y es que si bien podemos saber antes de actuar cuál es la acción racional en cada caso, sólo después de realizar la acción podemos saber si ha tenido o no ha tenido éxito. Y, naturalmente, esto no sólo significa que no puede haber una teoría sobre la acción acertada (salvo en tanto que esta coincide con la acción racional), sino que no estamos en absoluto interesados en saber lo mejor que podemos hacer cuando ya está hecho, y que estamos extremadamente interesados en saberlo antes, e.d., cuando podemos aplicar lo que sabemos.

Hemos visto que podemos valorar las elecciones y acciones en relación con los fines que queremos alcanzar. Estos fines nos proporcionan el criterio de la acción racional, de tal modo que podemos definir en principio una acción racional como aquella que consiste, o bien en la puesta en práctica de los medios más adecuados para la consecución de un fin dado, o bien en la realización de la acción más valorada en sí misma[10].

Los fines que los agentes se proponen son múltiples. Es un hecho empírico incuestionable el que los hombres dirigen su acción a conseguir una multiplicidad de objetivos diversos. Esta diversidad se encuentra en varios niveles. En el nivel interpersonal, distintos agentes se proponen diversos fines. Por otro lado, en el nivel intrapersonal, un mismo agente se propone distintos objetivos en distintos momentos de su vida. Esta multiplicidad es indiscutible en el nivel de fines intermedios, es decir, aquellos que, siendo fines particulares de una acción particular, no son queridos por sí mismos sino en virtud de alguna otra cosa con respecto a la cual son medios. Sin embargo, puede pensarse que aunque esta multiplicidad de fines intermedios es irreductible, todos ellos adquieren su valor en virtud de su carácter de medios con respecto a un fin último que se supone único. En cualquier caso, para nuestro propósito basta con afirmar que esta multiplicidad se da en el nivel de fines intermedios, pues

[10] Esta definición tentativa de "acción racional" pretende recoger tanto el caso de las acciones que son medios para fines como el de aquellas acciones que constituyen fines en sí mismas. De ahora en adelante, aun cuando por motivos de brevedad sólo se mencione el primer caso, habrá de entenderse que el caso de las acciones que son fines en sí mismas también queda recogido en la definición.

estamos interesados en la elección racional entre acciones alternativas en virtud de nuestros fines, siendo indiferente sí estos son o no fines intermedios[11].

Para recoger esta diversidad empírica de propósitos, es habitual hablar de "deseos" o "preferencias" como nombre genérico para agrupar todo aquello que los distintos individuos se proponen como fin. El término "deseo" indica que el fin de una acción determinada será aquello que el agente se propone conseguir mediante ella. Sin embargo, el término es equivoco por dos motivos. En primer lugar, porque está asociado a un tipo determinado de razón por la que el agente puede proponerse conseguir algo como distinto a otro tipo de razones. Así por ejemplo, yo puedo proponerme ver una película porque me apetece, pero también porque debo preparar una crítica sobre ella y entregarla en la revista para la que trabajo. Puesto que el término "deseo" es habitualmente empleado en casos como el primero, puede inducir a confusión su uso para cubrir todos los casos.

En segundo lugar, el término "deseo" sólo indica el hecho de que el fin de una acción es algo querido por el agente. Esto podría llevar a formular la relación entre acción racional y fines diciendo que una acción racional es aquella que emplea los medios más efectivos posibles para la satisfacción de los deseos del agente. Sin embargo, esta identificación o definición de acción racional no es aceptable, pues ignora el hecho importante de que un agente tiene muchas deseos y que estos son de tal modo que por lo general no es posible que todos resulten satisfechas. Por ejemplo, yo tengo un deseo de ver una película el sábado por la noche, pero también tengo otro, madrugar el domingo para ir a pasear. Supongamos para simplificar que ambos deseos no pueden cumplirse al mismo tiempo, lo cual es por otra parte un supuesto muy razonable, dado que el ser humano en general necesita dormir y yo en particular necesito dormir bastante. Precisamente porque se dan estos casos es por lo que necesito elegir y necesito una teoría sobre la elección racional. Si sólo tuviéramos un deseo a un tiempo, la anterior definición de acción racional, que la relaciona con la satisfacción de los deseos, sería suficiente y la elección inmediata.

Ahora bien, si tuviéramos deseos distintos e incompatibles y los deseáramos en el mismo grado, aunque tendríamos un problema de elección no tendríamos una solución. Sin embargo, esto no sucede. No todas las cosas que queremos las queremos con la misma intensidad. Pensemos por ejemplo en un ama de casa que va a hacer la compra. Supongamos para simplificar que en el supermercado sólo hay cuatro artículos disponibles, a saber, pan, cerveza, té y azúcar. Ella desearía comprar todas estas cosas pero como no tiene suficiente dinero se ve obligada a elegir. Elegir una de estas cosas significa renunciar a las demás. Es de esperar que el ama de casa decida comprar aquello que desea o necesita en mayor medida. Por ejemplo, puede que sea té lo que prefiere. El término "preferencia" señala este hecho, a saber, que entre todos las posibles alternativas que podemos proponernos como fines de nuestra acción, incluso cuando todas o varias de ellas puedan resultarnos en alguna medida deseables, podemos establecer entre ellas un orden de preferencia.

[11] Para una discusión sobre la posibilidad de reducción a un sólo fin último, ver Rodríguez (2003).

2 Teoría de la elección racional

En el capítulo anterior vimos que la acción racional sólo es posible si el agente puede establecer un cierto orden entre las distintas alternativas que se le ofrecen y llamamos a este orden "orden de preferencias". La Teoría de la Elección Racional (TER) ofrece un modelo teórico que intenta formalizar y precisar esa noción preteórica de acción racional Los conceptos primitivos de la teoría son preferencias, estados del mundo y consecuencias. Los posibles estados del mundo tienen unas determinadas consecuencias para el agente. La preferencia se establece entre estas consecuencias. La elección se hace entre acciones, que darán lugar a uno de los estados del mundo posibles y producirán por tanto una determinada consecuencia para el agente.

Para poder elegir entre alternativas distintas estas han de ser comparables de acuerdo a una medida común. En este modelo, lo que hace que las alternativas sean conmensurables es que pueden ser relacionadas por la relación de preferencia. Es decir, se pide que podamos decir si preferimos una a otra o somos indiferentes entre ambas.

El agente tiene las preferencias que tiene. En este sentido, es habitual decir que la TER toma las preferencias como dadas, es decir, como datos básicos de la definición de la situación de la que debemos partir. Sin embargo, el modelo impone unas condiciones. La TER utiliza una noción de coherencia, pero no (principalmente) para hablar de la conducta sino del conjunto de las preferencias que un agente establece entre las alternativas. Estas condiciones pueden ser vistas como *requisitos de racionalidad* formal impuestos a las preferencias. Básicamente, lo que piden es que el conjunto de preferencias del agente tenga una ordenación jerárquica consistente. Tales condiciones, pese a lo que pudiera parecer en un primer acercamiento, no son triviales, ni vacías, ni hay que darlas por supuestas. De hecho, muchas veces los agentes reales se apartan del modelo en este aspecto: sus preferencias no se ajustan a las exigencias del modelo.

2.1 Condiciones formales de racionalidad.

Estas condiciones, que deben cumplir las preferencias de una persona para que sea posible hablar de elección racional entre ellas, son de carácter formal. Es decir, son condiciones que deben cumplir, no las preferencias tomadas aisladamente, sino los conjuntos de preferencias de una persona, y hacen referencia a las relaciones de las preferencias entre sí. No se refieren al contenido concreto, material, de las preferencias.

Es habitual referirse a estas condiciones diciendo que el conjunto de preferencias de un individuo debe formar una ordenación para que la elección racional sea posible. Una ordenación es una relación jerárquica entre los miembros de un conjunto, en nuestro caso entre las preferencias de un individuo.

Sin embargo, como señala Sen[12], la terminología no está unificada, y distintos autores exigen distintas condiciones para que una relación de orden constituya una ordenación. Concretamente, según algunos autores una ordenación debe cumplir las propiedades de transitividad, reflexividad y completud, mientras que en otros autores esta última propiedad se substituye por la de antisimetría. Veamos las definiciones de estas propiedades:

- Sea *R* la relación binaria que queremos definir
- Sea *S* el conjunto sobre el que se define la relación R
- Sean *x*,*y*,*z*, miembros de S, entonces:

[12] (Sen,1976)

- R es *reflexiva* cuando $\forall x(xRx)$
- es *transitiva* cuando $\forall x\ \forall y\ \forall z\ (xRy \wedge yRz \rightarrow xRz)$
- es *antisimétrica* cuando $\forall x\ \forall y\ (xRy \wedge yRx \rightarrow x=y)$
- es *completa* cuando $\forall x\ \forall y\ (x \neq y \rightarrow (xRy \vee yRx))$ [13]

Tanto la reflexividad como la transitividad son generalmente consideradas como condiciones que una relación de orden debe cumplir para ser una ordenación. Sin embargo, no hay acuerdo respecto a las otras dos propiedades. Nosotros seguiremos a autores como Arrow y Sen y entenderemos que una ordenación debe ser completa y que esta condición junto con la reflexividad y la transitividad caracterizan una ordenación sin tener en cuenta la antisimetría.

El motivo por el que no tendremos en cuenta la antisimetría se fundamenta en el tipo de relación en el que estamos interesados, es decir, la preferencia. Partimos de suponer que, para que sea posible la elección racional, es necesario que las preferencias de un individuo guarden entre sí cierto tipo de relación, a saber, una relación que permita compararlas mediante la utilización de una medida común. Ahora bien, lo que necesitamos no es una relación de preferencia estricta, sino una que incluya también la noción de indiferencia. Es decir, la relación R que nos interesa definir no es la relación "ser preferido a" sino la relación "ser preferido o indiferente a". A esta segunda relación la llamaremos simplemente de preferencia (R), mientras que nos referiremos a la primera como relación de preferencia estricta (P).

Veamos la razón por la que caracterizamos de este modo a la relación que nos interesa definir. En primer lugar, la relación de preferencia estricta parece demasiado fuerte e innecesariamente restrictiva. Sin duda alguna, si un individuo fuera siempre indiferente a todos los miembros de su conjunto de alternativas nos resultaría difícil mantener la posibilidad de una elección racional entre ellas: faltaría el segundo filtro al que nos referimos en el capítulo anterior, Necesitamos que las alternativas estén ordenadas jerárquicamente. Pero no parece necesario prohibir que pueda haber dos preferencias compartiendo un mismo puesto en la jerarquía. Además, esta exigencia sería poco realista.

La antisimetría es una relación que sólo pueden cumplir las relaciones estrictas, e.d., las relaciones que no admiten empates. Por ejemplo, la relación "más alto que" es antisimétrica, pues si *x* es más alto que *y* e *y* es más alto que *x*, entonces necesariamente *x* e *y* son el mismo individuo. Sin embargo, la relación "al menos tan alto como" no es antisimétrica, pues no es en absoluto necesario que dos individuos sean el mismo individuo para ser de la misma estatura[14]. Por tanto, la relación que nos ocupa no cumple la antisimetría, sin que ello suponga un impedimento para poder establecer entre las preferencias un orden jerárquico que nos permita utilizar una medida para ellas[15].

Una vez que hemos fijado la terminología y que hemos explicado por qué razón no exigimos que la relación entre preferencias sea antisimétrica, podemos pasar a analizar las condiciones que exigimos y la razón para imponer tales condiciones.

Respecto a la reflexividad como condición de racionalidad de las preferencias podemos decir que no suscita debate, ya que es generalmente considerada casi como una condición de sentido común[16]. En

[13] Los símbolos lógicos utilizados tratan de seguir las convenciones habituales. Así, "v", "&" y "→" representan las conectivas disyunción, conjunción e implicación, respectivamente. Utilizo el signo "∀" como cuantificador universal y "∈" para significar la pertenencia de un individuo a un conjunto.

[14] La única excepción la constituyen las relaciones numéricas, como "mayor o igual que" y "menor o igual que", que sí cumplen con la propiedad de la antisimetría, ya que sí x es igual que y, entonces necesariamente x e y son el mismo número, ya que precisamente ser mayor o menor que otros es el único criterio de identidad para los números.

[15] Algunos autores, por ejemplo Gauthier (1986) exigen como nosotros que la relación entre los miembros de un conjunto de preferencias sea reflexiva, transitiva y completa, pero, sin embargo, no llaman a esta relación ordenación sino "ordenación débil". Nuestra elección respecto al nombre de "ordenación" obedece por tanto a que por lo general este es el término utilizado. Por lo demás, la elección del nombre es indiferente siempre y cuando quede claro a que propiedades estamos haciendo referencia.

[16] (Sen 1976).

efecto, lo único que esta condición exige es que cada elemento del conjunto de preferencias sea considerado al menos tan bueno como él mismo[17].

La completud exige que cada uno de los elemento del conjunto esté relacionada con todos los demás. En nuestro caso esto se concreta así: siendo la relación que nos ocupa la de "ser preferido o indiferente a", para todo par de alternativas *x* e *y* debe darse o bien el par ordenado (*x,y*) o el par (*y,x*) o ambos. Si sólo apareciese uno de los pares, la relación entre ambos elementos sería la de preferencia estricta y en el caso de que aparecieran ambos la relación sería de indiferencia.

Hemos dicho que la elección guarda una estrecha conexión con las preferencias. Esta conexión consiste en que tenemos motivos para elegir una cosa y no otra sólo bajo el supuesto de que tenemos preferencias. Por esto decimos que una elección es racional si es la que posibilita la realización de las preferencias del agente[18]. Esto significa que las alternativas entre las cuales se realiza la elección tienen que ser comparables en términos de preferencias. Y esto es precisamente lo que exige la completud, e.d., que los miembros de cualquier par de alternativas puedan compararse.

Podemos ver hasta qué punto la completud es una condición de racionalidad mediante un ejemplo. Supongamos que puedo elegir entre las siguientes alternativas: *a*-ir al cine, *b*-quedarme en casa y *c*-ir al teatro. Realizaré la elección según mis preferencias. Supongamos que estas alternativas se estructuran según la relación R y que R es completa y reflexiva. Por ejemplo,

sea R { (a,a),(b,b),(c,c),(a,b)(a,c),(b,c),(c,b) }

La alternativa *a* es estrictamente preferida a las otras dos, y las alternativas *b* y *c* son indiferentes entre sí. Puesto que las tres alternativas son comparables entre sí, podemos elegir entre ellas. En nuestro ejemplo, la elección recaería en la alternativa a.

Supongamos ahora que R no es completa. Por ejemplo, digamos que R se define mediante las pares { (a,a),(b,b),(c,c),(a,b) }. En este caso, el elemento c no está en relación con ninguno de los otros dos. Es decir, cuando nos enfrentamos con *a* y *c*, por ejemplo, no podemos decir cuál de ellas es preferida, ni tampoco que ambas son indiferentes. Sencillamente, no podemos decir nada de ellas respecto a la preferencia. ¿Podríamos elegir racionalmente en este caso?[19] Que R sea completa es un requisito indispensable para que se puedan estructurar las preferencias en un orden jerárquico, pues un orden jerárquico supone que los elementos del conjunto están ordenados respecto a una relación. Ahora bien, si la relación no nos dice nada respecto a algún elemento del conjunto, entonces ese elemento no puede ser colocado en ningún puesto de la jerarquía. Los elementos no relacionados por R serían inconmensurables entre sí. Y, como quedó explicado anteriormente, esto hace imposible una elección racional entre ellos.

La importancia y el significado del requisito de completud pueden clarificarse considerando una crítica que me parece significativa[20]

La crítica tiene dos pasos:

1. En primer lugar se afirma que lo que hace irracionales ciertas conductas, como por ejemplo la representada por el asno de Buridán, no es la incapacidad para ordenar dos montones de heno, sino la negativa a elegir hasta no estar seguro de cual de los dos es el mejor, o al menos tan bueno como el otro.

[17] No obstante, Sen ofrece una demostración de la necesidad de la reflexividad para la existencia de una función de elección (Sen 1976, p.31)

[18] Esto es condición necesaria aunque, como veremos más adelante, no suficiente

[19] Gauthier defiende que si bien la completud es una condición necesaria para la elección racional, no lo es para la posibilidad de elección (Gauthier1986, p.39). Es decir, aunque sea imposible elegir racionalmente entre alternativas inconmensurables, es posible elegir entre ellas.

El argumento de Gauthier es bastante discutible. La discusión es interesante en tanto que clarifica los conceptos de elección y preferencia. Sin embargo, he preferido no tratarlo aquí, pues podría desviarnos bastante y en este momento nos basta con mostrar que la completud es necesaria para la elección racional.

[20] Esta crítica a parece formulada por Sen y Williams en la introducción a Sen y Williams (1982).

2. A continuación se presenta una alternativa: puede haber elección racional basada en un orden incompleto, y la condición requerida para hacer racional esta elección es que la alternativa elegida no sea inferior a la otra. En el caso del asno, este se hubiera comportado racionalmente si hubiera elegido cualquiera de los dos montones.

El ejemplo propuesto no es muy afortunado. En primer lugar, porque no se entiende muy bien cómo puede ser que dos montones de heno sean inconmensurables, de modo que no pueda decirse si uno es mejor que el otro o si los dos son iguales. Y, en segundo lugar, porque lo que le sucedía al asno era que no podía decidirse porque ambos montones le parecían igual de buenos. Pero esto no es un caso de relación incompleta, sino un caso de empate, esto es, de indiferencia debida en este caso a la indiscernibilidad de las opciones.

En los casos de empate puede ser o no irracional no elegir. Esto depende de si el empate es entre alternativas igual de buenas o igual de malas: si yo puedo elegir entre un helado de fresa y uno de chocolate (y ambos me gustan), parece una elección irracional que me quede sin ninguno, pero si tengo que elegir entre sesos y criadillas (y siento una fuerte aversión por ambas cosas) y puedo elegir también no comer ninguna de las dos cosas (e.d., si esta elección no supone que me voy a morir de hambre) no es irracional no decidirme por ninguna de las dos.

Ahora bien, en el caso del asno es racional elegir, tanto porque ambos son igual de buenos como porque la alternativa restante es morirse de hambre, y esto es lo que hace que el comportamiento del asno sea irracional. En estos casos hubiera sido racional elegir cualquiera de los dos. Pero esto habría sido lo racional porque se trata de un caso de empate. La única condición en estos casos es que la alternativa elegida no sea inferior a la otra. Pero si el caso hubiera sido de auténtica inconmensurabilidad no tendría sentido hablar de "inferior", pues de dos cosas que no son comparables no puede decirse que ninguna sea inferir a la otra. Y si se puede ser inferior, entonces se puede ser superior o igual. Este tipo de críticas surgen de la confusión entre indiferencia y falta de completud, confusión contra la que el propio Sen nos previene[21] Para evitar la posibilidad de esta confusión expondremos la diferencia lógica entre ambas: en caso de empate se da *xRy* y también *yRx*. En caso de incompletud no se da ninguno de los dos.[22]

La última condición que caracteriza a una ordenación es la transitividad. Esta propiedad se exige no sólo en la ordenación, sino en todas las relaciones de orden. La idea intuitiva subyacente es que las relaciones de orden establecen, precisamente, un orden jerárquico, e.d., una relación en la que los elementos del conjunto aparecen de mayor a menor. En el caso que nos ocupa, los elementos aparecerán ordenados de más a menos preferido. Por ejemplo, si yo puedo elegir entre ir al cine, al teatro o quedarme en casa, estas alternativas deben estar jerarquizadas según mis preferencias para que pueda hablarse de elección racional. Una posible jerarquización de estas alternativas sería, por ejemplo, ir al cine, quedarme en casa, ir al teatro.

La transitividad exige que si ir al cine ocupa un puesto superior en la lista a quedarme en casa, y si quedarme en casa ocupa un puesto superior a ir al teatro, entonces ir al cine ocupa un puesto superior a ir al teatro. Ahora bien, parece que esto no exige otra cosa salvo que los miembros del conjunto estén jerarquizados. Para ver esto, supongamos que el conjunto de preferencias no es transitivo. Sea *a* ir al cine, *b* quedarme en casa y *c* ir al teatro. Una violación de la transitividad supondría que *a* está por encima de *b*, *b* por encima de *c* y *c* por encima de *a*. Esto quiere decir que nuestra lista no establece un orden jerárquico, sino más bien un círculo de preferencias, donde la primera es preferida a la segunda, la segunda a la tercera y la tercera a la primera (suponiendo que en este caso aun

[21] Sen (1976).

[22] Un caso más dramático al que se suele acudir en las discusiones sobre el requisito de completad y la conmensurabilidad es *La decisión de Sophie*, título de una novela de W. Styron llevada al cine por A. J. Pakula y que ha producido una enorme cantidad de trabajo filosófico. Contado de manera sobresimplificada, la decisión a la que el título alude es la que Sophie debe tomar para salvar la vida de uno de sus dos hijos. Pese a lo estimado que es este caso por muchos filósofos, sin duda debido a su carácter extremadamente emocional y dramático, y precisamente por estas mismas características, yo prefiero tratar el caso del Asno que presenta la misma estructura y suscita menos pasiones. Sophie, por otra parte, a diferencia del asno, que muere de hambre, realiza finalmente su elección.

tuviera sentido hablar de "primera" etc.). Evidentemente, la existencia de estos círculos impediría una elección racional entre las alternativas.

Se acepta generalmente que la posibilidad de preferencias cíclicas debe ser excluida del ámbito de la elección racional. Sin embargo, algunos autores consideran que no es necesario exigir transitividad para evitar estos círculos, sino que basta con exigir la condición más débil de aciclicidad. La condición de aciclicidad evita las preferencias cíclicas en el sentido de que evita que la preferencia colocada jerárquicamente en el último puesto sea preferida a la que aparece en primer lugar, estableciendo que la preferencia que encabeza el orden jerárquico debe ser preferida o indiferente (a lo sumo) a la última. Sen demuestra que, al evitar las preferencias cíclicas, la condición de aciclicidad, junto con las otras dos condiciones (reflexividad y completud) que caracterizan una ordenación, es suficiente para garantizar la existencia de una función de elección[23]. Sin embargo, puede decirse mucho a favor de la transitividad. Volvamos para ello a nuestro ejemplo. Si mis preferencias son acíclicas pero no transitivas, resulta que yo prefiero ir al cine a irme a dormir, prefiero ir a dormir que ir al teatro, ir al teatro a ver la televisión y me da lo mismo ir al cine que ver la televisión. No puede negarse que esta estructura de preferencias es bastante extraordinaria. De hecho, es tan extraordinaria que, con palabras de Gauthier "al desechar estas combinaciones de preferencias, la transitividad expresa nuestro ideal preteórico de la racionalidad de la elección"[24]

En efecto, lo que la aciclicidad pide es únicamente que la relación de preferencia estricta no se invierta en una serie, ya que esto daría lugar a la aparición de un círculo. Sin embargo, permite que la preferencia estricta entre los miembros de un conjunto ordenado genéricamente se resuelva en indiferencia entre el último elemento y el primero. Por otro lado, la idea preteórica no sólo pide que la relación de preferencia estricta no se invierta, sino que también pide que se mantenga, esto es, que sea una relación transitiva.

Con esto hemos acabado el análisis de las condiciones de carácter formal que debe cumplir un conjunto de preferencias para que a partir del mismo sea posible una elección racional. A partir de este análisis podemos definir la elección racional como la elección que se deriva de una ordenación sobre el conjunto de las alternativas realizada según las preferencias del agente. Antes de seguir adelante, convendría realizar algunas precisiones para aclarar el alcance y carácter de estas condiciones.

En primer lugar, hay que señalar que las condiciones formales se establecen sobre el conjunto de preferencias que un agente tiene en un momento determinado. Por ejemplo, la condición de *asimetría* que se exige a la relación de preferencia estricta no significa que un agente no pueda cambiar de preferencias, de modo que es perfectamente posible que en momento T1 *xPy* y en otro momento T2 *yPx*.

En segundo lugar, es preciso destacar que se trata de condiciones ideales, como corresponde al carácter ideal del modelo de acción racional utilizado por la TER[25]. Esto implica, entre otras cosas, que no son triviales, como pudiera parecer en una primera aproximación. Su carácter no trivial se muestra en dos niveles distintos. En un primer nivel, podrían parecer triviales en tanto que requisitos ideales. Caso de serlo, eso solo significaría que realmente caracterizan lo que entendemos por racional a nivel preteórico. Sin embargo, como hemos visto, esto no se aplica a todas las condiciones. Algunas, como la completud y la transitividad, resultan problemáticas incluso a este nivel ideal. En un segundo nivel, su carácter no trivial se muestra en su aplicación a las acciones reales. En este nivel, diríamos que las condiciones son triviales si todas las acciones se ajustaran a ellas, de forma que no sirvieran para distinguir acciones racionales de acciones irracionales. Que tampoco son condiciones triviales en este sentido se ve bien en el caso de la *transitividad*.

[23] Sen (1976)

[24] Gauthier (1986), p.41.

[25] Sobre el carácter ideal de los modelos, ver Gutiérrez (2000), Cap. 1

Cuando descendemos desde el nivel ideal al de las elecciones reales, es fácil comprobar que, en ocasiones, se viola la transitividad. Tanto la observación cotidiana como pruebas experimentales realizadas en laboratorio demuestran que los seres humanos no siempre somos capaces de ordenar nuestras preferencias de forma transitiva. El ejemplo más típico es el de un agente enfrentado a una serie de tazas de café a las que se va añadiendo cantidades muy pequeñas de azúcar. El agente, típicamente, se muestra indiferente entre una taza y la siguiente, pero pierde la indiferencia entre la primera y la última o entre dos tazas cualesquiera de la serie suficientemente alejadas entre sí. En casos extremos, si el incremento está por debajo del umbral de percepción, el agente no solo se muestra indiferente sino que de hecho no puede discriminar entre dos tazas. Parece por tanto que la exigencia de transitividad no se mantiene para la relación de indiferencia. Este hecho es generalmente admitido. Por ejemplo, Gauthier[26] argumenta que se puede ser indiferente entre cosas suficientemente similares, pero una sucesión de pequeñas diferencias puede producir una diferencia grande, de tal modo que ya no se sea indiferente entre dos miembros suficientemente alejados de la serie.

Estos casos no solo muestran el carácter no trivial de las condiciones formales, sino que plantean interrogantes sobre su uso. El interrogante surge porque, en el caso de la indiferencia, la falta de transitividad no parece la excepción sino la regla. Naturalmente, esto no sucede cuando la relación es de preferencia estricta. Sin duda, en alguna ocasión, algunas personas no muestran transitividad en sus preferencias estrictas, por la general en casos muy complicados, en los que el agente establece su relación de preferencia atendiendo a varios aspectos y en condiciones que producen un estado de saturación y pérdida de la atención. Cualquiera que se haya visto en la tesitura de elegir una casa y haya visitado varias en poco tiempo ha tenido esta experiencia: preferimos la segunda casa a la primera por que está mejor orientada, la tercera a la segunda porque no necesita reforma, la cuarta a la tercera porque la calle es más tranquila… y después de tres o cuatro casas más, al final resulta que preferimos la primera a la última porque está más cerca de nuestro trabajo. Pero en esas ocasiones no dudamos en calificar sus preferencias de irracionales. El propio agente, al caer en la cuenta de que sus preferencias no son asimétricas, suele reconocer que estas son irracionales y que más le vale sentarse a establecer una lista clara de criterios y negarse a ver más de dos casas por semana. Estos casos son similares a los que se plantean dentro del ámbito de la racionalidad creencial respecto a las creencias contradictorias: cuando el conjunto de creencias es suficientemente grande y sus relaciones suficientemente complicadas, en ocasiones aparecen dos creencias contradictorias de cuya existencia el sujeto no era consciente, simple y llanamente porque nunca las había considerado una al lado de la otra. La racionalidad del agente en estos casos se muestra en su disposición a revisar sus creencias y ni él ni los demás se plantean renunciar al principio de no contradicción como un requisito básico de racionalidad creencial.

En el caso de la falta de transitividad en las relaciones de indiferencia, lo habitual del caso puede llevarnos a pensar que quizá estemos exigiendo demasiado: una cosa es que las condiciones de racionalidad no sean triviales y por tanto haya algunas conductas que no se ajusten ellas (como sería el caso con la preferencia estricta) y otra es llevar la falta de trivialidad tan lejos que resulte que estemos exigiendo una condición de racionalidad a la que prácticamente ninguna elección se ajusta. Creo, sin embargo, que si analizamos estos casos con un poco de detenimiento, y localizamos dónde con exactitud reside el problema, estas dudas pueden disiparse. Pero antes de intentar resolver la cuestión, vamos a empeorarla.

Los ejemplos habituales siguen el modelo “taza de café” y muestran falta de transitividad producida por incrementos poco significativos de la misma (azúcar, en el caso del café). Pero también podemos pensar en ejemplos que no dependen de incrementos de la misma cosa, y en los que estamos dispuestos a cambiar una cosa por otra, o mostrarnos indiferentes entre dos cosas cercanas en la serie pero no entre la primera y la última. Uno de estos casos apareció en un anuncio de televisión. Cuenta una historia cuya veracidad no me consta pero que constituye un ejemplo excelente y

[26] (1986), p.41.

verosímil. Un individuo quiere cambiar un clip por una casa y se le ocurre poner un anuncio en internet para cambiar el clip por un objeto un poco más grande. Lo cambia por un pomo de una puerta. Este lo cambia por otro objeto un poco mayor y, después de 14 cambios, en los que obtiene cosas tan dispares como segadores de césped, barriles de cerveza y lanchas, consigue una casa. Catorce cambios me parecen pocos, pero muy probablemente el asunto funcionaria con un número suficiente de cambios. Naturalmente, aunque el "gancho" sea un incremento en el tamaño, los distintos objetos de la serie no se distinguen en este incremento de lo mismo (si esto fuera así, al final solo obtendría un clip gigantesco), de manera que se ajusta al tipo de casos que quiero tratar. El ejemplo requiere una modificación, porque en este caso los cambios se realizan entre muchas personas distintas, de forma que la falta de transitividad no se produce en las preferencias de un sujeto, pero podemos pensar que solo hay dos personas involucradas: una que inicia la serie de cambios y otra que acepta los sucesivos cambios propuestos. Lo que hace que en estos casos el asunto empeore (antes de mejorar, según espero), es que, en primer lugar, no existe la posibilidad de achacar el problema al umbral de percepción (no hay modo de no percibir la diferencia entre un clip y el pomo de una puerta) y, en segundo lugar, que la irracionalidad es mucho más visible. Podría objetarse ahora que estos casos se distinguen del modelo "taza de café" en que son la excepción y no la regla, y que de hecho son tan excepcionales como los que muestran intransitividad en la preferencia estricta. Intentaré contestar esta objeción mostrando al mismo tiempo cómo resolver nuestra duda acerca de la conveniencia de exigir la transitividad como una condición de racionalidad.

Una muy plausible interpretación de lo que sucede en los casos no ideales de la vida cotidiana con respecto a la indiferencia es la siguiente. La indiferencia, entendida como concepto de la vida cotidiana, no solo abarca la indiferencia en el sentido estricto de "absoluta y totalmente me da lo mismo una cosa que otra y no podría decidirme por una de las dos salvo recurriendo a un mecanismo aleatorio (lanzar una moneda) o convencional (aquella cuyo nombre empiece por una letra que aparezca antes en el alfabeto) de decisión", sino también la noción de "más o menos indiferente", que es prácticamente equivalente a "muy poco preferido" y que puede traducirse por "total, para la pequeña diferencia no merece la pena molestarse en elegir una de las dos" o bien "no merece el esfuerzo de decirte que no y dejar de trabajar en el libro que estoy preparando, coge el pomo, déjame el clip y listo". Esto es lo que hace que en la vida cotidiana estos casos se multipliquen. La indiferencia, definida estrictamente, es transitiva. Los casos en que no lo es son tan raros y tan claramente irracionales como en el caso de la preferencia estricta.

Pero en la vida cotidiana el sentido laxo de indiferencia nos juega malas pasadas intransitivas (y esta es mi respuesta a la objeción respecto a lo excepcional de la intransitividad en casos del modelos "clip por casa": es desgraciadamente frecuente que los individuos, e incluso las colectividades, acaben preguntándose cómo hemos podido llegar hasta aquí a través de una serie de cambios sucesivos que hemos admitido con más o menos indiferencia y más o menos indolencia–total, por una mala palabra, total por no poder sentarnos en el parque-). Buena prueba de esto es que la medida en que estemos dispuestos a discriminar de manera más fina depende del contexto, especialmente dependiendo de lo que esté en juego y del nivel de conciencia que tengamos de lo que está en juego. Si soy diabético y un poco más de azúcar puede matarme, o si participo en un concurso con un premio al paladar más sensible, en el caso de falta de discriminación provocada por el umbral de percepción, haría una prueba química y en el caso de "me da más o menos igual", establecería una preferencia estricta transitiva en lugar de una indiferencia que acaba por ser intransitiva[27].

Utilidad

Si el conjunto de preferencias de un agente cumplen estas condiciones, entonces sus elementos pueden agruparse en *clases de indiferencia*. Una clase de indiferencia está compuesta por aquellos elementos entre los que un agente establece una relación de indiferencia, al tiempo que establece

[27] Una respuesta en esta misma línea puede encontrarse en Resnik (1987) Cap. 2.

una relación de preferencia entre los elementos pertenecientes a clases distintas. Una vez hecho esto, podemos asignar un número a cada clase que refleja su importancia relativa o utilidad. Supongamos que el conjunto de oportunidades de un individuo está compuesto por 7 elementos *a…g*, entre los que establece las siguientes relaciones: *aIb*, *aPc*, *cPd*, *dIe*, *eIf* y *fPg*. A partir de aquí, y con la información adicional que nos proporciona saber que este conjunto de preferencias tiene la estructura de una ordenación (sabemos así, por ejemplo, que *bPc*), podemos construir una serie de clases de indiferencia, tales que el individuo es indiferente entre los elementos de una misma clase y establece una relación de preferencia estricta entre los elementos de clases distintas.[28] En este caso tendremos

a,b[4]

c[3]

d,e,f[2]

g[1]

Los números que aparecen a la derecha de cada clase entre corchetes son completamente aleatorios. Lo único que se mantiene en la convención establecida es que el número que corresponde a la clase que ocupa un puesto superior en la jerarquía sea mayor que los siguientes, pero podríamos haber elegido 70, 55, 47 y 15.

Ahora podemos introducir el concepto de *utilidad* como una medida del grado de preferencia. Como el término "utilidad" tiene una larga (y compleja) historia dentro de la filosofía, conviene subrayar que en la TER el término se refiere estrictamente a una medida. En este contexto, "utilidad" es como "litro" o como "metro": el litro mide los líquidos, el metro las distancias y la utilidad las preferencias. En este sentido, diremos que

1. u(x) > u(y) si y solo si xPy

2. *u(x) = u(y)* si y solo si *xIy*

Una *función de utilidad* es una determinada manera de asignar números a las clases de indiferencia. A la vista de nuestro ejemplo, podemos ver que la utilidad, más que medir el grado de preferencia, se limita a medir el orden. En efecto, el concepto de utilidad que estamos utilizando en este momento es lo que se conoce como *Utilidad ordinal*. Respetando la convención de asignar números mayores a las clases de mayor rango en la jerarquía, los números 4 y 70 de nuestro ejemplo pertenecen a dos funciones de utilidad distintas, pero nos dicen los mismo: que los elementos de la clase de indiferencia a los que se ha asignado esos números son los que el agente prefiere por encima de todos los demás. Ambos podrían sustituirse por un número de orden, en este caso 1º. Cualquier función de utilidad ordinal puede transformarse en otra siempre que respete las dos condiciones anteriores que definen el concepto de utilidad ordinal. Este tipo de transformaciones se conocen como *transformaciones ordinales*. En realidad, cualquier función de utilidad ordinal podría sustituir los números cardinales que utiliza por número ordinales, en el caso de nuestro ejemplo, que contiene cuatro clases de indiferencia, podría ser sustituida por los ordinales 1º, 2º, 3º y 4º.

Si preferimos A frente a B decimos que A tiene mayor utilidad que B, y si somos indiferentes entre A y B decimos que ambas tienen la misma utilidad. Es decir, es la preferencia la que determina la utilidad de forma que cuando decimos A tiene más utilidad que B lo que queremos decir es que A es preferido frente a B. No preferimos las cosas porque tengan mayor utilidad, sino que decimos que tienen mayor utilidad porque las preferimos. Es importante, y por ello debo insistir, separar esta definición de "utilidad" de la definición clásica de Bentham. Para el fundador del Utilitarismo, utilidad es la propiedad que tienen los objetos de producir "beneficio, ventaja, placer, bien o felicidad"[29]. Según esta definición, preferimos y elegimos (o debemos elegir y preferir, si somos racionales) aquello que tenga

[28] Estas clases de indiferencia corresponden a las curvas de indiferencia de las que hablan los economistas y que representan mediante gráficos.

[29] Bentham (1982) *cap.1*

mayor utilidad. Es decir, la relación utilidad/preferencia se establece en sentido contrario al que tratamos aquí[30].

La utilidad entendida como una medida sobre las preferencias solo puede establecerse sobre un conjunto de preferencias que formen una ordenación: si un individuo prefiere A frente a B, B frente a C y A frente a C podemos utilizar un índice numérico de utilidad ordinal y decir que A tiene una utilidad mayor que B y C y que la utilidad de B es mayor que la de C. Es decir, podemos colocar las alternativas en un orden jerárquico de mayor o menor utilidad. Si, por el contrario, el agente prefiere A frente a B, B frente a C y C antes que A (esto es, si la relación que ordena sus preferencias no es transitiva) no podemos ordenarlas jerárquicamente, pues serían circulares, y esto impide que podamos medirlas mediante la utilidad, pues no hay forma de decir cual es la alternativa con mayor utilidad.

Para resumir, tenemos una lista de alternativas que podemos ordenar jerárquicamente según un orden de preferencia. Es decir, están ordenadas según el grado en que deseamos conseguirlas. Habitualmente, se llama *utilidad* a ese grado distinto de satisfacción que asociamos con la consecución de cada una de las posibles alternativas. Así, sí mi preferencia por ver la película es más fuerte que mi preferencia por ir a pasear, diremos que la utilidad de ver la película es mayor. En este sentido, podemos decir que la utilidad es la medida de nuestras preferencias[31]. También en este sentido, decimos que las condiciones formales de las que nos estamos ocupando hablan de la racionalidad de las preferencias, permiten una conducta coherente y son requisito indispensable para establece sobre ellas una medida en términos de utilidad.

Podemos ahora definir la acción racional de una manera más precisa y adecuada utilizando el concepto de utilidad. Diremos que una acción racional es la que maximiza esa medida, e.d., la que maximiza la utilidad del agente. Dicho de otro modo, la acción racional será aquella que consiste en la puesta en práctica de los mejores medios posibles para conseguir, de entre todas las alternativas posibles, aquella que preferimos en mayor medida. Una acción racional será por tanto aquella que tiene como resultado conseguir el mejor resultado posible, e.d., el máximo de utilidad posible para el agente. Utilizando ordinales, diremos que la acción racional es la que elige la acción que conduce a la alternativa marcada con 1º. Para mayor claridad, en adelante utilizaré ordinales.

2.2 Situaciones de elección

La racionalidad práctica ha quedado identificada con la maximización de la utilidad. Este es el modelo de racionalidad generalmente utilizado en la teoría económica clásica, y tiene la ventaja de ser sencillo y bien definido, así como la de gozar de una amplia aceptación.

Sin embargo, este modelo es limitado. Esta limitación surge del hecho de que el modelo de maximización de la utilidad ha surgido del estudio de la elección racional en situaciones de certidumbre, y su aplicación ha estado fundamentalmente restringida a este tipo de situaciones. El problema estriba en que esas situaciones no son las únicas, ni siquiera las más típicas, y el modelo no parece tener éxito cuando se intenta aplicarlo a otro tipo de situaciones.

El objetivo de este apartado es analizar este problema. Para ello estudiaremos las distintas situaciones de elección en que puede encontrarse un agente y las modificaciones que deben hacerse en el modelo de racionalidad como maximización de la utilidad para que pueda aplicarse a tales situaciones.

[30] Sobre la relación entre ambos conceptos de utilidad habría mucho que decir. Algo, si bien por encima, diremos más adelante.

[31] Podría pensarse que es necesario añadir "la utilidad para mí". Sin embargo, este añadido es completamente innecesario, pues sólo estamos considerando la utilidad como una medida sobre preferencias individuales, de tal modo que se sobreentiende que es utilidad para mí desde el momento en que estamos estableciendo una medida para mis preferencias. Por tanto, en este momento nos referimos a la utilidad como una medida puramente subjetiva.

Es habitual distinguir tres tipos de situaciones de elección, a saber, situaciones de certidumbre, de riesgo, y de incertidumbre. Esta clasificación se establece según el grado de seguridad con que el agente puede esperar que se produzca un determinado acontecimiento como resultado de sus acciones.

2.2.1 Situaciones de certidumbre y de no certidumbre

Las situaciones de *certidumbre* son aquellas en las que el agente puede predecir con seguridad el resultado de las distintas acciones alternativas entre las que puede elegir. Es dudoso que este tipo de situaciones (que debe ser tomado como un tipo ideal en sentido weberiano) existan en la realidad. Pocas certezas existen fuera de la lógica y la matemática. Todo lo más que podemos encontrar son situaciones en las que el grado de incertidumbre es mínima (en este sentido decimos que tenemos certeza de que el mundo va a seguir existiendo mañana). En realidad se trata de situaciones que ocurren en "entornos altamente determinísticos y a efectos prácticos el agente puede dar por ciertas las consecuencias de sus actos (…) *Ceteris paribus* –y la naturaleza o la experiencia inveterada aseguran que las "otras cosas" se mantienen de hecho "iguales"- la noche sigue al día, las luces se encienden al accionar los interruptores, los camareros sirven las bebidas pedidas y, tarde o temprano, todos muertos"[32]. Es fácil comprobar a partir de estos ejemplos el carácter ideal de estas situaciones: algunos camareros nos hacen dudar de uno de los ejemplos y Woody Allen suele objetar al último.

Una vez realizada esta precisión, podemos analizar una situación de este estilo, por ejemplo la que se da si estoy en una cafetería y puedo elegir entre tomar un té o un café. Puedo estar (casi por completo) segura de que si pido un té me lo traerán y de que me traerán un café si lo pido. Supongamos que ambas cosas son alternativas reales para mí (caen dentro de mi presupuesto, no hay razones médicas que me impidan ingerir ninguna de estas bebidas y puedo permitirme en ese momento tomar excitantes. Forman parte de mi conjunto de oportunidades.) En esta situación, los elementos a tomar en cuenta son:

- el conjunto de alternativas
- mis preferencias (si prefiero té o café, con independencia de que lo que determine estas sea mi gusto por el sabor, su repercusión en mi salud o la resonancia afectiva y social de cada una de las alternativas)

Supongamos que prefiero té. La alternativa "te" (o mejor dicho, su consecuencia para mi "disfruto del sabor del té") tiene la utilidad ordinal 1 y la alternativa "café" la utilidad ordinal 2. Puesto que se con certeza el resultado de mis actos alternativos de pedir una u otra cosa (me traerán una u otra cosa), elegiré el acto que maximice mi utilidad: pediré un te.

En este tipo de situaciones existe una conexión máximamente estrecha entre las acciones del agente y los resultados, de tal modo que puede decirse que la realización de un determinado suceso depende únicamente de la acción que ejecuta el agente.

Para comprender adecuadamente las situaciones de certidumbre es conveniente realizar algunas distinciones que no hemos hecho hasta el momento. Estas distinciones son de carácter básico y si no las hemos explicitado anteriormente ha sido porque en el concepto de racionalidad práctica que hemos manejado hasta ahora tales distinciones se desdibujaban.

La primera de estas distinciones se establece entre elegir una acción y elegir un resultado. Hablando con propiedad, el objeto de elección es el conjunto de las distintas acciones alternativas. En un cierto sentido puede hablarse de que elegimos resultados, pero esto sólo quiere decir que elegimos la acción que producirá con certeza un determinado resultado. Cuando podemos predecir con seguridad el resultado de una acción, elegir una acción es tanto como elegir el resultado de esa acción.

[32] Gutiérrez (2000) p. 86

La segunda distinción se refiere al objeto de las preferencias. La relación de preferencia se establece entre un conjunto de resultados alternativos. En un sentido puede decirse que preferimos una acción a otra, pero esto simplemente significa que preferimos el resultado de esa acción al de la otra[33]. Este sentido en el que puede decirse que preferimos una acción adquiere mayor relevancia en las situaciones de certidumbre, pues en ellas la realización de una acción tiene una consecuencia que predecimos con seguridad. Es decir, en estas situaciones la conexión entre una acción y sus consecuencias es de dependencia directa, lo cual hace que la diferencia entre ellas se atenúe.

La tercera distinción es la mencionada anteriormente entre acciones racionales y acciones acertadas o exitosas. Una acción es acertada si consigue realizar el fin propuesto y es racional si es la mejor acción que puede realizar un agente para conseguir un fin dado. Sin embargo, en situaciones de certidumbre ambas cosas coinciden siempre. De nuevo, esto es debido a la conexión que existe en estas situaciones entre la realización de una acción y la consecución de un fin determinado que se sigue con seguridad de la acción. La coincidencia en una misma acción del carácter racional y del éxito que se da en situaciones de certidumbre es tan grande que de hecho podemos juzgar la racionalidad de una acción a partir de su resultado y viceversa.

Esto significa que en las situaciones de certidumbre la identificación de la acción racional con aquella que maximiza la utilidad es perfectamente aplicable. Y significa también que en la determinación de cuál es la acción racional en una situación dada depende únicamente de las preferencias del agente.

Sin embargo, no todas las situaciones de elección son de certidumbre. Y, en esas otras situaciones, la aplicación directa del modelo de racionalidad que hemos utilizado hasta ahora no resulta tan satisfactoria.

En las situaciones de *no certidumbre* el agente no puede predecir con seguridad cuál será el resultado de sus acciones. Contrariamente a lo que ocurre en las situaciones de certidumbre, donde cada acción alternativa que el agente puede elegir está asociada con un único resultado, en estos casos cada una de las acciones alternativas esta asociada con un conjunto de posibles resultados, de tal modo que, si bien el agente sabe que uno de ellos se realizará, no sabe con certeza cuál será éste.

Este tipo de situaciones no es en absoluto inusual, más bien al contrario. Podemos ilustrar estas situaciones con una variante del ejemplo que utilizamos en el apartado anterior. Supongamos que yo puedo elegir entre ir al cine a ver *El laberinto del fauno*, ir al teatro a ver *Enrique IV* y quedarme en casa estudiando. Llamaremos a estas acciones alternativas ***A***, ***B*** y ***C*** respectivamente, y a los resultados de ver la película, ver la función y estudiar, ***a***, ***b*** y ***c***. Supongamos también que la alternativa se me plantea a las 7 de la tarde del sábado, y que la película acaba de ser estrenada con gran éxito de público mientras que *Enrique IV* lleva varios meses en cartel.

Siendo esta la situación en la que debe hacerse la elección, nos encontramos con un caso en el que no podemos predecir con seguridad el resultado de nuestra elección, e.d., no es un caso de certidumbre. Más bien al contrario, cada una de las acciones que yo puedo realizar esta asociada con varias consecuencias posibles. Así, la acción de ir al cine puede tener como resultado que vea la película o que no la vea, y la acción de ir al teatro puede tener como consecuencia que presencie la función o que no lo consiga[34]. En este caso si bien el conjunto de alternativas entre las que tenemos

[33] En este contexto, hablamos de "acciones" y "resultados de acciones" en el sentido de medios y fines respectivamente. Empleando la terminología de medios y fines es más claro que lo que en una ocasión es un medio puede ser en otra un fin y viceversa.

Supongamos que yo prefiero tomar una clase de baile a ir al cine. Tomar clases de baile e ir al cine son aquí fines, para cuya realización yo debo adoptar determinados medios, como por ejemplo pagar una considerable cantidad de dinero y emplear bastante tiempo en el caso de bailar. Sólo en sentido impropio puede decirse que yo prefiero esos medios. Al mismo tiempo, bailar puede ser considerado como un medio para un fin, digamos la salud y la belleza física. En este sentido, la preferencia por bailar sería la preferencia por un medio y, por tanto, sólo sería una preferencia derivada

La cuestión no esta en que algo sea un medio o un fin. Esta discusión es irrelevante y, además, puede resultar interminable. Lo relevante es que en este sentido de medios y fines las preferencias se establecen con relación a los resultados de las acciones, e.d., los fines.

[34] Naturalmente, este ejemplo es una simplificación de una situación real en la cual, aparte de los posibles resultados señalados de cada acción alternativa, existen otros muchos igualmente posibles. Si me quedo en casa a estudiar se me puede

que elegir sigue siendo el conjunto {A,B.C}, el conjunto de posibles resultados se amplia en un miembro, a saber, el resultado negativo de las acciones A y B que consistiría en darme un paseo en balde. Llamemos *d* a este resultado. Supongamos que este conjunto de posibles resultados esta ordenado por la relación R, de modo que quedan jerarquizados en el orden a,b,c,d. La información con la que se cuenta para solucionar el problema es incompleta, es decir, se conoce el problema, se conocen las posibles soluciones, pero no se conoce con certeza los resultados que pueden arrojar.

En este tipo de situaciones, las posibles acciones alternativas entre las que el agente tiene que elegir tienen cierta probabilidad de generar un resultado. Dada la importancia del concepto de probabilidad, así como su complejidad, dedicaremos un breve apartado al mismo antes de continuar con el análisis de las situaciones de no certidumbre, en las que este concepto desempeña un papel fundamental.

Probabilidad

El concepto de probabilidad es utilizado habitualmente en tres contextos diferentes, a los que subyacen acepciones distintas del concepto mismo.

Tradicionalmente, la probabilidad ha sido asociada al tratamiento de los sucesos aleatorios, típicamente juegos de azar. En una sit*uación aleatoria*, la única información relevante para predecir la ocurrencia de uno u otro suceso (jugada) son las reglas del juego. Con ellas, cada jugador puede establecer el universo de sucesos posibles y, apoyándose en que cada jugada tiene igual oportunidad de acaecer que el resto, asignar una probabilidad a cada suceso. El cálculo efectivo se basa en la llamada "regla de Laplace": situaciones favorables / situaciones posibles. Para distinguirla de otras, hablamos en este caso de *probabilidad a priori* (también conocida como *probabilidad clásica*), por ser su cálculo una deducción a partir de la descripción de las condiciones la situación aleatoria. Las asignaciones extremas '1' y '0' corresponden, respectivamente, al suceso universal y al suceso imposible.

Además de a situaciones aleatorias, la probabilidad se aplica también a situaciones en las que, por muy diversas razones, no podemos disponer de toda la información relevante al caso. Se recurre entonces a muestreos estadísticos sobre la población a estudiar, o a la repetición sucesiva, en idénticas condiciones, del experimento que ha producido el fenómeno observado. La estabilidad de la distribución de los sucesos según se amplía la muestra o se acumulan los experimentos conduce a la siguiente definición de probabilidad: la probabilidad de un suceso es la frecuencia límite a la que tienden las frecuencias observadas según ampliamos el número de casos. En un extremo, afirmar la probabilidad '1' equivale a sostener la determinación causal estricta de las condiciones iniciales sobre el suceso observado. En el otro, el grado '0' de probabilidad supone la exclusión causal (igualmente estricta) de los antecedentes sobre el suceso en cuestión. El valor '1/2' representa la irrelevancia causal de las condiciones iniciales sobre el fenómeno. A esta noción de probabilidad como frecuencia a largo plazo se la denomina también *probabilidad a posteriori*.

Según la visión clásica, los dos primeros tipos de probabilidad se consideran formas de *probabilidad objetiva*, entendiendo que se trata de probabilidades que existen en la naturaleza. Esta visión, que podemos calificar de ontológica, ha sido cuestionada por un buen número de filósofos y estadísticos especialmente desde principios del siglo XX. Según la visión alternativa, las probabilidades son más bien un asunto *epistemológico* que ontológico. Si, por ejemplo, lanzamos una moneda al aire, es nuestro desconocimiento el que hace que tengamos que hablar de las probabilidades de obtener “cara” o “cruz”: si conociéramos todos los factores implicados en el acontecimiento (el peso y la forma

caer el techo encima, o me pueden llamar de un concurso televisivo que me ofrezca un premio. Si salgo de casa para ir al cine o al teatro puedo encontrar al hombre de mis sueños, o puede que me atraquen. Lo que esto significa es que en la vida real cualquier cosa que hagamos puede tener multitud de consecuencias posibles, algunas de las cuales no podemos siquiera prever. Más adelante veremos qué implicaciones tiene este hecho para el propio concepto de maximización. Por el momento, y a fin de presentar el problema del modo más simple posible, nos limitamos a asociar con cada acción alternativa aquellas consecuencias que no sólo son posibles sino probables, entendiendo ahora este término en el sentido coloquial implicado en frases como "es posible que el se hunda el suelo bajo mis pies, pero no es probable".

precisos de la moneda, las condiciones atmosféricas, la fuerza del lanzamiento, etc.) podríamos predecir con certeza de qué lado va a caer la moneda. De esta forma, la probabilidad es la medida de nuestra ignorancia Esto nos lleva al tercer contexto en el que hablamos de probabilidades.

En ocasiones, hablamos de probabilidades para referirnos de forma inequívoca a nuestro grado de conocimiento sobre la ocurrencia de un suceso, a la apreciación personal de su aparición. Naturalmente, esta apreciación probabilística se fundamenta en ciertos conocimientos (más o menos exactos) sobre los que hacer nuestro juicio. Sin embargo, los valores no son una traducción directa de esta información objetiva (reglas de juego, estadísticas o frecuencias observadas), sino una ponderación personal de aquellas. En esta tercera acepción, la probabilidad se identifica con el grado de certeza o nivel de confianza subjetiva en el acaecimiento de determinado suceso. Se trata por tanto de *probabilidad subjetiva*, en la que el valor extremo '1' representa la, certeza absoluta.

Sin embargo, a pesar de que la visión no objetivista es hoy en día preponderante, dentro de esta aún podemos encontrar diversas interpretaciones. Básicamente hay dos posturas.

La primera, sostenida inicialmente por Keynes y recuperada por Harsanyi, queda bien reflejada en las palabras del primero: "In the sense important to logic, probability is not subjective. A proposition is not probable because we think it so. When once the facts are given which determine our knowledge, what is probable or improbable in those circumstances has been fixed objectively, and is independent of our opinion."[35] Para estos teóricos, existe una relación objetiva entre el conocimiento y las probabilidades que asignamos a partir de este. En este sentido, Harsanyi sostiene que si distintos agentes compartieran el mismo conocimiento de una situación, entonces asignarían las mismas probabilidades a los distintos acontecimientos posibles. La segunda postura, que podríamos definir como de un subjetivismo más radical, es la sostenida por autores como Ramsey o de Finetti. Según esta postura, la probabilidad no tiene que ver con lo que podemos llamar "conocimiento en sí", sino con el conocimiento concreto que posee un individuo particular y que da forma a sus creencias personales.

Asumiendo el enfoque subjetivo, predominante en la actualidad, la probabilidad objetiva debe entenderse no en sentido ontológico sino como la posibilidad de que ocurra un resultado basándose en hechos concretos, que puede ser cifras de años anteriores o estudios realizados para este fin. Es decir, llamaremos probabilidad objetiva a las probabilidades que hemos clasificado como *a priori* y *a posteirori* al comienzo de este apartado. Por el contrario, llamaremos probabilidad subjetiva a aquella que se determina basándose en opiniones y juicios personales. La distinción entre probabilidad objetiva y subjetiva interpretados en este sentido epistemológico resulta de la mayor importancia dentro de la TER.

En efecto, dentro de las situaciones de no certidumbre, es habitual establecer una posterior distinción entre situaciones de riesgo y situaciones de incertidumbre. Las situaciones de riesgo se distinguen de las de incertidumbre en que en las primeras el agente conoce las probabilidades objetivas, asociadas con cada uno de los posibles resultados de una acción, mientras que en las situaciones de incertidumbre estas probabilidades son desconocidas.

Teniendo en cuenta los conceptos de probabilidad analizados y la definición de las situaciones de riesgo e incertidumbre, diremos que las primeras se dan cuando el sujeto tiene un conocimiento completo de las reglas del juego en los casos de probabilidad aleatoria o bien cuando tiene un conocimiento estadístico tan completo como sea posible en los casos de probabilidad a posteriori[36]. Las situaciones de incertidumbre se darán cuando el agente carece completa o parcialmente de este conocimiento. Naturalmente, esto sucederá con mayor frecuencia en los casos de probabilidad estadística y sólo cuando las reglas del juego son extremadamente complicadas en el caso de la probabilidad aleatoria. Por lo general, aquí se utilizaran casos del primer tipo de probabilidad para ilustrar

[35] Keynes (1921), p.4

[36] Para situaciones de riesgo en las que se haya involucrado el concepto de probabilidad estadística, ver el ejemplo del huevo podrido y el granjero científico en Luce y Raiffa 1957, p.277.

situaciones de riesgo y del segundo para casos de incertidumbre. Es decir, presupondremos por lo general que es el desconocimiento de la probabilidad estadística lo que da lugar a la aplicación de probabilidades subjetivas.

El concepto de acción racional que se utiliza en situaciones de certidumbre no puede ser aplicado con éxito en estos casos. En las situaciones de certidumbre veíamos que la acción racional estaba determinada únicamente por las preferencias del agente por los resultados de cada una de las acciones alternativas. En los casos que no son de certidumbre no puede suceder así. Supongamos un conjunto {a,b,c,d} de alternativas jerarquizadas con el orden *a,b,c,d.* Si la situación de elección fuera de certidumbre tendríamos un conjunto de acciones alternativas *A,B,C,D* cada una de ellas asociada con uno de los resultados jerarquizados según la relación de preferencia. En esta situación, la acción racional sería *A,* ya que sería esta la acción que maximizaría la utilidad. Ahora bien, en casos de riesgo e incertidumbre cada acción alternativa está asociada con más de un resultado posible. Por ejemplo, de la acción A puede seguirse el resultado *a* o el resultado *d*, y de *B* pueden seguirse *b* o *d*. No hay ninguna acción alternativa de la que se siga con seguridad el resultado que rendiría una mayor utilidad al agente, e.d., de la que se siga *a*. Todo lo que tenemos es una acción que puede tener como resultado *a*, pero que también puede tener como resultado *d*.

Para elegir racionalmente en estos casos no sólo deben tenerse en cuenta las preferencias del agente respecto a los resultados alternativos, sino también las probabilidades de que estos resultados se sigan de una determinada acción. Es habitual en la literatura especializada el uso de una metáfora que recoge la exigencia de que se consideren también las probabilidades. Esta metáfora consiste básicamente en identificar las distintas acciones alternativas con apuestas o loterías y sus posibles resultados con los posibles premios. Esta metáfora es perfectamente aplicable y resulta sumamente útil. De hecho, una apuesta en sentido habitual es una elección arriesgada o incierta según los casos. Aunque la aplicación de esta idea parece en principio aplicable tanto a los casos de riesgo como a los de incertidumbre, no hay acuerdo entre los teóricos de la decisión acerca de su validez. Para muchos de ellos, los casos de incertidumbre resultan mucho más problemáticos. Por tanto, los analizaremos por separado.

2.2.2 Riesgo

En una situación de riesgo el agente conoce las probabilidades objetivas asociadas a cada uno de los acontecimientos posibles que se siguen de las distintas acciones alternativas. Para aclarar un poco más este concepto de probabilidad objetiva veremos un par de ejemplos. Supongamos que me presento a un concurso de televisión y como recompensa a mi buena actuación se me ofrece la posibilidad de conseguir un premio. Se colocan ante mí dos urnas opacas, de modo que no puedo ver lo que hay en el interior. Dentro de cada una de las urnas hay ocho bolas, blancas y rojas, en la siguiente proporción: en la urna A hay seis bolas rojas y dos blancas y en la urna B cinco rojas y tres blancas. Yo puedo sacar una bola de una de las urnas. Si me decido por la urna A los premios consistirán en una semana en Sevilla si saco una bola roja y si elijo jugar con la urna B ser de una semana en Venecia, siempre y cuando sea roja la bola. En las dos urnas, si saco una bola blanca no conseguiré nada.

En esta situación yo conozco las probabilidades objetivas de cada uno de los dos posibles resultados de cada acción alternativa: si saco una bola de la urna A se que puedo conseguir un viaje a Sevilla con una probabilidad de 0.75, y si saco una bola de la urna B la probabilidad de ganar el viaje a Venecia es de 0.65

Otro ejemplo típico de decisión arriesgada es tirar una moneda. No se con certeza si el resultado de mi acción será “cara” o “cruz”. Supongamos que quedamos para ir al cine y se plantea la siguiente alternativa: puedo pagar mi entrada (5e) o jugarme contigo a cara o cruz quien paga. Si decido jugar, se que tengo una probabilidad de 50% de pagar dos entradas (10e) y 50% no pagar ninguna. Si no

juego, se con certeza que pagaré la mía (5e). Supongamos que mis preferencias sobre los tres estados de cosas alternativas son

1º no pago nada

2º pago solo mi entrada

3º pago las dos entradas.

En un caso como este tengo que tener en cuenta, a la hora de tomar mi decisión, estas probabilidades. Se ve con claridad la necesidad de tomar en cuenta este factor si pensamos en lo que pasaría si el conjunto de alternativas cambian y ahora no me juego la entra a cara o cruz sino a sacar un 5 en la primera tirada de dados. Mis probabilidades de obtener mi resultado favorito descienden a 1/6 y las de obtener el peor resultado ascienden a un 5/6. Este cambio en las probabilidades (suponemos que el único factor diferencial relevante entre ambos juegos es este) me hacen reconsiderar mi decisión aunque mis preferencias no se altere.

Tenemos por tanto que la elección racional debe hacerse en estos casos en función de las preferencias del agente y de las probabilidades. La idea intuitiva no representa ningún problema, pues esta exigencia recoge nuestras ideas preteóricas sobre la acción racional. En efecto, la decisión racional en el caso del sábado por la noche puede variar dependiendo de si es muy probable o poco probable que haya entradas en el cine y en el teatro.

Sin embargo, la cuestión es bastante más complicada de lo que en principio pueda parecer y la necesidad de tener en cuenta las probabilidades origina algunos problemas que no aparecían anteriormente. Estos problemas salen a la luz en cuanto se considera uno de los casos con mayor detenimiento.

Supongamos que las probabilidades de encontrar entradas para el cine son escasas mientras que es bastante probable que haya entradas para el teatro. Es decir, si voy al cine es muy probable que el resultado sea *d* (darme un paseo en balde) y muy poco probable que consiga *a* (ver *El laberinto del fauno*). Si por el contrario voy al teatro es poco probable que el resultado sea *d* y bastante probable que sea *b*. Podría pensarse entonces que, en principio, la acción racional es *B*. Pero esto no es así necesariamente. Que lo sea o no depende de la intensidad son la que prefiera *a* sobre *b*. Y depende también del grado de probabilidad de cada uno de estos sucesos. Si yo prefiero muy débilmente ver la película a ver la función pero me parece horrible darme un paseo sin sentido y la probabilidad de que esto último suceda es muy elevada si voy al cine y muy escasa si voy al teatro, desde luego la acción racional es ir al teatro. Pero si, por el contrario, mis deseos de ver la película son muy grandes y soy casi indiferente entre las otras alternativas, todas las cuales me parecen ellas poco apetecibles, entonces lo más racional será seguramente ir al cine, ya que así tengo al menos la posibilidad de pasar una noche agradable.

Por lo tanto, en estas situaciones necesito contar no sólo con una ordenación de los resultados alternativos sino con una medida mucho más precisa, con una medida del intervalo entre cada una de las alternativas y las demás[37].

Por todo ello se necesita una medida cardinal sobre las preferencias. Una medida cardinal nos dirá no sólo que alternativa tiene más utilidad sino también cuánta utilidad tiene cada una. Una vez que contemos con esta medida será posible definir la conducta racional en situaciones de riesgo.

[37] Podría pensarse que es suficiente con saber si una determinada alternativa es mucho más preferida que otra, o bastante o poco. Esto no es así dado que la intensidad de las preferencias debe considerarse junto a otro factor, la probabilidad de su ocurrencia. En primer lugar, no parece posible encontrar un modo de decidir sobre esta base. Supongamos que a se desea con mucha intensidad, b con poca y c con poquísima y que con la acción A la probabilidad de conseguir a es escasa y la de d grande, mientras que con la acción B la probabilidad de b es moderadamente grande y la de d no mucho. No parece factible encontrar una función que ponga en relación "mucha" con "escasa" o "escasa" con "poquita". Además, y en segundo lugar, en ocasiones será necesaria una diferencia en intensidad más sutil que la que va de "mucho" a "bastante", así como también lo será contar con una medida de probabilidad precisa. Esto sucede porque, al entrar en consideración dos factores, es posible que una diferencia relativamente pequeña en una de ellas pueda alterar la decisión.

En situaciones de certidumbre las preferencias se establecen únicamente respecto a los resultados. La segunda distinción que hicimos anteriormente respecto al objeto de las preferencias señalaba este hecho, explicando cómo en casos de certidumbre la preferencia por una acción (o dicho de un modo menos ambiguo, la elección de una acción) derivaba directamente de las preferencias sobre sus resultados y era idéntica a ella. Sin embargo, esto no ocurre en situaciones de riesgo e incertidumbre. En estas situaciones el objeto originario de preferencia siguen siendo los resultados pero, puesto que no hay acciones que conduzcan a estos con seguridad, las preferencias por los resultados no se traducen directamente en elecciones de acciones. No obstante, en estos casos, para mantener la conexión necesaria entre elección y preferencias, las decisiones deben seguir dependiendo de alguna manera de las preferencias por los resultados. Por tanto, en situaciones de riesgo la elección de la acción a realizar estará en función de la probabilidad con que estas acciones conducen a los resultados, de tal modo que elegir una acción ***A*** es preferir la probabilidad *p* de que el resultado *a* se produzca[38]. Es decir, en las situaciones de riesgo, al contrario de lo que sucedía en las situaciones de certidumbre, sí tiene sentido hablar de preferencia por las acciones como distinta a la preferencia por los posibles resultados. De hecho, en estas situaciones esta preferencia establecida sobre las acciones (e.d., el hecho de preferir realizar una acción a realizar otras), es la determinante y, por tanto, la utilidad determinante será la medida de estas preferencias. Esta medida recibe el nombre de utilidad esperada y se obtiene sumando los productos que resultan de multiplicar la utilidad de cada resultado posible de una acción por la probabilidad de su ocurrencia.

Por tanto, en situaciones de riesgo e incertidumbre cada acción alternativa tiene asociada una utilidad. En el punto 1.2.1 analizamos una serie de condiciones que debía cumplir el conjunto de preferencias de un agente para que la elección racional fuera posible. Una vez que se cumplían tales condiciones era posible identificar la elección racional como aquella que maximizaba la utilidad. Hemos visto que este concepto de acción racional no es aplicable en casos de riesgo e incertidumbre y que es necesario definir de otra forma la acción racional en estas condiciones. Un primer paso en este sentido consiste en desplazar la preferencia desde los resultados a las acciones y definir una medida sobre estas preferencias, la utilidad esperada. Ahora bien, para que esta medida pueda ser utilizada deben imponerse algunas condiciones al conjunto de preferencias sobre las acciones del mismo modo que antes las imponíamos al conjunto de preferencias sobre los resultados.

Más condiciones formales

Las condiciones anteriores siguen siendo necesarias, puesto que el concepto de utilidad entra en la definición de la utilidad esperada. Además, estas condiciones deben cumplirse para que el conjunto de preferencias pueda ser ordenado jerárquicamente según una relación de ordenación, lo cual, como vimos, es un requisito necesario para que pueda haber elección racional. Aparte de estas condiciones, el conjunto de preferencias sobre las acciones debe cumplir otras dos:

1. *Principio de la "cosa segura"*[39]. Supongamos que se nos presentan dos boletos de lotería, L y L' tales que L tiene como posibles premios a1, a2,...,an, con las probabilidades respectivas p1,p2,...pn, y L' es exactamente igual salvo que el premio a1 es sustituido por otro premio a'1 , y que preferimos a'1 a a1. Entonces, el valor del boleto L' será al menos igual al del boleto L[40].

[38] Por ejemplo, en el caso del concurso, preferir la acción B a la acción A es preferir la probabilidad 0.625 de conseguir un viaje a Venecia a la probabilidad 0.75 de conseguir un viaje a Sevilla.

[39] En algunas presentaciones de las condiciones de racionalidad en situaciones de no certidumbre se sustituye este principio por la condición de monotonicidad. Esta es una versión más fuerte de este principio, pues exige no sólo que el boleto L' tenga al menos tanto valor como el boleto L, sino que tenga más (ver, por ejemplo, Gauthier 1986, p.44 y Harsanyi 1977c, p.33).

[40] Esta es la formulación del principio para situaciones de riesgo. Para situaciones de incertidumbre la formulación es ligeramente distinta. La diferencia se debe a que en condiciones de riesgo se opera con probabilidades positivas, mientras que en casos de incertidumbre cada premio posible se asocia con una probabilidad subjetiva que puede ser igual a cero. En este caso, si el premio que distingue ambas loterías tiene como probabilidad subjetiva cero, ambas loterías serán indiferentes. Para una formulación precisa ver Harsanyi (1977b) p.383.

Veamos un ejemplo. Supongamos que en el concurso de televisión que mencionábamos anteriormente nos dan a elegir de nuevo entre dos urnas con ocho bolas cada una. En la urna A hay cinco bolas rojas, dos blancas y una azul, de entre las que tenemos que escoger una al azar. Si sacamos una bola roja el premio será un viaje a París, a Mallorca si sacamos una bola blanca y a Sevilla si sacamos una bola azul. La urna B es exactamente igual, sólo que en esta si sacamos una bola roja el premio es un viaje a Venecia. Supuesto que yo prefiera Venecia a París, el principio nos dice que debemos preferir jugar con la urna B a jugar con la urna A.

2. *Continuidad*. Supongamos que hay tres resultados: *a*,*b*,*c*, tales que para el agente *aPb* y *bPc*. Entonces existe una probabilidad *p* tal que el agente será indiferente entre conseguir *b* con seguridad y un boleto de lotería que tenga como posibles premios *a* y *c* con las probabilidades *p* y *1-p* respectivamente. Es decir, hay un valor *p* tal que $p * U_a + (1-p) * U_c = U_b$.

Supongamos, por ejemplo, que hay tres resultados, *a,b,c*, tales que Ua= 100, Ub=10 y Uc=1. A partir de estos valores podemos determinar un valor de *p* tal que seamos indiferentes entre conseguir *b* con seguridad y un boleto de lotería que nos de la oportunidad *p* de conseguir *a* y la oportunidad *1-p* de conseguir *c*. Es decir, podemos hallar un valor de *p* tal que p * 100 + (1-p) * 1 = 10. En este caso el valor de *p* es 0.09090[41]. Es decir, seríamos indiferentes entre esta lotería y la seguridad de conseguir *b*.

La idea intuitiva subyacente a esta condición queda bien expresada en el concepto de *punto de inversión*[42]. Dado que *a* es preferida a *b* y esta a *c*, es de esperar que una lotería que tenga como premios a *a* con la probabilidad *p* y a *c* con la probabilidad *1-p* sea preferida a la seguridad de obtener *b* si *p* es cercano a uno, y que, al contrario, se prefiera la seguridad de *b* si el valor de *p* es cercano a 0. Siendo esto así, resulta intuitivo suponer que habrá un valor intermedio de *p* en el que la preferencia entre la lotería y la seguridad de *b* se invierta. Este valor de *p* será el punto de inversión en el cual el agente será indiferente entre ambas alternativas.

Algunos autores han objetado a esta condición que en algunos casos conduce a resultados absurdos. Por ejemplo, Gauthier[43] utiliza un caso donde tales resultados absurdos parecen seguirse. Analizaremos esta objeción, pues resulta útil para comprender el significado de la condición de continuidad.

Supongamos que *a* es un dólar, *b* un centavo y *c* la muerte. Podemos asumir sin arriesgarnos que estos tres resultados cumplen con la condición de que *a* es preferido a *b* y *b* a *c*. Ahora bien, si aplicamos la condición de continuidad nos encontramos con que hay una probabilidad *p* tal que somos indiferentes ante la alternativa de obtener un centavo con seguridad y una apuesta que nos ofrece la probabilidad *p* de ganar un dólar y la probabilidad *1-p* de morirnos. Pero, argumenta Gauthier, esto es absurdo, porque ¿estaría yo dispuesto a correr el riesgo de morirme a cambio de un dólar si no me muero? Si la respuesta es negativa, entonces resulta que yo prefiero un centavo a tal lotería, con lo cual se incumple la condición de continuidad.

Parece que el problema en este caso es la atribución de valores de utilidad a los tres resultados. Concretamente, el problema reside en que el valor de *c* parece ser muchísimo menor que el de *a*. Sin embargo, esto es solamente parte del problema. Consideremos un caso donde los valores de *a* y *c* difieran mucho. Por ejemplo, supongamos que el valor de *a* es de 10.000 y el de *c* cero. En este caso, si *b* vale 100 el valor de *p* tendría que ser 0.01 para que fuéramos indiferentes entre conseguir *b* con seguridad y una lotería entre *a* y *c* con las probabilidades respectivas de *p* y *1-p*. Podríamos aumentar aún más la diferencia y el resultado seguiría sin parecer absurdo.

[41] Esto no es exacto. El valor de la lotería es 9.9991. La diferencia se debe a que no hemos calculado p con exactitud, pues sólo hemos operado con los cuatro primeros decimales para simplificar. Si seguimos operando con más decimales el resultado se irá aproximando a 10. Por ejemplo, si asignamos a p el valor 0.090909, el valor del boleto de lotería ascendería a 9.999991, etc.

[42] Luce y Raiffa 57, p.27.

[43] Gauthier (1986) ,p.45

Lo que hace que el ejemplo sea tan impactante es que el resultado *c* es la muerte. Esto se debe a que por lo general consideramos a este resultado tan malo que no puede haber otro peor por malo que sea[44].

Si la ordenación es completa cada resultado está relacionado por la relación de preferencia con el resto de los resultados alternativos. Esto no supone un problema, pues colocaríamos a *c* en el último puesto de la jerarquía. Esto es, su utilidad es menor que la de cualquier otra cosa. El problema surge cuando queremos asignarle un valor de utilidad preciso. Parece difícil saber cuánto menos vale la muerte o la traición que un dólar.

Sin embargo, este aspecto intuitivo del problema puede inducir a confusión. Quizá sea mucho más clarificador utilizar el cálculo. Si podemos asignar un valor a estos sucesos, entonces es posible encontrar un valor de *p*. La cuestión está en encontrar una asignación de valor para este tipo de resultados que refleje el hecho de que no sólo son mucho peores que ganar un dólar, sino infinitamente peores. Necesitamos un valor de *c* que sea infinitamente más bajo que los de *a* y *b*. Esto quedaría reflejado si suponemos que el valor de *c* tiende a menos infinito.

Lo importante es ver qué valor toma *p* bajo esta asignación de valor a *c*. En los ejemplos que hemos utilizado anteriormente puede verse que el valor de *p* disminuye al aumentar el de *a*. Es decir, cuanto más grande es uno de los premios de la lotería más dispuestos estamos a pagar el precio del boleto (la seguridad de *b*) con una probabilidad menor de ganar, e.d., de conseguir *a* en vez de *b*. Esto sucede incluso si el valor de *c* es cero, lo que podemos interpretar como no ganar nada. Que esto suceda así es perfectamente intuitivo. De hecho, es lo que sucede en todas las apuestas que realizamos. En estos casos el valor de *p* puede ser interpretado como la mínima probabilidad de ganar racionalmente aceptable dado el posible premio, *a*, y el precio de la apuesta, *b*.

De igual modo que el valor de *p* disminuye al aumentar el de *a*, el valor de *p* crece al disminuir el valor de *c*. De nuevo, esto es perfectamente intuitivo, pues significa que cuanto peor es el peor resultado posible de la lotería mayor debe ser la posibilidad de ganar para que merezca la pena correr el riesgo.

¿Qué pasaría si el valor de *c* tendiera a menos infinito? Como es de esperar, en estos casos el valor de *p* tiende a 1. Esto es tanto como decir que en los casos límites no habría apuesta.

Gauthier tiene razón al decir que en estos casos preferiríamos *b*, a menos que nos ofrecieran a cambio la seguridad de *a*. Pero ya no esta tan claro que tenga razón al decir que esto hace que la condición de continuidad sea sospechosa y que, para hacerla aceptable, sea preciso limitar su aplicación excluyendo los casos extremos[45]. No se entiende muy bien qué quiere decir que la continuidad falla en estos casos. Lo que tiene que suceder es que sea siempre posible determinar un valor de *p* dados tres valores de utilidad y esto sucede para cualquier valor que las alternativas puedan tomar.

Ahora bien, existen casos límite. En estos casos cuanto más se aproxima *a* a infinito más se aproxima *p* a 0 y cuanto más se aproxima *c* a menos infinito más se aproxima *p* a 1. Pero también se puede determinar un valor para *p*. Lo que sucede es que si *p* es muy próximo a 0 o a 1 el juego se desvirtúa progresivamente al perder su carácter arriesgado, pero nunca se llega a un punto en el que no haya lotería posible porque *p* haya tomado los valores 0 o 1. El valor de *p* esta siempre en el intervalo 0-1. En los casos límite *p* tiende a 1 o a 0, pero nunca llega a tomar esos valores. Precisamente esto es lo que hace creíble el ejemplo: aún en el caso de que la utilidad de *c* tienda a menos infinito, *p* tiene un valor muy alto, la lotería sigue siendo una lotería y, por lo tanto, arriesgada.

Gauthier dice que en estos casos violaríamos la condición de continuidad al preferir *b.* Esto es muy discutible. Es verdad que preferiríamos *b* a menos que *p* tuviera el valor 1. Pero si el valor de utilidad

[44] Digo por lo general porque, naturalmente, esto no es así necesariamente. Para algunas personas hay cosas peores que la muerte, como traicionar a su fe para los mártires o vivir sin su amor para Romeo y Julieta.

[45] El propio Harsanyi, uno de los mayores defensores de la condición de continuidad, dice que la continuidad podría fallar en los casos en los que la diferencia entre las utilidades de *a* y *c* es infinita (Harsanyi 1977a, p.383)

de *c* tiende a menos infinito, e.d., tiene un valor tan bajo como queramos y más bajo que ningún otro posible, entonces el valor de *p* sería tan cercano a 1 como quisiéramos, tanto que lo más probable es que en la práctica sería razonable tratarlo como si fuera 1.

No parece haber por tanto ningún motivo para pensar que la condición de continuidad falla, ni siquiera en los casos límite. Gauthier acepta esta condición a pasar de que le parezca dudosa su aplicación en casos límites debido a que con esas escasas excepciones la continuidad parece una condición sumamente razonable. Por lo tanto nuestra razón para aceptarla será aun mayor si consideramos que ni siquiera en los casos límite puede decirse que no es aplicable.

Las dos condiciones establecidas en este apartado, junto con las establecidas en 2.1 nos permiten determinar la utilidad de las acciones en situaciones de riesgo. En efecto, si las preferencias de un individuo satisfacen estas condiciones de racionalidad entonces es posible aplicar una medida cardinal a sus preferencias sobre los distintos resultados alternativos, y definir posteriormente la utilidad de cada acción alternativa como su utilidad esperada. Debido a la importancia del concepto de utilidad cardinal, así como a los muchos debates que suscita, dedicaremos el siguiente apartado a intentar aclarar el proceso mediante el cual se asignan utilidades cardinales y a discutir las objeciones más frecuentes al mismo.

Utilidad cardinal

El método de asignación de utilidades cardinales es a grandes rasgos como sigue. Se asigna un valor arbitrario tanto a la alternativa más preferida (las que aparecen en la clase de indiferencia situada en lo mas alto de la jerarquía) como a la menos (las que aparecen en último lugar), habitualmente 1 y 0 respectivamente. Una vez fijada esta utilidad es posible determinar una medida cardinal de utilidad para todos los demás resultados alternativos. Llamemos *X* al resultado más preferido y *Z* al menos. La utilidad de cualquier otro resultado alternativo *Y* será igual a *p*, donde *p* es el valor de probabilidad que hace que el individuo sea indiferente entre la certeza de *Y* y una lotería con la probabilidad *p* de conseguir *X* y la probabilidad *1-p* de conseguir *Z*.

Veamos un ejemplo. Supongamos que un individuo esta dispuesto a pagar cinco euros por un boleto de lotería con el cual puede ganar mil euros con una probabilidad de 0.001 o no ganar nada con una probabilidad de 0.999. Sea *a* "ganar mil euros", *b* "no ganar ni perder nada" y *c* "perder cinco euros". Puesto que nuestro individuo está dispuesto a comprar el boleto, podemos decir que es indiferente entre la seguridad de *b* y la lotería (pa + (1-p)c), es decir, para él la utilidad de *b* es igual a la utilidad esperada de esta lotería. La utilidad esperada de esta lotería UE(L) es igual a la utilidad esperada de *a*, UE(a), más la utilidad esperada de *c*, UE(c). Sabemos que la utilidad esperada de un resultado es el producto de su utilidad inicial y las probabilidades de que se realice. De modo que UE(a) = 0.001 x 1 y UE(c) = 0.999 x 0, con lo cual UE(L) = 0.001. Por lo tanto, la utilidad de *b* será 0.001, e.d., el valor de *p*.

Este método de cardinalización fue originariamente formulado por von Neumann y Morgenstern, quienes demostraron que si un agente cumple con los postulados de racionalidad que hemos expuesto, entonces podemos utilizar este método de asignación de utilidad cardinal y el comportamiento de tal agente podrá interpretarse como un intento de maximizar la utilidad esperada.[46]

La crítica más generalizada contra este método es que las funciones de utilidad de von Neumann-Morgenstern (funciones de utilidad vNM) miden no sólo la utilidad esperada de los resultados sino también la actitud hacia el riesgo del agente. Esto sucede porque, como hemos visto, estas funciones

[46] Estas funciones de utilidad utilizan 1 y 0 como los valores de referencia para definir a partir de ellos el valor de utilidad de cualquier otra alternativa. La elección de estos valores es arbitraria. Esta arbitrariedad no plantea problemas, al menos cuando se trata de asignar utilidades a las preferencias de un sólo individuo, pues cualquier transformación lineal de la función de utilidad que utiliza estos valores es también una función de utilidad equivalente, ya que de lo que se trata es de medir la utilidad relativa de una alternativa frente a otras, para lo cual lo importante es el intervalo (ver Harsanyi 1977, p.40)

El motivo por el que resulta conveniente utilizar 1 y 0 como valores de referencia es que esto hace la función matemática más sencilla. En efecto, el valor de *p* es *b-c/a-c*, de modo que si *c*=0 entonces *p*=*b/a*, y si *a*=1 entonces *p*=*b*.

determinan el valor de utilidad de una alternativa *b* para un agente especificando la lotería que habría que ofrecerle a ese agente para que fuera indiferente entre esa lotería y la seguridad de *b*. Ahora bien, si un agente tiene una actitud negativa hacia el riesgo entonces es de esperar que la utilidad esperada de la lotería que se le ofrece ha de ser muy alta para que esté dispuesto a perder la seguridad de *b*, mientras que si otro agente tiene una actitud más positiva hacia el riesgo puede aceptar una lotería peor.

Los defensores del uso de estas funciones de utilidad suelen argumentar que este tipo de críticas se fundamenta en una mala interpretación de estas funciones. Por ejemplo, Harsanyi dice que si bien es cierto que estas funciones expresan la actitud hacia el riesgo del agente, no es cierto que lo que hacen sea registrar esas actitudes sino explicarlas en términos de la importancia relativa que tienen para el agente las posibles ganancias y pérdidas de la lotería[47]. Es decir, si yo sólo estoy dispuesta a aceptar el boleto de lotería de nuestro ejemplo si se me ofrece una probabilidad de ganar de 0.005, la explicación que se da no es la de tomar la actitud hacia el riesgo como un dato primitivo y decir que mi actitud es más negativa que la del agente que acepta una probabilidad de 0.001, sino la de explicar esta actitud en términos de la utilidad de las distintas alternativas. De este modo, lo que la función de utilidad vNM dice en este caso es que para mí cinco euros tienen una utilidad relativamente mayor que la que tienen para el otro agente. Concretamente, para mí cinco euros tienen una utilidad de 0.005 y para él de 0,001. Esta diferencia en el valor de utilidad asignado a los cinco euros puede deberse a muchos factores. Por ejemplo, nuestro agente puede tener una deuda de mil euros que desea pagar, de modo que está dispuesto a jugar una lotería muy mala que le ofrezca la posibilidad de ganar mil euros porque para él tener cinco euros no supone una solución a su problema. Por otro lado, yo puedo estar ahorrando para comprarle un regalo de diez euros a un amigo, de modo que sólo me jugaría mis ahorros de cinco euros si me ofrecieran una lotería mejor.

Esta interpretación de la actitud hacia el riesgo es bastante intuitiva. De hecho, el mejor modo de saber lo que algo vale para alguien es saber lo que estaría dispuesto a arriesgar para conseguirlo. Por tanto, las funciones de utilidad vNM son perfectamente aplicables para los agentes cuya actitud hacia el riesgo dependa únicamente de las utilidades de las posibles ganancias o pérdidas.

El problema parece surgir cuando el agente tiene una actitud positiva o negativa hacia el riesgo mismo. Parece ser que en estos casos no está tan clara la aplicabilidad de estas funciones.

Las condiciones de racionalidad que hemos impuesto para que sea posible la aplicación de estas funciones desestiman tales actitudes hacia el riesgo. En especial este es el caso de la condición de monotonicidad. En ella se asegura la dependencia directa de la actitud hacia el riesgo respecto a los posibles premios, estableciendo que siempre se preferirá una lotería menos arriesgada si el valor de los premios es el mismo.

Sen plantea un ejemplo en el que la monotonicidad no se mantiene[48]. En este ejemplo el agente es un montañero que ama el riesgo. Debido a este amor, el agente, si bien preferiría una probabilidad del 95% de sobrevivir a una del 80%, también preferiría una probabilidad del 95% a una de 100%. Bajo el supuesto lógico de que nuestro agente prefiere sobrevivir a no sobrevivir, resulta que nos encontramos con una violación de la monotonicidad.

Puesto que se viola una de las condiciones de racionalidad, no resulta problemático para nuestra teoría que en este caso no resulten aplicables las funciones vNM, pues estas se aplican sólo en los casos en los que el agente cumple con esas condiciones. Lo perturbador del ejemplo reside en que parece que es arbitrario desestimar a los amantes del riesgo como agentes racionales. En efecto, no parece haber razón alguna para afirmar que la conducta de un agente no es racional simplemente porque para él el riesgo no sea un mal necesario sino algo por lo que se expresa una clara preferencia.

[47] Harsanyi (1977b) ,p.642

[48] Sen (1976), p.122.

Sin embargo, esto es un error. El amor al riesgo puede tratarse como una preferencia más que entra en el cálculo junto con las otras preferencias sin que esto contradiga a la teoría. Veamos el ejemplo del montañero con más detenimiento.

Supongamos que este agente se enfrenta con las siguientes alternativas: a-vivir de una manera arriesgada (por ejemplo dedicándose al montañismo), *b*-vivir de una manera que no implique riesgos innecesarios (trabajando en un banco, por ejemplo, y dedicando al ocio a coleccionar sellos), *c*-morirse. Supongamos también que para el agente prefiere aPb y bPc.

La teoría que estamos defendiendo no tiene ningún problema para tratar con estas preferencias. De hecho, nuestra teoría no dice nada acerca del contenido sustantivo de las preferencias. Lo único que exige es que se cumplan ciertas condiciones. Y estas preferencias pueden cumplirlas tan bien como cualesquiera otras.

Es presumible que nuestro montañero cumpla con la condición de monotonicidad. Es decir, es presumible que si se le ofreciera una probabilidad mayor de obtener el resultado deseado, a saber, vivir arriesgadamente, preferiría esta lotería a otra que le ofreciera el mismo resultado con una probabilidad menor. Si esto sucede así, entonces podríamos calcular el valor de *b* mediante la utilización de funciones vNM.

Nuestra teoría no exige que no se tengan actitudes hacia el riesgo por el riesgo mismo. Lo único que exige es que al menos en un caso la actitud hacia el riesgo esté determinada únicamente por la utilidad de los posibles premios de la lotería. Nuestro montañero violaría la monotonicidad si prefiriera una lotería del 95% de probabilidades a favor del resultado de vivir arriesgadamente a una del 100%. Pero si violara esta condición no tendríamos ningún inconveniente en aceptar que se esta comportando de un modo irracional.

Tenemos pues que las funciones vNM interpretan la actitud hacia el riesgo como un indicador de la relativa importancia que tienen para un agente los distintos premios. Hemos vimos un ejemplo de este tratamiento de la actitud hacia el riesgo y argumentado que es una interpretación muy intuitiva. Sin embargo, los críticos de nuestra teoría aun podrían decir algo. Su argumento podría ser más o menos el siguiente. Supongamos que el agente M está dispuesto a jugar cinco euros a la lotería y que el agente N no lo está. La interpretación de la teoría es que M asigna un valor relativo menor a los cinco euros comparados con los 1000 euros del premio que el valor relativo que N asigna a estos mismos cinco euros. Sin embargo, esta interpretación puede no ser acertada. Puede ser que lo que ocurre es que N piensa que el juego es pecaminoso o que propicia determinadas actitudes poco deseables en el jugador. En este caso, N no aceptaría ninguna lotería, con independencia de lo que supongan para él tanto el premio de la lotería como el precio de la misma. O quizá habría que tentarle mucho más para que jugara.

Esta crítica se diferencia de la anterior en que aquella se basaba en una mala interpretación de lo que significa la condición de monotonicidad, mientras que esta tiene su punto de apoyo fundamental en una interpretación demasiado literal de la metáfora de las loterías. Esta metáfora surge del hecho de que, en situaciones de riesgo e incertidumbre, elegir una acción es como hacer una apuesta en el sentido de que no se sabe con certeza lo que va a resultar de la acción. También, igual que en las loterías reales podemos saber cómo valora un jugador el dinero de la apuesta sabiendo cómo tiene que ser la apuesta para que esté dispuesto a jugar, en las situaciones de riesgo e incertidumbre podemos saber cómo valora un agente uno de los posibles resultados si sabemos que combinación de resultados y probabilidades le harían indiferente a la seguridad de conseguir ese resultado.

Pero, si bien las apuestas son un tipo de comportamiento arriesgado o incierto, no todo comportamiento de este tipo es una apuesta en sentido literal. Pensemos en nuestro ejemplo del sábado por la noche. Tenemos cuatro alternativas que son posibles resultados de nuestras posibles acciones. Como se recordará, estos resultados son: *a*-ver *El laberinto del fauno*, *b*-ver *Enrique IV*, *c*-quedarme en casa y *d*-darme un paseo en balde. Supongamos que yo prefiero estos resultados en ese orden. Se puede saber qué valor de utilidad le asigno a la alternativa *b* averiguando qué probabilidad de ver la

película y qué probabilidad de darme un paseo en balde me haría arriesgar la seguridad de *b*. De nuevo, esto es perfectamente intuitivo. En este caso, la cardinalización depende del uso de la hipótesis de una decisión arriesgada y en este sentido puede hablarse de lotería. Pero esta lotería no tiene nada que ver con el juego de los casinos ni con la lotería nacional, de modo que si lo que queremos determinar es la utilidad que tiene *b* para un miembro de la liga antijuego este no puede objetar que nuestra apuesta va en contra de sus ideales y que él prefiere la seguridad de *b* a cualquier combinación de resultados y probabilidades, porque el juego que utilizamos para determinar la utilidad no tiene nada que ver con el juego contra el que lucha la liga de la que es miembro. De hecho, cuando este agente se encuentra en una situación que no es de certidumbre (lo que presumiblemente le sucederá muy con mucha frecuencia) valora las probabilidades sin que esto le suponga un problema de conciencia.

Una vez que tal medida ha quedado definida, puede decirse que la acción racional se identifica con la acción que maximiza la utilidad esperada. Esta definición se establece en el estudio de las situaciones de riesgo e incertidumbre pero puede hacerse extensiva con facilidad a los casos de certidumbre. Estos pueden interpretarse como casos límite en los que la probabilidad con la que una acción conduce a un resultado determinado es igual a 1, con lo cual la utilidad esperada de la acción es igual a la utilidad inicial de su resultado.

Podemos resumir lo dicho hasta ahora del modo siguiente. El modelo de conducta racional que identifica la acción racional con la maximización de la utilidad tiene que modificarse en dos sentidos:

en los casos de certeza, la preferencia se establecía sobre estados del mundo y la elección se realizaba sobre acciones. En tales casos, dado que una acción llevaba aparejado con certeza un estado de cosas, esto no era muy importante y podíamos hablar como si prefiriéramos acciones (a la vista de sus consecuencias) y eligiéramos estados de cosas (al elegir la acción que los realizaba. La utilidad se definía directamente sobre las preferencias y los estados de cosas y solo en sentido derivado hablábamos de la utilidad de la acción. Por esto, en los casos de certidumbre parece fuera de duda que nuestras preferencias (por las cosas y acontecimiento) se revelan en nuestras elecciones (de actos, en las acciones que realizamos). En los casos de no certidumbre la distinción entre preferir y elegir se vuelve mucho más importante. Ahora no hay una conexión directa entre preferencia y elección. Yo puedo preferir el resultado A y, sin embargo decidir realizar una acción que no tiene A como resultado posible. Por ejemplo, yo prefiero ganar 20 millones de euros, pero si este resultado solo se sigue de una lotería que me da un probabilidad muy baja de obtenerlo y una muy alta de perder los 500 euros del billete, puede (racionalmente) decidir no jugar.

Esto requiere que la utilidad se defina sobre el acto mismo. Es lo que se conoce como *utilidad esperada*, y se define teniendo en cuenta el valor (utilidad) atribuido a las consecuencias de los estados del mundo y las probabilidades de su ocurrencia. De este modo, la utilidad esperada de una acción x, que tiene como resultados posibles A y B responde a la fórmula matemática

$UE(x) = U(A) \cdot p(A) + U(B) \cdot p(B)$

Esto a su vez requiere que la utilidad no mida solo el puesto (utilidad *ordinal*) sino también su grado (utilidad *cardinal*). Matemáticamente, está claro que hay que conocer este dato para poder efectuar la operación. Intuitivamente, vemos que en estas situaciones ya no basta con saber qué preferimos, con saber en qué orden preferimos las alternativas, sino que es necesario saber cuanto las preferimos. En el ejemplo anterior, no basta con decir prefiero tener 20 millones, luego 500 y luego nada. Si por ejemplo 500 euros valen mucho para mi (tengo que pagar la hipoteca) solo los arriesgaré si la probabilidad de ganar 20 es alta. Si valen poco (la casa es mía y realmente no los necesito tanto) estaré dispuesta a jugármelos con menos probabilidades de ganar. El problema de la cardinalización no se plantea en casos en los que a) el premio puede medirse en dinero y b) suponemos que la utilidad se incrementa en la misma medida y ritmo que el premio monetario. El segundo supuesto es poco realista. Si tengo una deuda cuyo pago es perentorio de, pongamos, 1000 euros, cuyo impago puede suponer el embargo del vehículo que necesito para desplazarme a mi lugar de trabajo, muy

razonablemente aceptaré una apuesta de 100 euros, que de nada me sirven, con una probabilidad 0'15 de ganar 1000, pero puede que no la acepte para ganar 999.

Para cubrir estas situaciones, la teoría tiene que aumentar las condiciones impuestas sobre el conjunto de preferencia del agente. Harsanyi llama al *principio de la cosa segura* "axioma adicional de consistencia"[49]. Al ser un axioma de consistencia entre preferencias, tiene el mismo apoyo intuitivo que las anteriores condiciones formales, y esto hace que pueda postularse como parte de lo que entendemos por racionalidad, funcionando por tanto como una condición (también formal) de racionalidad de las preferencias. Además, resulta necesario para definir la utilidad cardinal (y por tanto la utilidad esperada)

La definición de acción racional como la que consiste en maximizar la utilidad esperada es unánimemente aceptada al menos para el caso de las situaciones de riesgo. Tal unanimidad desaparece en el caso de la incertidumbre.

2.2.3 Incertidumbre

Las situaciones de incertidumbre se diferencian de las de riesgo en que el agente desconoce las probabilidades objetivas asociadas a cada uno de los resultados posibles de sus acciones. Estas situaciones tienen la mayor importancia práctica, debido a que en la vida cotidiana la mayoría de las decisiones han de tomarse en un entorno incierto. De los ejemplos utilizados aquí para situaciones de no certidumbre, el que sin duda puede considerarse como más habitual, la elección de actividad para la noche del sábado, es de hecho un caso de incertidumbre. Frente a la unanimidad que suscita la definición de acción racional en los casos de riesgo, en los de incertidumbre distintos autores proponen otras tantas reglas de decisión. Las comentaremos someramente[50]

Regla maximín. Esta regla nos propone fijarnos en lo peor que puede pasarnos, es decir, en la clase de indiferencia situada en el último puesto de la jerarquía. En nuestro ejemplo del sábado noche, nos propone fijarnos en d, que como se recordará es darme un paseo en balde. Una vez que tenemos localizado este suceso (cosa fácil, pues el agente es racional en el sentido de que su conjunto de alternativas forma una ordenación), lo que debemos hacer es evitar la acción que podría conducir a su realización. En nuestro ejemplo, nos sugiere quedarnos en casa. De ahí su nombre: nos propone elegir la acción cuya utilidad mínima sea máxima (el máximo de los mínimos). Y esto con independencia de cuánto valoremos cada uno de los resultados posibles y actuando como si la probabilidad de que ocurriera lo peor fuera 1. Esto hace que muchos teóricos califiquen esta regla de extremadamente conservadora y pesimista. Incluso puede que no sea exagerado decir que, siguiendo esta regla, no nos moveríamos de casa. De hecho, su único atractivo reside en que solo necesita manejar una medida ordinal de utilidad. Para comprender por que esto puede resultar atractivo para algunos, debemos recordar que el proceso de cardinalización asigna una utilidad cardinal a los distintos acontecimientos a partir de las probabilidades. Cuando se conocen las probabilidades objetivas (es decir, en los casos de riesgo) esto no parece muy problemático, pero puede verse como un mecanismo muy cuestionable en las situaciones de incertidumbre en las que estas probabilidades son desconocidas.

Regla de riesgo o arrepentimiento minimax. Esta regla, propuesta por Savage, propone que nos fijemos no en lo peor que nos puede pasar sino en lo que podemos perder. En el caso del sábado noche, si me quedo en casa para evitar un paseo en balde (el acontecimiento d, que es el peor), pierdo la oportunidad de ver la película (el acontecimiento a, que es el mejor). Lo que me aconseja esta regla es que elija la acción en la que, si he de arrepentirme de la decisión tomada, el arrepentimiento sea el menor. Si después de todo resultara que hay entradas para el cine y yo me quedo en casa, tendría mucho de que arrepentirme. Por otro lado, si voy al cine y resulta que no hay entradas y obtengo d tendría menos de que arrepentirme. Sin embargo, bien podría ser al revés: podría suceder que mi

[49] Harsanyi (1976)

[50] Una discusión más detallada sobre estas reglas puede encontrarse en Gutiérrez (2000) Cap. 4 y en Resnik (1987)Cap. 2.

arrepentimiento mayor estuviera asociado al paseo en balde y no al hecho de perderme una película que podría haber visto. Esto diferencia esta regla de la anterior: La regla maximín siempre recomienda la misma acción (una vez ordenado según la relación R el conjunto de alternativas) mientras que la acción recomendada por la regla de arrepentimiento depende. La razón es simple: esta regla no selecciona la misma acción porque el nivel de arrepentimiento varía al aplicar una trasformación ordinal a nuestra función de utilidad. s. Lo que necesitamos para saber qué acción tiene asociado un riesgo de mayor arrepentimiento es una información que no está contenida en la función ordinal[51]. La información necesaria solo puede obtenerse con una medida del intervalo que existe entre los distintos resultados posibles de nuestras acciones. ¿Significa esto que necesitamos contar con una medida de utilidad cardinal? No exactamente. Lo que se necesita es medir el *coste de oportunidad* de las decisiones que tomamos. Los economistas definen el coste de oportunidad de un bien o un servicio como aquellos otros bienes o servicios a los que se debe renunciar para obtenerlo. Yo se que en el caso del sábado noche el mayor arrepentimiento va asociado a la posibilidad de que haya entradas para el cine yo me quede en casa, pero no es necesario establecer con precisión cuanto más me arrepentiría en un caso que en otro. Es suficiente saber que me arrepentiría más.

El criterio maximax. Las dos primeras reglas de decisión pueden ser consideradas pesimistas en la medida en que "se ponen en lo peor". Por el contrario, el criterio maximax resulta optimista en la medida en que propone que actuemos "poniéndonos en lo mejor". Considera solo el mejor resultado que ofrece cada una de las alternativas y propone elegir aquella cuyo mejor resultado sea mejor. En el caso del sábado noche, nos propone elegir la acción A pues si sucede lo mejor y resulta que hay entradas, obtendremos lo que más preferimos: ver la película. Al igual que la regla ninimax, selecciona siempre la misma alternativa, y por el mismo motivo: no necesita considerar el intervalo entre unos resultados y otros y solo necesita una medida de utilidad ordinal.

El criterio de Hurwicz, también conocido como regla de pesimismo-optimismo, intenta encontrar un punto intermedio entre el pesimismo desmedido de unas reglas y el optimismo desmesurado de otras. Puesto que pocos de nosotros presentamos un carácter pesimista u optimista tan radical, esta regla parece en principio prometedora. Propone que no nos fijemos solo en la peor situación posible, ni tampoco en la mejor, sino que consideremos ambas e intentemos encontrar, y seleccionar, aquella acción cuyo promedio entre lo mejor y lo peor sea más alto. Para lograr encontrar este promedio, debemos realizar una estimación subjetiva de cuan optimistas o pesimistas somos: suponiendo que 0 significa "pesimista" y 1 "optimista" debemos decidir una medida α tal que $0 < \alpha < 1$. Una vez encontrado este índice α de optimismo-pesimismo, lo multiplicaremos por la utilidad (ordinal) mayor de las que podemos obtener de una acción y $(1-\alpha)$ por la menor.

El criterio de Bayes Esta regla de decisión presenta una notable diferencia con las demás, pues es la única que toma en cuenta probabilidades. Según esta regla, que tiene su antecedente en el *Principio de Razón Insuficiente*, si nos encontramos en una situación de verdadera incertidumbre, en la cual ignoramos por completos las probabilidades asociadas a cada evento, debemos asociar a todos la misma probabilidad. Volvamos al caso del sábado noche. Tal y como este está planteado, es discutible si se trata de un caso de auténtica incertidumbre. Después de todo, acaban de estrenar la película, tiene buenas críticas y han hecho una buena promoción, el director es conocido y sus películas anteriores han sido un éxito. Todo esto debe llevarnos a pensar que la probabilidad de que haya entradas es menor que lo de que no las haya. Consideremos pues una simplificación del ejemplo: yo me planteo si ir al cine o quedarme en casa. La acción de ir al cine (A) puede tener como resultado ver la película (a) o darme un paseo en balde (b) y quedarme en casa (B) conduce con seguridad a ver un programa insulso de televisión (c), y que en mi ordenación aPc y cIb. Según la regla de Bayes, yo consideraré que a y b son equiprobables y elegiré la acción cuyo resultado sea preferido, en este caso A.

[51] Hablando con precisión técnica, diremos que la regla de arrepentimiento solo selecciona el mismo acto en dos funciones distintas de utilidad si una es una transformación lineal positiva de la otra. Sobre este particular, ver Resnik (1987) apartado 2-3.

El criterio de Bayes tiene dos atractivos fundamentales: no se pone en lo peor ni en lo mejor (cosa que no parece sostenible en situaciones de incertidumbre) y conduce a proponer la maximización de la utilidad esperada, que aceptamos en el caso de riesgo, como criterio de decisión en situaciones de incertidumbre, lo cual supone una simplificación de la TER. Naturalmente, esto por sí mismo no es un argumento definitivo: si dos tipos de situación son irreductibles una a otra, no parece muy razonable reducirlas a toda costa con el único objetivo de simplificar la teoría. Pero sí se encuentra razonable la suposición de equiprobabilidad, la simplificación de la teoría es un atractivo adicional.

No todos han encontrado razonable el supuesto de equiprobabilidad. Quizá el mejor argumento teórico en contra pueda expresarse así. "una cosa es ser indiferente entre dos estados de cosas porque se cree que existen buenas razones para considerarlos equiprobables (...) y otra es hallarse indeciso por carecer de cualquier razón para asignarles probabilidad alguna. Cuando se da auténtica ignorancia, parece evidente que tampoco pueden existir razones para considerarlos equiprobables como prescribe el principio"[52] Este argumento, sin embargo, no me parece concluyente. El problema está en lo que consideramos "autentica ignorancia". Volvamos al sábado noche, esta vez en su versión no simplificada. Es posible que yo ignore las circunstancias del caso (el reciente estreno, lo popular del director, las críticas etc. pero tal conocimiento existe y puede ser obtenido (en este caso, con bastante facilidad). Recordando las palabras de Keynes citadas anteriormente, en un sentido la probabilidad no es subjetiva. Si esta visión de la probabilidad es la acertada (como yo creo que lo es) entonces por definición las situaciones de incertidumbre son reductibles a las de riesgo. Si en el caso del sábado noche podemos decir que carezco de razones asignar una u otra probabilidad, lo que debe hacer un agente racional es encontrarlas. Un caso de "auténtica incertidumbre" es aquel en el que tal información o bien no existe o (más probablemente) resulta inaccesible o muy costosa para el agente en un momento determinado. Y en estos casos, el supuesto de equiprobabilidad parece muy razonable.

La elección de una u otra regla de decisión tiene una tremenda importancia, no solo dentro de la TER sino en teoría ética. De hecho, gran parte de la diferencia entre dos de las más importantes teorías éticas contemporáneas (la Teoría de la Justicia de Rawls y el Utilitarismo) se debe a utilizar dos reglas de decisión distintas para situaciones de incertidumbre (el criterio maximín y la regla de Bayes respectivamente[53]. Como este trabajo se centra en la TER y no en la teoría ética (aunque tiene consecuencias para la misma) no trataremos las consecuencias de elegir una u otra en este aspecto, pero sí defenderemos la Regla de Bayes, por considerarla la más defendible y con más a argumentos a su favor. Parte de esta defensa (la posibilidad y la racionalidad de reducir la incertidumbre al riesgo) depende a mi juicio de la imposición de unas condiciones no formales sino materiales a las preferencias. Como el próximo apartado está dedicado a tales condiciones materiales, volveremos allí sobre este asunto.

Este es el concepto de racionalidad práctica defendido por la teoría Bayesiana de la decisión. La defensa de este concepto se sigue de la aceptación de las condiciones de racionalidad exigidas por esta teoría. Como señala Harsanyi[54] la teoría Bayesiana se sustenta o fracasa con la validez o invalidez de estas condiciones. Nosotros las hemos analizado y encontrado aceptables, lo cual nos compromete con la aceptación de este concepto de racionalidad práctica. Sin embargo, algunos autores sostienen que el modelo de racionalidad como maximización se sustenta sobre unas exigencias tales que no puede aplicarse en las situaciones reales medianamente complicadas. No se trata por tanto de una objeción a la teoría sino más bien a su aplicabilidad. Por ello, han propuesto un modelo alternativo, el modelo de satisfacción, que pretende responder de una manera más adecuada al conocimiento y las capacidades de los agentes reales. A la discusión de este modelo dedicaremos el resto de este capítulo.

[52] Gutiérrez (2000) p.108

[53] Una buena defensa del criterio de bayes en el contexto de la teoría ética puede encontrarse en Farrell (2002)

[54] Harsanyi (19 77b) p.382

2.2.4 Satisfacción y maximización

Resumiendo todo lo dicho hasta este momento, podemos afirmar que la conducta racional de un individuo depende de:

a) las acciones alternativas que se le presentan

b) los resultados de esas acciones y

c) sus preferencias por esos resultados.

En los casos reales medianamente complejos, la determinación de estos factores plantea un problema al concepto de racionalidad como maximización, problema que surge de las demandas que este concepto impone sobre el agente. Concretamente, el agente debe ser capaz de

1. determinar las retribuciones que obtendrá de cada una de las posibles consecuencias

2. realizar una ordenación de tales retribuciones

3. conocer con certeza cuales serán los resultados de las distintas acciones alternativas o bien asignarles una probabilidad determinada.

Algunos autores han expresados sus dudas sobre la posibilidad de que estas exigencias puedan ser satisfechas por los agentes reales en situaciones complejas y han propuesto como solución una teoría sobre la elección racional que pueda ajustarse más a las capacidades reales de los individuos. Esta teoría alternativa propone un concepto de racionalidad como satisfacción y no como maximización. Estos conceptos difieren en que "mientras que un agente maximizador sólo obtiene éxito si alcanza la solución correcta, un agente satisfactor se contenta con una suficientemente buena"[55]. Con este fin, Simon propone una serie de simplificaciones de las mencionadas exigencias[56]. Para ver con más exactitud el alcance de la noción de satisfacción, así como su relación con el concepto de maximización, y el carácter de estas simplificaciones, veamos en qué situaciones se aplica y qué problemas exactamente se propone solucionar.

Imaginemos una pareja que esta buscando un piso. Si pudieran sentarse delante de una lista "manejable" de opciones, podrían realizar una elección maximizadora. Pero habitualmente no disponen de una lista así. Puede pensarse que si la pareja contara con una información mayor, e.d., si dispusiera de una lista completa, sería capaz de obtener un mayor rendimiento. Sin embargo, esto no es así. En primer lugar, una lista ideal que contuviera realmente todas las opciones no sería "manejable" ya que contendría un número de casas mayor que el que pueden esperar visitar (supongamos, de forma realista, que hay que visitar una casa para hacerse una idea medianamente adecuada de cómo es).

Este primer problema puede ser analizado en términos de costes y beneficios. Supongamos que para visitar todas las casas de la lista ideal, la pareja tendría que dejar de trabajar y dedicar todo su tiempo a esta tarea. Obviamente, el costo de adquisición de esta información sería mucho mayor que sus posibles beneficios. De modo que, en términos de maximización de la utilidad, nuestra pareja hará bien en hacer una selección previa que reduzca su lista a unas dimensiones razonables, aún a riesgo de dejar fuera de la lista algo mejor que lo que se queda dentro.

En segundo lugar, cada día salen al mercado nuevas casas, de modo que esa lista ideal ni siquiera podría llegar a redactarse. No se trata ya, como en el caso anterior, de un problema del costo de la información, sino de la imposibilidad de tener una información absolutamente completa. Naturalmente, la pareja quiere comprar un piso ahora, de modo que para ellos no resultan relevantes las casas que puedan salir al mercado dentro de un año o más. Pero "ahora" no es necesariamente "hoy", sino que puede ser mañana, la semana que viene o dentro de un mes. Parece entonces que harían bien en esperar, pongamos, un mes más. Sin embargo, esto no es así, pues, se pongan el plazo

[55] Hollis (1987), p.114.

[56] Simon (1969)

que se pongan siempre es posible que la casa de sus sueños salga al mercado mañana. De modo que la probabilidad de que encuentren algo mejor una vez que ya haya comprado una casa es igual si toman la decisión hoy o dentro de un mes[57]. Por tanto, la pareja hará muy bien en tomar su decisión ahora, siempre y cuando encuentren en el mercado algo que les parezca suficientemente bueno.

Por último, nuestra pareja puede tener dificultades para ordenar su lista, incluso si han conseguido una lista manejable. En efecto, para tomar su decisión, tienen que valorar factores muy distintos, tales como cercanía al centro o al lugar de trabajo, amplitud de la casa y distribución del espacio, luminosidad etc. Es fácil ordenar las alternativas con respecto a uno de estos factores, pero la cuestión puede no resultar tan sencilla cuando se trata de decidir si es mejor 10 metros cuadrados más o nueve estaciones de metro menos.

Las simplificaciones propuestas por Simon tienen como objeto reducir las exigencias del modelo de racionalidad como maximización. En concreto, Simon propone

1. Frente a la exigencia de determinar con exactitud las retribuciones que se obtendrán de cada una de las alternativas, exigir solamente que el agente sea capaz de determinar la retribución de cada uno de los resultados posibles (la compra de una u otra casa) con dos valores (1,0), que pueden ser interpretados como "satisfactoria" e "insatisfactoria[58]".

2. Reducir la exigencia de una ordenación completa de las retribuciones de cada alternativa. Para ello propone sustituir la función de utilidad U, que asigna un determinado valor a cada una de las alternativas, por una función vectorial V, donde cada alternativa está asociada a un vector (V_1, V_2...). Esta función vectorial se aplicaría:

a) en los casos en los que el agente tiene que decidir entre varias alternativas utilizando más de un criterio, e.d., valorando más de un factor. Por ejemplo, nuestra pareja asignaría a cada casa de su lista reducida un valor vectorial (V_1, V_2, V_3), correspondiente a la "puntuación" de la casa respecto "cercanía del centro", "amplitud" y "luminosidad" respectivamente, sin verse obligados a utilizar una medida común para todos esos factores. Esta función también se aplicaría

b) en los casos de no certidumbre, en los cuales cada conducta alternativa esta asociada a un conjunto de resultados posibles. En estas situaciones, la función vectorial nos permite asociar cada alternativa con una única consecuencia con un valor vectorial (V1, V2..., Vn) cuyos componentes representan los valores de cada resultado posible[59].

Con estas simplificaciones sería posible

1- determinar el punto en que debe cesar la búsqueda de más información. Este punto se alcanzará en el momento en que se disponga de un resultado satisfactorio,

2- decidir en los casos en los que el agente no cuenta con una ordenación completa de los resultados o en los casos en los que estos son inciertos mediante la misma regla de decisión. Tal regla diría

-busca un subconjunto S' del conjunto de resultados S tal que V(s) sea satisfactorio para todo *s* en S' y entonces

- busca un elemento *a* del conjunto de acciones alternativas A tal que el resultado *s* de *a* esté en S'.

Volviendo a nuestro ejemplo, la pareja realizará su elección buscando una casa que sea satisfactoria en todos los factores relevantes y dará por concluida la busca en el momento en el que se encuentren con una casa así.

[57] Naturalmente, salvo que tengan razones para suponer que en un plazo determinado de tiempo habrá mejores opciones, por ejemplo, si saben que dentro de tres meses acabaran de construir unos pisos maravillosos en el barrio que más les gusta.

[58] Alternativamente, en otras situaciones pueden manejarse tres valores (1,0,-1) que pueden interpretarse como "victoria", "empate" y "perdida" (Simon 1969, p.105.)

[59] Otra posible aplicación de las funciones vectoriales son los casos en los que la decisión ha de ser tomada, no por un agente individual, sino por un grupo de agentes cuyas preferencias no tienen por que coincidir (Simon 1969, p.108).

Indudablemente, nuestra pareja no ha comprado la "mejor casa posible", sino una suficientemente buena. Ha realizado una elección satisfactoria. Sin embargo, no puede decirse que no hayan maximizado con su elección. No han visitado todas las casas en venta, sino sólo las que han pasado una selección previa. Probablemente, en su lista están las mejores. Aun así, es posible que no hayan considerado alguna que es mejor que las que están en la lista restringida. Pero esta eventualidad resulta bastante improbable, al menos si han realizado la selección con buenos criterios, lo que podemos dar por supuesto. En cualquier caso, el ahorro en tiempo y esfuerzo compensa con creces ese riesgo. Han comprado la casa hoy y, por tanto, tienen que contar con una determinada probabilidad de que mañana salga al mercado otra mejor. Pero ese riesgo es inevitable, pues la misma probabilidad existe en cualquier momento. Habría que comprar una casa tan buena que no pueda haber otra mejor para evitar ese riesgo. Pero la "mejor casa" no existe. Lo único que pueden hacer es comprar la mejor casa posible. Y puesto que tienen que comprar una casa en algún momento, esto significa que tienen que comprar la mejor posible en ese momento. Nuestra pareja no ha comprado la mejor casa. Pero dadas las circunstancias, conformarse con una casa suficientemente buena es la mejor manera de maximizar.

Este análisis alternativo de la decisión de la pareja en términos de maximización no puede utilizarse a menos que contemos con una medida única que permita ordenar los distintos resultados y evaluar los costes de adquisición de información. La disponibilidad o no de una medida de este tipo parece ser lo que en último término determina la utilización de uno u otro modelo de racionalidad:

> *"Si las retribuciones pudieran medirse en dinero o en términos de utilidad, y si los costes del descubrimiento de nuevas alternativas también pudiera medirse de modo similar, podríamos reemplazar el orden parcial de las alternativas (...) por una ordenación completa (una ordenación en términos de la suma ponderada de las retribuciones y los costes del descubrimiento de alternativas). Entonces podríamos hablar del grado óptimo de persistencia de un organismo [e.d., del grado óptimo en que el agente debe persistir en su búsqueda de mejores alternativas]- podríamos decir que el organismo más persistente es más racional que el otro o viceversa. Pero el argumento central de este artículo es que el agente en general no conoce tales costes, ni tiene un conjunto de pesas con las que comparar los distintos componentes de una retribución múltiple. Es precisamente a causa de estas limitaciones en sus conocimientos y capacidades que estos modelos de racionalidad menos globales descritos aquí resultan importantes y útiles"*[60]

De hecho, los defensores del modelo de maximización sostienen que las exigencias aludidas al comienzo de este apartado pueden ser satisfechas puesto que se dispone de una función de utilidad cardinal[61]. En cualquier caso, conviene tener en cuenta que los conceptos de "satisfacción" y "maximización" no son "completamente diferentes ni, mucho menos, antitéticos"[62].

Podemos concluir ahora que la conducta racional se identifica con la maximización de la utilidad esperada. Sin embargo, se admite generalmente que para que haya elección racional no basta con que la elección se realice a partir de un conjunto de preferencias que formen una ordenación, ni tampoco con las condiciones de racionalidad adicionales impuestas en los casos de no certidumbre. Aparte de estas condiciones acerca de la estructuración de un conjunto de preferencias, se cree que es necesario establecer también una serie de condiciones sobre las preferencias tomadas individualmente. Al estudio de estas condiciones estará dedicado el apartado siguiente.

[60] Simon 1969, p.112.

[61] Para un análisis del método de cardinalización, ver Apéndice 5. Para una deducción completa de la función de utilidad cardinal, ver Harsanyi 1977c, pp.32-41.

[62] Simon 1969, p.112.

2.3 CONDICIONES MATERIALES DE RACIONALIDAD

En los puntos 1.2.1 y 1.2.2 hemos visto cuál debe ser la estructura de un conjunto de preferencias para que la elección racional sea posible. Son, tal y como hemos visto, condiciones necesarias para la elección racional. Esto, sin embargo, no significa que sean también condiciones suficientes. Por el contrario, parece que un conjunto de preferencias puede ser tal que no pueda seguirse de él una elección racional, y esto no en virtud de la estructuración del conjunto sino a causa del carácter de sus elementos. Es decir, parece que no sólo pueden distinguirse conjuntos racionales y conjuntos irracionales de preferencias, sino que también puede establecerse una distinción entre preferencias racionales y preferencias irracionales.

Una ordenación es una estructura. Sean cuales sean las preferencias de un individuo, estas pueden estar relacionadas entre sí de tal modo que el conjunto tenga la forma de una ordenación. Ahora bien, si podemos distinguir entre preferencias racionales e irracionales, entonces no basta con que una elección se siga de una ordenación para que sea una elección racional, sino que será preciso que la ordenación se establezca entre las preferencias racionales de un individuo.

Las condiciones que una preferencia debe cumplir para ser una preferencia racional pueden dividirse en dos grupos. En primer lugar, están las condiciones impuestas no sobre el contenido concreto de las preferencias, sino sobre el modo en que estas surgen y se mantienen. En segundo lugar, hay algunas condiciones que se imponen al contenido concreto de nuestras preferencias o de nuestro conjunto de preferencias. Las analizaremos en ese orden.

2.3.1 Racionalidad práctica y racionalidad creencial

En el concepto de acción racional intervienen básicamente, tal como hemos visto, nuestros deseos y preferencias. Cuando nos limitamos a imponer condiciones formales de racionalidad, tomamos deseos y preferencias como datos básicos. Esto parece acorde con lo que podemos llamar *perspectiva Humeana.* Según una de las frases más conocidas y repetidas de Hume, "la razón es, y sólo debe ser, esclava de las pasiones, y no puede pretender otro oficio que el de servirlas y obedecerlas"[63] La razón no puede oponerse a las pasiones ni mover la voluntad. Por otro lado, cuando decimos que una preferencia/deseo puede ser irracional parece que apuntamos en sentido contrario. Parece que afirmamos que una preferencia puede oponerse a la razón. Sin embargo, esta posibilidad está admitida por el propio Hume quien afirma que hay dos sentidos en los que podemos afirmar que "una afección es irrazonable": 1. "cuando está basada en la existencia de objetos que en realidad no existen" y 2. "cuando al poner en acto alguna pasión elegimos medios insuficientes para el fin previsto". La teoría de Brandt, al que aquí seguimos en sus aspectos básicos, supone una elaboración de estos dos requisitos humeanos. Además, la teoría de Brandt tiende un puente entre racionalidad práctica y racionalidad creencial (teórica), precisamente en el sentido en que Hume lo hacía, convirtiendo la segunda en requisito de la primera.

El aspecto más destacable, y valioso, de la teoría de Brandt es que establece una relación entre racionalidad creencial y racionalidad práctica. En efecto, hay un sentido primordial en el que deseos y preferencias no son datos primitivos: en muchos caos, queremos lo que queremos porque creemos lo que creemos. Yo quiero ir al cine porque creo que ponen una película con unas características que me harán pasar una noche de sábado placentera o interesante, quiero donar parte de mi dinero a una ONG porque creo que esto mejorará la vida de algunas personas, no quiero coger un avión porque creo que va a estrellarse. Si algunas de mis creencias pueden ser criticadas porque no responden a la realidad (en la película actúa un actor que detesto, la ONG es ineficiente en el reparto de los recursos, los aviones no se estrellan con la frecuencia que yo supongo), las preferencias y deseos basados en ellas son irracionales. Es decir, se trata de establecer como condición de racionalidad material que las

[63] Hume (1981), libro II, parte III, sección III –415)

preferencias sean sensibles ante los hechos y no ante otras cosas, tales como supersticiones y otros tipos de creencias infundadas. Hay muchas formas de influir en la formación y el cambio de las preferencias. Solo una (la información factual) hace racionales las preferencias. Lo que llamamos valor depende de los hechos, y la respuesta valorativa ha de considerarse como una respuesta subjetiva ante los hechos. Sin embargo, hay que tener en cuenta, tal y como Brandt señala, que la sensibilidad ante los hechos no garantiza la misma respuesta valorativo preferencial de todos los agentes. El valor depende de los hechos pero no solo depende de los hechos.

En *A theory of the Good and the Right,* Brandt ofrece una definición de acción racional que refleja la mencionada sintonía con Hume:

- Tomando las preferencias y los deseos como dados (en términos humeanos, tomando las pasiones como existencias originarias) una acción es racional si, teniendo en cuenta toda la información disponible, es instrumentalmente adecuada. Esto traduce el segundo sentido de "pasión irrazonable" de Hume
- Los propios deseos y aversiones se consideran racionales si son capaces de sobrevivir a un proceso de terapia cognitiva. Es decir, no tenemos que aceptar sin más un determinado deseo o aversión, sino que estos pueden ser criticados desde el punto de vista de la razón, ser sometidos a lo que él llama *Critica racional*. Diremos que una preferencia ha sido sometida a un proceso de crítica racional si "como resultado de adquirir creencias demostradas o empíricamente confirmadas y de presentarlas ante uno mismo con la máxima viveza (y posiblemente de forma repetida) la preferencia se invierte (o se retiene, en el caso de que la crítica haya supuesto un refuerzo), a condición de que no se represente con viveza (o incluso de manera vaga y poco clara) ninguna otra creencia factual injustificable y que tienda a revertir el efecto de la crítica"[64]

Esta relación entre racionalidad práctica y creencial impone unas condiciones sobre el surgimiento de nuestras preferencias. Básicamente, estas condiciones exigen que las preferencias se hayan formado 1) cuando el agente disponía de toda la información relevante, 2) habiendo considerado la cuestión cuidadosamente y 3) encontrándose en un estado de ánimo adecuado en el momento de realizar la reflexión.

La primera de estas condiciones se establece atendiendo a la conexión existente entre las preferencias que formamos sobre las cosas y el conocimiento que tenemos acerca de ellas. La información relevante se define en función del papel que tal información ejerce en la alteración de una preferencia, de modo que identificamos la información relevante con aquella cuya posesión haría que nuestras preferencias cambiasen. Por ejemplo, yo puedo tener formada una preferencia acerca de una película, de modo que deseo verla, bien porque me gusta el director o los actores. Pero es posible que si conociera el argumento mi preferencia se invirtiera, por ejemplo porque la película trate de un tema que me desagrada en extremo.

La segunda condición hace referencia a la necesidad de calcular los costos de una acción. Por ejemplo, mi preferencia por ir al cine puede haberse formado sin considerar que eso supone trasnochar demasiado. Si hubiera pensado en ese inconveniente, mi preferencia se habría alterado.

La tercera condición esta relacionada con la segunda, en el sentido de que determinados estados de ánimo pueden afectar la reflexión. Por ejemplo, si he bebido un par de copas tengo cierta tendencia a pensar más en las ventajas que en los inconvenientes, lo cual afecta a la formación de mis preferencias en esos momentos. El estado de ánimo puede afectar a la formación de preferencias en otro sentido. Supongamos por ejemplo que durante una crisis de ansiedad alguien me obliga a beber tila. Puede suceder que a partir de ese momento yo adquiera una considerable aversión hacia las infusiones. Esta aversión es irracional en el sentido de que puede ser cambiada mediante una reflexión serena acerca de las virtudes de las infusiones y una comprensión del motivo que me ha llevado a formar mi antipatía.

[64] Brandt (1998) p.49.

Cumplir estas condiciones significa que nuestras preferencias, o bien se han formado en unas condiciones óptimas en cuanto a la información y al procesamiento de esta información, o bien que, a pesar de haberse formado en condiciones subóptimas, se mantienen una vez que han sido expuestas a una crítica a la luz de los hechos. En este sentido, podemos admitir la definición de Brandt[65] que identifica una preferencia racional como aquella que sigue manteniéndose después de un proceso de terapia cognitiva, donde por "terapia cognitiva" se entiende el proceso de confrontar los deseos con la información relevante mediante la representación insistente de esa información de un modo vívido y en el momento adecuado. Alternativamente, podemos decir que una preferencia es racional si se ha formado a partir de, o puede sobrevivir a, un proceso de deliberación ideal[66].

2.3.2 Probabilidades y racionalidad

Los hechos se relacionan aún de otra manera con nuestras preferencias. No solo influyen (o deben influir, si somos racionales) en el contenido de las mismas, sino que también influyen (o deben influir, si somos racionales) en las probabilidades que atribuimos a la realización de ciertos acontecimientos. Cuando las probabilidades entran en juego, en los casos de no certidumbre, vimos que es necesario incluir unas condiciones formales de racionalidad respecto a las probabilidades que maneja un agente La relación de los hechos, y el conocimiento de los mismos, con la asignación de probabilidades establece una condición material de racionalidad, que nos inclina a una comprensión de la probabilidad en los términos de Keynes-Harsanyi. En efecto, cuando discutimos en 1.2.2 discutimos los casos de incertidumbre y su relación con los caso de riesgo, vimos que hay una diferencia entre que *se desconozcan* las probabilidades objetivas y que *el agente desconozca* las mismas.

La lotería (la real, no la metafórica) es un buen ejemplo para ver la diferencia. Las probabilidades objetivas de que salga del bombo una determinada bola *son conocidas*. Es más, es fácil determinar cuales son. Esto no significa que una persona que compra un boleto conozca dichas probabilidades. De hecho, los individuos que juegan suelen desconocerlas. Al comprar un billete de lotería, la gente habitualmente se comporta en una situación de riesgo como si la situación fuera de incertidumbre.

Resulta tentador concluir que, al hacer esto, los agentes se comportan de forma irracional y que, de hecho, un individuo racional que supiera que la situación es de riesgo y que conociera las probabilidades objetivas nunca jugaría a la lotería. Es tentador y al mismo tiempo alarmante, debido a la cantidad de gente que juega a la lotería (una inmensa mayoría, al menos en sorteos tradicionales como el de Navidad). Pero quizá no debamos caer en esta tentación. Veamos por qué.

En un sentido, en las situaciones de no certidumbre revelamos en nuestras elecciones no solo nuestras preferencias sino también las probabilidades que asignamos a los acontecimientos. Pero esto requiere un matiz. Supongamos que observamos que un individuo gasta en lotería 1000 euros. En un sentido, esto revela sus preferencias: para él 1000 euros tienen una utilidad determinada, el posible premio tiene otra y asigna una probabilidad determinada a ganar o perder. A partir de este acto único que observamos, la teoría puede deducir:

[65] Brandt (1979), p.113 y (1998). La teoría de Brandt, aunque goza de una amplia aceptación, presenta algunos puntos débiles, en especial al confundir el papel atribuido al conocimiento de los hechos en la crítica racional de las preferencias con el que se le atribuye como elemento terapéutico capaz de alteras nuestras preferencias. Como estas deficiencias no desempeñan ningún papel para nuestro propósito, no las reflejaré aquí, pero pueden encontrarse en Rodríguez ((2004)

[66] Exigir que las preferencias se hayan formado de hecho cuando el agente conocía todos los datos relevantes, estaba pensando con claridad y no estaba sometido a influencias distorsionantes sería innecesariamente restrictivo. Dejaría fuera de consideración, por ejemplo, la mayoría de las preferencias originadas en la infancia. Además, relacionaría de un modo ilegítimo el origen de las preferencias con su racionalidad. Sí, por ejemplo, mi preferencia por la novela histórica se debe a la influencia de mi padre en una etapa de mi vida en la que yo carecía de los elementos necesarios para juzgar por mí misma, tendría que considerarla irracional simplemente por este hecho, incluso sí con el paso del tiempo y una vez que yo tengo el conocimiento necesario mi preferencia se mantiene. Sin embargo, parece claro que lo fundamental para juzgar acerca de la racionalidad de una preferencia es que esta sobreviva a la confrontación con los hechos cuando el agente se encuentra en el estado de ánimo adecuado, con independencia de su origen.

- El posible premio vale mucho para él o
- 1.000 euros tienen para él muy poco valor o

cree que tiene más probabilidades de ganar de las que tiene realmente (las probabilidades subjetivas que asigna no tienen relación con las probabilidades objetivas) o

El posible premio puede consistir en el puro valor monetario, pero también en el hecho de sentir que participa del espíritu de la Navidad al jugar, o que se libera por unos días de las estrecheces y tira el dinero como si no le importara o en complacer a su mujer o en hacer lo mismo que sus vecinos, o en no distinguirse en la oficina como "el raro de Jaime, que nunca quiere jugar, el muy soso". Estos premios no monetarios tienen además la singularidad de que se ganan por el solo hecho de jugar: se obtienen con seguridad por el precio del billete. En estos casos no hay motivos (por lo menos en principio) para suponer que su acción de jugar a la lotería es irracional.

Quedan los casos en los que encontramos la tercera alternativa: el agente desconoce las probabilidades objetivas y asigna una probabilidad subjetiva de una forma que podríamos calificar de supersticiosa (por ejemplo, puede creer que va a ganar seguro porque soñó con el número). En este caso, sí afirmaríamos, incluso a nivel preteórico, que el agente es irracional. En efecto, cuando las probabilidades objetivas son conocidas y fáciles de averiguar, la situación es de riesgo y si un agente concreto las desconoce, lo que debe hacer es informarse sobre las mismas.

Naturalmente, como la adquisición de información pasa también por realizar acciones con su correspondiente coste de oportunidad, habrá un momento en que la adquisición de información adicional deje de compensar. Esto puede plantear un problema práctico, tal y como vimos en el apartado dedicado a la relación entre satisfacción y maximización, pero esto no elimina la exigencia de que, dentro de determinados límites, informarnos sobre los hechos que afectan a nuestras elecciones, en la medida en que afectan a la estimación de las probabilidades, sea igual de defendible que informarnos sobre los hechos que afectan a nuestra acción determinando de modo directo la formación de nuestros deseos y preferencias. Y, en ambos caos, se trata de una exigencia de racionalidad material.

En el sentido en que lo hemos definido en este apartado (y quizá en algún otro) la racionalidad práctica supone la racionalidad creencial. En palabras de Mosterín, "Quien no pretenda ser racional en sus creencias no puede ser sincero al pretender ser racional en algún dominio de la praxis"[67]

El contenido de nuestras preferencias

El segundo grupo de condiciones se imponen sobre el contenido concreto de las preferencias. En este grupo se incluyen por un lado las condiciones sobre las preferencias individuales y por otro las condiciones sobre el conjunto de las preferencias de un agente respecto a la inclusión o no de ciertas preferencias.

2.3.3 Preferir lo peor

En primer lugar, una preferencia puede ser intrínsecamente irracional[68]. Diremos que una preferencia es intrínsecamente irracional cuando es una preferencia hacia lo peor[69]. Esta definición necesita muchas aclaraciones para poder ser bien entendida. En ocasiones, un agente tiene una preferencia por lo

[67] Mosterín (1987) p.31.

[68] Sobre el tratamiento de este tipo de irracionalidad de las preferencias, ver Parfit (1986), pp.121 y ss.

[69] No debe confundirse este tipo de irracionalidad con el problema de la debilidad de la voluntad. Este último surge no cuando el agente prefiere lo peor (lo que él considera peor), sino cuando prefiere lo mejor (lo que él considera lo mejor) y sin embargo elige el curso de acción cuyo resultado es el peor. Precisamente por eso es un problema de debilidad de la voluntad. Algunos autores han negado la posibilidad de este fenómeno, atribuyendo los casos aparentes de debilidad de la voluntad a una preferencia, al menos momentánea, por la peor alternativa. Sin embargo, como veremos más adelante, esto es difícilmente defendible. En cualquier caso, se trata de dos fenómenos distintos. En el caso que nos ocupa ahora, se trata de una irracionalidad debida al contenido de nuestras preferencias. En el caso de la debilidad de la voluntad, se trataría más bien de una conducta cuyo carácter irracional es debido a que no se sigue de una ordenación establecida sobre un conjunto de preferencias racionales.

peor producida por un mal conocimiento de lo preferido o por un estado anímico perturbado. Es decir, en ocasiones la preferencia por lo peor es una preferencia que no podría sobrevivir a un proceso de deliberación ideal. Supongamos una persona (a quien nos referiremos como "el masoquista") que siempre prefiere el mayor de dos males. Es posible que su preferencia se deba a su creencia de que soportando los mayores sufrimientos alejará de sí la mala suerte o a que de este modo atenúa un sentimiento de culpa que él cree justificado. Es de suponer que el masoquista, sometido a una terapia adecuada, cambiará sus preferencias. En estos casos la irracionalidad de la preferencia por lo peor no es independiente del hecho de que no pueda sobrevivir a un proceso de deliberación ideal. Por tanto, dejaremos a parte estos casos.

En otros casos, un agente podría ofrecer razones que justificaran su preferencia por lo peor. Por ejemplo, supongamos que el masoquista puede justificar su preferencia diciendo que lo realmente importante para él es la posesión de una fortaleza de carácter inmune al dolor. De este modo, el masoquista supone que la elección del mayor entre dos males le resulta beneficiosa[70]. En este caso, la preferencia por lo peor no es irracional. Tanto en este caso como en el anterior, la preferencia del masoquista no es una preferencia por lo peor en sí mismo, sino por lo peor en tanto que medio para conseguir algo que consideramos valioso. La diferencia entre ambos casos es que en este último nuestra preferencia por lo peor sobrevive al proceso de deliberación ideal.

La afirmación acerca de la irracionalidad de preferir lo peor puede ser mal interpretada de otro modo. Según esta interpretación, podría afirmarse que un agente prefiere lo peor a pesar de que el agente en cuestión considera que su preferencia no es de lo peor sino de lo mejor. Supongamos que el masoquista, al ser interrogado respecto a por qué prefiere siempre lo peor, responde que esa acusación es falsa. "Es cierto", diría él, "que siempre prefiero el mayor de dos dolores. Pero esto no es preferir lo peor, sino lo mejor. Y sé que es lo mejor porque es lo más placentero." Supongamos además que el masoquista ha pasado por un proceso de deliberación ideal y que no elige el dolor por otra cosa sino por sí mismo (puede dudarse que los masoquistas reales sigan prefiriendo el dolor en este caso, pero esto es irrelevante aquí). En este caso, podemos decir que nuestro masoquista tiene unos gustos un tanto exóticos, pero esto no justifica la afirmación de que sean irracionales. Aunque este caso pueda no ser el más habitual en este tipo de confusión, sí resulta ser paradigmático e ilustra un tipo de preferencias que no pueden ser irracionales en este sentido. Este grupo está formado por las preferencias ligadas a placeres y dolores físicos

> *"Me gustan las duchas frías. Otros las detestan. Ninguno de estos deseos es irracional. Si yo quiero comer algo porque me gusta su sabor, este deseo no puede ser irracional. No es irracional incluso si lo que a mí me gusta les disgusta a todos los demás. Consideremos a continuación las experiencias que encontramos desagradables. Mucha gente tiene un fuerte deseo de no oír el chirrido de la tiza. Este deseo es extraño, puesto que a esa gente no le importa oír otros chirridos que son similares en timbre y tono. Pero este deseo no es irracional. Afirmaciones similares son aplicables a lo que encontramos doloroso."*[71]

En lo que respecta a este tipo de preferencias, a las que en adelante nos referiremos con el nombre de "preferencias primarias", el propio individuo es el único que puede juzgar. No es posible encontrar ningún argumento para apoyar la opinión de que algo de este tipo debe o no debe ser deseado. Como suele decirse, es simplemente una cuestión de gustos. Por ello, si alguien elige lo que nosotros consideramos peor, mientras que el lo considera mejor, su preferencia no es irracional.

Tras hacer estas aclaraciones, podemos interpretar correctamente lo que quiere decirse al afirmar que una preferencia es intrínsecamente irracional si es una preferencia de lo peor. Una preferencia es intrínsecamente irracional si, tras haber realizado un proceso de deliberación ideal, el agente prefiere

[70] Aunque este ejemplo es extremo, todos en algún momento tenemos una preferencia por lo peor que podemos justificar. Por ejemplo, podemos elegir el más doloroso de dos tratamientos sí pensamos que así nuestra curación será más rápida o más efectiva

[71] Parfit (1986), p.123.

lo que él mismo considera peor sin ninguna razón que justifique esta preferencia relacionándolo como medio con la consecución de un fin deseado como bueno.

Puede pensarse que ninguna preferencia satisface esta definición y que, por tanto, ninguna preferencia es irracional en este sentido. Sin embargo existen tales casos. Algunos son extraordinariamente habituales. Imaginemos a alguien que se come las uñas. La mayoría de la gente que hace eso considera que es peor comerse las uñas que no hacerlo. Tampoco pueden justificar su deseo de comerse las uñas relacionándolo con alguna otra cosa. Y en la mayoría de los casos este deseo sobrevive a un proceso de deliberación ideal. Desde luego, casi con seguridad este deseo ha surgido en condiciones que no son ni mucho menos de deliberación ideal, pero una vez formado este deseo con gran frecuencia resulta inmune a la reflexión. La gente que se come las uñas por lo general es consciente de todos los datos relevantes y no se encuentra psicológicamente alterada, a menos que hagamos equivalente por definición comerse las uñas y estar psicológicamente perturbado. Otros casos son menos habituales pero mucho más importantes, como el caso citado por Parfit[72] del deseo que algunas personas sienten de saltar cuando se encuentran al borde de un abismo.

La mayoría de las fobias generan preferencias irracionales en este sentido. Algunos casos se resuelven mediante el sometimiento del paciente a algún tipo de terapia cognitiva. Cuando esto sucede, la irracionalidad de la preferencia puede atribuirse al hecho de que no pueden sobrevivir a un proceso de deliberación ideal. Pero en muchísimos otros casos el deseo sobrevive a la terapia cognitiva. El agente no apoya sus preferencias en ninguna idea confusa, equivocada o en algún otro modo deficiente. Es más, sabe que su preferencia no obedece a ninguno de estos motivos. Es entonces cuando son propiamente compulsiones. Estas constituyen ejemplos legítimos de deseos y preferencias intrínsecamente irracionales[73]. De nuevo es necesario señalar que estas preferencias no obedecen a que el agente este psicológicamente perturbado, salvo en el sentido trivial en el que la perturbación consiste en tener tales deseos. Pero no en el sentido de que estos deseos se tengan porque se esta psicológicamente perturbado, pudiendo definirse esta perturbación de modo independiente. De hecho, los agentes que tienen algún deseo irracional en este sentido desean verse libre de ellos y, tras la terapia cognitiva, desean voluntariamente someterse a algún otro tipo de tratamiento de carácter conductista, al menos en los casos en los que la terapia no es demasiado costosa y la compulsión es suficientemente importante.[74]

Puede dudarse de que, descontando algunos casos como los mencionados, este tipo de irracionalidad se produzca realmente. Sin embargo, según algunos autores preferir lo peor no sólo es algo que sucede con frecuencia, sino que no se trata en absoluto de un tipo de irracionalidad. Estos casos sucederían en situaciones como la siguiente:

> *"Imagina que es media tarde; has tenido un buen almuerzo y ahora no tienes hambre; por otro lado, tampoco estas saturado. Disfrutarías con una barra de caramelo o con una Coca-cola si los tuvieras y, de hecho, justo al lado de tu escritorio hay un frigorífico lleno de tales cosas puesto a tu disposición de modo gratuito por la compañía para la cual trabajas. Si eres consciente de todas estas cosas, entonces ¿tomas uno de estos refrigerios y lo consumes necesariamente? Y si no lo haces, ¿se debe esto necesariamente a que temes echar a perder tu cena, a que estas a dieta o a que estas demasiado ocupado? Yo creo que no. Puede ser que, simplemente, tú no sientas la necesidad de consumir estas cosas. Rechazas algo bueno, una satisfacción segura, porque estas perfectamente satisfecho tal y como estas. La mayoría de*

[72] Parfit (1986), p.122.

[73] Todos estos ejemplos pueden ser analizados como casos de debilidad de la voluntad. De hecho pueden serlo y es incluso posible que lo sean en muchos casos. Sin embargo, esto no sucede necesariamente. Es posible que alguien se muerda las uñas porque prefiera hacerlo a pesar de creer que sería mejor no comérselas. Podría dejar de hacerlo sí quisiera, pero no quiere. En el análisis de casos reales, es difícil decidir cual de estas dos cosas sucede. El psiquiatra puede pensar que el paciente cree que podría dejar de hacerlo pero que en realidad no podría. Probablemente tenga razón, pero no interesa aquí la discusión psiquiátrica. Lo que interesa es que son casos distintos (ver nota 9) y que el caso de irracionalidad de preferir lo peor es posible.

[74] Para una ampliación de este punto, ver Rodríguez (2004)

> *nosotros nos encontramos a menudo en una situación como esta, y muchos de nosotros haríamos esto a menudo. No somos optimizadores ni maximizadores ilimitados, sino que a veces somos más modestos en nuestros deseos y necesidades. Pero tal modestia, tal moderación, no tienen porque ser irracionales o irrazonables por nuestra parte"*[75].

En este texto queda absolutamente claro que la alternativa rechaza es la mejor desde todos los puntos de vista. No se trata de no preferir algo que es mejor en algunos aspectos debido a que, desde otros puntos de vista, presenta inconvenientes que hacen que sea en definitiva peor. Simplemente, hemos alcanzado ya un nivel de satisfacción a partir del cual ya no queremos más. Tampoco es que a partir de ese nivel seamos incapaces de discriminar entre mayor y menos satisfacción y, por tanto, seamos indiferentes ante la alternativa de obtener más o menos. Nuestro individuo disfrutaría con el caramelo. Tampoco sucede que el rechazo de un bien que exceda nuestro nivel de satisfacción nos reporte algún tipo de compensación indirecta, haciéndonos sentir, por ejemplo, más a gusto con nosotros mismos. El individuo del que habla Slote admite, en resumen, que tomar una Coca-cola sería lo mejor para él desde cualquier punto de vista, se mire por donde se mire y se le den las vueltas que se le den. No hay ningún truco. Este individuo, simple y llanamente, prefiere lo peor.

¿Como es esto posible? Lo que sucede es que tiene lo que Slote llama un "hábito de moderación". Esta moderación, sin embargo, no se corresponde con la virtud tradicional defendida, por ejemplo, por los epicúreos. Estos proponían la moderación en la persecución del placer como un buen medio para llevar una vida más placentera. La moderación de la que habla Slote no es una virtud instrumental. Pero tampoco es algo que haya de ser buscado por si mismo "si con eso se quiere decir que es algún tipo de característica admirable o de virtud"[76]. Es, simplemente, un hábito que algunas personas tienen. Y tenerlo "no es algo irracional ni estúpido, incluso si se reconoce que el hábito contrario de maximizar tampoco lo es". Para Slote, un individuo con tal hábito de moderación representa un modelo alternativo de racionalidad práctica igualmente valido que el representado por la maximización. Es el modelo de la satisfacción[77].

Es importante notar que esta preferencia por lo peor no se atribuye a alguna característica innata del individuo. Es más, se habla de esta tipo de preferencias como algo que surge de un determinado hábito. Esto es extremadamente curioso, si tenemos en cuenta que un hábito es algo que se adquiere mediante la práctica y, típicamente, con no pocos trabajos y gasto de energía por nuestra parte, sobre todo si tenemos en cuenta que no se trata de habituarse a lo bueno (cosa que, según el dicho popular, se hace pronto y fácilmente) sino a lo peor. Todos nosotros tenemos hábitos, algunos de los cuales hemos adquirido consciente y voluntariamente, mediante procesos que van desde lo simplemente molesto a lo auténticamente trabajoso. Por ejemplo, yo me he habituado a calentar los músculos antes de tomar una clase de baile. Hacerlo no es especialmente divertido, la mayoría de las veces no apetece en absoluto, es pesado, rutinario y nada creativo. Es, en suma, una pesadez. Y, por ello, me ha costado bastante adquirir el hábito. Ahora que ya lo tengo, me cuesta menos calentar diariamente. Pero el proceso fue costoso. Ahora bien, yo tenía una buena razón para someterme a mi misma a ese entrenamiento. Calentar antes de la clase evita lesiones y aumenta el rendimiento. Por eso, en algún sentido relevante no me he habituado a lo peor, sino a lo mejor. Sin embargo, el individuo del que habla Slote ha debido pasar por un proceso igual (¡más!) de trabajoso y difícil para llegar a adquirir el

[75] Slote (1985),p.39

[76] Slote (1985), p.40.

[77] No se debe confundir este modelo defendido por Slote con el propuesto por algunos economistas tales como H. Simon que hemos discutido en 2. 2. El modelo económico de satisfacción surge para hacer frente a las condiciones de elección reales a las que se enfrentan los agentes individuales o colectivos y cuyas condiciones de aplicación, así como su justificación, ya hemos analizado. Slote da un paso más que resulta ser definitivo para el asunto que ahora nos ocupa. El modelo económico no implica que sea racional rechazar algo mejor y preferir lo peor cuando en situaciones en las que ambas cosas están a la mano. Por ejemplo, según el modelo económico de satisfacción, el hombre de nuestro ejemplo se esta comportando de un modo irracional. Sin embargo, el modelo de Slote sí afirma que es racional rechazar lo mejor en tales circunstancias, afirmación que marca toda la diferencia.

hábito de preferir lo peor. Y esto, además, es algo que se supone que muchos de nosotros hemos hecho.

No vamos a entrar ahora en si lo han hecho muchos, pocos o ninguno. Más interesante es saber si adquirir tal hábito es racional. Que lo sean (siempre según Slote) las acciones que de él se siguen no significa que lo sea adquirirlo. Pensemos en un drogadicto que esta atravesando una crisis de abstinencia y traslademos al caso de la racionalidad a la responsabilidad moral. Supongamos que este individuo comete alguna falta, como un pequeño robo mediante el que espera obtener dinero para una nueva dosis. No es moralmente responsable de sus actos en el estado en el que se encuentra. Pero si que lo es de haber adquirido el hábito del cual surgen tales acciones. Y hay otros muchos casos en los que lo que se predica del acto no se predica necesariamente del hábito que los produce[78]. Podemos decir, aunque esta formulación sea muy imprecisa, que un hábito es racional, o mejor aun, que es racional adquirir un hábito si tenemos un buen motivo para hacerlo, es decir, si el trabajo utilizado en adquirirlo se ve compensado por los beneficios que obtendremos de su adquisición. Esto es lo que sucede, por ejemplo, con el hábito de calentar los músculos antes de bailar y, en general, con todos los hábitos que adquirimos conscientemente. Sin embargo, este no es el caso del hábito de moderación del que habla Slote (en adelante "moderaciónS" por brevedad), aunque si lo es, por cierto, del hábito de moderación epicúrea. Podemos entonces decir que es irracional adquirir ese hábito en el sentido de que hacerlo supone invertir un considerable esfuerzo sin obtener beneficio alguno, e.d., en trabajar gratuitamente.

Tenemos pues unas acciones que surgen de un hábito que nadie tiene ninguna razón para adquirir, de un hábito irracional. Podemos ahora preguntarnos si tales acciones, e.d., las acciones satisfactorias son racionales. Tal y como vimos en el ejemplo del drogadicto, hay casos de acciones que resultan racionales una vez que uno tiene un hábito que es irracional adquirir. Imaginemos un hábito de moderación ligeramente distinto al de Slote. Mediante este hábito, los beneficios que sobrepasan una determinada medida de satisfacción nos resultan indiferentes. Este hábito se diferencia del hábito de moderación habitual en que no se adquiere con vistas a los beneficios que a la larga nos proporciona su adquisición, motivo por el cual podemos decir que es un hábito irracional. Sin embargo, un vez que tenemos ese hábito, una acción satisfactoria es racional, o al menos tan racional como una acción maximizadora. Supongamos que el individuo que rechaza el dulce del ejemplo de Slote mencionado anteriormente tiene este hábito. Como esta satisfecho, la degustación de un dulce no le produce ninguna satisfacción adicional, no obtiene de ella ningún beneficio. Suponiendo que la degustación del dulce es gratuita en todos los sentidos, entonces nuestro individuo es absolutamente indiferente entre tomar el dulce y no tomarlo. Ninguna de las dos cosas altera su nivel de beneficios. Por tanto, la acción satisfactoria en este caso es absolutamente racional. Pero no es que sea igual de racional que la acción maximizadora, sencillamente por que en este caso no hay acción maximizadora posible en absoluto. El individuo se encuentra instalado en su nivel de satisfacción máxima y ninguna acción posible es capaz de elevar este nivel. De hecho, este individuo, al rechazar el dulce, no esta prefiriendo lo peor.

Un individuo que tiene el hábito de moderaciónS se encuentra en un caso bien distinto. Tal hábito no hace que, tras alcanzar un cierto nivel de satisfacción, el individuo sea insensible a un incremento en el nivel de utilidad (e.d., que no haya para él incremento posible de utilidad). El individuo de Slote estaría mejor si tomara el dulce. El que este individuo este satisfecho sólo quiere decir que "no esta mal", pero, desde luego, podría estar mejor. Pero su hábito le hace rechazar lo mejor en virtud de lo peor. Y en esta medida, no sólo la adquisición del hábito es irracional, sino que también lo son las acciones que de el se siguen.

Por tanto, según nuestra argumentación, la acción satisfactoria defendida por Slote es irracional. Slote admite que la acción maximizadora es racional y se limita a añadir que la acción satisfactoria

[78] Un caso como el que nos ocupa pero inverso se analiza en el capítulo 10, cuando nos ocupamos de la racionalidad indirecta, y vemos como en ciertas circunstancias puede haber actos irracionales que se sigan de la adquisición de un hábito o de una actitud que es racional adquirir.

también lo es. Sin embargo, no ofrece nada que pueda ser considerado como un argumento en defensa de su postura. Parece que simplemente se limita a apelar a nuestra simpatía por la idea de la moderación[79]. Dejando aparte el hecho de que esta apelación no resulta una defensa convincente, es también dudoso que tengamos tal simpatía. La aparente efectividad de la apelación de Slote se basa en dos confusiones relacionadas entre si. La primera confusión surge del propio término "moderación" que no se asocia habitualmente con el concepto de Slote, sino con la idea de raíces epicúreas. Puesto que son dos conceptos claramente distintos, no conviene traspasar la posible simpatía hacia uno de ellos al otro. De hecho, la simpatía por el concepto clásico es, en todo caso, un apoyo a la idea de maximización, cuya persecución es el mejor argumento a favor de la práctica de la moderación.

La segunda confusión, relacionada con la anterior, alude a los objetos típicos de la moderación. En efecto, la idea de moderación esta asociada fundamentalmente a los bienes a) cuya persecución inmoderada puede resultar contraproducente y b) de los que es posible tener "demasiado". El ejemplo de Slote mencionado alude de hecho a uno de esos bienes, la comida. Cuando se trata de ellos, siempre es posible encontrar razones a favor de la moderación. Es precisamente el apelar a este tipo de casos lo que da cierta verosimilitud a las afirmaciones de Slote. Pero pensemos en otro tipo de bienes, como por ejemplo la salud. Si bien puede sonar sensato el rechazo de un dulce porque uno ha comido "suficiente", es difícil defender la racionalidad de alguien que rechaza un incremento de su salud porque considera que ya esta "suficientemente" sano. Naturalmente, se puede (y a veces se debe) ser moderado en la persecución de la salud, pero no porque sea racional conformarse con un cierto nivel, sino porque su búsqueda desmedida puede resultar insana a la larga o porque puede implicar la disminución de otros bienes. Es decir, en el ejemplo de la salud se ve claramente que, en cualquier caso, la moderación es defendible por razones que tienen que ver con la maximización y no con la satisfacción, como es el caso de la moderaciónS.

Hemos visto las razones para rechazar el modelo de satisfacción propuesto por Slote. Podemos ahora concluir que si, tal y como hemos defendido, la conducta racional es la conducta maximizadora, entonces la conducta satisfactoria resulta irracional por consistir en la elección de lo peor.

Podemos resumir este punto del modo siguiente. Hay un modo en el que las preferencias de un agente pueden ser intrínsecamente irracionales. Esta acusación de irracionalidad no puede aplicarse a las preferencias primarias. Sin embargo, si es aplicable a lo que llamaremos "preferencias secundarias" o, simplemente "preferencias"[80] es decir, a las preferencias entre distintas experiencias deseables e indeseables. Llamemos "deseable" a las experiencias placenteras e "indeseable" a las experiencias desagradables. Aunque distintos individuos pueden encontrar que distintas cosas son para ellos agradables o desagradables (lo cual sería una cuestión de preferencias primarias), sin que pueda hablarse en estos casos de irracionalidad, si puede hablarse de irracionalidad cuando un individuo elige, sin ninguna razón, la peor de dos experiencias. Supongamos que un individuo *A* considera que la alternativa *X* es mejor que *Y*. Esta preferencia primaria no puede ser irracional aunque todos los demás individuos prefirieran unánimemente *Y* a *X*. Pero supongamos que el individuo A establece entre los elementos del conjunto de alternativas {*X,Y*} una relación de ordenación tal que *Y* es preferida a *X*. Entonces, salvo que el individuo pueda presentar alguna razón, su preferencia es irracional.

2.3.4 Preferencias materialmente inconsistentes

Las preferencias de un individuo aun pueden ser irracionales en otro sentido distinto, aunque relacionado con el anterior. Para poder ver con claridad este segundo sentido, es preciso analizar por qué un individuo prefiere primariamente determinadas cosas. En general, la deseabilidad de los

[79] Slote(1985),p.44

[80] LLamamos a las preferencias secundarias simplemente "preferencias" por dos motivos. En primer lugar, por que son las preferencias de las que hemos hablado hasta ahora y de las que hablaremos en adelante, por lo que resulta más sencillo llamarlas así y no resulta confuso. En segundo lugar, porque son las preferencias propiamente dichas, en tanto que a partir de ellas el individuo realiza sus elecciones.

objetos o de las situaciones está relacionada con alguna característica de estos. Pensemos en un cuadro. Un cuadro puede gustarme por muchas razones: porque es de estilo impresionista, porque es azul o porque al mirarlo siento una determinada sensación. Todas estas razones son distintas respuestas posibles a la pregunta acerca de por qué me gusta el cuadro. Igualmente, una determinada comida puede gustarme, por ejemplo, porque es dulce. La respuesta "porque sí" casi nunca es una respuesta adecuada a este tipo de preguntas. Esto sucede porque al preguntar por qué nos gusta un cuadro o cualquier otra cosa estamos preguntando por la característica que lo hace deseable para nosotros. Sin embargo, si alguien nos pregunta por qué nos gusta el sabor dulce o el azul, tanto la pregunta como la consiguiente respuesta son de carácter distinto. Si alguien nos hace esa pregunta no nos pregunta por nada acerca del objeto deseado, sino por algo acerca de nosotros mismos, y las respuestas adecuadas a estas preguntas hacen referencia a cosas tales como la costumbre o determinadas características fisiológicas como la necesidad de azúcar. Como este tipo de cosas no suelen ser conscientes y son además el tipo de cosas que habitualmente no requieren justificación racional, consideramos que la respuesta "porque sí" es una buena respuesta. Lo que esto significa es que ante la pregunta de por qué me gusta un cuadro, tanto la respuesta "porque es azul" como la respuesta "porque sí" son siempre respuestas incompletas. Una respuesta completa sería "porque es azul y me gusta el azul", es decir, una respuesta que haga referencia por un lado al aspecto del objeto que lo hace deseable para nosotros y, por otro lado, a nuestra valoración de ese aspecto. Sin embargo, habitualmente consideramos que la respuesta "porque es azul" es suficiente, en primer lugar, porque habitualmente un sabor, un color o una sensación son el tipo de cosas que consideramos que no requieren una explicación posterior en sí mismas y, en segundo lugar, porque, debido a ello, la explicación de "porque eso me gusta" se sobreentiende.

Podemos decir que una cosa nos parece deseable porque la deseamos, pero que siempre la deseamos por algo. La razón por la que algo es deseable no suele ser el propio deseo, pero siempre depende de un deseo. La presencia de una razón para explicar una preferencia es lo que hace posible que las preferencias puedan ser irracionales en un sentido distinto a los considerados hasta ahora. Supongamos que me gusta un cuadro porque es azul. Llamemos X a este cuadro. Supongamos además que el cuadro Y, que también es azul, no me gusta. Entonces esta preferencia es irracional. Naturalmente, alguien podría objetar que no hay nada irracional aquí. Puesto que se trata de preferencias primarias, no es legítimo hablar de racionalidad e irracionalidad. Además, no resulta en absoluto extraordinario que, de dos cuadros azules, uno me guste y otro no. Esta objeción tiene dos partes. La última parte es cierta sin discusión, pero no es relevante. En efecto, no hay nada extraordinario ni irracional en que un cuadro azul me guste y otro, también azul, no me guste. Pero esto sólo sucede porque normalmente la razón (al menos toda la razón) por el que un cuadro nos gusta no es el color. La cuestión es que si lo fuera, entonces ambos cuadros deberían gustarnos igualmente. Es decir, lo que estamos afirmando en general es que, si X nos parece deseable porque es q, entonces si Y es también q, Y es también deseable. En caso contrario, nuestra preferencia es irracional.

La otra parte de la objeción alude a una afirmación que nosotros hemos mantenido, a saber, que las preferencias primarias no pueden ser irracionales. Sin embargo, nuestra afirmación anterior y la presente no se contradicen. No puede ser irracional que a mí me gusten las duchas frías. Pero si esta ducha me gusta porque es fría, y esta otra también lo es, entonces si me gusta la primera y no la segunda, mis preferencias respecto a las duchas son irracionales. La diferencia es la siguiente. Una preferencia primaria no puede ser irracional. Pero un conjunto de preferencias primarias puede ser irracional sin que ninguno de sus elementos lo sea, simplemente porque la presencia de determinadas preferencias primarias requiere la presencia de otras y excluye la presencia de algunas otras. Una vez entendido esto, podemos decir que en este sentido hay preferencias irracionales al igual que hay preferencias racionalmente exigidas.

Es importante recordar que, aunque estas condiciones se establezcan sobre las preferencias aisladas, hacen necesaria referencia a las relaciones entre preferencias. En efecto, decir en este sentido que

una preferencia es irracional no significa que haya nada malo en la preferencia individual, sino en tanto que esta es miembro de un conjunto más amplio de preferencias.

En este sentido, no se identifica la acción racional simplemente como aquella que pone en práctica los mejores medios para un fin dado. Más bien, se exige que estos fines cumplan determinadas condiciones. Estas condiciones se refieren a) al modo en que se forman y mantienen las preferencias, b) a la irracionalidad intrínseca de preferir lo peor y c) a la coherencia de un conjunto de preferencias, e.d., a la exigencia de que la presencia de determinados elementos requiera la de otros y excluya la de algunos otros.

Podemos por consiguiente redefinir la elección racional como la elección que maximiza la utilidad esperada definida sobre el conjunto de las preferencias racionales de un individuo.

Sin embargo, antes de aceptar esta definición, es necesario precisar la extensión de ese conjunto en un sentido que hasta ahora hemos ignorado. En efecto, puede plantearse si el conjunto de preferencias sobre el que se define la elección racional debe contener sólo las preferencias del agente respecto al presente o debe incluir también las preferencias respecto al futuro. Un ejemplo muy simple podría ser el que manejamos al hablar de la necesidad de que las preferencias estuvieran formadas tras una reflexión cuidadosa de los costes de realización de una elección. Decíamos que mi preferencia por ir al cine el sábado por la noche era irracional si se había formado sin considerar que su satisfacción impediría la de otra preferencia, a saber, la de dormir lo suficiente. Ambas preferencias, la de ir al cine y la de dormir, son preferencias que yo tengo ahora, en el momento de hacer la elección, pero son preferencias relacionadas con distintos momentos del tiempo: deseo ir al cine ahora y dormir esta noche.

Nuestras preferencias a veces son tales que no pueden cumplirse a la vez. Por eso hemos introducido la noción de ordenación y de utilidad. En ciertos casos la incompatibilidad de dos preferencias surge de la imposibilidad de satisfacer ambas al mismo tiempo. Un caso de este tipo es mi deseo de ir al cine y al teatro esta noche. No puedo hacer ambas cosas a la vez, de modo que tengo que elegir. Supuesto que estos deseos son racionales, mi elección será racional si consiste en la realización de la alternativa que vaya a rendir más utilidad y, si ambas resultan iguales en este aspecto, realizaré cualquiera de ellas.

Estos casos no plantean ningún problema adicional. Sin embargo, hay otros casos en los que la incompatibilidad de dos preferencias no consiste en la imposibilidad de realizar ambas al mismo tiempo, sino más bien en que la realización de una de ellas ahora anula la posibilidad de que la otra se realice en el futuro. Este futuro puede ser muy cercano, como en el ejemplo anterior. Pero también puede ser bastante lejano. Esto sucede, por ejemplo, con mi deseo de ir al cine todas las noches y mi deseo de mantener una piel de aspecto joven dentro de 3 años. Sé que si duermo poco mi piel se estropeará, de modo que tengo que decidir ahora cuál de mis dos deseos voy a satisfacer. Naturalmente, puede resolverse esta cuestión del mismo modo en que se resuelven los casos de deseos incompatibles en el presente, siempre y cuando se considere que el conjunto de preferencias de un agente se forma teniendo en cuenta todas sus preferencias actuales, sean estas respecto al presente o respecto al futuro[81].

El problema surge cuando se plantea la posibilidad de que las preferencias se jerarquicen por cuestiones de carácter puramente temporal, es decir, según el momento de su realización. Por ejemplo, un agente puede preferir sacarse una muela a sacarse dos, pero puede preferir sacarse dos mañana a sacarse dos hoy, de tal modo que la inversión de la relación de preferencia obedezca únicamente al momento del tiempo en que han de realizarse.

La cuestión es si es racional que consideraciones de carácter temporal afecten a la formación de la jerarquía de preferencias. En el ejemplo anterior, si consideramos que las preferencias deben ser tem-

[81] Es decir, no sola las preferencias que Hare llama "de-ahora-para-ahora" sino también las que llama "de-ahora-para-después" (Hare,19 81).

poralmente neutrales, y supuesto que el agente considere peor sacarse dos muelas que una, entonces sería intrínsecamente irracional preferir sacarse dos muelas mañana a sacarse una muela hoy, pues esto sería preferir lo peor.

Habitualmente se entiende que este fenómeno, por lo demás bastante común, se debe a una falta de información y reflexión adecuadas. Se supone que si el agente reflexiona suficientemente y entiende que un mal o un bien no son menores por ser futuros, supuesto que ocurrirán con certeza y que todas las demás circunstancias permanecerán invariables, dejará de discriminar entre distintos sucesos por la sola razón del momento de su realización. Por ello, es habitual exigir que las preferencias sean en este sentido temporalmente neutrales.

3 Racionalidad estratégica

En el capítulo anterior hemos analizado el concepto de acción racional en situaciones en las cuales el resultado depende de la acción de un sólo individuo. Sin embargo, no todas las situaciones de elección son de ese tipo. Por el contrario, en muchas situaciones el que un agente consiga o no determinado resultado depende no sólo de sus propias acciones sino también de las acciones de otros.

En un sentido, la satisfacción de las preferencias de un agente casi siempre depende de las acciones de los otros. Por ejemplo, si yo quiero ir al cine, la satisfacción de este deseo depende no sólo de que yo realice ciertas acciones, como vestirme, coger un autobús, sacar una entrada, etc. También depende de que otra persona conduzca el autobús, de que otra venda entradas, etc. Pero a pesar de esto, hay un sentido importante en el que puede decirse que la consecución del resultado deseado depende sólo de mí, a saber, en el sentido de que el conductor del autobús y la taquillera van a cumplir su cometido con total independencia de mi decisión y de mis acciones. Es decir, que yo consiga ver la película depende del conductor y de la taquillera como depende de que haya cines y de que se haya filmado la película, o de que yo tenga gafas para corregir la miopía y de que se cumplan determinadas leyes naturales. Todo esto y muchas otras cosas son condiciones de posibilidad de que yo vea la película. Pero todas ellas se cumplen con independencia de mis acciones y de una manera invariable. Mis acciones son la única variable que resulta decisiva para la consecución de ese resultado.

En otras muchas situaciones mi conducta no es la única variable que determina la consecución de un resultado. En esas situaciones el resultado depende de la actuación de más de un agente, cada uno de los cuales se comporta de acuerdo con sus intereses, intereses que no sólo no coinciden siempre con los míos, sino que en ocasiones son incluso incompatibles. Y, lo que es más importante, esos otros agentes deciden su conducta teniendo en cuenta la mía. En este sentido, mis acciones no se realizan en un entorno fijo, sino en un entorno que cambia en respuesta a mis acciones.

El objeto de este capítulo es analizar este tipo de situaciones y ver si el concepto de racionalidad que hemos empleado hasta ahora es aplicable en ellas o si, por el contrario, debemos modificarlo. La teoría que estudia la conducta racional en situaciones en las que se produce una interacción entre varios agentes racionales es la Teoría de juegos, donde "juego" es el nombre que se aplica a tales situaciones. La teoría de juegos, que debe su nombre a la utilización de juegos de salón como modelo para analizar las situaciones de interacción, realiza determinados supuestos tanto respecto a la situación de interacción como en relación a los agentes que toman parte en ella. En lo que respecta a la situación, la teoría de juegos asume que está definida por lo que podemos llamar "reglas del juego". Estas reglas especifican

-las acciones que cada jugador puede realizar en cada momento del juego

-la cantidad de información disponible para cada jugador

-las consecuencias que las acciones de cada jugador tendrán tanto para él como para el resto de los jugadores.

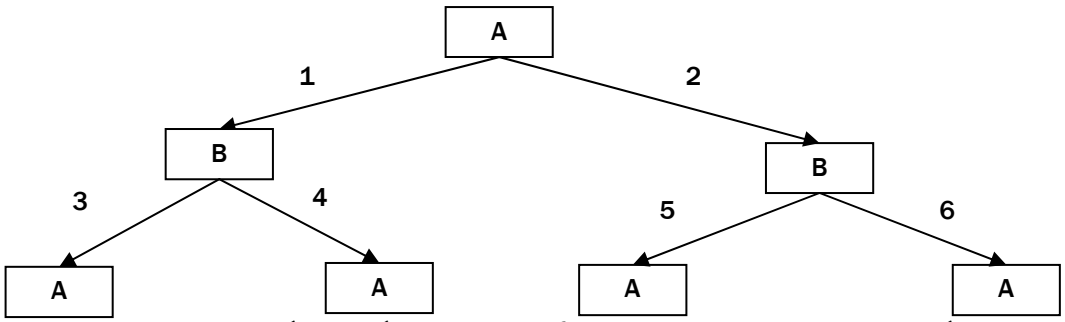
En relación con los jugadores, la teoría de juegos asume que

-cada jugador tiene unas determinadas preferencias respecto a cada uno de los posibles resultados del juego y que estas preferencias forman una ordenación

-cada jugador intenta por medio de sus acciones maximizar su utilidad. Es decir, la teoría supone que los participantes en la situación de interacción son individuos racionales.

Una situación de juego determinada puede ser representada o bien del modo conocido como "forma extensiva" o bien en su "forma normal". Básicamente, la diferencia entre ambos modos de representación reside en que la forma extensiva supone que los jugadores realizan una serie determinada de acciones o jugadas alternativamente, e.d., de un modo no simultáneo, mientras que la forma normal supone que cada jugador decide antes de empezar el juego qué es lo que va a hacer en cada una de las posibles situaciones que pueden surgir en el transcurso del juego.

La forma extensiva intenta representar de la forma más intuitiva posible lo que sucede realmente en muchos juegos. Pensemos por ejemplo en una partida de póquer y supongamos, para simplificar, que participan en ella dos jugadores, a los que llamaremos A y B. Una vez que se han repartido las cartas, uno de ellos, digamos A, tiene que decidir si quiere descartarse y, de ser así, de cuantas cartas (las reglas del juego determinan cuál de los dos debe ser el primero en decidir). El siguiente paso le corresponde al otro jugador, B, quien a su vez tendrá que decidir respecto al descarte. El siguiente paso le corresponde de nuevo a A, quien debe o bien realizar una apuesta determinada o bien "pasar" y cederle la palabra a B y así sucesivamente hasta el final de la partida. La forma extensiva representa este carácter progresivo del juego mediante árboles. Un árbol que representara la partida de póquer sería



Sin embargo, a pesar de su carácter más intuitivo, la forma extensiva de representación tiene el inconveniente de resultar extremadamente engorrosa, pues en juegos mínimamente complejos, ya sea por el número de jugadas, por el número de alternativas en cada jugada o por el número de jugadores, requiere la utilización de unos árboles excesivamente complicados. Por ello, utilizaré como método de representación la forma normal[82], en la medida en que la información reflejada en esta forma sea suficiente para nuestros propósitos. Como dijimos, este modo de representación supone que cada jugador decide de antemano qué es lo que va a hacer en cada una de las posibles situaciones. Es decir, es como si los jugadores decidieran sus movimientos simultáneamente. El conjunto de acciones que un jugador realizará en cada una de las posibles situaciones es su *estrategia*.

La representación gráfica de la forma normal de un juego consiste en una matriz de *n* entradas, una por cada jugador, en la que se especifican

1. las diferentes estrategias alternativas entre las que puede elegir cada jugador

2. las posibles combinaciones de estrategias, una por cada jugador, y

3. los resultados que cada jugador obtendrá de cada combinación de estrategias.

Por ejemplo, una representación de un juego de dos personas sería la matriz:

[82] Por otra parte, la forma normal de representación es la habitual en la discusión de los problemas que aquí nos interesan. En efecto, como veremos más adelante, los problemas más interesantes surgen cuando los jugadores no pueden comunicarse y tienen que decidir qué hacer sin saber lo que los otros van a hacer (problemas de coordinación), o bien cuando cada la situación se define de tal modo que la decisión de cada uno es invariable respecto a lo que hagan los demás, como sucede en El dilema del prisionero.

	B_1	B_2
A_1	(0,0)	(3,4)
A_2	(4, 3)	(1,2)

Tabla 0

Las estrategias del jugador 1 son el conjunto A_1, A_2,...,A_n, (con sólo dos elementos en nuestro ejemplo) y se corresponden con las filas de la matriz y las estrategias del jugador 2 son el conjunto B_1, B_2, ..., B_n (también sólo dos en nuestro ejemplo) y se corresponden con las columnas de la matriz. Los números que aparecen entre paréntesis representan el valor de utilidad que cada jugador obtiene de la situación resultante del uso de un determinado par de estrategias, una por cada jugador. Así por ejemplo, si el jugador 1 elige la estrategia A_1 y el jugador 2 la estrategia B_2, la situación resultante tendrá un valor 3 para el jugador 1 y un valor 4 para el jugador 2.

En una situación de elección en la que el resultado depende de la actuación de más de un agente, las participantes se comportarían de un modo irracional si ignoraran esta característica de la situación. Puesto que las acciones de los demás agentes resultan determinantes para la obtención de un determinado resultado, ignorar este hecho significa ignorar parte de la información relevante que debe ser utilizada para decidir un curso de acción. El agente que ignorara esta información se pondría a sí mismo en la situación de tener que elegir en condiciones poco favorables, con un conocimiento deficiente de la situación y, por tanto, con menores probabilidades de elegir una acción que conduzca al resultado deseado. Por consiguiente, el agente que obrara así, obraría irracionalmente.

Este hecho queda bien expresado utilizando la terminología habitual que distingue entre *racionalidad paramétrica* y *racionalidad estratégica*. La racionalidad paramétrica es la que toma el entorno como fijo, donde el único factor variable es el comportamiento del agente. Por el contrario, la racionalidad estratégica toma en cuenta el hecho de que en la situación intervienen otros agentes racionales. Podemos decir entonces que utilizar un modelo paramétrico de racionalidad en situaciones de naturaleza estratégica resulta irracional.

El concepto de racionalidad definido en el capítulo anterior es un concepto paramétrico de racionalidad. Al tratar de la elección racional en contextos de naturaleza estratégica debemos acudir a un concepto de racionalidad estratégico. Puesto que queremos saber cuál es ese concepto, debemos ver si en estas situaciones tiene aplicación la identificación de acción racional con la maximización de la utilidad esperada. Es decir, tenemos que saber si el uso de la racionalidad estratégica conduce al mismo concepto de acción racional que el uso de la racionalidad paramétrica o sí, por el contrario, este concepto debe ser modificado.

Una situación de juego es una situación de interacción. En estas situaciones, un agente estratégicamente racional toma en cuenta este hecho, lo que significa fundamentalmente tomar en cuenta la presencia de otros agentes racionales. En tanto que agentes racionales, los individuos con los que se interactúa tendrán un conjunto de preferencias que cumplen las condiciones de racionalidad definidas en el.capítulo anterior, de tal modo que será posible definir una función de utilidad para cada uno de ellos. Dadas estas funciones, la conducta de cada individuo estará dirigida a la maximización de la utilidad.

En una situación de interacción, el agente estratégicamente racional decidirá su conducta no sólo a partir de su propia función de utilidad, sino también a partir de las funciones de utilidad de los individuos con los que interactúa. Es decir, el agente estratégicamente racional tomará en cuenta las preferencias de los otros agentes, las acciones alternativas entre los que los demás pueden elegir y los posibles resultados de esas acciones. Y puesto que la racionalidad estratégica no sólo exige que consideremos al resto de los agentes como racionales, sino también como estratégicamente

racionales, cada agente deberá tomar en cuenta que el resto de los agentes decidirá su acción según sus expectativas respecto a las acciones de los demás. Es decir, el agente estratégicamente racional supondrá que interactúa con otros individuos cuyo razonamiento práctico es paralelo al suyo.

Por todo esto, una situación de interacción ideal es aquella en la que cada uno de los agentes tiene pleno conocimiento de todos los parámetros que definen la situación, entre los que se encuentran las funciones de utilidad de los participantes y las posibles acciones que se presentan como alternativas a cada uno.

Un juego en el que todos los participantes tienen esa información es un juego de *información completa*. La teoría de juegos se ha ocupado con preferencia de este tipo de juegos, tratando de definir la conducta racional en situaciones ideales.

Las situaciones de interacción reales suelen separarse del caso ideal. Normalmente, nos encontramos con casos de juegos de *información incompleta*, en los cuales no todos los jugadores (y más habitualmente ninguno) cuentan con esa información acerca de los demás jugadores. Para tratar con este tipo de situaciones se ha diseñado un método que reduce un juego de información incompleta a uno de información completa. Este método consiste básicamente en representar la información incompleta acerca de determinados parámetros del juego por parte de los jugadores como si se tratara de *información imperfecta*, es decir, como si lo que sucediera es que los jugadores desconocen algunos de los movimientos efectuados en el juego con anterioridad a que ellos tengan que tomar su decisión. Debido a esto, la representación formal de estos juegos requiere la forma extensiva.

Para cumplir nuestro objetivo actual, a saber, analizar si en situaciones de interacción la acción racional puede seguir siendo identificada con la maximización de la utilidad, nos basta con tratar el caso ideal representado por los juegos de información completa. Por lo tanto, nos limitaremos por el momento al análisis de este tipo de juegos.

Hemos dicho que la racionalidad estratégica exige que la acción realizada por cada jugador sea adecuada a la acción que se espera que el resto de los jugadores, que se suponen racionales, realicen. Gauthier[83] explicita este requisito en tres condiciones:

> A: la elección de cada jugador debe ser la respuesta racional a las elecciones que espera que realicen los otros.
>
> B: cada persona debe esperar que la elección de cada uno de los demás satisfaga la condición A.
>
> C: cada jugador debe creer que su elección y sus expectativas se reflejan en las expectativas de cada uno de los demás.

Puesto que queremos saber si una acción que cumpla las condiciones de racionalidad estratégica puede ser identificada con una acción maximizadora de la utilidad, de tal modo que el concepto de acción racional en situaciones estratégicas sea el mismo que en condiciones paramétricas, debemos investigar la posibilidad de sustituir la expresión "respuesta racional" por "respuesta maximizadora de la utilidad" en la condición A.

Una vez que efectuamos esta sustitución, la condición A exige que la estrategia utilizada por cada jugador sea una *mejor respuesta*. Una estrategia utilizada por un determinado jugador es una mejor respuesta a las estrategias de los demás jugadores si maximiza la utilidad de este jugador en tanto que las estrategias de los demás jugadores se mantengan. Por tanto, las tres condiciones de Gauthier equivalen a exigir que el resultado del juego sea un resultado de *equilibrio de Nash* (EN). Un resultado es un EN si es el resultado de una combinación de estrategias, una de cada jugador, tales que cada una es la mejor respuesta a las estrategias de los demás jugadores. Alternativamente, podemos decir que una combinación de estrategias está en equilibrio si ninguno de los jugadores puede mejorar su resultado cambiando su estrategia de forma unilateral

[83] Gauthier (1986) ,p.61

En lo que resta de este capítulo, analizaremos distintas situaciones de interacción, con el objetivo de ver si estas exigencias, que surgen de la identificación de la acción racional con la acción maximizadora de la utilidad, pueden ser cumplidas.

Puesto que en una situación de juego el agente tiene que interactuar con otros agentes que tienen sus propios intereses, un dato importante para la definición de un juego es el tipo de relación que los intereses de los distintos agentes guardan entre sí. Por ello, una clasificación fundamental que establece la teoría de juegos obedece a este dato. Según esta clasificación, los juegos se dividen en tres grupos: juegos con intereses idénticos, juegos con intereses opuestos y juegos con intereses mixtos.

3.1 JUEGOS DE INTERESES OPUESTOS

Lo característico de estos juegos es que las preferencias de los participantes sobre los posibles resultados del juego son exactamente opuestas. Es decir, si un jugador prefiere X a Y, entonces el otro prefiere Y a X, y si un jugador es indiferente entre x e y, entonces el otro también lo es. De igual modo, sus preferencias sobre loterías serán exactamente opuestas[84].

Sabiendo esto sobre las preferencias de los dos jugadores, puede establecerse una medida de utilidad cardinal tal que si *X* tiene la utilidad *a* para el jugador 1, entonces *X* tendrá la utilidad *b* para el jugador 2, donde $b = -a$. Es decir, se pueden representar las utilidades del jugador 1 con números positivos y las de el jugador 2 con números negativos, de modo que todo resultado posible del juego tendrá un pago (a_i,b_i), donde $a_i + b_i = 0$[85].

Debido a que los juegos de intereses opuestos pueden representarse de este modo, es habitual referirse a ellos con la denominación de *juegos de suma cero*. Nosotros utilizaremos estos nombres indistintamente, pero antes conviene hacer una aclaración respecto a la denominación de "juegos de suma cero".

Al decir que un juego es de suma cero no quiere decirse con ello que en estos juegos un jugador gane en sentido literal lo que otro pierde. Por ejemplo, en una apuesta entre dos personas una gana exactamente el dinero que pierde la otra, es decir, el perdedor paga al ganador determinada suma de dinero o cualquier otra cosa. Desde luego, esto es un caso de juego de intereses opuestos, pero hay otros casos de este tipo de juegos en los que esto no sucede. Un ejemplo de estos otros casos es el ofrecido por Luce y Raiffa[86], en el que el perdedor es asesinado y se mutila al ganador. Por tanto, al decir que un juego es de suma cero lo único que quiere decirse es que puede ser representado de ese modo.

---

[84] Supongamos, por ejemplo, que el juego tiene cuatro resultados posibles, W,X,Y,Z, y que el jugador 1 los prefiere en el orden Z,Y,W,X, mientras que el jugador 2 los prefiere en el orden X,W,Y,Z. Es decir, para el jugador 1 estos resultados tendrán una utilidad tal que U(z) > U(y) > U(w) > U(x), y para el jugador 2 U(x) > U(w) > U(y) > U(z).

Supongamos ahora que a estos jugadores se les da a elegir entre las dos loterías siguientes:

L1, que le da la probabilidad 2/3 de obtener Y y la probabilidad 1/3 de obtener W

L2, que le da la probabilidad 1/3 de obtener Y y la probabilidad 2/3 de obtener W.

Sí calculamos la utilidad de estas loterías para cada uno de los jugadores de la manera habitual, veremos que la utilidad de L1 para el jugador 1 es de 2/3 y para el jugador 2 de 1/3, mientras que la utilidad de L2 para 1 es de 1/3 y para 2 de 2/3. Por tanto, para el jugador 1 L1 P L2 y para el jugador 2 L2 P L1. Es decir,los jugadores tendrán preferencias opuestas por las loterías sobre los resultados, supuesto que sus preferencias por los resultados son opuestas.

[85] Esto puede hacerse porque, como dijimos anteriormente, las unidades que se utilizan para medir la utilidad cardinal de una alternativa para un agente son arbitrarias. El método habitual consiste en asignar al jugador 2 los valores 0 y -1 para sus alternativas más y menos preferidas respectivamente. En nuestro ejemplo,sí para el jugador dos X=0 y Z=-1, ofreciéndole las loterías anteriores tendremos que L1 tiene para el la utilidad -2/3 y L2 la utilidad -1/3.Podemos entender ahora que estas loterías se utilizan para asignar valores cardinales a las alternativas de la manera usual,de modo que el jugador 1 es indiferente entre obtener Y con certeza y L1, y entre la certeza de W y L2, con lo cual sabemos que para el Y=2/3 y W=1/3. Del mismo modo, 2 es indiferente entre Y y L1 y entre W y L2, con lo que para el Y=-2/3 y W=-1/3.

[86] Luce y Raiffa (1957), p.57

Para ver cual es la conducta racional en este tipo de juegos analizaremos un ejemplo utilizado por Harsanyi[87]. Este ejemplo esta representado por la siguiente matriz de pagos:

	B1	B2	B_3
A1	(15,-15)	(10,-10)	(18, -18
A2	(9, -9)	(3, -3)	(11, -11)
A_3	(20, -20)	(6, -6)	(7, -7)

Tabla 1.

En esta matriz aparece un resultado, (10,-10), correspondiente a la combinación de estrategias (A1,B2) que tiene la característica de ser al mismo tiempo la ganancia mínima de 1 con la estrategia A1 y la pérdida máxima de 2 con la estrategia B2. Un resultado con estas características es conocido como punto de encabalgadura o punto de silla (*saddle point*) y puede mostrarse que si ambos jugadores se comportan de un modo racional este será el resultado del juego. En efecto, 10 representa para 1 el peor resultado posible si elige la estrategia A1, mientras que si siguiera cualquier otra estrategia el peor resultado posible sería peor que 10. Si por ejemplo eligiera la estrategia A2, el peor resultado posible sería 3 y si siguiera A3 sería 6. Ciertamente, la estrategia A3 podría conducir a un resultado que es para A el mejor de todos, a saber, 20. A3 conduciría a este resultado en el caso de que 2 utilizara la estrategia B1. Pero, naturalmente, si 2 es un jugador racional nunca utilizará esa estrategia, ya que esto le conduciría al peor resultado posible para el, supuesto que el juego es de intereses opuestos. 2 seguirá la estrategia que, en vista de lo que se espera que 1 haga, le ocasione el mejor resultado posible. Por lo tanto, si 2 actúa racionalmente, nunca conseguirá un resultado peor que -10, ya que utilizando B2 se asegura este mínimo. Y tampoco conseguirá un resultado mejor, porque si 1 juega racionalmente se asegura una ganancia mínima de 10 utilizando A1. Habitualmente se conoce con el nombre de *nivel de seguridad* a la menor utilidad que se sigue para un jugador del uso de una determinada estrategia. Por tanto, diremos que A1 y B2 maximizan el nivel de seguridad de ambos jugadores. Además, A1 es la mejor respuesta de 1 a la estrategia que espera que 2 utilice. Por su parte, B2 es la mejor respuesta de 2 a la estrategia que espera que escoja 1. Por consiguiente, el punto de encabalgadura es un punto de equilibrio.

Puesto que el resultado de la combinación de estrategias (A1,B2) es un resultado de equilibrio, los jugadores, al elegir estas estrategias, estarán jugando de un modo estratégicamente racional. En efecto, es fácil comprobar que la elección de estas estrategias cumple las tres condiciones mencionadas de racionalidad estratégica. Sin embargo, no todos los juegos de suma cero tienen un resultado que cumpla estas condiciones. Pensemos por ejemplo en un juego con la siguiente matriz de pagos:

	B_1	B_2
A_1	(3,-3)	(1,-1)
A_2	(2,-2)	(4,-4)

Tabla 2.

En este juego, A_2 es la estrategia cuyo uso maximiza el nivel de seguridad de 1, mientras que por su parte 2 maximizaría su nivel de seguridad utilizando B_1. Pero sí el jugador 1 espera que 2 utilice B_1,

[87] Harsanyi (1979) ,p.149.

entonces su mejor respuesta no es A_2 sino A_1, y sí 2 espera que 1 utilice A_1, entonces su mejor respuesta no es B_1 sino B_2. Podemos ver entonces que en este juego no existe ningún resultado de equilibrio.

Esto significa que ninguna de las acciones que pueden realizar los participantes en este juego cumple con las condiciones de racionalidad estratégica. Supongamos por ejemplo que el jugador 1 utiliza A_1. A_1 es la mejor respuesta de 1 sí espera que 2 utilice B_1, con la cual se cumpliría la condición A. Ahora bien, por la condición B, 1 debe esperar que 2 realice B_1 sólo sí espera que 2 crea que 1 va a utilizar A_2. Sin embargo, puesto que 1 hace A_1 y no A_2, entonces no se cumple la condición C, que exige que cada jugador espere que sus acciones y expectativas se reflejen el las expectativas de los demás. El mismo razonamiento puede seguirse para el caso de que 1 realice A_2 y para el caso de las dos posibles acciones de 2.

El juego utilizado habitualmente para ilustrar este tipo de situaciones el un juego infantil llamado "Piedra, papel y tijera". Se trata de un juego entre dos personas en el cual cada una, de manera simultanea, ha de elegir una de esas tres cosas. Cada uno de los elementos puede ser vencido por otro: la piedra vence a las tijeras rompiéndolas, las tijeras al papel cortándolas y el papel a la piedra envolviéndola. Cada jugador intenta vencer en el juego escogiendo un elemento que venza al que elige el otro jugador. Si yo creo que tu vas a escoger "piedra" yo escogeré "papel". Pero si tu crees que yo voy a escoger "papel" escogerás "tijera", en cuyo caso yo elegiré "piedra". Y así sucesivamente En este juego, por tanto, ningún jugador sabe lo que tiene que hacer, pues no sabe que es lo que hará el otro, y, además, cada jugador sabe que el otro se encuentra en la misma situación.

En esta situación ninguno de los dos jugadores sabe cual de sus posibles acciones tendrá un mejor resultado. En contextos de naturaleza paramétrica encontramos una situación análoga a esta en las situaciones de no certidumbre. Sin embargo, en situaciones de interacción, la solución no puede ser la misma. El motivo es que ningún agente puede asignar probabilidades a las acciones alternativas de los demás agentes sin tener en cuenta que los otros decidirán su acción dependiendo de lo que esperen que los otros hagan. Por lo tanto, lo único que cada agente puede hacer es asignar una determinada probabilidad a sus propias acciones. Al hacerlo, estará utilizando una estrategia mixta. Una estrategia mixta consiste en un conjunto de estrategias puras, e.d., movimiento reales posibles en el juego, y una distribución de probabilidades que se asignan a cada una de las estrategias puras. Es decir, el jugador no decide jugar a una de sus estrategias puras descartando las demás, sino asigna una determinada probabilidad a utilizar cada una de ellas Un jugador racional jugará con una estrategia mixta cuando es indiferente entre las distintas estrategias puras y pretende conseguir que su oponente no pueda anticipar su movimiento. Esto es exactamente lo que sucede con "Piedra, papel y tijeras" A mi me da igual elegir una que otra y además quiero que tu no puedas de ningún modo anticipar cual va a ser mi elección. Como tu estas en esta misma situación, ambos jugaremos a este juego decidiendo nuestra opción con un mecanismo aleatorio[88].

Volviendo a nuestro ejemplo de la tabla 2, es de esperar que el jugador 1 sea indiferente entre sus acciones alternativas, de tal modo que esté dispuesto a decidir su curso de acción jugando a cara o cruz. Esto sucede porque este método de elección tiene mejores resultados que elegir definitivamente una acción determinada. Es decir, sí 1 juega a cara o cruz, entonces, en el caso de que 2 utilice B_1, 1 tendrá la probabilidad 1/2 de recibir 3 y la misma probabilidad de recibir 2, e.d., al decidir su acción a cara o cruz obtendrá una utilidad esperada de 2,5, lo cual es preferible a la certeza de obtener 2. Y en el caso de que B utilice B_2, el jugador tendrá la misma probabilidad de obtener 1 que de obtener 4, e.d., su utilidad esperada será de nuevo 2,5, lo cual vuelve a ser preferible a la certeza de 2 (recuérdese que 2 es su nivel de seguridad sí utiliza una estrategia definida).

En nuestro ejemplo el jugador 1 utilizará la estrategia mixta ($1/2A_1$,$1/2A_2$).y el jugador 2 utilizará la estrategia mixta ($3/4B_1$,$1/4B_2$). La utilización de estas estrategias proporciona a 1 la utilidad

[88] Naturalmente, esto es lo que sucederá entre jugadores racionales. Bart Simpson , que heredó de su padre el gen de la estupidez, siempre elige "piedra". Por eso siempre pierde.

esperada 2,5 y a 2 la de -2,5. Para 1, 2,5 es preferible a 2 que es su ganancia mínima máxima con estrategias puras, y para 2 la utilidad -2,5 es preferible a -3, que es su pérdida máxima mínima sí utiliza estrategias puras. Es decir, el uso de esas estrategias mixtas eleva el nivel de seguridad de ambos jugadores[89].

Puede comprobarse fácilmente que el uso de estas estrategias mixtas conduce a un resultado de equilibrio. Es decir, la elección de estas estrategias mixtas cumple con las tres condiciones de racionalidad estratégica. Fue John von Neuman quién amplió la solución a todos los juegos de suma cero permitiendo el uso de estrategias mixta, solución que se recoge en el *Teorema Minimax*

> ***Teorema Minimax**: Dado cualquier juego de suma cero, existe un número α , tal que tiene asociadas dos estrategias, a saber: una estrategia mixta (estrategia maximin) para A que le garantiza recibir como mínimo α , y una estrategia mixta para B que le garantiza ceder a lo sumo α (estrategia minimax).*

Puesto que una de las posibles distribuciones de probabilidad en el uso de estrategias es la que asigna el valor de probabilidad 1 a una de las estrategias y o a las demás, el uso de estrategias puras puede considerarse como un caso especial de estrategia mixta. Por consiguiente, este teorema incluye el uso posible de estrategias puras y debe entenderse como la afirmación de que, en el caso de juegos estrictamente competitivos (juegos de suma cero), siempre hay una solución de equilibrio, bien sea mediante el uso de estrategias puras o bien de estrategias mixtas.

Las estrategias mixtas también pueden utilizarse en juegos de suma distinta de cero. Por tanto, antes de analizar las peculiaridades de estos otros juegos, dedicaremos un pequeño apartado a la consideración de las estrategias mixtas.

ESTRATEGIAS MIXTAS

En 1951, John Nash demostró que no solo los juegos de suma cero sino también todos los juegos no cooperativos de suma distinta de cero en los que los jugadores cuentan con un número finito de estrategias tienen al menos un par de estrategias mixtas en equilibrio (incluyendo las estrategias puras como un caso especial de estrategia mixta).

En general, un jugador racional jugará una estrategia mixta cuando el juego carece de un punto de equilibrio con estrategias puras, e.d., asignará una determinada probabilidad a cada una de sus acciones alternativas. Un Equilibrio de Nash (EN) con estrategias mixtas se produce cuando los dos jugadores utilizan sus estrategias mixtas.

La estrategia mixta deberá cumplir dos condiciones:

1. El valor de las probabilidades asignadas a las acciones alternativas sumará 1
2. Sea p el valor de probabilidad de J1 y q el valor de probabilidad de J2. J1 seleccionará un valor de p tal que la utilidad esperada de J2 sea la misma para todas las opciones de J2, haciéndole por tanto indiferente entre ellas. J2 seleccionará un valor de q tal que la utilidad esperada de J1 sea la misma para todas las opciones de J1, haciéndole por tanto indiferente entre ellas. Es decir el valor de probabilidad será tal que haga que la utilidad esperada de su rival sea la misma para cualquiera de sus opciones, haciéndole así indiferente entre sus estrategias puras.

Si los dos jugadores seleccionan una estrategia mixta que cumpla estas condiciones, entonces cada jugador será indiferente entre sus propias opciones y el juego habrá alcanzado un punto de equilibrio

[89] La demostración del uso de estrategias mixtas en este caso concreto puede encontrarse en Luce & Rafia (1957)pp.69-71

La condición dos puede sonar extraña[90]. Volvamos al juego de "Piedra, papel y tejeras". Por mucho que yo decida, a la vista de la situación, jugar una estrategia mixta, hay un sentido en el que no por eso tu eres indiferente ante tus acciones: si supieras lo que voy a hacer yo (decir, por ejemplo "piedra") entonces tu abandonarías tu estrategia mixta y usaría una estrategia pura (dirías, en este caso, "papel". Y otro tanto puede decirse de mí.

Para comprender este punto, es necesario entender cual es el método que se utiliza para decidir qué estrategia mixta utilizar. Este método deriva del objetivo que se propone alcanzar un jugador racional al utilizar una estrategia mixta. En sentido estrito, mi objetivo, en tanto que agente racional, es determinar cual es mi mejor estrategia mixta entendiendo por esto aquella que me ofrece un pago mayor, una UE mayor.Ahora bien,yo se que mi oponente también es racional y quiere por lo tanto lo mismo que yo. ¿Cómo evitar que se reproduzca el mismo razonamiento circular al que nos conduce esta situación si utilizamos estrategias puras?.

Para alcanzar mi objetivo (maximizar mi UE) tengo que alcanzar otro, que es el de neutralizar el uso de estrategias puras de mi oponente, haciendo que este sea indiferente entre ellas. Esto sucede porque, como ya dijimos, lo que quiere un jugador es que su rival no sepa lo que él va a hacer (que no pueda anticipar su jugada) y que por tanto tampoco él sepa que jugada hacer (puesto que si pudiera anticipar mi jugada, sabría como jugar él y me ganaría). Y este planteamiento es el que conduce a un método para determinar mi estrategia mixta.

Podemos ver este punto con un ejemplo y, por simplicidad, utilizaremos el de la tabla 2 que ya nos sirvió para introducir el concepto de estrategia mixta[91].. Para la comodidad del lector, copiaré la matriz a continuación

	B_1	B_2
A_1	(3,-3)	(1,-1)
A_2	(2,-2)	(4,-4)

El jugador 1 (J1) está en las filas y J2 en las columnas.

Supongamos que yo soy J1.Como el juego no tiene un EN con estrategias puras, voy a jugar una estrategia mixta.Naturalmente, esto no basta. Aún me queda por decidir qué estrategia mixta utilizaré.Es decir, tengo que asignar un valor de probabilidad concreto a mis dos estrategias posibles A_1 y A_2. Sea *p* este valor de probabilidad. La probabilidad *p* apropiada será aquella que alcance el objetivo, es decir, aquella que haga indiferente a mi rival J2 entre sus estrategias puras.J2 será indiferente cuando

$UE_{j2}(B_1) = p(-3) + (1-p)(2) = UE_{j2}(b_2) = p(-1) + (1-p)(-4)$

Como podemos ver,para determinar el valor *p* que busco es el de la probabilidad que yo (J1) voy a utilizar para definir mi estrategia mixta (ya dijimos que esto es todo lo que uno puede hacer: decidir la probabilidad con la que uno mismo va a jugar sus estrategias), pero el cálculo del valor de *p* se realiza mirando los pagos del otro jugador J2, dado que busco un valor de *p* que le haga indiferente a él. Si realizamos el cálculo, veremos que en este ejemplo p=1/2.Por tanto, J1 jugará una estrategia mixta utilizando un mecanismo de decisión aleatoria que asigne la probabilidad ½ a cada una de sus estrategias pura A_1 y A_2 (por ejemplo, tirando una moneda al aire)

[90] Agradezco a Ariel del Río que me señalara, en una primitiva versión de mi manuscrito,la necesidad de aclarar este punto.

[91] Este ejemplo concreto es de un juego de suma cero, pero todo lo que sigue sirve para el cálculo y la compresión de las estrategias mixtas para cualquier juego competitivo, sea o no de suma cero

Vamos con J2 y llamemos a su probabilidad *q*.Quiere hacer indiferente a J1. J1 será indiferente cuando

$UE_{j1}(A_1) = q(3) + (1-q)(1) = UE_{j1}(A_2) = q(2) + (1-q)4$

Podemos comprobar que en este caso q= ¾. J2 jugará por tanto una estrategia mixta utilizando un mecanismo aleatoria de decisión que asigne la probabilidad ¾ de jugar su estrategia pura B_1 y una probabilidad de ¼ a su estrategia pura B_2 (por ejemplo, metiendo tras bolas negras y una blanca en un bombo).

El método de cálculo, por tanto, consiste en buscar un valor de p que haga que el otro sea indiferente entre cualquiera de sus opciones a la vista de ese valor de p. El punto importante que debemos comprender es qué significa en este contexto ser indiferente. Podría interpretarse esta afirmación en el sentido de que, si yo consigo que mi rival sea indiferente, entonces le dará igual utilizar cualquiera de sus estrategias puras y por tanto asignará a cada una una probabilidad igual, de donde resultaría que siempre determinaria un valor que asignara la misma probabilidad a cualquiera de sus estrategias. Sin embargo, esto es una mala interpretación Que sea indiferente no significa que vaya a modificar su estrategia para hacerla equiprobable

Lo que debemos entender es que hay una estragia mixta de J1 que hace iguales los pagos de ambas elecciones de J2. Y viceversa, hay una estragia mixta del J2 que hace iguales los pagos de ambas estrategias de J1. Este par de estrategias define un equilibrio. Pero por hacer iguales los pagos (ser indiferente cada jugador entre sus dos jugadas posibles) no quiere decir que entonces el jugador pueda aplicar una estrategia mixta equiprobable (ni cualquier otra distinta de la de equilibrio), pues al hacerlo se destruye la indiferencia del contrario (a cuyos pagos afecta la estrategia de aquel). Cada jugador debe mantener su estragia de equilibrio si no quiere verse perjudicado por una estragia contraria.

Veamos esto con nuestro ejemplo:

Jugador 2 (¾B_1, ¼B_2)

Jugador 1 (½A_1, ½ A_2)	B_1	B_2		
A_1	(3,-3)	(1,-1)	3 ¾ + 1 ¼ = 2,5	½·2,5 + ½·2,5 = 2,5
A_2	(2,-2)	(4,-4)	2 ¾ + 4 ¼ = 2,5	
	-3½ + -2½= -2'5	-1½ + -4 ½ = -2'5		
	¾·-2,5 + ¼·-2,5= -2,5			

Es decir, si J1 juega A_1 obtendrá un pago de 3 con la probabilidad ¾,)pues esta es la probabilidad con la que J2 utilizará B_1) y un pago de 1 con una proabilidad de ¼ (que es la probabilidad con la que J2 jugara b_2).Esto sucederá cuando se encuentre en la primera fila (correspondiente a la jugada con A_1)y se encontrat en esa fila con una probabilidad de ½.

Supongamos que J2 pensara: como yo gano lo mismo (-2'5) haga lo que haga, entonces puedo cambiar mi estrategia mixta y utilizar una estrategia equiprobable. Veámoslo:

Jugador 2 (½B_1, ½B_2)

Jugador 1 (½A_1, ½ A_2)	B_1	B_2		
A_1	(3,-3)	(1,-1)	3 ½ + 1 ½ = 2	½·2 + ½·3 = 2,5
A_2	(2,-2)	(4,-4)	2 ½ + 4 ½ = 3	
	-3½ + -2½= -2'5	-1½ + -4½ = -2'5		
	¾·-2,5 + ¼·-2,5= -2,5			

Pero este cambio en la estrategia mixta de J2 provocaría un cambio en la de J1. Ahora j1 ya no elegiria con igual probabilidad A_1 y A_2, puesto que A_1 paga 2 y A_2 paga 3. Ahora J1 tiene que maximizar la suma p·2 + (1-p)·3 . Puede tener la tentación incrementar la probabilidad que asigna a A_2.Cualquier valor de p distinto de cero es menor a 3. Por tanto, su manera de maximizar la suma es utilizar la estrategia pura A_2. Y esto nos devolvería al principio: si J2 anticipa esto, entonces a su vez ya no querrá jugar una estrategia mixta distinta a aquella que asigna 1 a la probabilidad de utilizar B_1 o, lo que es lo mismo, solo quería utilizar la estrategia pura B_1. Y a su vez J1 etc.

Por eso, esta manera de determinar la estrategia mixta conduce a un resultado de equilibrio, pues ninguno tiene la tentación de apartarse de su estrategia mixta dado que esta es, a al vista de la que utiliza su rival, la que le proporciona una mayor utilidad esperada, de forma que cualquier desviación unilateral de la estrategia le pondría en situación de ser explotado por su rival y obtener por tanto una utilidad esperada menor.

Podemos generalizar diciendo que la distribución de probabilidades que cada jugador asigna a sus propias acciones alternativas (A_1, A_2...A_n) es tal que la UE del otro jugador es idéntica para cada una de sus acciones alternativas (B_1, B_2...B_n). Es decir, cada uno de los jugadores J_n es indiferente entre sus propias acciones alternativas *dada la Utilidad Esperada que el otro jugador J_m le genera al usar determinada estrategia mixta*

3.2 JUEGOS DE INTERESES IDÉNTICOS

Los juegos con intereses idénticos representan el caso contrario al anterior. Son juegos en los que los jugadores tienen las mismas preferencias por los distintos resultados posibles del juego, de modo que si para el jugador 1 *xPy*, entonces para el jugador 2 *xPy*, y si para el jugador 1 *xIy*, entonces para el jugador 2 *xIy*.

Un ejemplo de juego con intereses idénticos estaría representado por la siguiente matriz:

	B_1	B_2
A_1	(15,15)	(10,10)
A_2	(0, 0)	(5,5)

Tabla 3

En este juego participan dos jugadores, el jugador 1 y el jugador 2, cada uno de los cuales puede escoger una de dos acciones posibles, siendo las acciones de 1 A_1 y A_2, y las de 2 B_1 y B_2.

Lo característico de este tipo de juegos es que cada jugador gana exactamente en la medida en que el otro. Por ello, supuesto que ambos jugadores conocen la matriz que representa el juego, el jugador 1 seguirá la estrategia A1 y el jugador 2 la estrategia B1, ya que cualquier otra combinación de estrategias conduce a un resultado peor para ambos[92].

El resultado de la combinación de estrategias (A_1, B_1) es un resultado de equilibrio. Por tanto, si ambos jugadores son estratégicamente racionales, el resultado del juego será (15,15), ya que este resultado cumple las condiciones que hemos establecido para que una acción resulte estratégicamente racional.

En este tipo de juegos es aplicable el concepto de acción racional que hemos utilizado hasta ahora. Como hemos dicho, ese concepto resulta aplicable si en la condición A puede decirse "respuesta maximizadora" en lugar de "respuesta racional". En este caso, puede realizarse la sustitución sin problemas, ya que el resultado de equilibrio es el mejor para ambos jugadores.

A pesar de que los tanto los juegos de intereses opuestos como los juegos de intereses idénticos requieren la aplicación de un razonamiento estratégico, la identificación de la racionalidad práctica con la maximización de la utilidad sigue siendo posible. El motivo es el siguiente. En el caso de los juegos con intereses idénticos los jugadores utilizan la estrategia que llamaremos "cooperativa", e.d., la estrategia que ayuda a el otro jugador a conseguir el máximo de utilidad posible, porque cada jugador se beneficia en la misma medida en que se beneficia el otro. De este modo, ambos jugadores consiguen el máximo beneficio.

Por otro lado, en los juegos de intereses opuestos ninguno de los jugadores puede cooperar con el otro en modo alguno. Puesto que cada uno ganará en la medida en que el otro pierda, cada uno estará interesado en que el beneficio del otro jugador sea el mínimo posible. En estos juegos, cada uno seguirá la estrategia cuya utilidad sea mayor y esto conduce a un resultado que es el mejor posible, e.d., no hay ningún otro resultado que sea mejor para ambos a la vez, pues todo otro resultado que rinda una mayor utilidad a uno de los jugadores tiene como contrapartida una menor utilidad para el otro. Por este motivo, estos juegos también se conocen como *juegos estrictamente competitivos.*

Puede que a primera vista todos pensemos que preferiríamos encontrarnos en un juego de intereses idénticos a vernos inmersos en un juegos estrictamente competitivo. Fuera de la teoría de juego, la competición tiene, al menos en nuestro entorno cultural, mala prensa. Esta bien competir en los juegos de salón y en las actividades deportivas, pero fuera de estos límites se considera, en el mejor de los casos, un mal menor: puede que sea necesario pero no se considera placentero (salvo para esos tipos ambiciosos que solo piensan en ganar). Sin embargo, dentro de la teoría de juegos la cosa cambia. El estudio de los juegos de suma cero fue el primero y es el que se encuentra en un estado más desarrollado. Y esto no obedece a la casualidad. Estos juegos tienen enormes ventajas teóricas en la que respecta a la simplicidad y lo convincente de sus soluciones:

1. Todos tienen un EN
2. No suponen ni necesitan comunicación entre los jugadores.
3. El EN es un resultado óptimo

Como las dos primeras características ya han sido comentadas, vamos a pararnos en la tercera.

El concepto de EN tiene que ver con las estrategias. El concepto de óptimo tiene que ver con los pagos que reciben los jugadores. Se dice que un resultado es *óptimo* si no es posible encontrar otro resul-

[92] En efecto, el jugador 1, supuesto que es racional, elegirá la estrategia que resulte ser la mejor respuesta a la estrategia que espera que utilice el jugador 2, y este por su parte hará lo mismo. Puesto que sus intereses son idénticos, cada uno sabe que el otro elegirá la estrategia que contribuye a la consecución del resultado que es mejor para ambos.

tado que sea mejor para algún jugador sin que sea peor para otro. Utilizando la imagen de Gutiérrez[93] es como si el concepto de EN mirara el juego antes de empezar y el concepto de óptimo lo mirara después de terminar. Sin lugar a dudas, parece deseable que el resultado de un juego sea óptimo. Que lo sea en los juegos de suma cero no resulta sorprendente, pues en este tipo de juegos todos los resultados son óptimos: por definición, para que uno pueda mejorar un resultado el otro lo tiene que empeorar.

Desde el punto de vista preteórico acerca de la racionalidad estratégica, tanto el carácter de equilibrio de las estrategias como el de optimalidad de los pagos tienen un fuerte apoyo: jugar un par de estrategias en equilibrio garantiza que no nos arrepentimos de lo que hemos hecho (hemos hecho lo mejor que hemos podido) y alcanzar un resultado óptimo garantiza que no nos arrepentimos de lo que hemos conseguido (no podríamos haber conseguido ambos a la vez un resultado mejor). Sin embargo, puesto que se trata no solo de conceptos distintos sino de conceptos que se aplican a cosas distintas, es perfectamente posible que no coincidan. Cuando esto sucede, no hay duda de que tenemos un problema. Los juegos de intereses opuestos nos ahorran este problema porque nos dan las dos cosas.

3.3 JUEGOS NO COOPERATIVOS Y JUEGOS COOPERATIVOS

Cuando en el apartado anterior mencionamos las características de los juegos de suma cero responsables de su simplicidad dijimos que una de ellas es que los jugadores de estos juegos no necesitan comunicarse. La clasificación de los juegos en cooperativos y no cooperativos hace referencia precisamente a la posibilidad que tienen o no los jugadores de comunicarse. Que puedan o no hacerlo tiene una gran importancia, pues la comunicación les brinda una posibilidad nueva: acordar una estrategia conjunta. Acordar una estrategia conjunta les permite llegar eventualmente a un acuerdo del tipo: tu juegas la estrategia A y yo juego la estrategia B. Si no pueden comunicarse, esta posibilidad les está vedada. Es decir, la comunicación es una condición necesaria, aunque como veremos no suficiente, para la cooperación.

Los juegos de suma cero son esencialmente no cooperativos, no porque se produzcan en situaciones en las que los jugadores no pueden comunicarse, sino porque la comunicación resulta irrelevante. No la necesitan ni les sirve de nada. Dos jugadores de ajedrez pueden comunicarse, pero en un sentido irrelevante para la teoría de juegos: pueden hablar del tiempo, interesarse por la salud de sus familias respectivas o intentar minarse mutuamente la moral. Pero hay algo que no pueden hacer: ponerse de acuerdo en cómo van a jugar el juego (siempre y cuando ambos quieran ganar. Si no quieren el juego deja de ser de suma cero).

Los juegos de suma distinta de cero, ya sean de intereses idénticos u opuestos, pueden ser cooperativos o no cooperativos dependiendo de la posibilidad de comunicación (que en adelante entenderemos en su sentido técnico de posibilidad de acordar una estrategia conjunta. Y esta diferencia resulta de vital importancia.

Hemos dicho que los conceptos de EN y optimalidad pueden producir problemas. Pero para empezar a complicar las cosas no necesitamos dos conceptos que pueden entrar en conflicto. Nos basta con uno, y este uno es el EN. Nash generalizo el teorema minimax y demostró que todos los juegos no cooperativos, no solo los de suma cero, tienen al menos un EN (bien sea con estrategias puras o mixtas)[94]. Es decir, hay juegos con un EN y juegos con más de un EN. En estos últimos casos, tenemos un problema de coordinación. Los jugadores tienen que seleccionar uno. Para poder hacer esto es importante saber si pueden o no comunicarse.

[93] Gutiérrez (2000) p.120

[94] Nash (1951)

3.4 COORDINACIÓN

Cuando hay más de un EN los jugadores tienen que seleccionar uno. Para poder hacer esto es importante saber si pueden o no comunicarse. Un juego de intereses idénticos puede tener más de un EN. La historia típica para ilustrar este punto es la de dos amigos que intentan acordar una cita para pasar juntos la noche del sábado, seguramente porque es una situación tremendamente habitual. Supongamos que quieren ir al cine y para simplificar supongamos que solo hay dos (al menos dos que les gusten y a los que suelen ir). A ambos les da igual uno que otro, lo que quieren es ir juntos. Si pueden comunicarse no tienen ningún problema. Pero imaginemos que están hablando por teléfono y uno de los dos se queda sin batería. Se quedan sin posibilidad de comunicarse y empiezan sus problemas. Su problema es evidente, no saben dónde ir para encontrarse, y salta a la vista en cuanto dibujemos su matriz de pagos.

	B_1	B_2
A_1	(1,1)	(0,0)
A_2	(0,0)	(1,1)

Tabla 4

Hay dos EN: que ambos vayan al cine 1 o que ambos vayan al cine 2. Los dos son indiferentes entre ambos, de forma que no hay nada que les ayude a escoger entre uno y otro (no es como si, por ejemplo, ambos supieran que a los dos les gusta más el cine 2, de forma que (A_2, B_2) fuera preferido por ambos. Así las cosas, lo mejor que pueden hacer es jugar una estrategia mixta.

¿Hace esto que estén jugando un juego no cooperativo? La respuesta es negativa. Al igual que la comunicación no hace que un juego de suma cero sea cooperativo, la ausencia de comunicación no hace que un juego de intereses idénticos sea no cooperativo, y en ambos casos por la misma razón: la comunicación es innecesaria. Si Marta y Juan hubieran podido hablar, hubieran acordado una estrategia conjunta. ¿Cómo? Pues como son indiferentes entre ambos cines, podemos suponer que lo hubieran jugado a cara o cruz. Lo que van a hacer ahora es exactamente lo mismo. Naturalmente, el caso no es igual con comunicación que sin ella. Si tiran una sola moneda para los dos, no están acordando ninguna estrategia mixta por una razón sencilla: no están jugado. Tienen los mismos intereses, las mismas preferencias y las mismas opciones. Es como si cada uno fuera a ir solo y tirara una moneda para decidirse entre dos planes. Si solo hay una función de utilidad, a efectos de las Teoría de juegos es como si solo hubiera un jugador, Como no es una situación de juego, no hay estrategias, ni mixtas ni puras. La situación se convierte en juego cuando la comunicación se rompe, precisamente porque ahora ya no pueden comportarse como una sola persona (sin menoscabo de la intimidad de sus corazones) porque son sin remedio dos: tiran una moneda cada una y tienen que tomar una decisión cada una.

Cuando dijo que la comunicación es innecesaria no me refiero a que no hubiera sido mejor comunicarse. Si se pudieran comunicar, la situación sería mejor. No sería un juego, pero sería mejor. Buena prueba de ello es que la estrategia mixta rebaja su utilidad esperada, en el caso más sencillo de 1 a 0'5. Lo que quiero decir es que para acordar la estrategia conjunta (tiramos una moneda cada uno) no hace falta comunicarse. Los dos, suponiendo que son racionales, tal como lo pide la teoría de juegos, saben lo que tienen que hacer y lo que va a hacer el otro

Los juegos de intereses idénticos son solo juegos en un sentido restringido. La situación es estratégica en la medida en que cada uno elige en función de lo que cree que va a elegir el otro. Pero a la vista de la matriz y suponiendo racionalidad en ambos, no hay duda de lo que el otro va a hacer, y lo que va a

hacer uno mismo es exactamente lo mismo[95].. Solo tienen una función de utilidad compartida. Es un entorno estratégico curiosamente paramétrico. Por eso sin duda estas situaciones no despiertan ningún interés entre los teóricos de juegos, y si han despertado el nuestro ha sido para introducir el caso más sencillo en el que pueden darse varios EN. Los problemas reales aparecen con el siguiente tipo de juego.

3.5 JUEGOS DE INTERESES MIXTOS

Son aquellos en los que los intereses de los participantes son en algunos casos similares y en otros opuestos. Es decir, la ordenación que un jugador establece entre los distintos resultados posibles del juego según sus preferencias coloca a algunos de los resultados en el mismo puestos que ocupan en la ordenación del otro jugador, mientras el puesto en el que aparecen otros resultados es el inverso al que ocupan en la ordenación del otro jugador. Como es en el marco de estos juegos donde surgen cuestiones de interés en torno a la coordinación y la cooperación entre los jugadores, en lo que resta del capítulo nos centraremos en ellos.

En los juegos de intereses mixtos pueden aparecer dos tipos de problemas fundamentales:

1. puede suceder que el juego tenga dos o más resultados de equilibrio tales que todos son óptimos y que los jugadores tienen preferencias opuestas respecto a ellos (Batalla de los sexos)

2. puede suceder que el juego tenga un resultado de equilibrio no óptimo. (Dilema del prisionero)

Estudiaremos ambos problemas por separado y en ese orden.

3.5.1 La batalla de los sexos

Para ilustrar este tipo de juegos solo es necesaria convertir a Marta y a Juan en una pareja en la que las preferencias de cada uno no son exactamente iguales. Por supuesto, prefieren pasar la tarde del sábado junto pero, puestos a pedir, Juan prefiere ir al fútbol y Marta a bailar[96]. Imaginemos un juego representado por la siguiente matriz de pagos, donde la estrategia 1 es bailar y 2 fútbol: y, para mantener la denominación anterior de los jugadores, a Marta la llamaremos A y a Juan B

	B_1	B_2
A_1	(2,1)	(-1,-1)
A_2	(-1,-1)	(1,2)

Tabla 5

[95] Lo que hace que el carácter estratégico se diluya en estos casos no es, naturalmente, que supuesta la racionalidad de ambos, cada uno sepa lo que va a hacer el otro. Dos agentes racionales *siempre* saben lo que va a hacer el otro. Incluso en el peor de los casos, sabrán qué distribución de probabilidades utilizará cada uno en una estrategia mixta. El carácter estratégico se pierde porque no hay dos jugadores que intentan maximizar dos funciones de utilidad distintas, sino dos jugadores que intentan maximizar *la misma* funcione de utilidad. Y, en la medida en que un jugador se define por su función de utilidad, realmente es como si se tratara, en estos casos, de un solo jugador.

[96] Quiero disculparme por lo tradicional del ejemplo. Pensé invertir el ejemplo clásico y hacer que Marta prefiriera el fútbol o el baloncesto y Juan ir a bailar o algo similar. Pero luego pensé que, después de todo, tampoco hay nada de malo en que a las chicas no les guste el fútbol (a mi no me gusta) y que el ejemplo así era más verosimil. Lo hago además como homenaje a Luce y Rafia, que ya en 1957 eran conscientes de estar siguiendo un esteretipo cultural (p. 90) Espero no estar contribuyendo a que se perpetúen los roles tradicionales.

Este juego tiene dos resultados de equilibrio, (2,1) y (1,2), tales que ambos son óptimos. El problema surge porque, puesto que los dos resultados de equilibrio rinden una utilidad distinta a cada uno de los jugadores, las preferencias de estos con respecto a los resultados de equilibrio son inversas. Es decir, la ordenación del jugador 1 sobre el conjunto de resultados del juego sería *wPz, zPx, xRy*, mientras que la del jugador 2 sería *zPw, wPx, xRy*, donde *w* = (2,1), *x* = (-1,-1), *y* = (-1,-1) y *z* =(1,2).

Puede mostrarse que si los jugadores tienen que decidir su estrategia independientemente, el resultado de este juego no será ninguno de los dos resultados de equilibrio[97] . Es decir, este tipo de situaciones plantean un problema de coordinación. Si a los jugadores se les permite comunicarse y decidir lo que van a hacer de una manera conjunta, tratarán de ponerse de acuerdo para que se realice uno de los dos resultados de equilibrio. Puesto que sus preferencias sobre estos resultados son opuestas, pero ambos están interesados en que el juego se resuelva de una de las dos maneras, pueden seguir la táctica de decidir a cara o cruz la estrategia que van a utilizar. Ambos estarían de acuerdo en decidir la cuestión de este modo, ya que este proporciona a cada uno una utilidad de 3/2.

Supongamos que a los dos jugadores se les permite coordinar sus acciones de este modo y que, tras tirar la moneda, ambos quedan de acuerdo en utilizar A_1 y B_1 respectivamente. Ninguno de ellos estaría interesado en romper este acuerdo. En efecto, puesto que el jugador 1 esta interesado en que sea ese precisamente el resultado el juego, no es previsible que rompa el acuerdo. Y una ruptura unilateral por parte del jugador 2 conduciría a un resultado que ninguno de los dos quiere. Nadie gana nada rompiendo el acuerdo.

Este tipo de casos no plantean ningún problema serio. En primer lugar, porque lo único que sucede en estos casos es que es necesaria la coordinación para llegar a un acuerdo pero, una vez que este se logra, resulta sumamente estable. Por otro lado, no es habitual que los jugadores no puedan comunicarse, de modo que los casos en los que el juego no tiene solución no se dan en realidad. En segundo lugar, la solución al problema de coordinación es tan intuitiva que no merece la pena detenerse a defenderla. En efecto, en todos los casos de estas características en los que es preciso tomar una decisión conjunta es práctica habitual decidir la cuestión a cara o cruz

Cooperación

Pese a que el concepto de cooperación desempeña un papel fundamental en la teoría de juegos, no resulta especialmente sencillo ponerse de acuerdo en el significado de esta expresión. Hay dos condiciones que se utilizan para hablar de cooperación y no resultan equivalentes:

la condición ya comentada que exige que haya comunicación para poder hablar de juegos cooperativos.

que para conseguir ciertas ganancias sea necesaria la cooperación de varios jugadores, sin la cual el resultado cooperativo sería inaccesible.

Estas dos condiciones no se aplican a los mismos elementos de un juego. La condición 1 habla de las estrategias y de la posibilidad de establecer estrategias conjuntas. La condición 2 habla de los resultados. Dicho de otro modo, para que un juego sea cooperativo deben suceder dos cosas (al menos). Respecto a los pagos, debe ser tal que haya algún resultado que todos prefieran (un resultado óptimo) y que solo se pueda alcanzar cooperando (utilizando una estrategia conjunta). Respecto a las estrategias, debe ser posible acordar una estrategia conjunta, para lo que es necesario que los jugadores puedan comunicarse. Lo primero hace pertinente que se plantee la cooperación. Lo segundo lo hace posible.

[97] Demostración en Luce y Raiffa, (1957),p.92

Las situaciones de cooperación no siempre son problemáticas (por fortuna, dicho sea de paso). Hay un tipo de situaciones muy habituales en las que la solución es sencilla. De hecho, al juego que representa estas situaciones se la llama a veces *juego privilegiado*[98]

	B_1	B_2
A_1	(3,3)	(1,2)
A_2	(2,1)	(0,0)

Tabla 6

Como es fácil comprobar, solo hay un EN (A1, B1) y lo mejor para ambos es cooperar en cualquier caso. A la vista de estos casos, vemos que las dos condiciones que aparecen unidas al concepto de cooperación no tienen porque cumplirse en el mismo juego. El juego privilegiado es cooperativo pues el resultado óptimo solo puede alcanzarse mediante la cooperación de ambos jugadores. Pero no es necesaria la comunicación para acordar una estrategia conjunta.

Algunos casos son algo más complicados, pero tampoco llegan a ser problemáticos. Estos casos se representan mediante el juego de *La caza del venado*, también conocido como *Juego de la seguridad*, y que podemos representar alterando ligeramente la matriz anterior.

	B_1	B_2
A_1	(3,3)	(0,2)
A_2	(2,0)	(1,1)

Tabla 7

La diferencia está en que en este caso ambos prefieren cooperar pero solo si el otro coopera también. Esto se traduce en que hay 2 EN con estrategias puras. Sin embargo, dado que no de ellos es óptimo, es de esperar que si ambos son racionales se atenga al EN con resultado óptimo (A1, B1). Por lo demás, todo lo dicho en el caso anterior respecto a los distintos usos del término "cooperación" puede aplicarse aquí. Sin embargo, este juego no sirve para comprobar que la existencia de más de un EN no resulta problemática siempre y cuando solo uno de ellos sea óptimo. Y que cuando un EN no es óptimo, el problema se plantea de inmediato incluso si solo hay un EN.

3.5.2 El dilema del prisionero

Mucho más interesantes resultan este otro tipo de casos, a cuyo estudio se ha dedicado gran parte de la literatura especializada.Un ejemplo de este tipo de situaciones sería el siguiente:

	B_1	B_2
A_1	(2,2)	(0,3)
A_2	(3,0)	(1,1)

Tabla 8

[98] Por ejemplo, Sánchez-Cuenca (2004) p.55

En este juego cada uno de los participantes tiene dos estrategias entre las que tiene que elegir. Llamaremos a las estrategias A1 y B1 *estrategias cooperativas*, ya que el uso de estas estrategias beneficiaría al contrario, y a las estrategias A2 y B2 *estrategias no cooperativas*, pues su uso perjudica al otro jugador. A1 y B 2 también merecen el nombre de cooperativas porque son las que conducen a uno de los resultados óptimos (hay otros) que es accesible (los otros son, como veremos, inaccesibles) y que hace falta la cooperación de ambos para ser alcanzado. En este caso, el único par de estrategias en equilibrio es el par (A2,B2). Más aun, A2 y B2 son *estrategias dominantes*. Es decir, para el jugador 1 es mejor utilizar A2 sea lo que sea lo que el otro haga. Si 2 utiliza B1, entonces lo mejor que 1 puede hacer es utilizar A2, pues de este modo su utilidad sería de 3 en vez de ser de 2 y si el jugador 2 utiliza B2, de nuevo lo mejor que 1 puede hacer es utilizar A2, pues esto le produciría un beneficio de 1 en lugar del 0, que sería lo que conseguiría si obrará de otro modo. Un razonamiento paralelo puede hacerse para el jugador 2.

Por consiguiente, cada uno de los jugadores se comportará racionalmente si utiliza esas estrategias. Sin embargo, su uso conduce a un resultado que no es óptimo. El juego tiene otro resultado que es mejor para ambos jugadores.

Puede pensarse que en este caso nos encontramos con otro problema de coordinación. Es fácil comprobar que esto no es así.

Una de las diferencias fundamentales entre este tipo de juegos y los juegos de suma cero es que en este caso los participantes pueden optar por cooperar. No solamente la cooperación es una alternativa, sino que es una alternativa que conduciría a un resultado óptimo. Ambos jugadores saben que si no cooperan ambos, el resultado será inferior a lo que podría ser en caso de que cooperasen. De modo que podemos suponer que, si a los participantes se les permite coordinar sus acciones, llegarán a un acuerdo de cooperación. Supongamos que esto es lo que sucede.

Sin embargo, si ambos jugadores son racionales, este acuerdo nunca se cumpliría. Pongámonos en la situación del jugador 1. Este jugador sabe que, en caso de que el jugador 2 mantenga el acuerdo y utilice B_1, lo mejor que el puede hacer es no mantener el acuerdo y utilizar A_2. Y, en caso de que el otro jugador rompa el acuerdo, también saldrá mejor parado si utiliza la estrategia no cooperativa.

Es decir, puesto que las estrategias no cooperativas son las estrategias dominantes, ninguno de los dos jugadores tendrá ningún motivo para mantener el acuerdo. Naturalmente, ambos jugadores saben que su razonamiento será duplicado por el otro jugador, a resultas de lo cual el resultado del juego será (1,1). Podemos suponer que ninguno de ellos desea romper el acuerdo siempre y cuando no lo haga el otro. Pero, a pesar de que ambos han decidido conjuntamente utilizar la estrategia cooperativa, ninguno de ellos tiene ningún motivo para suponer que el otro va a mantener el acuerdo. Es más, cada uno sabe que el otro esta fuertemente tentado (tanto como él mismo) para utilizar la estrategia no cooperativa. De modo que ambos decidirán cubrirse las espaldas utilizando la estrategia no cooperativa.

Por tanto, el problema que plantea este tipo de juegos es distinto al que surge en el caso del problema de coordinación. Vimos que en esos casos la consecución de un resultado óptimo (e.d., de uno de los dos existentes en el juego) era individualmente inaccesible. Sólo coordinando sus acciones podían los jugadores acceder a este resultado. Pero una vez que se producía la coordinación, el acuerdo conseguido era sumamente estable. Sin embargo, en el caso presente el resultado óptimo no sólo es individualmente inaccesible, sino que además es inestable: a ninguno le interesa mantenerlo, de modo que ambos tienen buenas razones para suponer que el otro actuará de un modo no cooperativo.

Este tipo de casos, habitualmente conocidos como el *Dilema del prisionero*, plantean un serio problema a la identificación de la racionalidad práctica con la maximización de la utilidad. Cuando en situaciones de este tipo los jugadores actúan de un modo racional, e.d., intentando maximizar la utilidad, la consecuencia es que el resultado del juego no es óptimo. Y los jugadores consiguen este resultado no óptimo precisamente por que son jugadores racionales.

El problema planteado por el dilema del prisionero no es un problema de coordinación, sino de cooperación. Ambos jugadores conseguirían un resultado mejor si cooperasen. Pero para esto no es suficiente que los participantes en la situación lleguen a un acuerdo. Además, es necesario que la situación en la que se desarrolla el juego tenga unas características determinadas. Esta situación debe ser tal que cada participante pueda estar completamente seguro de que el otro cooperará. Y esta seguridad sólo puede lograrse si cada uno sabe que el otro no estará tentado a actuar de un modo no cooperativo.

En el capítulo siguiente estudiaremos con detalle los problemas de cooperación y sus posibles soluciones. Sin embargo, antes de comenzar ese análisis es conveniente recapitular las condiciones que han hecho posible el surgimiento del dilema.

Parfit[99] resume en tres las condiciones que hacen posible el surgimiento del dilema. Este puede aparecer cuando:

a.-Tenemos una teoría relativa al agente, e.d., una teoría que propone a cada uno de los agentes un fin distinto

b.-la consecución de los fines de cada uno de los agentes depende en parte de lo que los demás hagan

c.- lo que hace cada uno no afecta a lo que hacen los otros.

La teoría sobre la racionalidad práctica que nosotros estamos defendiendo cumple la primera condición. En efecto, esta teoría dice que cada agente se comportará racionalmente si intenta maximizar su utilidad. Por tanto, en una teoría en la que se cumple esa condición es posible el surgimiento del dilema cuando los agentes se encuentran en una situación de interacción (condición b), en la que cada jugador tiene una estrategia dominante (condición c).

Si estas condiciones se cumplen, entonces se darán casos en los cuales si cada uno de los jugadores se comporta de acuerdo con la teoría, e.d., si cada uno hace lo que es mejor para sí mismo, el resultado será peor para ambos que si no lo hicieran.

Este tipo de casos se producirán cuando se dan dos condiciones:

> *Condición positiva*, cuando cada uno puede elegir entre (1) asegurarse a sí mismo el menor de dos beneficios o (2) proporcionar al otro el mayor beneficio.
>
> *Condición negativa*, cuando las elecciones que realicen los agentes no serán en ningún otro sentido ni mejores ni peores para ninguno.

La condición negativa requiere que el juego que plantea el dilema no se repita de nuevo entre los mismos jugadores. Si los mismos jugadores se enfrentaran repetidamente con la misma situación la elección de cada uno podría influir en lo que el otro hace en la siguiente jugada. Es decir, si los mismos jugadores se enfrentan con el mismo dilema D en momentos sucesivos, es previsible que lo que el jugador 1 hace en la instancia D_1 del juego sea tomado en cuenta por el jugador 2 en la instancia D_2 y viceversa. Sin embargo, ha sido suficientemente probado[100] que si los participantes en el dilema iterativo saben exactamente cuantas veces va a repetirse el juego, entonces sigue siendo cierto que si los jugadores son racionales siempre seguirán la estrategia no cooperativa.

En las situaciones reales es frecuente que los jugadores no sepan cuántas veces van a verse enfrentados con la misma situación. En estas situaciones no se da la condición negativa y, por tanto, aunque en un principio la situación parezca tener la estructura del dilema, e.d., aunque cada instancia del juego tenga la estructura del dilema, es muy probable que a lo largo de las distintas jugadas llegue a surgir la cooperación. Más adelante discutiremos con más detalle este tipo de casos, pero, de momento, podemos afirmar que en estos casos no se presenta el dilema.

[99] Parfit (1986) ,p.56

[100] Por ejemplo, Luce y Raffia (1957) pp.97 y ss.

Sin embargo, no debe por ello pensarse que el problema planteado por el dilema del prisionero no es más que un problema interno a la teoría de juegos que no tiene ejemplificaciones en la realidad y que ocuparse de ello es un entretenimiento teórico comparable a meditar acerca de las aporías de Zenón (uno siempre puede pasar el rato planteando a los amigos el curioso caso de Aquiles y la tortuga, pero, al fin y al cabo, en la carrera real, Aquiles alcanza a la tortuga ¿no?). Porque aunque pueda ser dudoso que en la práctica se den muchos casos reales del dilema en los que participen dos jugadores, se dan multitud de casos en los que el agente se enfrenta a *dilemas multipersonales*. En estas situaciones el dilema consiste en que si cada uno hace lo que es mejor para sí mismo, entonces el resultado es peor para todos. Uno de los ejemplos más habituales de este tipo de dilemas es el que se conoce con el nombre de "dilema del contribuyente": cada uno se beneficiaría más si no pagase impuestos, pero si ninguno los paga el resultado es peor para todos. Este tipo de dilemas aparecen cuando

> *Condición positiva*, (1) cada uno podría, con algún sacrificio por su parte, proporcionar a otros un beneficio mayor y (2) si cada uno proporciona ese beneficio a los otros, cada uno resultará más beneficiado
>
> *Condición negativa*, no hay otros efectos indirectos de las acciones de cada uno que supriman esos efectos directos.

Contrariamente a lo que sucede en los dilemas bipersonales, en estos casos la condición negativa suele mantenerse. El motivo es que es muy improbable que lo que uno hace repercuta en lo que hacen los demás, bien porque no es posible identificar al los jugadores o porque es poco probable que los jugadores vuelvan a coincidir.

Parfit afirma que una teoría que cumpla las tres condiciones que posibilitan la aparición de este tipo de dilemas es una teoría *directamente contraproducente (self-defeating) a nivel colectivo*. Esta característica queda definida del siguiente modo:

Una teoría T es directamente contraproducente a nivel colectivo cuando sucede que, si todos siguen con éxito lo que exige T, entonces y a consecuencia de ello el fin que T propone a cada uno se logra peor que si ninguno hubiera seguido satisfactoriamente T[101].

La teoría de la racionalidad práctica que hemos expuesto propone a cada agente un fin que debe cumplir para ser un agente racional, a saber, maximizar su utilidad. Lo que muestra el dilema es que si todos los participantes en el juego intentar maximizar su utilidad, el resultado no es óptimo. En estos casos, si los jugadores no hubieran actuado racionalmente según la teoría, sino que la hubieran desobedecido, el resultado hubiera sido óptimo.

En este punto, sin embargo, resulta necesario matizar el problema. Lo que nuestra teoría exige no es que el agente consiga de hecho el mejor resultado posible, sino que su conducta esté dirigida a conseguir el máximo de utilidad posible que permiten las circunstancias. Dadas las circunstancias que caracterizan el dilema, cada agente se comporta racionalmente si elige la estrategia no cooperativa. Esto explica por qué cuando se da la peor circunstancia posible y hay que elegir entre un EN y un resultado óptimo, la Teoría se decanta por el primero. Elegir un EN está en la mano de los jugadores si estos son racionales. Pero no lo está elegir un resultado óptimo. Como dijimos en capítulos anteriores, lo que los individuos racionales pueden hacer es elegir acciones (estrategias en situaciones de interacción), pero no resultados. Las acciones se eligen según las preferencias de los agentes por los resultados, pero el resultado no puede elegirse directamente, sencillamente porque que se alcance o no un resultado no depende en muchos casos (en entornos paramétricos cuando la situación es de no certidumbre y en entornos estratégicos en todos los casos) unicamente de la acción del agente. No hay un "Hágase" y que quede hecho Desde el momento en que nuestra teoría se plantea como una teoría acerca de la racionalidad individual, que sea contraproduccente a nivel colectivo no resulta en principio una objeción.

[101] Parfit, (1986), p.55

Sin embargo, el fracaso a nivel colectivo es una objeción en otro sentido. Desde luego, si el juego se desarrolla de un modo no cooperativo, los agentes se comportarán de un modo racional si no cooperan. Pero si es posible transformar el juego no cooperativo en un juego cooperativo, es razonable suponer que nuestra teoría exigiría que los agentes racionales hicieran lo posible por producir en el juego esta transformación. El motivo es que si el juego se resuelve de un modo cooperativo, cada uno de los agentes conseguiría un resultado mejor. Si, por ejemplo, fuera posible establecer acuerdos vinculantes entre los jugadores, la teoría diría que un jugador racional debe hacer lo posible por establecer tales acuerdos. Algo parecido podría decirse respecto a todos lo medios posibles de solución del dilema. Respecto a todos ellos, la teoría exige que intenten hacerse efectivos. En general, se trataría de convertir una situación que responde al esquema del Dilema del Prisionero en otra que respondiera el esquema del Juego de la Seguridad.

Una vez que estudiemos los distintos modos de solución del dilema, podrá replantearse la cuestión de si las distintas soluciones contradicen o no la teoría y, de ser así, qué implicaciones tiene este hecho para nuestro concepto de racionalidad práctica.

PARTE 2

El problema de la cooperación

El problema del regateo

¿Es racional mantener los acuerdos?

La estabilidad de los acuerdos satisfactorios

Cómo hacer los acuerdos imponibles

La moral como punto de vista

4 El problema del regateo

Las situaciones en las que es racional cooperar son múltiples. Dos hermanos reciben una herencia de un tío de América. Si logran ponerse de acuerdo podrán repartírsela. Si no, los pleitos acabaran con la herencia. Unos náufragos en un isla encuentran unos árboles frutales. Si se ponen de acuerdo en cómo repartir los frutos, su supervivencia está asegurada. Si no lo consiguen, la lucha entre ellos los agotará y cada uno impedirá que el otro coma. Unos amigos tienen algo de dinero y de fuerza cada uno. Si logran cooperar, podrán organizar un negocio rentable. En caso contrario, cada uno tendrá que seguir trabajando como asalariado. Un profesor llega a una clase con alumnos especialmente dispuestos a molestar y sin ninguna disposición al estudio. Si consiguen llegar a un acuerdo, el profesor dará sus clases tranquilamente y los alumnos aprenderán algo. Ninguno de ellos tendrá problemas. Si no lo logran, el profesor verá su trabajo convertido en una tortura diaria y los alumnos suspenderán el curso. Todos tendrán un año académico desagradable y lleno de tensiones.

Su característica común es que son situaciones en las que, si la interacción se desarrolla de un modo no cooperativo, el resultado de equilibrio no es óptimo. Puesto que en estas situaciones todos los participantes resultarían beneficiados si cooperaran, todos están interesados en la cooperación. Si los jugadores consiguen llegar a un acuerdo todos saldrán ganando

El objeto de los acuerdos cooperativos es la elección de un conjunto de estrategias. una para cada uno de los participantes en el juego. Es decir, los participantes en el juego deben decidir conjuntamente qué es lo que cada uno de ellos va a hacer. La decisión que se tome en cada caso dependerá del resultado que se espera como consecuencia de cada uno de los conjuntos de estrategias entre los que pueden elegir. Si los jugadores son racionales. sólo estarán de acuerdo en la elección de un conjunto de estrategias si su resultado es óptimo. Muchos de los casos analizados en el capítulo anterior (como el juego privilegiado o el juego de la seguridad) solo tenían un resultado óptimo. Ahora bien, casi todos los casos reales cuentan con más de resultado óptimo. Cuando esto sucede,. el problema consiste en que cada uno de los jugadores tiene preferencias opuesta: respecto a los distintos resultados óptimos. Supongamos por ejemplo que dos personas se encuentran en una situación en la cual tienen que repartirse 100 euros. Supongamos también que si no logran ponerse de acuerdo en cómo van a repartirlos, ninguno conseguirá nada. Por tanto, lo racional para ambos es lograr un acuerdo. Pero hay muchos modos de repartir 100 euros entre dos individuos y todas ellas son óptimas. Por ejemplo, tanto la partición (10,90) como la partición (90.10) son óptimas. Sin embargo es evidente que el jugador 1 prefiere la segunda partición mientras que el jugador 2 prefiere la primera. Naturalmente, no es casual que los jugadores tengan preferencias opuestas respecto a los distintos resultados óptimos. Dada la definición de resultado óptimo, esto sucede necesariamente. Puesto que un resultado óptimo es aquel que no puede ser mejor para ningún jugador a menos que sea peor para el otro, si existe mas de un resultado óptimo entonces necesariamente si uno de ellos es mejor para uno es peor para el otro, Por consiguiente, establecer la condición de que el resultado del acuerdo debe ser óptimo no resulta suficiente para seleccionar un resultado concreto. Lo que necesitamos es saber cuál de estos resultados resultaría elegido por jugadores racionales.

Un modo de averiguar qué características debe tener un resultado óptimo para resultar elegido como objeto del acuerdo cooperativo consiste en preguntarse qué es lo que un agente racional que se encuentre en situación de realizar un acuerdo puede exigir. En tanto que agente racional, su pretensión será que el acuerdo sea tan favorable para él como sea posible. Sin embargo. esta pretensión estará limitada por la propia naturaleza estratégica de la situación. Es decir, el agente racional deberá tener en cuenta que el resultado sólo puede ser conseguido con la cooperación de otros agentes racionales y que por tanto el resultado debe ser no sólo aceptable para él, sino también

para todos los demás. Por este motivo un agente racional exigirá que el resultado del acuerdo sea lo más favorable posible para él sin que por ello deje de ser aceptable para los demás.

4.1 LA SOLUCIÓN DE NASH

El modelo clásico de solución cooperativa a este tipo de situaciones fue presentado por Nash en 1950 La idea básica de esta solución es plantear la situación en la que unos agentes racionales tienen que llegar a un acuerdo cooperativo como un juego de intereses opuestos cuya solución será un resultado de equilibrio. Este planteamiento refleja el hecho de que la solución al problema de cooperación pasa por elegir un miembro de un conjunto de resultados óptimos sobre los cuales los distintos agentes tienen intereses opuestos. Por tanto, Nash plantea el proceso por el que se logra un acuerdo como un proceso de regateo. Aunque la finalidad de este proceso sea un acuerdo cooperativo, el proceso mismo no es cooperativo sino, por el contrario, estrictamente competitivo, y en el cual cada uno de los agentes intentará maximizar su utilidad· La solución al problema de regateo planteada inicialmente por Nash está elaborada para juegos bipersonales .Esta solución puede ser extendida sin mucha dificultad a juegos multipersonales, Por tanto y debido a su mayor simplicidad analizaremos la solución para juegos de dosjugadores.

Un problema de regateo esta definido por los siguientes elementos:

- un conjunto E de posibles estrategias conjuntas, entre las que los jugadores deberán elegir.
- un conjunto de pares (u,v), tal que cada miembro de este conjunto se asocia con un miembro del conjunto E, que representan la utilidad que el resultado de la estrategia conjunta tiene para el jugador 1 y para el jugador 2 respectivamente
- un par (u*,v*) que representa la utilidad que para los jugadores tiene un miembro especial de E, E*, que consiste en la estrategia de no cooperación. Dicho de otro modo, (u*,v*) representa lo que cada uno de los jugadores conseguiría en el caso de que la negociación no tuviera éxito y el juego se resolviera de una manera no cooperativa. Por este motivo el punto (u*.v*) es conocido como statu quo.

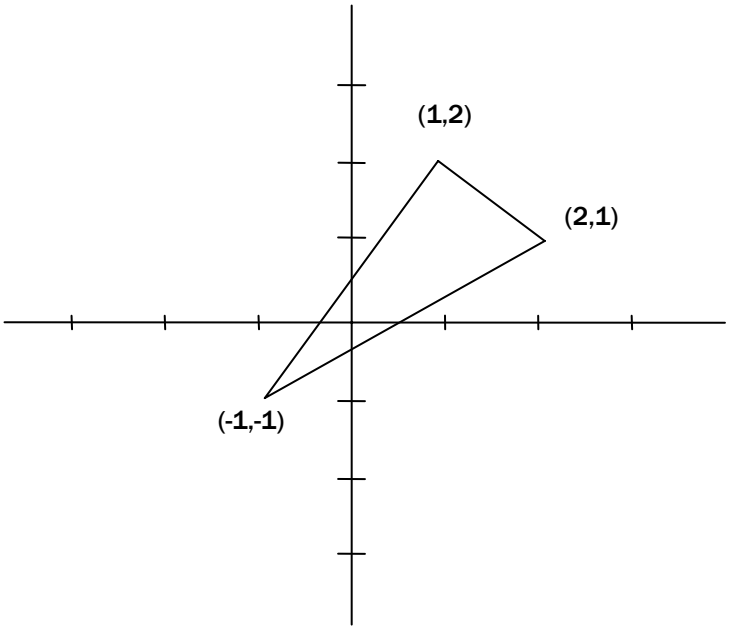
En las discusiones del problema de regateo es habitual la representación gráfica del problema. E1 proceso de representación gráfica es el siguiente:

- las utilidades del jugador 1 se representan en la abscisa y las jugador 2 en la ordenada
- se sitúan en el plano los distintos pares (u.v) correspondientes a la utilización de estrategias puras. Si la estrategia pura E1 tiene como resultado el par (u1,v1) y la estrategia E2 el par (u2,v2), entonces los resultados de las posibles estrategias mixtas que resultan de una determinada probabilidad p a E1 y una probabilidad 1-p a E2 se encuentran representados en el segmento del plano que une (ul.v,) y (u2,v2).
- el conjunto de todos los puntos (u. v) correspondientes a los resultados tanto de las estrategias conjuntas puras como de las mixtas quedará representado por una región R del plano convexa y cerrada.
- un problema de regateo queda caracterizado por la fórmula [R,(U*.V*)]

Pensemos como ejemplo en el juego de la batalla de los sexos que vimos en el capítulo anterior y que ilustramos con la tabla 5

	B_1	B_2
A_1	(2,1)	(-1,-1)
A_2	(-1,-1)	(1,2)

La representación gráfica de este caso sería:



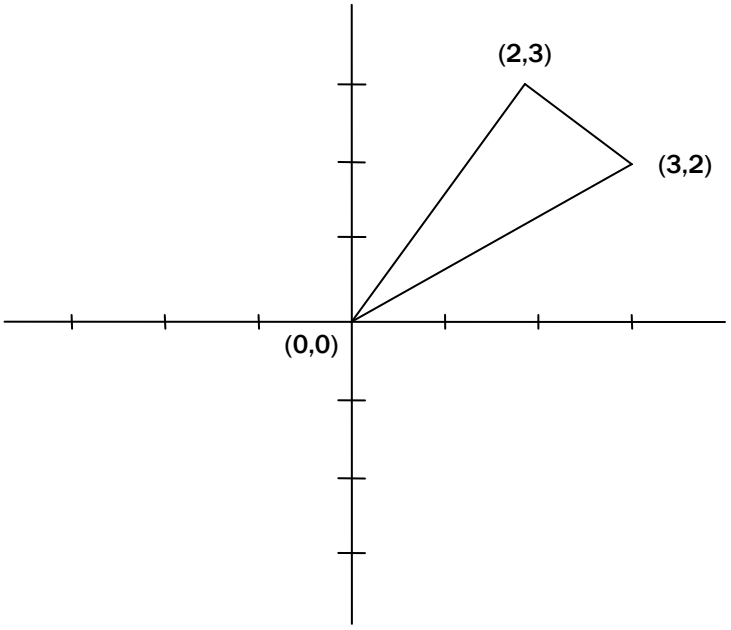
Una solución al problema de regateo consistirá por tanto en una función que elija para cada caso un punto (u,v). La función ofrecida por Nash como solución al problema de regateo opera del siguiente modo:

1.Las funciones de utilidad de los jugadores se transforman de tal modo que al statu quo se le asigna la utilidad (0.0). Esto significa la transformación de la región R en otra R'.

2.En R' se encontrará un único punto (u_0' v_0') tal que $u_0'v_0'$ es mayor que cualquier otro producto u'v'. -Este punto será la solución al problema de regateo [R'(0.0)]

3.La solución a [R (u*, v*)) se obtiene invirtiendo la trasformación de las funciones de utilidad. También puede obtenerse directamente como el punto (u_0,v_0) tal que $(u_0 - u^*)(v_0 - v^*) = (u - u^*)(v - v^*)$ para todo u y v pertenecientes a R y tales que u=u* y v=v*.

En nuestro ejemplo, obtendríamos:



La solución al problema originario (R (u*.v*)] sería el punto (3/2. 3/2). Esta solución corresponde a 1a que mencionamos cuando presentamos el caso en el capítulo anterior. En efecto, la solución (3/2,3/2) corresponde a tirar un moneda para decidir si se utilizan el par de estrategias (A_l, B_1) o bien el par (A_2,B_2), cuyos resultados son (2,1) y (1,2) respectivamente. Utilizando esta estrategia mixta conjunta, ambos jugadores obtienen una utilidad esperada de 3/2.

El atractivo de la solución de Nash reside en que satisface una serie de condiciones que parece que deben exigirse a una solución aceptable para el problema de regateo. Estas condiciones son:

1. Una solución al problema de regateo debe ser invariante respecto a las transformaciones de las funciones de utilidad de los individuos participantes en el regateo. Cumplir con esta condición resulta necesario desde el momento en que la elección de unas determinadas unidades para la utilidad de los agentes es arbitraria y que las funciones de utilidad de los individuos son únicas salvo transformación lineal.

2. La solución al problema de regateo debe ser una función que seleccione un resultado óptimo. Es decir, el resultado seleccionado (u.v) debe ser mejor para ambos individuos que el statu quo y tal que no haya otro resultado posible que sea mejor para ambos a la vez. Esta condición se limita a reflejar la exigencia de que la solución al problema de regateo sea tal que a los individuos que toman parte en él les resulte ventajoso llevarlo a cabo.

3. La solución debe ser independiente de las alternativas irrelevantes. Esta condición exige que si un problema de regateo se ve ampliado por la introducción de nuevas estrategias posibles, entonces, siempre y cuando el statu quo permanezca igual, la solución a este problema ampliado bien es la misma que tenía el problema originario o bien es una solución nueva perteneciente a alguna de las nuevas estrategias[102].

4. La solución al problema de regateo debe ser tal que, si en un problema de regateo concreto [R,(u*,v*)] los jugadores desempeñan roles [si]métricos, entonces su solución (u,v) cumplirá u=v. Se dice que los roles de los jugadores son simétricos si sucede que, si i) u*=v* y ii) (u.v) es un punto de R, entonces (v,u) también lo es. Esta condición refleja el supuesto de igual racionalidad e igual capacidad de regateo que la teoría supone para los agentes. En efecto, supuesta esta igualdad, y supuesto que

[102] Sin duda esta es la condición más controvertida, en realidad la única que algunos autores encuentran discutible, y casi todas las críticas a la solución de Nash pasan por cuestionar esta condición. Una discusión sobre este punto puede encontrarse en Luce y Raiffa (1957) pp. 132 y ss. Otra quizá más accesible puede encontrarse en Resnik (1987), pp270 y ss.

no hay ninguna característica del juego que haga las situaciones en que se encuentran los agentes relevantemente distintas, ninguno de ellos dará su conformidad a un resultado cuya utilidad para él sea inferior a la utilidad que tiene para el contrario.

Estas cuatro condiciones, con la posible excepción de la tercera, son difícilmente discutibles. La solución de Nash no sólo cumple estas condiciones, sino me puede demostrarse que es la única solución que las cumple, e.d.. que cualquier otra función distinta que cumpla estas condiciones equivalente a la función de Nash[103].

El hecho de cumplir estas condiciones hace que la solución de Nash –sea muy intuitiva. Podemos ver esto con un ejemplo. Supongamos que dos personas se encuentran en una situación en la cual tienen oportunidad de ganar 100 euros. Supongamos para simplificar que si no cooperan conseguirá nada. Por lo tanto, ambos están interesados en establecer un acuerdo que les permita cooperar. Supongamos además que los cien euros pueden repartirse de cualquier modo y que la utilidad de los posibles resultados del acuerdo es lineal con el dinero conseguido. Es decir, los dos jugadores tienen que ponerse de acuerdo en uno de los resultados {(0,100),(1,99).(2,98),...,(98.2).(99,1),(100,0)}.

La solución de Nash sería un punto $(u_o.v_o)$ tal que $u_ov_o >/= uv$ para todo *u* y *v* pertenecientes a R. En el caso de regateo de nuestro ejemplo el punto (u_o,v_o) sería (50,50). La mitad para cada uno.

Esta solución igualitaria tiene un fuerte apoyo intuitivo. En efecto, si dos agentes relevantemente similares deben llegar a un acuerdo sobre cómo repartirse 100 euros, parece que el acuerdo debe consistir en una partición igualitaria. Sin embargo, resulta interesante señalar que este apoyo intuitivo no tiene nada que ver con ningún tipo de intuición moral. La moral no desempeña aquí ningún papel. Y precisamente por esto no llamamos a esta solución "justa" sino "igualitaria", entendiendo este término en sentido puramente descriptivo. Por el contrario, si sucede que este resultado se considera acertado intuitivamente es debido a que cumple con las cuatro condiciones mencionadas arriba, especialmente con la cuarta. En efecto supongamos un acuerdo cercano al de (50.50) pero ligeramente más favorab1e para uno de los dos jugadores. por ejemplo, (49 . 5 , 50 . 5) Pero si los roles de los jugadores son simétricos, en especial si los dos pierden lo mismo en caso de que no se llegue a un acuerdo, entonces, ¿por qué iba 1 a consentir un acuerdo que es peor para él que para 2?.Si lo hiciera no se comportaría como un jugador racional. E1 jugador 1, supuesta su racionalidad, pretende conseguir el mejor resultado para él, y esta pretensión sólo está limitada por la necesidad de negociar con otro agente racional cuyas pretensiones son iguales a las suyas. Es decir, si bien 1 está interesado en conseguir lo más posible, aún está más interesado en llegar a un acuerdo, de modo que sus pretensiones no pueden ser tan grandes que hagan que el otro jugador no quiera negociar. Pero debido a la simetría de sus posiciones, este mismo razonamiento es duplicado por el otro jugador. . De modo que, por una parte, ninguno de ellos accederá a un resultado peor que el igualitario para él y, por otra parte, debido a que el otra está en la misma situación, ninguno conseguirá tampoco un resultado mejor para él que el resultado igualitario.

Sin embargo aunque 1a solución de Nash es intuitiva. en si misma no ofrece ninguna explicación del tipo que nosotros hemos apuntado. e.d., una explicación de por qué unos jugadores racionales deberían estar conformes con esa solución.

Harsanyi[104] muestra que la solución propuesta por el economista danés Frederik Zeuthen en 1930[105] es equivalente a la solución de Nash y que tiene la ventaja de ofrecer un "modelo psicológico plausible" de los procesos de regateo reales.

En líneas generales, el modelo de Zeuthen es el siguiente. Al comienzo del proceso de regateo cada una de las partes propone unos términos del acuerdo a la aceptación del otro. Estas propuestas

[103] Puede encontrarse una demostración formal en Luce y Raiffa (1957), pp.127-8

[104] Harsanyi (1956)

[105] *Problems of Monopoly and Economic Warfare*

iniciales representan lo que cada uno de los participantes desearía ganar idealmente. Llamemos A_1 a la propuesta del jugador 1 y A_2 a la del jugador 2, $U_1(A_1)$ y $U_2(A_1)$ a la utilidad que representa A, para el jugador 1 y el jugador 2 respectivamente y $U_1(A_2)$ y $U_2(A_2)$ a la utilidad de A_2. Puesto que las propuestas iniciales son *desiderata* de cada uno de los jugadores, $U_1(A1) > U_1(A_2)$ y $U_2(A_2) > U_2(A_1)$. Una vez que se han hecho las propuestas iniciales, cada una de las partes debe calcular sí aceptar la propuesta del otro le producirá una mayor utilidad que insistir en que se apruebe su propia propuesta. Para realizar este cálculo se deben tener en cuenta las probabilidades de que el contrario ceda. Llamemos p_1 a la probabilidad de que el jugador 1 rechace definitivamente la propuesta del jugador 2 y p_2 a la probabilidad respectiva del jugador 2. Si el jugador 1 rechaza la propuesta del contrario. entonces tendrá la probabilidad 1- p_2 de recibir U1(A,) y la probabilidad p_2 de que la negociación llegue a un punto muerto y no consiga nada. De modo que 1 deberá insistir en su propuesta inicial si ocurre que $(1\text{-}p_2)$. $U_1(A1) > U_1(A_2)$ y debe aceptar la propuesta de 2 en caso contrario. Dicho de otro modo, el jugador 1 deberá aceptar la propuesta A_2 si:

$$\frac{U_1(A_1) - U_1(A_2)}{U_1(A_1)} < p_2$$

Siguiendo un razonamiento paralelo para el caso del jugador 2, este deberá aceptar A_1 si :

$$\frac{U_2(A_2) - U_2(A_1)}{U_2(A_2)} < p_1$$

Estos cocientes expresan el riesgo máximo que cada una de las partes está dispuesta a correr para conseguir que se apruebe su propuesta en vez de la del contrario. A1 mismo tiempo, miden la ventaja relativa que A_1 tiene sobre A_2 para el jugador 1 y 1a que tiene A_2. sobre A_1 para 2 y por consiguiente la determinación con la que cada uno defenderá su propuesta inicial.

A continuación. Zeuthen introduce el supuesto de que una parte debe hacer una concesión si la determinación del contrario es más firme que la suya propia, e.d., 1 debe conceder si:

$$\frac{U_1(A_1) - U_1(A_2)}{U_1(A_1)} < \frac{U_2(A_2) - U_2(A_1)}{U_2(A_2)}$$

y 2 debe conceder en caso de que la inecuación aparezca con el signo opuesto. Hacer una concesión no significa forzosamente aceptar la propuesta del contrario. La parte que tiene que ceder puede hacer una nueva propuesta A3 cuya utilidad sea para él mayor que la de la propuesta del contrario, aunque algo inferior a la de su propia propuesta anterior. De hecho, basta con que esta nueva propuesta sea suficiente como para cambiar de signo a la inecuación y hacer ceder al contrario. De este modo se inicia el proceso de regateo que terminará cuando las sucesivas propuestas de los participantes coincidan en un punto intermedio.

Harsanyi hace notar que la inecuación de Zeuthen es equivalente a la inecuación $U_1(A_1).U_2(A_1) < U_1(A_2).U_2(A_2)$. Es decir, la propuesta de Zeuthen equivale a decir que la parte cuya propuesta tenga asociado un producto menor de utilidades debe hacer una concesión planteando una nueva propuesta cuyo producto de utilidades sea mayor que el del contrario. A lo largo de la negociación irán surgiendo propuestas cuyo producto de utilidades será cada vez más alto. Si suponemos que en el caso de que la propuesta de ambas partes tenga un producto de utilidades con el mismo valor ambos deben ceder, el proceso de regateo continuara hasta llegar a una propuesta que maximize el producto $U_1.U_2$, y que será el que establezca los términos del acuerdo. Pero como se recordara este punto es precisamente la solución de Nash al problema del regateo, con lo cual parece demostrado que los planteamientos de Zeuthen y Nash son equivalentes.

Podemos ver como funciona el principio de concesión de Zeuthen-Harsanyi con un simple. Supongamos que dos personas tienen la oportunidad de cooperar en un negocio que producirá 100 euros (que tal ganancia no merezca ni siquiera la mínima molestia de iniciar un regateo no es relevante. Podría escogerse cualquier otra cifra superior y más realista, pero esto alargaría el ejemplo sin ofrecer ningún tipo de ventaja). El caso más sencillo es aquel en el que en caso de no cooperar ninguno de los dos participantes obtiene beneficios.

Al inicio de la negociación, cada una de las partes propone un acuerdo. Estas propuestas deben cumplir 3 condiciones:

- deben consistir en la realización de un resultado óptimo, pues de otro modo habría algún otro resultado posible que beneficiaria más a ambos, o al menos a uno sin perjuicio del otro.
- cada uno de los jugadores propondrá el resultado que le rinda a él mismo el máximo beneficio posible.
- cada propuesta realizada por uno de los jugadores debe ofrecer al otro al menos tanto como recibiría en caso de que no se llegara a un acuerdo. Esta condición es evidentemente necesaria, pues de otro modo el contrario no sólo no se beneficiaria de la cooperación, sino que perdería con ella, por lo que de ningún modo accedería a cooperar[106].

Llamaremos A_1 a la propuesta del jugador 1 y A_2 a la propuesta de 2. Cada una de estas propuestas consistirá en una utilidad U para el jugador 1 y una utilidad V para el jugador 2. Llamaremos (U_1,V_1) a la distribución de utilidades en la que consiste A_1 y (U_2,V_2) a la correspondiente de A_2.

Supongamos que $(U_1,V_1) = (99,1)$ y que $(U_2,V_2) = (1,99)$. A partir de estas propuestas cada uno de los jugadores puede calcular lo que concedería en caso de aceptar la propuesta. Llamemos C_1 a la concesión del jugador 1 y C_2 a la de dos. Puede calcularse C_1 y C_1 del modo siguiente:

$$c_1 = \frac{99-1}{99} = 0.98 \qquad c_2 = \frac{99-1}{99} = 0.98$$

Puesto que el valor de la concesión de ambos es el mismo y es un valor mayor que 0, ambos deben hacer una concesión simultánea. Esta concesión consistirá en una nueva propuesta que asigne una utilidad menor al jugador que la hace de la que le asignaba la propuesta anterior pero que sea aun mayor que la que le asigna la propuesta del contrario. Supongamos que 1 hace una propuesta A_3 tal que $(U_3,V_3) = (95,5)$ y 2 hace una propuesta A_4 tal que $(U_4,V_4) = (30,70)$. Entonces

$$c_1 = \frac{95-30}{95} = 0.68 \qquad c_2 = \frac{70-5}{70} = 0.92$$

puesto que $C_1 < C_2$, 1 debe hacer una concesión. Supongamos que 1 propone (65,35). Entonces

$$c_1 = \frac{65-30}{65} = 0.53 \qquad c_2 = \frac{70-35}{70} = 0.5$$

Ahora $C_2 < C_1$. 2 debe hacer una nueva propuesta que suponga una concesión, por ejemplo (45,55). Esto hace que

$$c_1 = \frac{65-45}{65} = 0.3 \qquad c_2 = \frac{55-35}{55} = 0.36$$

es decir, $C_1 < C_2$. 1 puede conceder ahora (54,46), con lo cual

$$c_1 = \frac{54-45}{54} = 0.1666 \qquad c_2 = \frac{55-46}{55} = 0.1636$$

[106] Esta última condición no resulta importante en el caso concreto de nuestro ejemplo, ya que en caso de no cooperación ninguno conseguiría nada, pero es extremadamente importante en otros casos.

esto hace conceder de nuevo a 2, ya que $C_2 < C_1$. 2 puede proponer (49, 51), lo que haría

$$c_1 = \frac{54-49}{54} = 0.092 \qquad c_2 = \frac{51-46}{51} = 0.098$$

con lo cual obliga a 1 a hacer la siguiente concesión. La concesión mínima que 1 puede hacer para conseguir que el valor de su concesión sea superior al valor de la concesión de 2 es (50,50). Con esta propuesta

$$c_1 = \frac{50-49}{50} = 0.02 \qquad c_2 = \frac{51-50}{51} = 0.019$$

lo que hace $C_2 < C_1$. Si 2 intentara una propuesta que le diera a él mismo una utilidad algo mayor y a 1 algo menor que 50, por muy pequeña que fuera esta diferencia, el resultado sería que el valor de su concesión seguiría siendo menor al valor de la concesión de 1. Por ejemplo, si 2 propusiera (49.99999,50,00001), entonces

$$c_1 = \frac{50-49.99999}{50} = 0.0000002 \qquad c_2 = \frac{50.00001-50}{50.00001} = 0.0000001$$

Es decir, la única propuesta de 2 que podría hacer el valor de su concesión al menos igual que el valor de la concesión de 1 es (50,50), pues entonces

$$c_1 = \frac{50-50}{50} = 0 \qquad c_2 = \frac{50-50}{50} = 0$$

Lo cual significa aceptar la propuesta de 1. Esta es la única solución viable para 2, ya que si intentara hacer que la concesión de 1 fuera menor que la suya debería proponer un resultado que le diera a él menos de 50 y a 1 más, lo cual significaría proponer un resultado más desfavorable para él mismo que el resultado que propone el contrario. Por consiguiente, el acuerdo consistirá en la elección de una estrategia conjunta cuyo resultado sea (50,50).

Este ejemplo pone de relieve algunas características generales del principio de concesión de Zeuthen-Harsanyi. Una de estas características es que a lo largo del proceso de regateo el valor de las concesiones de ambos jugadores va acercándose progresivamente a cero. Cuando $C_1=C_2=0$ la negociación ha llegado a su término. Esto no sucede en los casos en los que $C_1=C_2>0$. En estos casos, la teoría de Zeuthen-Harsanyi exige que ambos jugadores hagan una concesión simultánea. La razón es que en estos últimos casos, los dos harían una concesión muy grande al aceptar la propuesta del otro. Como además ninguno tiene más razón que el otro para conceder, la negación se paralizaría sin haber llegado a un acuerdo cooperativo. Por el contrario, en los casos en que $C_1=C_2=0$, se ha llegado a un punto en el que uno de los jugadores considera que lo más ventajoso para él es aceptar la propuesta del otro.

Esto nos lleva a la segunda característica. El procedimiento de Zeuthen-Harsanyi siempre culmina en un punto en el que uno de los jugadores acepta la propuesta del otro. En efecto, es fácil comprobar que este es el único medio de hacer que ambas concesiones tengan el mismo valor y que este sea igual a cero. Naturalmente esto puede suceder en cualquier momento de la negociación. Por ejemplo, cuando el jugador 1 ofrece (54,45), si 2 acepta entonces

$$c_1 = \frac{54-54}{54} = 0 \qquad c_2 = \frac{45-45}{45} = 0$$

Pero si esto sucediera, 2 estaría actuando irracionalmente, pues estaría aceptando un resultado inferior para él a otro resultado que podría conseguir. Esto sucede por que 2 puede forzar a 1 a hacer una nueva concesión, e.d., a ofrecer un acuerdo más ventajoso para 2, por ejemplo proponiendo el

resultado (49,51) tal como sucede en nuestro ejemplo. Un jugador racional, por definición, sólo hará la concesión mínima suficiente para conseguir que el contrario ofrezca algo más ventajoso para él.

Cuando la negociación llega a un punto en el que uno de los jugadores tiene que aceptar la propuesta de otro, dando así por concluido al proceso de regateo al hacer que ambas concesiones sean iguales a cero, esto sucede por que al jugador que acepta la propuesta del otro no le queda más remedio que hacerlo así, e.d., esto el lo más ventajoso para el pues, como vimos en nuestro ejemplo, cualquier otra propuesta por su parte que le fuera mínimamente más ventajosa que la que le ofrece el contrario seguiría haciendo el valor de su concesión menor que el de su oponente y para hacer que ese valor fuera más grande para el otro que para el tendría que proponer un trato que le fuera menos ventajoso que el propuesto por la parte contraria.

El último punto que conviene señalar es que el momento en el que a un jugador no le queda más alternativa que aceptar la propuesta de su contrario es precisamente el momento en que la última propuesta (U_n,V_n) es tal que $U_n.V_n > U.V$, siendo U y V cualquier utilidad de 1 y 2 respectivamente derivada de cualquiera de los posibles términos del acuerdo de la situación de regateo de la que se trate. Y precisamente esta característica de principio de concesión de Zeuthen-Harsanyi es la que hace que este método para determinar qué punto óptimo será escogido como término del acuerdo cooperativo sea equivalente al de Nash. Esto es, es uno y el mismo punto el que en todos los casos i) maximiza el producto de las utilidades de las partes y ii) hace que el valor de la concesión de una parte sea igual al de la otra y ambos igual a cero.

En los casos en los que el *statu quo* es distinto de cero para uno de los jugadores o para ambos, la aplicación del principio es ligeramente distinta, tanto en el caso de que U* y V* sean iguales como en el caso de que sean distintos. Esto es necesario desde el momento en que la solución al problema de regateo debe tomar en cuenta las utilidades que los jugadores conseguirán en caso de no llegar a un acuerdo. Para tomar en cuenta este dato pueden hacerse dos cosas:

1) seguir el mismo procedimiento empleado por la función de Nash, e.d.,transformar las funciones de utilidad de los jugadores asignando el valor (0,0) al resultado no cooperativo y operar con estas nuevas funciones. Una vez hallada la solución se efectúa la trasformación inversa.

2) Hacer un cálculo directo. En este caso, el principio se transformaría del siguiente modo: el jugador 1 tiene que hacer una concesión si

$$\frac{U_1-U_2}{U_1-U^*}<\frac{V_2-V_1}{V_2-V^*}$$

y el jugador dos tendrá que conceder en caso de que la inecuación aparezca con signo contrario. Como se recordara, esta alternativa también se presentaba en el caso de la función de Nash. Al igual que sucedía entonces, ambos medios de tomar en cuenta las utilidades de partida son equivalentes. Por comodidad de calculo, emplearemos por lo general el segundo método.

Al emplear este método, la equivalencia del principio de concesión Zeuthen-Harsanyi con la solución de Nash se muestra en que la propuesta (U_n,V_n) que hace $C_1=C_2=0$ es aquella para la que se cumple $(U_n - U^*)(V_n - V^*)= (U - U^*)(V - V^*)$ para todo (U,V) que sea una posible solución al problema de regateo.

Una vez establecida la equivalencia de ambas soluciones, Harsanyi demuestra que el supuesto de Zeuthen respecto a qué parte debe realizar concesiones (a partir de ahora, nos referiremos a este supuesto ton el nombre de *principio de concesión de Zeuthen*) puede derivarse a partir de unos cuantos postulados muy simples y de carácter muy general. Estos postulados son los siguientes:

> I. Simetría. Los agentes que participan en el proceso de regateo siguen las mismas reglas de conducta.
>
> II. Conocimiento perfecto. Cada una de las partes puede hacer una estimación correcta de la probabilidad que existe de que el contrario rechace de modo definitivo una propuesta determinada.

III Monotonía. La probabilidad de que un jugador rechace una propuesta de la parte contraría es una función monótona no decreciente de la diferencia entre la utilidad que tiene para él su propia propuesta menos la que tiene para él la propuesta del contrario, siempre y cuando el resto de variables permanezcan inalteradas.

IV. Maximización de la utilidad esperada. A menos que ambas partes estén de acuerdo en hacer concesiones simultáneas, cada parte hará una concesión si y sólo si el hacerlo le ofrece una utilidad esperada mayor que la que tendría si se negara a ceder.

IV'.Eficiencia. Las dos partes estarán de acuerdo en hacer concesiones simultáneas si estas les proporcionan a ambos una utilidad esperada mayor que la que tendrían de otro modo[107].

En virtud de esta equivalencia, todo lo dicho acerca del carácter intuitivo de la solución de Nash puede aplicarse al principio ZeuthenHarsanyi. Además, este último tiene la ventaja adicional que reflejar el razonamiento por el que los jugadores llegan a esa solución.

Una vez mostrada la equivalencia de ambos métodos, hablaremos del procedimiento Nash-Zeuthen-Harsanyi" ("procedimiento N-Z-N" para abreviar), nombre que por otro lado es habitual en la literatura. El resultado de la aplicación de este método puede generalizarse del modo siguiente:

1. Sean U* y V* las utilidades respectivas del jugador 1 y del jugador 2 obtenidas en el caso de que no se llegue a un acuerdo y el juego- se desarrolle de una manera no cooperativa. E1 punto (U*,V*) representa el statu quo. Utilizando el procedimiento N-Z-1-I, siempre que U*=V* entonces el punto de acuerdo será un resultado igualitario, e.d., será un punto (U,V) tal que U=V. De nuevo, conviene señalar que este resultado no tiene nada que ver con la aplicación de ningún tipo de criterio de justicia. Todo lo que significa es que, bajo el supuesto de una simetría completa de los puestos ocupados por los participantes en el proceso de regateo, unos jugadores racionales ni aceptaran un resultado no igualitario en su contra ni conseguirán un resultado no igualitario a su favor. Dicho de modo más gráfico, esto significa que si los dos jugadores tienen la misma fuerza ambos conseguirán lo mismo en el regateo.

2. En los casos en los que U* es distinto de V* el resultado del acuerdo no será igualitario. Sin embargo, conviene matizar esto. Pensemos por ejemplo en un caso en el que dos personas tienen la posibilidad de hacer un negocio cuyo beneficio bruto es, como en el ejemplo anterior, de 100 euros. Pero, a diferencia del caso anterior, para que el negocio salga adelante es necesario hacer una inversión inicial, pongamos por ejemplo, de 50 euros. Ninguno de ellos tiene mucho dinero, pero entre ambos consiguen juntar este capital inicial del modo siguiente: 1 pone 30 euros y 2, 20. Si el proceso de regateo se establece para llegar a un acuerdo sobre cómo repartir el beneficio bruto, el resultado no será igualitario. Concretamente, el resultado será (55,45). Este resultado es equivalente al que conseguiría del siguiente modo: primero se devuelve a cada uno de los jugadores su inversión inicial y posteriormente se establece el proceso de regateo para repartir lo que queda. Dicho de otro modo, el regateo tiene como objeto la partición del beneficio neto que se obtiene del negocio una vez que se han descontado los costes de cada una se las partes. Si se hiciera esto último, el resultado sería (25,25). Es decir, cada uno recibe en total lo que ha invertido más una parte igualitaria del beneficio neto, de modo que la diferencia entre lo que recibe 1 y lo que recibe 2 se debe a que cada uno ha invertido una cantidad distinta. En este ejemplo, entendemos que el negocio es imposible si no llegan. a un acuerdo pero que, en caso de que este no se produzca, los dos jugadores no quedan en la misma situación. Esto se debe a que cada uno se queda con lo que tiene, y lo que tienen es distinto. Por eso puede interpretarse que el coste que tiene para 1 la estrategia de no cooperar es distinto, e inferior en este caso, que el coste que la no cooperación tiene para 2, si bien en términos absolutos ambos pierden lo mismo si no cooperan, a saber, 25 pesetas cada uno.

Este ejemplo tiene la finalidad de hacer notar que el carácter no igualitario del resultado de este tipo de casos es tan intuitivo como el resultado igualitario de los casos anteriores. Sin embargo, no todos

[107] La demostración de Harsanyi de cómo a partir de estos postulados puede derivarse el principio de concesión .de Zeuthen se encuentra en Harsanyi (1956), pp.150-1

los casos en los que U* es distinta de V* son tan claros. Esto se debe a que muchos casos el resultado del juego, sea éste jugado o no de forma cooperativa, no consiste en pagos monetarios. Imaginemos un juego de dos personas en el que si, se desarrolla de un modo no cooperativo. 1 consigue una utilidad de 1/2 y 2 de 3/8, y en el que ambos pueden incrementar su utilidad si utilizan una estrategia conjunta. De entre todos los resultados óptimos posibles, y puesto que cada jugador debe conceder al otro al menos tanta utilidad como lograría de no cooperar, 1 propone el resultado (5/8, 3/8) y 2 (1/2,1/2). Es decir, cada uno propone que el otro no gane nada con la cooperación mientras que él mismo se asigna el mayor incremento posible de utilidad. Si aplicamos el procedimiento N-Z-H a este caso, el resultado será (0.5625, .0.4375), que es claramente favorable a 1

A pesar de las diferencias existentes entre este caso y el anterior, en ambos sucede básicamente lo mismo. En efecto, si en este último caso descontamos la utilidad inicial de las utilidades finales conseguidas, veremos que lo que resta es un valor igual para ambos, a saber, 3.0625. Si queremos emplear aquí los mismos términos económicos que se utilizaron en el ejemplo anterior, podemos decir que el beneficio neto de lo cooperación se reparte igualitariamente. El problema es que en estos casos puede no resultar tan intuitivo el resultado. En el caso del negocio, parece claramente correcto que, antes de repartir nada, deben cubrirse los costos de ambos jugadores. Si el resultado del reparto del beneficio bruto no es igualitario, esto parece perfectamente natural: puesto que cada uno ha invertido una cosa, es natural que cada uno obtenga una cosa. En el otro caso la cuestión parece más discutible. Ninguno ha invertido nada. Lo único que ocurre es que cada uno obtiene una utilidad distinta del uso de estrategias no cooperativas. Sin embargo, las situaciones son estrictamente paralelas. Lo importante en ambos casos es la utilidad que cada uno de los jugadores obtendría en caso de no cooperación. Lo que garantiza el procedimiento N-Z-H en todos los casos es que el incremento de utilidad obtenido mediante la cooperación se distribuirá igualitariamente. Es decir, que cada jugador se beneficiará en la misma medida de la cooperación.

Cuando U* es distinto de V* lo que sucede es que las situaciones en las que se encuentran los jugadores no son simétricas. La diferencia entre ellos consiste en que cada uno obtiene una utilidad distinta en caso de no cooperación. Dicho de otro modo, uno pierde más que otro sí no se llega a un acuerdo. Esto se traduce en la distinta fuerza con la que uno puede pretender un resultado favorable para él. El jugador cuya utilidad inicial es más alta puede conseguir un resultado de regateo favorable para él amenazando con no cooperar. El otro jugador sabe que ambos perderán si la amenaza se lleva a cabo, pero que él perderá más que el otro. Esto quiere decir que el jugador cuya utilidad es más alta en caso de no llegar a un acuerdo juega con ventaja en el proceso de regateo. E1 resultado no igualitario del regateo en estos casos refleja esta ventaja Sin embargo, el procedimiento N-Z-H sigue siendo igualitario en un sentido. Este procedimiento, tal y como queda expresado en el principio de concesión, se interpreta habitualmente como una medida de las pérdidas relativas que cada jugador tendría de aceptar la propuesta del otro. Lo que el procedimiento garantiza es que las perdidas relativas, o lo que es lo mismo, las concesiones relativas de cada uno de los jugadores sean iguales. Ahora bien, si la situación inicial de la que se parte no es simétrica, la concesión relativa sólo será igual si el resultado no es igualitario. Pero debe tenerse en cuenta que lo que no es igualitario es el punto de partida y no el procedimiento.

Como dijimos anteriormente, la solución al problema de regateo que supone el procedimiento N-Z-H puede aplicarse a la solución de juegos no estrictamente competitivos. Como se recordará, la idea básica consiste en inducir un juego de regateo G* a partir de un juego no estrictamente competitivo G y tomar la solución al problema de regateo G* como el acuerdo que permite una solución cooperativa a G. El juego de regateo G* surge de colocar en el *statu quo* el par (U,V) que resultaría de G si este se desarrollara de forma no cooperativa.

Sin embargo, el problema surge precisamente en el momento en que hay que decidir qué es lo que debe tomarse como resultado del juego no cooperativo. La solución más simple es la conocida como "procedimiento de Shapley" y consiste en colocar en el *statu quo* de G* el nivel de seguridad de las dos partes. Es decir, se supone que si el juego G se desarrollara de forma no cooperativa, cada uno de

los jugadores utilizaría la estrategia pura o mixta que maximizará su nivel de seguridad En principio puede pensarse que este procedimiento es correcto y que en todos los casos da un resultado satisfactorio. En efecto, parece que colocar el nivel de seguridad de los jugadores en el origen es suficiente para asegurar que la fuerza de los jugadores quedará reflejada, ya sea esta fuerza igual o distinta. Es decir, parece que si el nivel de seguridad de ambos jugadores es el mismo esto indica que ambos ocupan posiciones simétricas y que las posiciones sólo serán asimétricas en el caso de que el nivel de seguridad de uno sea distinto al del otro.

Sin embargo, esto no es totalmente correcto. Hay casos en que las posiciones de los jugadores son asimétricas a pesar de que sus niveles de seguridad sean iguales. Un ejemplo de estas situaciones puede verse en Luce y Raiffa[108] Este ejemplo está representado por un juego con la siguiente matriz de pagos:

	B_1	B_2
A_1	(1,4)	(-1,-4)
A_2	(-4,-1)	(4,1)

Tabla 9

El nivel de seguridad de los jugadores en este juego es (0,0). Si colocamos el par (0,0) en el origen, el juego inducido de regateo G* dará una solución igualitaria (5/2,5/2). Sin embargo, puede observarse en la matriz que, a pesar de que los niveles de seguridad de los jugadores son iguales, sus situaciones no son exactamente simétricas. Por el contrario, el jugador 2 tiene una ventaja sobre el jugador 1. Esta ventaja reside en el hecho de que 2 tiene una capacidad de amenaza de la que 1 carece. Supongamos que 2 amenaza con jugar la estrategia pura B_1. Esto coloca a 1 en una situación difícil. Si 1 juega A_1, entonces el resultado será el mejor posible para 2. Por lo tanto, lo único que puede hacer 1 es amenazar a su vez con utilizar A_2. Es decir, 2 puede forzar un resultado no cooperativo (-4,-1) mediante la utilización de una amenaza conveniente. La amenaza de 2 es creíble porque, si bien él consigue un resultado malo si se ve obligado a llevarla a cabo. hace que el contrario obtenga un resultado peor, de hecho, el peor resultado posible para él. Es decir, 1 pierde mucho más que 2 si este cumple su amenaza. Por este motivo, puede resultar mucho más realista colocar (-4,-1) en el origen del juego inducido de regateo G*, pues 2 siempre podrá amenazar con este resultado si no se llega a un término satisfactorio de cooperación.

Nash establece un procedimiento que tiene la ventaja de ser sensible a las distintas capacidades de amenaza de los jugadores. Según este procedimiento, cada uno de los jugadores adopta una estrategia pura o mixta como amenaza. Puede darse el caso de que cada jugador sólo cuente con una estrategia de amenaza, o puede que estén en posición de elegir entre varias, en cuyo caso cada uno seleccionara una amenaza óptima, es decir, aquella que deje al contrario en la peor situación posible y que al mismo tiempo sea tan poco costosa como sea posible para uno mismo. El par de amenazas seleccionado por los jugadores establece un resultado (U.V) que se utiliza como *statu quo* del juego de regateo, y se procede a continuación a resolver el problema de regateo de la manera indicada anteriormente.

Por lo que a nosotros respecta, lo que interesa es tener en cuenta lo que debe reflejar el statu quo del que parte el juego de regateo que servirá para lograr un acuerdo cooperativo. Una función de solución satisfactoria que elija un punto de compromiso en cada juego no estrictamente competitivo que se presente debe tomar en cuenta la situación de la que los jugadores los jugadores parten, e.d., la situación en la que se encontrarían en caso de no cooperación, y que en la determinación de esta situación la capacidad de amenaza debe quedar reflejada.

[108] Luce y Raiffa (1957) p. 139

4.2 LA SOLUCIÓN DE GAUTHIER

El procedimiento N-Z-H ha sido objeto de críticas y algunos autores han propuesto procedimientos alternativos. Este es el caso de Gauthier. En esta sección analizaremos su propuesta y argumentaremos en defensa de la solución N-Z-H.

La solución al problema de regateo planteada por Gauthier es a grandes rasgos la siguiente.

Al inicio del proceso de regateo, cada uno de los jugadores propone un término de acuerdo lo mejor posible para él. A partir de esas propuestas de los jugadores, generalmente incompatibles, se inicia un proceso en el cual cada uno de los jugadores debe hacer concesiones. El acuerdo cooperativo consistirá en un resultado que haga iguales las concesiones de los jugadores.

Hasta aquí no hay nada nuevo. La diferencia con el procedimiento N-Z-H reside en la medida de la concesión que supone para los jugadores la aceptación de un determinado resultado. Gauthier define dos medidas de concesión:

- concesión absoluta, cuya magnitud estaría definida por la diferencia entre el resultado inicial pretendido por el jugador y el resultado propuesto como término del acuerdo
- concesión relativa, que se expresa como el cociente entre la concesión absoluta y la concesión completa, que a su vez se entiende como la diferencia entre el resultado inicial pretendido y el resultado que conseguiría si no se llegara a un acuerdo.

Es decir, sea U* la utilidad que un jugador conseguiría en caso de no llegar a un acuerdo o, por emplear la terminología de Gauthier, la utilidad que un jugador tiene en la posición inicial de regateo, U^+ la utilidad pretendida como *desideratum* por un jugador y U la utilidad que le ofrece una determinada propuesta. Entonces, la medida de su concesión absoluta será $U^+ - U$, la de su concesión completa $U^+ - U^*$ y la de su concesión relativa

$$\frac{U^+ - U}{U^+ - U^*}$$

A partir de la definición de la concesión relativa, y utilizando el principio de concesión de Zeuthen, Gauthier formula el principio minimax de concesión relativa, según el cual un resultado será seleccionado como término del acuerdo si y sólo si la mayor concesión relativa que exige es la menor posible.

Este principio equivale a exigir que las concesiones relativas que realizan los jugadores sean iguales, es decir, que se seleccione el resultado que conlleve la menor concesión igual para los jugadores. Sea C_1 la concesión relativa del jugador 1 y C_2 la concesión relativa del jugador 2. Si C_1 / C_2 entonces o bien $C_1 > C_2$ o bien $C_1 < C_2$. Ahora bien, si hay un resultado posible que haga $C_1 = C_2$ y ocurre que $C_1 > C_2$, entonces existe un resultado que hace menor a C_1, y si ocurre que $C_1 < C_2$, entonces existe un resultado donde C_2 es menor, siendo este resultado en cualquiera de los dos casos el resultado que hace ambas concesiones iguales. Por lo tanto, si el resultado que hace las concesiones iguales es un resultado posible, entonces será el resultado seleccionado por la aplicación del principio[109].

Puede observarse que el procedimiento de Gauthier es similar en muchos aspectos al procedimiento N-Z-H. En primer lugar, ambos procedimientos seleccionan el resultado que hace que las concesiones de los jugadores sean iguales. Y, en segundo lugar, el cociente que mide la concesión relativa de los

[109] Gauthier hace notar que el principio minimax de concesión relativa requiere la menor concesión igual posible sólo en los casos en los que i) el resultado que hace $C_1 = C_2$ es un resultado posible y ii) ese resultado es óptimo. Es decir, si existe un resultado con estas dos propiedades, entonces cualquier otro resultado dará a uno de los jugadores menor utilidad y hará por tanto que su concesión sea mayor. Por tanto , si es posible $C_1 = C_2$, un resultado que exija C'_1 distinta a C'_2 sólo será aceptable si $C'_1 < C_1$ y $C'_2 < C_2$ y la mayor de las concesiones es la menor posible. Ahora bien, como el resultado que se busca a través del regateo es un resultado óptimo, basta con decir que si es posible un resultado que haga iguales las concesiones, entonces ese resultado será seleccionado por el principio. Podemos decir por tanto que las concesiones serán iguales a menos que alguien puede beneficiarse de la desigualdad sin que esto suponga un coste para el otro.

jugadores es similar en ambos procedimientos. Sin embargo, es en la medida de la concesión donde Gauthier se separa del procedimiento N-Z-H.

La diferencia sería la siguiente. El principio de concesión de Zeuthen-Harsanyi establece que el jugador 1 debe hacer una concesión si

$$\frac{U_1 - U_2}{U_1 - U^*} < \frac{V_2 - V_1}{V_2 - V^*}$$

y que el jugador 2 debe hacer una concesión en el caso de que la inecuación cambie de signo. Por otro lado, el procedimiento de Gauthier exige que se proponga un resultado más favorable a 1 si

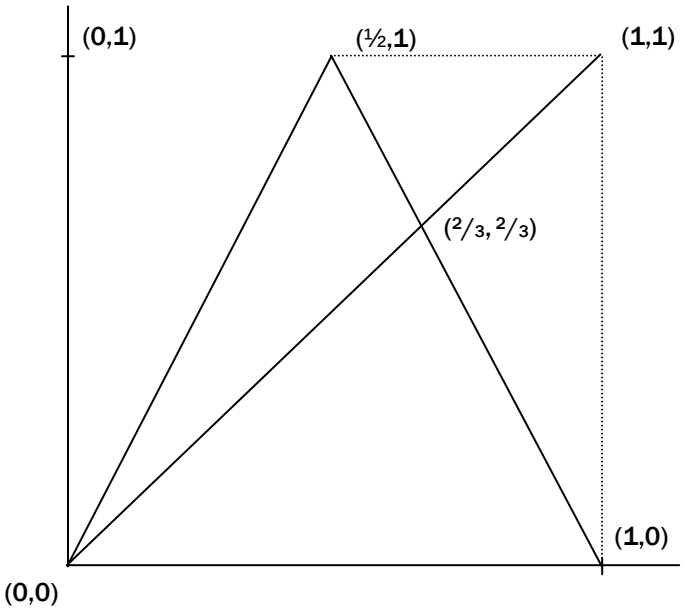
$$\frac{U^+ - U}{U^+ - U^*} < \frac{V^+ - V}{V^+ - V^*}$$

y que el resultado sea más favorable a 2 en caso contrario.

Mientras que en la inecuación de Zeuthen-Harsanyi los únicos valores constantes son U* y V*, en la inecuación de Gauthier aparecen otros dos valores constantes, U^+ y V^+. Es decir, mientras que el principio de concesión Zeuthen-Harsanyi cada jugador mide el valor de la concesión que haría al aceptar la propuesta del otro jugador tomando como punto de referencia la utilidad que le proporciona el último resultado que el mismo ha propuesto, el método de Gauthier mide la concesión tomando como punto de referencia la utilidad que le proporciona el resultado más ventajoso para él, esto es, el resultado que él ha propuesto en un principio.

A pesar de esta diferencia, ambos métodos conducen al mismo resultado en casi todos los casos. Sin embargo, Gauthier plantea un caso en el que ambos procedimientos conducen a resultados distintos.

La representación gráfica de este caso es la siguiente:



Los resultados posibles están representados por los puntos (0,0), (1/2,1) y (1,0) y los puntos óptimos son los que caen en la línea que une (1/2,1) y (1,0).

Supongamos que los dos jugadores inician un proceso de regateo para elegir uno de estos puntos óptimos. Cada uno de ellos comienza proponiendo el mejor resultado posible para él, esto es, el jugador uno propondrá el punto (1,0) y el jugador 2 el punto (1/2,1). Si aplicamos el procedimiento N-Z-H

veremos que el punto resultante será (1/2,1), mientras que si aplicamos el principio de Gauthier el resultado será (2/3, 2/3).

Si comparamos este caso con otros en los que ambos procedimientos conducen al mismo resultado, como los analizados en el apartado anterior, observaremos algunas diferencias relevantes. En primer lugar, mientras que en los casos anteriores la suma de lo obtenido por ambos jugadores era la misma en todos los resultados posibles, en este caso esto no sucede. En segundo lugar, en este caso las situaciones en las que se encuentran los jugadores no son simétricas y esta asimetría está producida por una característica del juego que no esta presente en los casos anteriores. En efecto, en los casos que hemos analizado hasta ahora, la única asimetría que aparecía estaba relacionada con los distintos resultados que los jugadores conseguían en caso de no cooperación. Es decir, era una asimetría representada en el *statu quo*. Esto no sucede aquí. Por el contrario, en este caso la posición inicial de regateo es igual para ambos jugadores, a saber, el punto (0,0). La asimetría aquí viene dada por el hecho de que no se cumple que si (U,V) es un resultado posible, entonces también lo es (V,U). Es decir, aunque (1/2,1) es un resultado posible, no lo es (1,1/2) etc.

Este ejemplo es difícil de interpretar. Podemos empezar por preguntarnos a qué obedecen las propuestas iniciales de los jugadores. Según Gauthier, cada uno de los participantes en el proceso de regateo empieza por exponer su pretensión máxima, e.d., lo que idealmente desearía ganar con la cooperación. Concretamente:

> "cada persona espera que sus logros estarán relacionados con sus pretensiones. Cada uno quiere conseguir tanto como pueda; por lo tanto cada uno pretenderá tanto como le sea posible. Pero, a la hora de decidir qué es lo posible, cada uno se ve constreñido por el reconocimiento de que ni debe hacer que los otros abandonen la mesa de negociación ni tampoco verse excluido por ellos. Por lo tanto, la pretensión de cada persona esta limitada por la plusvalía general de la cooperación, y más concretamente, por la porción de esta que le es posible a él recibir. Pretender más sería proponer que los otros renunciaran a algo de lo que traían a la mesa de negociación, a parte de sus ganancias en la posición original de regateo. Puesto que ningún agente racional puede esperar que otro agente racional haga eso, pretender más ... sería ocioso, o, lo que es peor, si uno insistiera en tal pretensión desmedida lo único que conseguiría sería que , o bien los demás abandonaran la negociación, o bien que le excluyeran a el de la misma"[110].

Gauthier en este punto tampoco parece separarse de la teoría anterior, pues lo que dice en este texto es que la pretensión máxima de cada agente, a partir de las cuales se desarrolla el regateo, consiste en pretender para sí mismo todo el beneficio posible dejando a los demás con la misma ganancia que obtendrían en caso de no cooperación. Esto parece sumamente sensato, pues difícilmente puede esperarse que alguien acepte cooperar en unos términos que le dejarán peor parado de lo que saldría si no cooperara.

Volviendo a nuestro caso, el jugador uno pretende un resultado (1,0) y el jugador 2 el resultado (1/2,1). Al mismo tiempo, el ejemplo supone que la posición inicial de regateo es el punto (0,0). Ahora bien, si esto es así, entonces tenemos que suponer que el jugador 2 no esta pretendiendo todo lo que podría. Porque, si en la posición original de regateo el jugador uno obtiene una ganancia de 0 ¿porque 2 le ofrece de entrada 0.5?. Si suponemos que ambos jugadores pretenden sacar el mayor partido posible de la cooperación y si además suponemos que lo que cada uno consiga estará en relación con sus pretensiones iniciales, entonces lo lógico es suponer que 2 pretenderá inicialmente un resultado que le de a el toda la ganancia de la cooperación, en nuestro caso (0,1.5). Sin embargo, como puede observarse en la representación gráfica, este resultado no es posible. En el caso presentado por Gauthier, los valores que representa la utilidad del jugador 1 en los distintos resultados óptimos posibles, e.d., los valores de U, están comprendidos entre 1/2 y 1, mientras que los del jugador 2, e.d., los valores de V se encuentran entre 0 y 1.

[110] (Gauthier, (1986) pp.133-4

Podría pensarse que lo que esto quiere decir es que lo peor que le puede pasar a 1 es conseguir 1/2 y lo peor que le puede pasar a 2 es conseguir 0. Pero, si esto fuera así, entonces no se entendería bien porque Gauthier insiste en que la posición inicial de regateo es (0,0). Más bien, si en el peor de los casos 1 consigue 1/2, la posición inicial de regateo debería ser (1/2,0). En realidad, lo que parece ocurrir es lo siguiente. Si los jugadores no llegan a un acuerdo y el juego se desarrolla de forma no cooperativa, entonces el resultado será (0,0). Si cooperan, entonces los puntos óptimos aparecen en la línea que une (1/2,1) y (1,0),e.d.,son los puntos definidos por la ecuación

$$y = \frac{1-x}{0.5}$$

Esto quiere decir que una vez que los jugadores deciden cooperar lo menos que conseguirá 1 es 1/2 y lo menos que conseguirá 2 será 0.

No es fácil establecer qué situación posible aparece representada en este ejemplo. Podríamos, por ejemplo, empezar por preguntar cómo puede suceder que la suma de lo obtenido por ambos jugadores no sea la misma en todos los resultados posibles. Pero dado que intentar una interpretación de este caso resultaría largo y excesivamente técnico, no vamos a embarcarnos aquí en esta tarea.[111] Lo realmente importante es que Gauthier tiene razón al afirmar que el procedimiento N-Z-H y el suyo propio conducen en ocasiones a resultados distintos. Por ejemplo, esto sucede en el caso presentado por Gauthier si admitimos como validas las propuestas iniciales de los jugadores. El jugador 1 propone (1,0), e.d., propone quedarse con todo el beneficio neto suponiendo cubiertos los costes de 2. Si el jugador 2 hiciera una propuesta similar debería proponer, como ya hemos dicho, (0,3/2). Pero supongamos que, por el, motivo que sea, el jugador 2 hace un ofrecimiento inicial de (1/2,1). Por lo tanto, el regateo se desarrolla a partir de estas propuestas y con una posición inicial de regateo de (0,1/2)[112]. ¿Que sucede en este caso? Aplicando el procedimiento N-Z-H el resultado sigue siendo (1/2,1) entendiendo ambos valores como beneficios brutos. Puesto que los costes de los jugadores son (0,1/2), este resultado equivale a repartir equitativamente el beneficio neto. Es decir, el resultado es el que intuitivamente debe ser.

Si utilizamos el procedimiento de Gauthier el resultado aproximado es (0.67,0.83), también en valores brutos. Este quiere decir que si le descontamos al jugador dos sus costes, su beneficio neto es de 0.33, frente al beneficio neto de 1 que es de 0.67. Este resultado no es muy intuitivo. Si el jugador 2 es un jugador racional, ¿por que iba a aceptar un resultado tan desfavorable para el? Una posible respuesta de Gauthier sería: Si 2 es un jugador racional, ¿porque empieza proponiendo (1/2,1) en vez de (0.3/2)?. si hubiera empezado con esta última propuesta, le hubiera ido mejor. Como dice Gauthier en el texto citado, el resultado dependerá de las propuestas iniciales, por lo cual cada uno estará interesado en proponer de entrada el resultado que le sea más favorable. Precisamente en este punto reside la diferencia entre ambos procedimientos. Citando al propio Gauthier "mientras que en nuestro procedimiento cada uno tiene interés en expresar su pretensión máxima, en este procedimiento alternativo [el procedimiento N-Z-H] nadie tiene ese interés, puesto que nadie puede esperar conseguir más pretendiendo más"[113] . En efecto, según el procedimiento N-Z-H, si el jugador 2 propone (1/2,1), el jugador 2 no puede esperar más mediante al proceso de regateo, pues el contrario ya le ha ofrecido todo lo que puede ofrecerle, ya le ha ofrecido todo lo que 1 puede esperar conseguir de un contrario racional, a saber, un reparto equitativo de los beneficios netos.

---

[111] El lector interesado puede encontrar una discusión detallada de este caso en Rodríguez (1991), Apéndice 7.

[112] Debe tenerse en cuenta que este no es el juego desarrollado por Gauthier en la página 147 de Morals by Agreement. El juego presentado por Gauthier se diferencia de este en la posición inicial de regateo, que en el ejemplo de Gauthier es de (0,0). Gauthier llega a un resultado de (2/3,2/3). Pero, si el juego se interpreta como nosotros lo hemos hecho,e.d., entendiendo que cada jugador hace una propuesta suponiendo cubiertos los costes del contrario, entonces el coste no es el mismo para los dos jugadores y esta diferencia debe reflejarse en el origen del juego. De hecho, si no se hace así ¿como hay que interpretar el resultado (2/3,2/3? ¿son beneficios netos, brutos, uno neto y otro bruto? Ninguna de estas posibles interpretaciones explica el resultado.

[113] Gauthier (1986) p. 148

Gauthier encuentra que esta característica del procedimiento N-Z-H es muy objetable, especialmente porque no da lugar a una medida significativa de las concesiones relativas de los jugadores. Si la concesión se mide a partir de unas propuestas que no tienen valor real, e.d., que no tienen capacidad de modificar el resultado del regateo, entonces, ¿qué sentido tiene el valor de la concesión? Sin embargo, como afirma el propio Gauthier , podemos suponer que los jugadores deben empezar por exigir lo máximo posible, no porque esto vaya a alterar el resultado del regateo, sino porque de ese modo obtenemos un valor de las concesiones relativas con significado. En el procedimiento N-Z-H, cada uno debería empezar exigiendo lo máximo para hacer ver al contrario lo que va a conceder.

Aunque el procedimiento N-Z-H pueda dar significado a la magnitud relativa de las concesiones de los jugadores si estos empiezan el juego formulando su pretensión máxima, sigue siendo cierto que, en los casos en que alguno de los jugadores empieza con una pretensión menor a la máxima, ambos procedimientos conducen a resultados distintos. Esto quiere decir que si el procedimiento de Gauthier selecciona el resultado que exige la mínima concesión posible por parte de los jugadores, entonces en los casos en los que el resultado seleccionado por el procedimiento N-Z-H es distinto sucederá que este resultado exige una concesión mayor que la mínima posibles. Ahora bien, parece que es exigible como condición de la racionalidad de un acuerdo el que no requiera una concesión mayor que la mínima posible. No hay ningún motivo por el que un jugador racional debe acceder a un acuerdo que le exija conceder más, ya que esto supone que el acuerdo tendrá para el una utilidad menor de la posible. Por consiguiente, Gauthier encuentra que toda alternativa a su método, es decir, toda alternativa que seleccione un resultado distinto al seleccionado por el principio minimax de concesión relativa, es por ello mismo criticable.

Sin embargo, como ya dijimos en la sección anterior, puede mostrarse que la solución de Nash es la única que cumple con unas condiciones que parecen intuitivamente exigibles (el principio de concesión Zeuthen-Harsanyi cumple con estas condiciones en tanto que es un método equivalente al de Nash). Puesto que el procedimiento de Gauthier es distinto, podemos suponer que incumple con alguna de aquellas cuatro condiciones. En efecto, la crítica de Gauthier al procedimiento N-Z-H pasa por el rechazo de una de estas condiciones que, según argumenta Gauthier, es la responsable de que dicho procedimiento seleccione un resultado determinado con independencia de las peticiones con las que los jugadores inicien el regateo: la independencia de las alternativas irrelevantes.

Como se recordara, esta condición dice que, dado un juego de regateo G, si restringimos el conjunto de los resultados alternativos dando lugar a un nuevo juego G* sin alterar por ello el status quo, la solución (U,V) de G* será también la solución de G si (U,V) sigue siendo uno de los pares alternativos de G*.

En nuestro ejemplo, esta condición se aplica del siguiente modo:

Sea G un juego de regateo cuyo status quo es el par (0,1/2) y cuyo conjunto de resultados óptimos alternativos cae un la línea que une los puntos (0,3/2) y (1,0). El resultado de este juego es el punto (1/2,1).

Sea G* una versión restringida de G, en el cual las alternativas se encuentran en la línea que une los puntos (1/2,1) y (1,0). Puesto que la solución de G es un punto posible de G*, la solución de G* será también (1/2,1).

El procedimiento N-Z-H cumple esta condición, pero no así el procedimiento propuesto por Gauthier, que si bien selecciona el punto (1/2,1) como solución a G, selecciona un punto distinto para G*. Por tanto, parece que la cuestión estriba en si es exigible o no esta condición. Sin embargo, hay que tener en cuenta que Harsanyi deriva su solución al problema de regateo a partir de un conjunto de postulados entre los que no se encuentra la independencia de las alternativas irrelevantes Harsanyi[114] exige que el resultado del proceso de regateo sólo debe depender de aquellos factores que entran en la elección entre la propia propuesta y la del oponente. Gauthier concede que esto se

[114] Harsanyi (1977)

sigue de la visión del proceso de regateo ofrecida por Harsanyi, según la cual el proceso de regateo consiste en una serie de propuestas sucesivas de los jugadores que son evaluadas y rechazadas hasta llegar a un punto de acuerdo. Pero para Gauthier, si el resultado del regateo es independiente de las pretensiones de los jugadores, entonces todo el proceso de regateo "se convierte desde el punto de vista racional en una farsa"[115].

¿Es realmente una farsa el proceso de regateo? Para Gauthier lo es desde el momento en que el resultado de este proceso es independiente de lo que inicialmente pretendan conseguir los jugadores. Sin embargo, es necesario hacer algunas matizaciones. Supongamos que tu y yo vamos a repartirnos 100 euros. Yo propongo que cada uno nos llevemos 50, y tu propones quedarte con los 100 y dejarme a mi sin nada. En cierto sentido, el proceso de regateo se convierte en una farsa, a saber, en el sentido de que el resultado del regateo va a ser el que yo he propuesto. Pero esto no significa que yo no cedo nada ya que el resultado va a ser el que yo quiero. Significa que con mi propuesta yo ya he cedido todo lo que puedo ceder. Si soy racional no voy a ceder más y, lo que es más importante, tu lo sabes, al igual que yo no he pedido más porque se que tu no vas a ceder más. Desde luego que es inútil seguir discutiendo. Puede decirse si se quiere que en este caso el regateo no tiene sentido, pero esto no es una objeción. Cuando vamos a comprar algo que vale 1.000 euros pueden suceder dos cosas: que el vendedor pida 1.500 o que pida el precio justo. Si hace lo primero, lo hace suponiendo que vamos a regatear. Esto tiene algunas ventajas, ya que la gente, tras regatear, suele irse convencida de que ha conseguido una ganga. Pero esta impresión no deja de ser eso, una impresión: nadie va a vendernos nada por menos de lo que vale (o, si queremos, por menos de lo que puede obtener). De modo que es de esperar que sea inútil regatear con el vendedor que pide por el artículo lo que este vale. En estos casos el regateo es inútil porque es innecesario. El objeto del proceso de regateo es conseguir un acuerdo lo más favorable posible para uno mismo, de modo que si el contrario ya nos ofrece lo más favorable posible no podemos hacer otra cosa más que acceder.

Esto nos lleva a otro sentido en el que podemos interpretar la afirmación de Gauthier respecto al carácter de farsa de un proceso de regateo que sea independiente de las pretensiones iniciales de los jugadores. Pese a que no hay ningún motivo para suponer que este es el sentido que Gauthier le atribuye, merece la pena considerarlo en tanto que puede arrojar alguna luz adicional sobre el carácter cooperativo de los acuerdos. La posibilidad de acordar una estrategia conjunta surge en el contexto de juegos de suma distinta a cero, en concreto de los que nosotros hemos clasificado de juegos de intereses mixtos. La comunicación entre los jugadores, como ya señalamos en el capítulo anterior, es fundamental, tanto que su posibilidad se utiliza para distinguir los juegos cooperativos de los no cooperativos, dado que es necesaria para acordar utilizar una estrategia conjunta. Esto puede llevar a pensar que la comunicación entre los jugadores es indispensable para acordar dicha estrategia y que el juego se juegue de forma cooperativa. Y si los jugadores tienen que comunicarse para llegar a un acuerdo, entonces parece que debe tenerse en cuenta lo que dicen en el transcurso de esa comunicación, en especial de lo que dicen con referencia a lo que quieren. Si no es así, no se entiende el para qué de la comunicación y esta aparece como una farsa.

La propuesta de Zeuthen puede ayudar a incrementar esta sensación. En ella, los jugadores hablan, discuten, se hacen ofertas y las rechazan, y esto es lo que habitualmente entendemos por regatear. Todas estas cosas son útiles en tanto que ofrecen un retrato plausible del proceso psicológico de los jugadores que regatean, y esta es la razón fundamental por la que aquí lo hemos tratado. Pero esto no debe hacernos olvidar que la propuesta de Nash es completamente ajena a estas consideraciones. En esta propuesta, la comunicación es irrelevante por una razón sencilla: es innecesaria y redundante. Cada uno de los jugadores ya sabe lo que quiere el otro y cual sería su desideratum. Conocen las funciones de utilidad, la matriz del juego y el hecho de que ambos son racionales. Toda esta información es conocimiento común. Según la definición habitual, *p* es conocimiento común entre los miembro de un grupo *G* si cada uno de estos sabe *p* y sabe que cada uno de los demás también

[115] También otros autores discuten esta condición. Una discusión en términos muy asequibles y poco técnicos está en Resnik (1987) pp.271 y ss.

saben *p* y así indefinidamente. Aunque el concepto de conocimiento común fue introducido y formalizado en fechas posteriores[116] , ya David Hume hace referencia explícita al papel desempeñado por el conocimiento común en la coordinación[117]. La solución de Nash supone un juego de información completa (que ya carectirizamos en el capítulo 3) y fue Harsanyi quien trato este problema para los juegos de información incompleta.

Debido a este conocimiento común, los jugadores saben que les interesa llagar a un acuerdo y que han de ponerse de acuerdo en utilizar una estrategia conjunta, para lo que antes deben seleccionar un resultado óptimo entre todos los posibles. La comunicación es necesaria (si acaso) para iniciar el proceso y decir "vamos a regatear".Pero a partir de ese momento se convierte en innecesaria puesto que los resultados entre los que hay que decidir tienen la forma de un juego de intereses opuestos. Podemos irnos a tomar un café al bar mientras esperamos a que una máquina, a la que hemos proporcionado toda la información relevante, decida por nosotros el contenido del acuerdo. Precisamente por eso el proyecto de Nash estriba en reducir los juegos cooperativos a juegos no cooperativos. Dentro de un juego cooperativo de suma distinta de cero está contenido un juego no cooperativo de suma cero, para el cual la comunicación no es posible en el sentido que ya explicamos en su momento: es, como hemos dicho un poco más arriba, innecesaria, irrelevante y, superflua.

En resumen, podemos decir que la cuestión está en que Gauthier pone un énfasis excesivo en las propuestas iniciales de los jugadores. Lo realmente importante no es lo que cada uno de los jugadores pretende sino lo que *podría pretender*. El cociente que utiliza el procedimiento de Zeuthen y Harsanyi mide la ventaja relativa que para un jugador tiene su propia propuesta comparada con la propuesta del contrario y, en consecuencia, la determinación con la que un jugador defenderá su propia propuesta y se negará a aceptar la de su oponente. Si la propuesta que yo te hago es mejor para ti que la que tu haces lo es para mi, yo estaré más decidido a defender mi propuesta que tu.

Los dos procedimientos conducen a los mismos resultados cuando los jugadores empiezan proponiendo su pretensión máxima. La diferencia reside en que con el procedimiento de Gauthier el resultado depende de esta pretensión. Gauthier afirma que, si bien el no cree que la intuición tenga que decir la última palabra decisiva en cuestiones concernientes a la teoría de la decisión, si tiene algo que decir no es precisamente a favor del procedimiento N-Z-H. Lo poco intuitivo de este procedimiento está en que, en el caso que hemos discutido, el resultado es el que el jugador 2 quería y, por tanto, toda la concesión es la que hace el jugador 1. Desde luego, presentado de ese modo el resultado no parece muy intuitivo. Pero es dudoso que esa descripción de lo que sucede en el juego sea la adecuada. Parece mucho más ajustado a la realidad decir que la pretensión de 2 es tan "modesta", que ha cedido ya tanto al hacerla que difícilmente el otro jugador puede esperar que conceda más. El jugador 2 ha propuesto ya lo mínimo que está dispuesto a aceptar y, por ello, su determinación a mantener su propuesta es muy grande. Planteado así, parece que la intuición se inclina más a favor de este procedimiento que en su contra.

Podemos concluir este capítulo del modo siguiente. Hemos encontrado un procedimiento para lograr un acuerdo. En situaciones de juego de intereses mixtos, el resultado sólo será óptimo si los jugadores emplean una estrategia conjunta. Ahora bien, para esto deben ponerse de acuerdo en la estrategia a seguir, o, dicho de otro modo, en el resultado que producirá el uso de una estrategia conjunta. Si los jugadores son racionales, sólo estarán de acuerdo en un resultado tan bueno para ellos como sea posible, teniendo en cuenta que su beneficio limitado por una pretensión similar por parte del otro jugador. El procedimiento que hemos analizado selecciona un resultado, y por tanto estrategia conjunta, para cada situación de este tipo.

[116] La introducción del concepto de Common Knwledge está en Lewis(1969) y su formalización en Aumann (1976. Una interesantísima y muy completa introducción tanto a la historia del concepto como a sus distantas aplicaciones puede encontrarse en la *Stanford Enciclopedia of Philosophy*, en la entrada *Common knowledge.*

[117] Por no hablar de la importancia, no solo percibida por los filósofos, del saber que el otro sabe. No puedo resistir la tentación de reproducir las palabras de Segismundo, tras comprobar que Rosaura ha escuchado su lamento: Pues la muerte te daré/ porque no sepas que se/ que sabes flaquezas mías.

En estas situaciones, lo racional es llegar a un acuerdo que tenga esta característica. Y lo es porque el uso de esa estrategia conjunta les producirá un beneficio mayor que el uso de cualquier estrategia individual posible. Pero hasta ahora sólo se ha hablado de la racionalidad de llegar a un acuerdo. Queda aun por analizar la cuestión mucho más importante de si es racional cumplir el acuerdo. A este problema dedicaremos el capítulo siguiente.

5 ¿Es racional mantener los acuerdos?

En el capítulo anterior hemos analizado las situaciones en las que es racional llegar a acuerdos cooperativos, así como el tipo de acuerdos que aceptarían unos agentes racionales. Un agente racional sólo aceptara los acuerdos que le produzcan todo el beneficio que pueda conseguir, teniendo en cuenta que sus aspiraciones están limitadas por unas aspiraciones similares de los demás agentes. Partiendo de este principio, veíamos que un acuerdo aceptable por jugadores racionales debía consistir en una distribución equitativa de los beneficios de la cooperación. Esta condición se concreta en la exigencia de que el resultado del juego de regateo sea una partición igualitaria siempre y cuando los jugadores desempeñen roles simétricos. Cuando las situaciones en las que se encuentran los jugadores no son simétricas el acuerdo no será en este sentido igualitario, sino que reflejara la desigualdad del punto de partida. Dicho de otro modo, los beneficios de la cooperación se distribuyen igualitariamente en todos los casos, pero esto no conduce a una situación simétrica a menos que lo fuera la situación de partida.

Los acuerdos analizados en el capítulo anterior son acuerdos racionales. Ninguno de los jugadores podría conseguir algo mejor como fruto de la cooperación y son mejores para todos los jugadores que el resultado que se seguiría de una acción no cooperativa. Son acuerdos racionales pues son lo mejor que se puede hacer en una situación determinada en la que se encuentra el agente.

Una pregunta posterior a la de qué acuerdos son racionales es la de si es racional cumplir los acuerdos. La respuesta a esta pregunta es la que sirve para diferenciar de una manera definitiva los juegos cooperativos de los no cooperativos. Hasta ahora hemos vistos características de los juegos cooperativos que, en terminología clásica, no proporcionan una definición esencial:

- Deben ser situaciones en las que la cooperación produzca resultados inaccesibles sin ella. Pero esto es una característica de la situación que hace que tenga sentido plantearse la cooperación. Simplemente, hace que se plantee la posibilidad de la cooperación.
- Deben ser situaciones en las que la comunicación entre los jugadores sea posible. Sin embargo, ya vimos que hay que tomar la comunicación necesaria para la cooperación en un sentido restringido: el de decir “negociemos”. En términos guerreros, una bandera blanca es todo lo que se necesita. Además, esto es una condición de posibilidad, necesaria pero no suficiente.
- La cooperación requiere el uso de una estrategia conjunta, y en ese sentido, también es condición necesaria llegar a un acuerdo que seleccione una de las estrategias conjuntas posibles. Pero, de nuevo, no es condición suficiente. Lo que hace que un juego se desarrolle de una forma cooperativa no es que se acuerde una estrategia conjunta, sino que se utilice.

Puede parecer que si un acuerdo es racional entonces es racional su cumplimiento. Sin embargo, esto no es así necesariamente. Podemos ver esto mediante un ejemplo.

En un país imaginario existe una sociedad esclavista, en la cual hay esclavos y hombres libres propietarios de esclavos. Los hombres libres viven bastante bien y los esclavos bastante mal. La vida en esta comunidad se desarrolla sin sobresaltos hasta que un joven de familia poderosa vuelve del extranjero donde ha cursado sus estudios y ha oído hablar de la teoría de juegos y de la cooperación. A su vuelta, propone a sus mayores una alteración de su modo de vida. Su razonamiento es el siguiente.

El régimen esclavista bajo el que viven tiene muchos inconvenientes. A los hombres libres les resulta muy costoso el mantenimiento de la esclavitud y, por si esto fuera poco, reciben por parte de los esclavos unos servicios desganados y poco esmerados. Por su parte los esclavos viven sin libertad bajo la presión del látigo y las cadenas. Tal situación es absurda y subóptima. Todos, amos y esclavos,

podrían vivir mucho mejor. De modo que el joven propone hacer un trato con los esclavos. Los esclavos serán libres y recibirán un salario a cambio de sus servicios. Los amos pagarán estos servicios con poco más dinero del que les cuesta mantener el actual estado de cosas y recibirán servicios voluntarios y mucho mejores. Todos saldrán ganando, de modo que todos se comportarán de un modo racional si aceptan el trato. Sin embargo, los mayores no parecen muy convencidos por el razonamiento del joven. "Tu estás loco" le dicen. "Si hacemos lo que tu propones los esclavos no se convertirán en sirvientes voluntarios, sino que aprovecharán la menor oportunidad para romper el trato".

El ejemplo es originario de Gauthier[118] y plantea una situación en la que la racionalidad de un acuerdo y la de su mantenimiento no parecen coincidir. En efecto, el trato propuesto por el joven parece ser un trato razonable. En primer lugar, todo el mundo saldría ganando. Y, en segundo lugar, ninguna de las dos partes podría conseguir algo mejor. Los esclavos no accederían por menos de su libertad y un salario mínimo, y los amos no aceptarían nada peor que un servicio bueno, eficiente y sin malas caras. Para simplificar, podemos suponer que el trato es igualmente beneficioso para ambas partes, e.d., que todos ganan/conceden relativamente lo mismo. El acuerdo sería señalado como adecuado por los procedimientos analizados en el capítulo anterior. Por consiguiente, amos y esclavos se comportarían de un modo racional iniciando una negociación y llegando a este acuerdo. Sin embargo, los viejos del lugar tendrían razón al decir que no puede esperarse que los esclavos mantengan el trato. Es más, si los esclavos son agentes racionales no lo mantendrán. Con toda seguridad, una vez conseguida su libertad los ex-esclavos aprovecharán la menor oportunidad para forzar a los amos a un nuevo acuerdo, por ejemplo declarándose en huelga.

El diagnóstico de Gauthier para este tipo de situaciones es el siguiente. Desde luego, el acuerdo es imparcial. Esto está garantizado por el método de regateo a través del cual se ha llegado al acuerdo. Pero sólo es imparcial respecto a la situación de la que se ha partido. El acuerdo conseguido a través del proceso de regateo es imparcial sólo en el sentido de que transmite sin alteraciones la imparcialidad del punto de partida. Pero del mismo modo transmite su parcialidad.

Parece que para saber cuándo es racional mantener un acuerdo es necesario hacer una distinción entre lo que podríamos llamar *acuerdos satisfactorios* y *acuerdos insatisfactorios*. Esta distinción se establece según el punto de partida de la negociación, de tal modo que diremos que un acuerdo es *satisfactorio* cuando es el resultado de un proceso de regateo con un punto de partida satisfactorio e *insatisfactorio* en caso contrario. Esta definición no nos dice demasiado. Pero para poder decir algo más tenemos que tener antes un criterio para distinguir una situación de partida aceptable de otra que no lo es. A esta tarea dedicaremos la mayor parte de este capítulo.

5.1 ACUERDOS SATISFACTORIOS

Sabemos que el resultado del proceso de regateo es un punto (U,V) cuya determinación depende del punto (U_O,V_O) que se tome como punto de partida. Y sabemos también que un acuerdo será adecuado si lo es el punto de partida. Habitualmente se considera que el punto de partida debe consistir en el resultado no cooperativo, e.d., el resultado que se seguiría si no se alcanzara un acuerdo satisfactorio para todas las partes. Sin embargo existían dos alternativas:

1. Por un lado, existe la posibilidad de entender que, puesto que en el caso de que el juego se resuelva de un modo no cooperativo cada jugador utilizará la estrategia que maximice su nivel de seguridad, el punto de partida del regateo debe ser el nivel de seguridad de los jugadores.
2. Por otro lado, está la alternativa planteada por Nash en su teoría de las amenazas óptimas.

[118] Gauthier (1986), pp.190-1)

Cuando planteamos ambas alternativas vimos que la propuesta de Nash parecía la más adecuada, pues reflejaba una asimetría en las posiciones de los jugadores que no siempre queda recogida en el resultado no cooperativo. De hecho, el resultado no cooperativo siempre puede ser entendido como una amenaza. En efecto, puesto que es el resultado que se producirá si no se llega a un acuerdo, los jugadores amenazan con jugar de modo no cooperativo si no se alcanza un resultado satisfactorio. Precisamente porque el resultado no cooperativo se utiliza como una amenaza el resultado del regateo no es igualitario cuando la situación en la que quedarían los jugadores en caso de no cooperación no es simétrica, ya que esto refleja la fuerza desigual con la que los jugadores plantean y defienden sus demandas. La propuesta de considerar el resultado no cooperativo como punto de partida, ya sea entendiendo que este resultado será el nivel de seguridad de los jugadores o, alternativamente, que será la realización de las amenazas óptimas, está sujeta a crítica. Esta crítica es doble.

En primer lugar, se ha argumentado que la amenaza consistente en jugar de forma no cooperativa, en cualquiera de las dos versiones mencionadas y especialmente en la versión de Nash, no es creíble, puesto que de llevarse a cabo ambos jugadores saldrían perdiendo. Sin embargo, esta crítica no parece muy adecuada. Por supuesto que todos salen perdiendo si se juega de modo no cooperativo. Precisamente este es el motivo por el que unos jugadores racionales están dispuestos a cooperar. Pero esto no significa que la amenaza de la no cooperación no sea creíble. Supongamos que dos jugadores quieren repartirse 6000 euros. Si cooperan, podrán repartirse esa cantidad. Si no cooperan, su lucha por conseguir lo más posible reducirá esta cantidad a la mitad (el resto iría, por ejemplo, a pagar a un abogado que defendiera sus pretensiones en un juicio legal). De este resto, el jugador 1 conseguiría 1000 euros y 2.000 el jugador 2. Imaginemos que el jugador 1 propone un acuerdo según el cual él conseguiría 2.500 y su oponente 3.500. Si la amenaza del jugador 2 no fuera creíble, entonces este tendría que aceptar este resultado, pues con él gana más de lo que ganaría si llevara a cabo su amenaza de jugar de forma no cooperativa. Pero tampoco tendría más motivo para aceptar este resultado que el que tendría su oponente para aceptar un resultado de (2.000,4.000), ya que, por el mismo motivo, la amenaza del jugador 1 tampoco sería creíble. De modo que si las amenazas de los jugadores no son creíbles, entonces ninguno tiene motivo alguno para aceptar un resultado en vez de otro. Podría pensarse que si los jugadores no pueden utilizar amenazas el resultado sería igualitario. Esto es dudoso. Supongamos que el jugador 1 propone (3.000, 3.000). El jugador 2 sólo aceptará este resultado en vez de otro más favorable para él si piensa que el jugador 1 no consentirá en un acuerdo peor para él. Pero ¿por qué no iba a consentir?, ¿por qué no iba a aceptar (2.000,4.000)? De nuevo, el jugador 1 no puede forzar a 2 a aceptar otro resultado, y 2.000 es más de lo que él conseguiría sin cooperación. Parece por tanto que debemos admitir que el punto de partida del regateo debe ser considerado como una amenaza creíble[119].

A pesar de que el punto de partida deba considerarse siempre como una amenaza, sigue en pie la cuestión de qué tipo de punto de partida hace que el resultado del regateo sea satisfactorio. En este sentido apunta la segunda crítica. Gauthier ha criticado la teoría tradicional sobre el punto inicial de regateo argumentando que los acuerdos basados en él no son satisfactorios y, por tanto, no son estables.

Creo sin embargo que esta crítica se basa en una confusión. Esta confusión no puede verse con claridad sin conocer la teoría de Gauthier acerca del criterio que debe utilizarse para distinguir un acuerdo satisfactorio de un acuerdo insatisfactorio. Por lo tanto, empezaremos por analizar esta teoría.

El acuerdo alcanzado mediante el proceso de regateo sólo será imparcial y racional si lo es la situación inicial de la que parte el regateo. Se trata por tanto de establecer las condiciones que hacen que la situación inicial de regateo sea imparcial y racional. Llamaremos a estas condiciones

[119] Por supuesto, esto no significa que todas las amenazas son creíbles. Como dijimos en el capítulo anterior, una amenaza es creíble sólo si, a pesar de que ambos jugadores pierdan de llevarse a cabo, el autor de la amenaza pierde menos que el otro. Esto distingue una amenaza de un farol. En nuestro ejemplo, si no se llega a un acuerdo ambos salen perdiendo, pero el jugador 1 pierde más que el jugador 2. Por eso la amenaza de 2 es creíble y por eso el resultado de la cooperación será favorable a 2.

condiciones de negociación. Gauthier establece estas condiciones partiendo del análisis de la salvaguarda Lockeana y realizando en este una serie de especificaciones y modificaciones.

5.2 LA SALVAGUARDA LOCKEANA

La idea general de la propuesta de Gauthier es que en el punto de partida de la negociación debe reflejar lo que cada uno de los participantes podría obtener por sus propios medios y sin aprovecharse del resto de los participantes. Esta idea tiene su antecedente en la teoría de la propiedad de Locke y supone una extensión, así como una modificación, de esta teoría.

"Salvaguarda lockeana" es una expresión introducia por Nozick para referirse a la condición impuesta por Locke a la propiedad y que restringe y limita su justificación de la misma. La defensa de la propiedad de Locke, que se encuentra recogida en el capítulo V de su *Segundo tratado sobre el gobierno civil*, es a grandes rasgos la siguiente. Pese a admitir que Dios ha otorgado el mundo a los hombres en común, para que lo trabajase y procurase de este modo su subsistencia, y partiendo del supuesto de que cada uno tiene derecho a su propia vida, su cuerpo y el esfuerzo de este, un a vez que un individuo ha mezclado con la materia prima, cuya propiedad es común, parte de su esfuerzo y su trabajo, ha arrancado algo de la propiedad común, que ya no es común pues contiene algo que solo a él le pertenece (su trabajo) y lo ha convertido en propiedad legítima suya. Utilizando un ejemplo del propio Locke, la manzana en el árbol es propiedad común, pero la manzana en el plato, recogida, lavada y asada, solo es de quién se ha tomado el trabajo de transformarla de ese modo. Sin embargo, este modo de legitimar la propiedad está sujeto a dos condiciones: que no se acumulen bienes que se echen a perder sin provecho de nadie (si recojo dos toneladas de manzanas y dejo que se pudran en un almacén su propiedad no es legítima), y que quede suficiente materia prima para los demás que permita que estos puedan hacer otro tanto. Esta segunda condición, que es la que se recoge de manera especial como salvaguarda lockeana, es mucho más discutible que la primera y Gauthier es el primero en discutirla y matizarla. Con sólidos argumentos, Gauthier transforma esta condición en otra más adecuada que prohibe la apropiación de bienes si esta empeora la situación de los demás, salvo en el caso de que tal empeoramiento sea necesario para impedir empeorar la propia situación[120].

Según Locke, cada uno tiene derecho a los frutos de su propio trabajo, siempre y cuando se cumplan dos condiciones, a saber, que se use, o al menos no se malgaste, lo producido y que se deje para los demás una cantidad "suficiente e igualmente buena" de lo que se toma. Gauthier apunta que las palabras de Locke tomadas literalmente son inaplicables. El motivo es que no podría haber apropiación de ningún bien escaso o potencialmente escaso, pues cuando se trata de bienes de este tipo, puesto que no puede haber suficiente de lo que es escaso, si uno toma suficiente para sí no puede dejar suficiente para los demás. Pensemos por ejemplo en el agua. En un sitio donde el agua sea abundante yo puedo tomar tanta agua como quiera y tengo derecho a hacerlo siempre y cuando me la procure yo mismo. Puede beber tanto como quiera, regar mis tierras hasta convertirlas en un vergel y ducharme cuarenta veces al día si ese es mi gusto. Aun así, habrá para los demás tanta agua como la que yo misma tomo. Pero en un sitio donde el agua es un bien escaso la cosa cambia. Si yo utilizo toda el agua que quiero entonces dejo a los demás con menos agua de la que yo mismo tomo. Este inconveniente es serio, y no sólo porque hay muchos bienes escasos, sino por algo mucho más fundamental. Sólo con los bienes escasos surge el conflicto de intereses y, por tanto, la necesidad y la posibilidad de negociar. Sólo donde el agua es un bien escaso hay tribunales de agua porque sólo allí son necesarios. Donde el agua abunda a nadie se le ocurre discutir por la cantidad de agua a la que tiene derecho[121].

[120] La discusión de Gauthier sobre la salvaguarda lockeana y las modificaciones que introducen pueden verse en Gauthier (1986) capítulo VII.

[121].Gauthier no hace mención especial de este punto, pero es tan evidente que supondremos que no lo menciona por darlo por

Por este motivo, Gauthier acude a la interpretación de las palabras de Locke ofrecida por Nozick. Para Nozick, la referencia de Locke a "suficiente e igualmente bueno" tiene el propósito de asegurar que, al apropiarse uno de los frutos de su esfuerzo, la situación de los demás no se ve empeorada. Pero como apunta Gauthier, este requisito es demasiado fuerte, ya que hay ocasiones en las que el único modo de no empeorar la situación de los demás es empeorar la propia. Ningún agente racional aceptaría un requisito que exigiera tamaño sacrificio. Por ello, Guthier proponer aceptar la interpretación de Nozick añadiendo la palabra "innecesariamente". Es decir, cada uno tendrá derecho a los frutos de su propio trabajo si con ello no empeorará la situación e los demás, a menos que esto sea necesario para evitar empeorar la situación propia.

La salvaguarda supone una restricción a la maximización de la utilidad individual. En efecto, el principio prohíbe mejorar la propia situación si esto se hace a costa de empeorar la situación de los demás. Empeorar la situación de los demás sólo está permitido en tanto que medio necesario para evitar que la propia situación se vea empeorada. En la formulación del principio aparecen los términos "mejorar" y "empeorar". Estos son términos comparativos. Por tanto es preciso establecer el término de comparación que nos servirá para decidir cuando la situación de los demás empeora o cuando mejora la situación propia.

Con el fin de señalar este punto de comparación, Gauthier utiliza un ejemplo sumamente clarificador. Supongamos que alguien, a quien llamaremos X, esta ahogándose en las aguas de un río. En ese momento otra persona, a quien daremos el nombre de Y, oye los gritos de socorro de X. Haciendo caso omiso de esta llamada de socorro, Y sigue su camino dejando que X se ahogue. La cuestión es si Y ha empeorado o no la situación de X. Se da por supuesto que la situación de X es peor cuando se ahoga que cuando estaba vivo. Esto no se discute (se podría discutir en relación a otro problema, pero para el tema que nos ocupa podemos darlo por supuesto). Lo que se discute es si es Y es causante de este empeoramiento de la situación de X.

Para contestar esta pregunta tenemos que saber lo que ha pasado antes del momento en el que hemos tomado la historia. En efecto, pueden haber sucedido dos cosas. Puede ser que X haya tropezado cayendo al río y que Y pasara por allí casualmente. O puede suceder que haya sido Y quien haya empujado a X haciéndole caer. En el primero de los dos casos Y, desde luego, no mejora la situación de X, pero tampoco puede decirse que la empeore. Y esto por un motivo. Si Y no hubiera pasado por allí el resultado para X hubiera sido el mismo, e.d., se habría ahogado. Por el contrario, en el segundo caso es Y quien ha empeorado la situación de X, porque en ausencia de Y el resultado para X hubiera sido distinto. No se habría ahogado.

Este ejemplo ilustra a la perfección lo que para Gauthier debe ser el punto de comparación que permite hablar de "mejorar" o "empeorar" la situación de otro. Para saber si un agente Y empeora o mejora la situación de otro agente X debemos comparar el resultado con el que se hubiera seguido en ausencia de Y. En el caso de que lo que esté en discusión sea el empeoramiento o mejoramiento de la situación propia a costa de otros el punto de comparación es paralelo. En este caso, se trata de saber lo que hubiera sucedido si los demás no hubieran estado presentes. En otras palabras, el punto de comparación es el resultado que habría tenido lugar en ausencia de interacción. Por tanto, debe entenderse que la salvaguarda prohíbe mejorar la propia situación mediante una interacción que empeore la situación de aquellos con los que se interactúa.

Según Gauthier, la aceptación de la salvaguarda proporciona una estructura primaria de derechos y deberes. La salvaguarda garantiza a cada uno derecho exclusivo al ejercicio de las propias capacidades, así como el deber de no interferir en el uso de las capacidades ajenas. Estos derechos y deberes se hacen extensivos a lo conseguido mediante el uso de tales facultades, con la diferencia de que en este caso no puede hablarse de derecho exclusivo, ya que la salvaguarda no resulta violada si alguien utiliza los frutos del trabajo de otra persona compensándola por la pérdida de utilidad sufrida al no disfrutar de lo que le pertenece.

---

descontado.

La idea básica que hay que retener es que cada uno lleva a la mesa de negociación lo que ha conseguido o puede conseguir sin cooperación. Con una limitación: a nadie le está permitido mejorar su situación empeorando la situación de los demás. Con esta salvedad, cada agente tiene derecho a su propio cuerpo y sus capacidades, así como a los frutos conseguidos mediante la utilización de tales capacidades. Es decir, lo que cada uno puede llevar a la mesa de negociación es lo que puede conseguir en una situación en la que no exista interacción, lo cual significa que no sólo se debe considerar lo que se obtendría en ausencia de un acuerdo cooperativo, sino también que debe excluirse lo que se conseguiría "aprovechándose" de los demás.

Esta condición impuesta sobre la situación inicial de regateo tiene el efecto de evitar tanto el surgimiento de gorrones (*free-riders*) como de parásitos[122]. Según argumenta Gauthier, una condición más fuerte que la salvaguarda, que exigiera que un agente debe mejorar la situación de los otros para poder mejorar la suya propia, facilitaría la aparición de aprovechados, del mismo modo que una condición más débil, que permitiera mejorar la propia situación a costa de un empeoramiento en la situación de los otros, daría lugar al parasitismo.

Tanto el contenido de la salvaguarda lockeana como su papel en una teoría de corte contractualista han sido de los asuntos que han merecido más discusión en torno a la obra de Gauthier[123]. Pero el propósito de este apartado no es discutir estas cuestiones, sino cuestionarnos el papel que despeña como un constreñimiento a lo que puede tomarse como punto de partida de la negociación. En este sentido, podemos preguntarnos por qué la aceptación de la salvaguarda supone rechazar la teoría de las amenazas óptimas. El argumento fundamental contra esta teoría parece ser que las amenazas violan la salvaguarda por el hecho de ser amenazas. Desde luego, esto sucedería si las amenazas consistieran en amenazar a los demás con mejorar la propia situación a costa de empeorar la suya. Sin embargo, esto no tiene por qué ser así. Si la amenaza de un agente se lleva a cabo, sin duda esto supondrá un empeoramiento de la situación del otro jugador con relación a cual hubiera sido su situación en ausencia de interacción. Pero también supondrá un empeoramiento, aunque menor, de la propia situación. La amenaza no consiste en mejorar la propia situación a costa de empeorar la del otro, sino en empeorar ambas.

Veamos un ejemplo. Imaginemos una isla en la que sólo hay dos habitantes, a los que llamaremos 1 y 2. 1 se dedica a la agricultura. Cultiva un huerto de hortalizas y un campo de árboles frutales. Por su parte 2 se dedica a la ganadería. Cría vacas, gallinas y corderos. Entre los dos habitantes no existe comercio ni ningún otro tipo de intercambio. Para vivir, 1 sólo cuenta con lo que cultiva, además de la caza eventual de animales no domesticados. De modo paralelo, 2 vive de los animales que cría y de la recolección de hierbas silvestres. Los dos habitantes tienen un conflicto desde hace tiempo. El conflicto surge debido a la escasez de pasto en la isla, lo que hace que el ganado de 2 necesite ocasionalmente invadir el huerto de 1. Un acuerdo cooperativo sería beneficioso para ambas. La cooperación les permitiría intercambiar bienes, lo cual libraría a 1 de la caza, que se le da francamente mal, y a 2 de la recolección de hierbas, que además de ser una tarea desagradable para él, sólo le proporciona alimento vegetal de bajísima calidad. Además, podrían unir sus esfuerzos para construir un pozo con el que podrían regar la tierra y aumentar la zona fértil con lo cual producirían más productos vegetales para su propio consumo y podrían dedicar una zona a pasto para los animales. De modo que 1 y 2 viendo los beneficios de la cooperación, se sientan a negociar.

A la mesa de negociación cada uno viene con el resultado que obtiene en la situación no cooperativa. Ninguno ha violado la salvaguarda. Podría pensarse que 2 no lo ha respetado puesto que ha

[122] La diferencia entre ambas figuras consiste en que mientras que el aprovechado obtiene un beneficio sin pagar los costos el parásito lo obtiene desplazando los costos a los demás. Utilizando los ejemplos de Gauthier (1986), pp. 87-88), aquellos que disfrutan de los beneficios de un faro erigido por otros son aprovechados, mientras que los dueños de fabricas que emiten gases en la atmósfera son parásitos. Es decir, la diferencia esta en la parte activa que el parásito desempeña tanto en la obtención del beneficio como en la generación de los costos. No obstante, la diferencia no resulta muy relevante ni fácil de establecer en la mayoría de los casos. El motivo de mencionarla aquí es simplemente señalar el por qué la condición sobre la situación inicial de regateo no puede hacerse ni más débil ni más fuerte.

[123] Ver por ejemplo Lehning (1993) y las aclaraciones de Gauthier (1993).

conducido su ganado a pastar en el huerto de 1. Esto no es así. Si 2 no hubiera hecho eso, no sólo no habría mejorado su situación, sino que la habría empeorado, pues sus animales habrían muerto. Además, si 1 no hubiera existido, 2 habría llevado de todas formas a sus animales a esa zona, que, como se recordará, es de las pocas zonas fértiles de la isla. De modo que 2 no se ha beneficiado del trabajo de 1 (a sus animales les es indiferente comer judías y tomates o comer la hierba que espontáneamente nace en esa zona).

Supongamos que viviendo de un modo no cooperativo ambos están en una situación paralela. Sin embargo 2 tiene una capacidad de amenaza de la que carece 1. En efecto, 2 puede amenazar con lo siguiente. Si no se llega a un acuerdo, 2 puede hacer que todo su ganado entre a la vez en el huerto y el campo de frutales de 1, arrasándolos. Esto les perjudicaría a ambos. 1 se quedaría sin más recurso que la caza, actividad peligrosa para la que 1 no tiene buenas condiciones. Es muy probable que 1 muriera. 2 también saldría perjudicado. Sus animales morirían y el se tendría que dedicar a la caza. Pero 2 es fuerte y rápido. Además sabe domesticar a los animales, y cuando el pasto volviera a crecer es posible que lograra alimentar a algunos animales. De modo que es muy probable que 2 sobreviva.

La cuestión es si 2 violaría la salvaguarda al llevar a cabo su amenaza. 2 no mejorará su situación si la amenaza se cumple. Esto ya es suficiente para mostrar que no se da ninguna violación de la salvaguarda. Pero, además, al realizar una amenaza lo que se está haciendo no es en llevar a la mesa de negociación algo que se ha conseguido o se pueda conseguir en una situación no cooperativa, sino más bien mostrar los costos que cada uno podría hacer caer sobre el otro en caso de no cooperación. En cierto sentido, las amenazas desempeñan un papel puramente hipotético. Sin embargo, en otro sentido su papel no es hipotético. Si lo fuera, las amenazas perderían credibilidad, y por consiguiente, fuerza: tus amenazas pueden ser todo lo buenas que quieras, pero a menos de que yo crea en la posibilidad de que se lleven a cabo no sirven para nada. Pero, en cualquier caso, el papel de las amenazas está esencialmente ligado a la negociación y por ello sólo cobran sentido una vez que el proceso de negociación se ha iniciado. Cuando la negociación se inicia las amenazas no se han llevado a cabo, y por tanto no pueden en ningún caso constituir una violación de la salvaguarda. En todo caso, podría plantearse si, en caso de que la negociación se rompiera y las amenazas se cumplieran, su cumplimiento violaría la salvaguarda. Pero es dudoso que pueda considerarse así. Y no sólo porque al cumplir la amenaza ambos resulten perjudicados, sino porque el simple hecho de romper la negociación ya perjudica a ambas partes, puesto que el resultado no cooperativo es peor para todos que la cooperación.

Podemos concluir que la utilización de amenazas no es incompatible con la aceptación de la salvaguarda. Es más, en este sentido, la utilización de amenazas no es incompatible con ninguna condición que se imponga sobre la conducta anterior a la negociación, pues las amenazas no son anteriores a la negociación.

Una vez aclarado esto, podemos pasar a analizar más detenidamente por qué se considera necesario imponer condiciones a la conducta previa a la negociación.

En ausencia de acuerdos, la conducta de un agente racional está dirigida con exclusividad a la maximización de su utilidad individual. Imponer condiciones a la conducta previa a la negociación significa restringir la libertad del agente para maximizar su utilidad. Por tanto, debemos preguntarnos por qué motivo un agente racional iba a aceptar una restricción de este tipo. Este motivo, a su vez, tendrá que estar relacionado con la maximización de la utilidad.

En una interacción no sujeta a restricciones y en la que cada agente trata de maximizar su utilidad surgen con facilidad la utilización de la fuerza y el fraude. Los individuos más fuertes, más ágiles o más inteligentes utilizarán su superioridad para mejorar sus condiciones de vida a costa de los individuos menos afortunados. Presumiblemente, este es el origen de la sociedad esclavista del ejemplo. Pero, como vimos, si los amos intentaran llegar a un acuerdo con los esclavos partiendo de una situación inicial de regateo en la que se reflejara lo que cada uno tiene en el momento de iniciar la negociación, el acuerdo al que se llegaría sería tal que los esclavos no tendrían ningún motivo para

mantenerlo. La nueva situación creada a partir del acuerdo sería tan desfavorable a los esclavos que estos no dudarían en romper el acuerdo tan pronto como fuera posible. Es más, puesto que los amos sabrían esto, sin duda nunca accederían a negociar con los esclavos[124]. Es decir, la negociación no sería posible, lo cual significaría que tanto amos como esclavos estarían peor de lo que podrían estar. Pero como todos están interesados en la negociación es presumible que todos estén dispuestos a partir de un punto que haga la negociación posible. Por consiguiente, los agentes racionales sólo aceptarán restricciones en tanto que estas posibilitan la realización de acuerdos beneficiosos. En otras palabras, sólo la perspectiva de un acuerdo beneficioso hace racional la aceptación de restricciones en la busca del propio beneficio previa al acuerdo, en tanto que tales restricciones son necesarias para posibilitar la negociación.

Aunque la aceptación de estas restricciones sólo tiene sentido en vistas de la negociación, puede plantearse si las restricciones deben aplicarse realmente o simplemente desempeñan un papel correctivo respecto a la situación que ha de ponerse como punto de partida del proceso de regateo. Las llamaremos *aplicación real* (AR) y *aplicación correctiva* (AC) respectivamente. Esta cuestión puede plantearse tanto respecto a la situación anterior a la negociación como respecto a la situación posterior al proceso de negociación y en caso de que este fracase.

5.3 La situación anterior a la negociación

Aplicación real. Esta alternativa tiene dos inconvenientes de considerable gravedad. En primer lugar, es un hecho que la interacción ha estado con frecuencia gobernada por la fuerza y el fraude. En estos casos, que me temo son la mayoría, ya se han violado las condiciones. Un ejemplo es el caso de la sociedad esclavista. Y ¿que podemos hacer entonces? Parece que sólo hay dos caminos: 1) aceptamos la alternativa AC para solucionar este tipo de casos, o 2) renunciamos a la posibilidad de que pueda haber en estas situaciones acuerdos satisfactorios.

Esta segunda posibilidad significaría que el establecimiento de la salvaguarda o de cualquier condición de este tipo sólo sirve como propuesta para casos futuros y no como criterio para juzgar los acuerdos pasados, que por definición se considerarían en su mayoría como insatisfactorios. Incluso su aplicación a casos futuros resulta dudosa bajo esta perspectiva. Supongamos que nos encontramos en la situación de nuestro ejemplo. Naturalmente, podemos decir que a partir de ahora no se volverán a violar determinadas condiciones, para que sea posible establecer acuerdos satisfactorios en el futuro. Pero esto no elimina los efectos de su violación previa. Por tanto, el futuro en el que podamos llegar a acuerdos satisfactorios es sin duda un futuro muy lejano. No tenemos posibilidad de llegar a acuerdos satisfactorios ni ahora ni a corto plazo y, muy probablemente, tampoco a un plazo medio. Esto de por si resulta altamente insatisfactorio. De modo que parece que debemos admitir que para los casos actuales en los cuales ya ha habido una interacción bajo la presión de la fuerza y el fraude las condiciones que queramos imponer deben utilizarse como correctivos de la situación tal y como propone la primera alternativa. Sin duda, esto solucionaría el primer problema de esta alternativa, pero sólo a costa de renunciar a ella parcialmente.

Más grave y de peor solución es el segundo problema. Un agente racional sólo aceptaría unas condiciones que limitan su libertad para conseguir el mayor beneficio que le sea posible en tanto que estas condiciones son necesarias para posibilitar la aparición de acuerdos cooperativos satisfactorios. Pero esto limita en gran medida las situaciones en las que es previsible que se cumplan estas condiciones Pongámonos en la situación de los amos del ejemplo antes de convertirse en amos. Forman una sociedad a la que llamaremos *X*. Ellos saben que si realizan una incursión en el poblado

[124] Esto no es del todo cierto. No se le escapará a nadie que como hecho histórico los amos han negociado con los esclavos en estos términos. También es un hecho histórico que los ex-esclavos han aprovechado todas las ocasiones para romper el acuerdo e intentar llegar a otro más ventajoso para ellos. Que lo hayan conseguido o no es discutible. La cuestión fundamental en este sentido parece ser la de si se tienen o no medios para forzar el cumplimiento de los acuerdos, así como del coste de estos medios. Más adelante nos ocuparemos de este tema.

de los *Y* y los esclavizan (cosa que, dada su superioridad en materia bélica, podemos dar por segura) obtendrán una serie de beneficios. Puesto que los *X* son racionales, sólo renunciarán a estos beneficios si tienen la perspectiva de llegar con los *Y* a un acuerdo cooperativo cuyo resultado les sea aun más beneficioso. Que se produzca este acuerdo es algo de lo que no hay certeza. Por ello, en el cálculo deben entrar las probabilidades de que acontezca este suceso. Si las ventajas de la cooperación con los *Y* son muy superiores a las ventajas de esclavizarlos, entonces los *X* se conformarán con unas probabilidades relativamente pequeñas de conseguir la cooperación. De todos modos, no hay mucho problema. Partiendo de una situación inicial de regateo adecuada y utilizando un proceso de regateo imparcial, si las ventajas son grandes para los *X* lo serán también para los *Y*, de modo que es muy probable que estos accedan a cooperar.

Más problemático es el caso en el que las ventajas de la cooperación sean pequeñas. Los *X* necesitarán una seguridad mayor para renunciar a tomar esclavos, e.d., necesitarán que la probabilidad de la cooperación sea mayor. Y puesto que las ventajas son menores, la probabilidad de cooperar no aumenta sino que disminuye. Pero todavía puede suceder algo peor. Puede suceder que la esclavitud les reporte más beneficios que la cooperación. Entonces, ¿tendrán los *X* algún motivo para renunciar al empleo de la fuerza y el fraude? Siempre es posible que en un futuro pueda surgir la posibilidad de cooperar. Pero seguramente esta posibilidad remota e indeterminada no es suficiente para renunciar a unos beneficios seguros. Lo más probable es que sean sus hijos o sus nietos o sus bisnietos los que tengan la posibilidad de cooperar con los *Y* de un modo beneficioso.

Gauthier parece defender que la mera perspectiva de un acuerdo es suficiente para que un agente racional acepte determinadas restricciones en su búsqueda de beneficio. Esto no es defendible. Siempre existe alguna perspectiva, siempre es posible que se llegue a cooperar en algún momento. Pero esto no es suficiente. La perspectiva de la cooperación debe tener una probabilidad determinada. Esto no impide la utilización de la salvaguarda o de condiciones similares como algo que debe aplicarse con antelación a la negociación, pero si limita mucho los casos en los que tales condiciones serían racionalmente aceptables. En el resto de los casos estas condiciones se violarían. Si después se quiere llegar a un acuerdo, de nuevo habría que volver a admitir que en esos casos las condiciones actúan como correctivo para determinar una situación inicial de regateo satisfactoria.

Parece por tanto que los problemas de esta alternativa son lo suficientemente grandes como para que su aceptación sea problemática.

Aplicación correctiva. Puesto que se trata de una sociedad esclavista, sabemos que las restricciones no se han observado. Supongamos que los amos, queriendo llegar a una cooperación y sabiendo que esta no es posible si la negociación parte del actual estado de cosas, se disponen a hacer las modificaciones pertinentes. Para ello tienen que descontar de su haber lo obtenido mediante la violación de dichas restricciones. Por su parte los esclavos tendrían que descontar también los efectos de su esclavitud. La interacción entre amos y esclavos ha supuesto algunas mejoras de la situación de los primeros (se han liberado del trabajo físico y han podido dedicarse al arte y el deporte) empeorando la de los segundos (que, por solo mencionar lo elemental, han perdido la libertad. Sin embargo, es probable que también en algunos aspectos los amos hayan empeorado su situación (ya no saben cocinar) y los esclavos la hayan mejorado (ahora saben más sobre agricultura y son más fuertes) [125]. No es descabellado pensar que ambas cosas no pueden separarse[126]. Estas

[125] Más o menos su razonamiento podría haber sido el siguiente. Los amos se reúnen para realizar esta operación, y uno de ellos toma la palabra."Si no hubiéramos hecho uso del fraude y la fuerza, sin duda no tendríamos esclavos. Esto significa que tendríamos que realizar el trabajo que ellos realizan ahora. ¿Podríamos hacerlo?. De no ser así, tendremos que descontar también los beneficios que obtenemos del trabajo de los esclavos, pues sin ellos no podríamos conseguirlos. Y aquí empiezan los problemas, porque yo, hablando sinceramente, sería incapaz de cortar leña, ir a por agua, trabajar en la plantación, realizar las tareas domésticas, cuidar del ganado,etc. Me temo que varios siglos de inactividad física nos han dejado un poco flojos. Esto sin contar con que yo no se como se hacen todas esas cosas. Y os aseguro que mi mujer no sabe cocinar tan bien como Anita. Y si la sugiero que tiene que ir al mercado y al río a lavar me enfrentaré con una revuelta peor que la de los esclavos. No quiero ni pensarlo". En este momento interviene otro de los amos, cuya visión del asunto no es tan pesimista. "Todo eso esta muy bien. Pero estas pasando algo por alto. Si no hubiéramos conseguido esclavos nosotros no nos hubiéramos apartado del trabajo físico ni nuestras mujeres de la cocina. De modo que podríamos hacer todo lo que ellos hacen ahora. De hecho, antes de que tuviéramos esclavos, nuestros antepasados cocinaban, cazaban, pescaba y cultivaban la tierra. Y no les debía ir tan mal, porque

consideraciones señalan lo tremendamente difícil que resulta aplicar en la practica la salvaguarda. Para simplificar, podemos suponer que todos, amos y esclavos, considerarán que la situación de partida es la que existía antes de que se produjera la interacción entre ambos grupos. Desde luego siempre es posible considerar que la situación de partida es aquella anterior a la violación de las condiciones que se quieran imponer. Pero esto no significa que esa situación sea la que existiría si tales condiciones nunca se hubieran violado. Tanto los amos como los esclavos del ejemplo habrían evolucionado de un modo distinto si nunca se hubiera dado una situación de esclavitud. Su situación podría ser mejor de lo que era cuando se violaron las condiciones, y también podría ser peor. Pero en cualquier caso no es posible saber que hubiera pasado. Las condiciones se han violado, y por mucho que se puedan descontar sus efectos no se puede volver atrás.

Sin embargo, este inconveniente sólo supone un obstáculo importante para la aceptación de esta alternativa si suponemos que la violación de esas condiciones ha impedido una mejora de la situación que existía anteriormente, e.d., si suponemos que en el caso de que esas condiciones nunca se hubiesen violado la situación en la que originariamente se encontraban los distintos agentes habría mejorado. Afirmar esto no es lo mismo que afirmar que la violación de tales condiciones ha empeorado la situación de alguien mejorando la de otros. Esto último es lo que ha tenido que suceder para que pueda hablarse de la violación de unas condiciones necesarias para que puedan darse acuerdos satisfactorios. Podemos decir que, de haberse respetado las condiciones, la situación de algunas personas sería mejor de lo que es ahora. Pero esto no significa que pueda afirmarse que, de no haberse cometido tal violación, la situación en la que ahora se encontrarían algunas personas sería mejor de la que era en el momento en que se incumplieron las condiciones[127].

No tiene sentido hablar de lo que habría pasado si no hubiera pasado lo que ha pasado. No sólo no tiene sentido, sino que tampoco tiene importancia. Lo realmente importante es que, para que el acuerdo resulte satisfactorio, tu no puedes darme mediante el trato lo que me has quitado antes. Esto significa que, si queremos hacer un trato satisfactorio, primero me tienes que devolver lo que me has quitado, pero no que me tengas que dar lo que yo tendría si nunca me hubieras quitado nada.

Podemos concluir que la alternativa de la aplicación como correctivo expresa la forma más adecuada de interpretar las condiciones que deben imponerse para que sea posible la realización de acuerdos satisfactorios. Por tanto, diremos que la situación que se toma como punto de partida en el proceso de regateo debe ser una situación que no viole esas condiciones, con independencia de que la situación de hecho que existe en el momento de iniciar la negociación suponga o no una violación de las mismas.

5.4 CUANDO LA NEGOCIACIÓN FRACASA

La segunda cuestión trata sobre qué sucederá si mediante la negociación no se consigue un acuerdo cooperativo. Naturalmente, en este caso la interacción de desarrollará de un modo no cooperativo.

incluso consiguieron fuerza y recursos para fabricar las armas y los barcos con los que conseguimos los esclavos. Todo esto sin contar el arte, la literatura, la filosofía y la ciencia política, que, si bien ahora florecen más debido al tiempo que nos deja libre el trabajo de los esclavos, antes tampoco eran despreciables. De modo que yo propongo que sea esto lo que se considere como punto de partida. Si hay que descontar los efectos de la fuerza y el fraude hay que descontarlos todos, es decir, no sólo los beneficios que eso nos ha producido sino también lo que nos ha quitado en lo que ha fuerza física y conocimientos prácticos se refiere". Respecto a los esclavos, la situación de la que partirán será una situación en la que ellos son libres. Pero también es una situación en la que ellos carecen de los conocimientos y la fuerza física que les ha dado la esclavitud.

[126] Un tema habitual de investigación sociológica es los Estados Unidos son las consecuencias disfuncionales de la esclavitud en los estados del sur y el atraso que esta supuesta ventaja produjo a largo plazo frente a los estados del norte. Y aún antes de esto, pueden encontrarse interesantisimas reflexiones sobre el asunto en Tocqueville (1835), primera parte, capítulo 10.

[127] Pensemos en los esclavos del ejemplo. Supongamos que la situación actual comenzó hace 100 años. Si comparamos su situación actual con su situación anterior a la violación de la salvaguarda veremos que ha empeorado. Paralelamente, la situación de los amos es ahora mejor de lo que era antes. Pero esto no significa que, si la salvaguarda siempre se hubiera respetado, los esclavos estarían ahora mejor de lo que estaban hace 100 años, del mismo modo que tampoco significa que los amos estarían peor. Podría haber sido así, pero ¡quien sabe!. Los amos podrían haber descubierto petróleo durante esos 100 años y los esclavos podrían haber sufrido una epidemia mortal que los hubiera diezmado.

Pero queda por aclarar si en esta interacción no cooperativa se respetarán o no las condiciones establecidas.

Supongamos que en nuestro ejemplo amos y esclavos inician un proceso de regateo en el que se parte de una situación en la cual se han descontado los efectos de la violación de dichas condiciones. Y supongamos que por el motivo que sea amos y esclavos no consiguen llegar a un acuerdo. Podemos preguntar que sucedería en ese caso. En principio se dan dos posibilidades: 1) amos y esclavos se quedan en la situación que se ha tomado como punto de partida de la negociación o 2) se quedan como estaban[128].

1. Puesto que esta situación no coincide necesariamente con la situación real, lo primero que debemos analizar es si es posible que tal situación se realice, e.d., si es posible que la situación hipotética se haga real. La respuesta a esta primera cuestión es negativa. No siempre es posible realizar la situación hipotética[129]. Naturalmente, esto no tiene por que suceder en todos los casos[130]. La diferencia entre ambos tipos de casos reside en cuestiones de hecho, tales como el tiempo transcurrido desde la violación de las condiciones o lo amplios y profundos que hayan sido sus efectos. Aparte de estas generalidades, no hay ninguna manera de decidir en general cuando será posible realizar la situación hipotética y cuando no. Se trata de una cuestión que sólo puede decidirse a la vista del caso concreto.

Que no siempre sea posible recuperar la situación hipotética ya es de por si un inconveniente con el que debe enfrentarse cualquiera que quiera defender esta postura. Sin embargo, este inconveniente no es necesariamente decisivo. Podría pensarse que en los casos en los que es posible debe hacerse y, en los casos en los que no es posible, al menos debe hacerse en esa dirección tanto como se pueda[131].

Es importante señalar que esta conducta a la que todos se comprometen al iniciar la negociación no forma parte del acuerdo cooperativo al que se pretende llegar. De hecho, ni siquiera consiste en la

---

[128] Nótese que si hubiésemos escogido la alternativa de la aplicación real como interpretación correcta de las condiciones de negociación este problema no se plantearía. Puesto que en ese caso la negociación sólo sería posible si nunca se hubiese dado una violación de esas condiciones, en caso de que no se alcanzara un acuerdo cooperativo la situación que respeta las condiciones y la situación realmente existente antes del inicio de la negociación coincidirían. Sin embargo, una vez que hemos aceptado la alternativa de la aplicación correctiva esa coincidencia, aunque puede darse, no se da necesariamente. Porque, según esta interpretación de las condiciones de negociación, puesto que es posible que no se hayan respetado las condiciones en la interacción anterior a la negociación, la situación que se toma como punto de partida del regateo es en la mayoría de los casos una situación hipotética que no coincide con la situación de hecho.

[129] Recordemos lo dicho en el caso de la sociedad esclavista. Descontar los efectos de la violación de las condiciones de negociación no sólo supondría devolver la libertad a los esclavos, cosa sin duda posible en todo momento, sino también anular todos los efectos que sobre amos y esclavos han tenido cien años de un modo determinado de vida. Y esto, desde luego, no es tan fácil. Los amos no pueden recuperar con un sólo acto de voluntad sus conocimientos prácticos ni su fuerza física, ni sus mujeres sus cualidades culinarias. Los esclavos tampoco pueden olvidar lo aprendido ni recordar lo olvidado. Nada puede volver a ser lo que era.

[130] Imaginemos una situación ligeramente distinta a la del ejemplo. En esta nueva situación nos encontramos también con una sociedad esclavista en la cual se han violado las condiciones de negociación, pero que, al contrario de lo que sucedía en el caso anterior, es una situación reciente. Los X acaban de capturar a los Y, de modo que podemos decir que sólo nominalmente son amos los primeros y esclavos los segundos. Digo nominalmente porque en realidad tanto unos como otros son los mismos que eran antes de la violación de los condiciones de negociación. Para hacer la cuestión más sencilla, supongamos además que la batalla ha sido incruenta y sólo se han producido daños materiales fácilmente reparables. Después de la captura, los amos se reúnen en su campamento para considerar la situación. Haciendo cálculos, los amos se dan cuenta de que la situación que se producirá a partir de ahora será menos que óptima, y que, por tanto, será mucho mejor para todos negociar. Es fácil comprobar que en este caso no surgirán los problemas que vimos en el caso anterior. La situación hipotética que debe tomarse como punto de partida de la negociación, e.d., la situación anterior a la violación de las condiciones de negociación, es la situación de ayer y, de ayer a hoy, no ha sucedido nada irreparable. Todo lo que hay que hacer es liberar a los esclavos y pagar los costos de unas cuantas cabañas. Borrón y cuenta nueva.

Esto significa que en este caso, si la negociación fracasa, es posible plantear la posibilidad de que la situación no cooperativa sea la indicada en el punto de partida del regateo. Todo el mundo se queda como estaba antes de que los X capturaran a los Y, y, como suele decirse, aquí no ha pasado nada. Pero en otros muchos casos, tal y como sucede en el ejemplo de la sociedad esclavista con solera, esto sencillamente no es posible.

[131] Por ejemplo, en el caso de la sociedad esclavista consolidada podría hacerse algo parecido a esto. En el caso de que no se llegue a un acuerdo cooperativo, las partes involucradas en la negociación harán lo siguiente. Los amos devolverán la libertad a los esclavos y les pagarán un viaje de vuelta a su lugar de origen. Los esclavos "devolverán" a los amos los conocimientos que estos les dieron. Les enseñarán a llevar la casa y las tierras etc. Más no puede hacerse, pero quizá esto sea suficiente.

realización de un resultado óptimo. Más bien, esta conducta, o mejor dicho, el compromiso de seguir esa conducta en caso de que no haya acuerdo, debe tener la misma consideración que tienen las condiciones de negociación, de las cuales no son sino su realización, a saber, deben considerarse como condiciones de posibilidad de una negociación que tenga como resultado un acuerdo satisfactorio.

Desde este punto de vista, la postura que estamos considerando puede defenderse del siguiente modo. Queremos negociar para conseguir un acuerdo óptimo. Pero además queremos que el acuerdo sea satisfactorio, y para que esto sea posible son necesarias dos cosas. En primer lugar, es necesario que el proceso de regateo tenga como situación de partida una situación en la que no se tomen en cuenta las ventajas obtenidas por las partes como resultado del empleo de la fuerza y el fraude. En segundo lugar, es necesario garantizar que, en caso de no llegar a un acuerdo satisfactorio, la situación en la que quedarán las partes será, en la medida de lo posible, no la situación real, sino la situación indicada en el punto de partida de la negociación, porque sólo comprometiéndose con la realización de esta situación las partes estarán realmente libres de la presión de la fuerza y el fraude.

Debe notarse que estos dos supuestos son lógicamente independientes y que, por tanto, la justificación de uno no implica la justificación del otro. Hasta ahora todo lo que hemos visto es que, para que sea posible un acuerdo satisfactorio, debe satisfacerse el primero de estos supuestos. Pero esto sucede con independencia de lo que pueda suceder en el caso de no conseguir llegar a un acuerdo. Veamos esto en el ejemplo de los amos y los esclavos.

Supongamos que ambos grupos se sientan a negociar. Puesto que quieren llegar a un acuerdo satisfactorio, se disponen a establecer un punto de partida una situación en la que los efectos de la violación de las condiciones de negociación no aparezcan. Supongamos que la utilidad de esa situación hipotética es de 30 para los esclavos y de 50 para los amos. Si llegan a un acuerdo, podrán producir un bienestar superior, digamos de una utilidad de 150. Empleando el procedimiento de regateo analizado en el capítulo anterior, se llegaría a un acuerdo sobre un resultado de (65, 85), donde 65 sería la utilidad de los esclavos y 85 la de los amos. Este acuerdo es satisfactorio puesto que por hipótesis hemos partido de una situación inicial de regateo en la que se respetan las condiciones de negociación y hemos desarrollado la negociación según un procedimiento de regateo imparcial. Supongamos que la situación real en la que se encuentran amos y esclavos tiene una utilidad de 60 para los primeros y de 20 para los segundos. Desde luego, si hubiéramos admitido esta situación como punto de partida de la negociación, el resultado del regateo habría sido distinto. Además, por hipótesis no hubiera sido satisfactorio. Pero, puesto que no lo hemos hecho, la situación real no ha tenido ninguna influencia en la determinación del resultado.

Precisamente, esto es lo que niegan los defensores de la postura que estamos analizando, e.d., los que mantienen que en caso de no llegar a un acuerdo debe garantizarse que el resultado no cooperativo será, no la situación real, sino la situación hipotética utilizada como punto de partida de la negociación (es decir, los que mantienen que, en nuestro ejemplo, la no cooperación tendrá un resultado de (30,50) y no de (20,60)). Y lo niegan alegando que esto es necesario para llegar a un acuerdo satisfactorio. Pero afirmar esto significa afirmar que el resultado real no cooperativo influye en la determinación del resultado de la negociación a pesar de que no desempeña ningún papel en el proceso de regateo ¿Cómo es esto posible? Puede suceder que se este pensando en algo similar a esto. Si todos sabemos que, en caso de no alcanzar un acuerdo, el resultado será (20,60) y no (30,50) entonces los esclavos tenderán a conceder más de lo necesario porque los amos, por su parte, sabrán que pueden apretar más de lo que teóricamente les esta permitido. Es decir, aunque en teoría se regatee con un punto de partida de (30,50), la situación que realmente esta operando en el fondo es la situación real de (20, 60). Esta será la que influya decisivamente en el resultado, y como en ella no se respetan las condiciones de negociación, el acuerdo no será satisfactorio.

Tomando como punto de partida el resultado (30,50) el regateo desembocará en un resultado de (65,85). Este resultado será el admitido ya que, supuesta la racionalidad de las partes, ninguna puede esperar conseguir más ni tampoco se conformará con menos. Ahora bien, adoptemos por un

momento el punto de vista de los amos. Aunque ellos no puedan conseguir más de 85 en esta negociación, podrían conseguir más si el punto de partida fuera (20, 60). Y puesto que si no se llega a un acuerdo ese será realmente el resultado, la presión que realmente pueden ejercer obedece a su posición en este resultado y no en el resultado hipotético de (30,60). Luego parece necesario establecer un compromiso para que, en caso de no cooperación, el resultado sea (30,60), ya que sólo así puede asegurarse que este sea el único resultado que influya en la negociación.

Este razonamiento destinado a mostrar la necesidad de hacer coincidir el punto de partida de la negociación con el resultado real no cooperativo pasa por alto algunos factores relevantes. En primer lugar, no tiene en cuenta que, una vez admitido un punto de partida de la negociación, el proceso de regateo señala inequívocamente un resultado como aquel en el que los agentes racionales consentirán. Los amos no intentarán conseguir más porque eso sería pretender que los esclavos hagan una concesión relativa mayor que la suya, cosa que nunca harán supuesto que son agentes racionales. Los amos sólo podrían forzar a los esclavos a aceptar un resultado distinto realizando el cálculo a partir de un punto distinto. Pero, de hacer eso, la negociación sería otra distinta, con otro punto de partida y, por consiguiente, con otro resultado. Es decir, no hay ninguna manera en la que un resultado pueda influir en el proceso de regateo bajo cuerda. Una vez establecidos los parámetros que definen un juego de regateo, el procedimiento de resolución es tal que no admite nada "psicológico" en su desarrollo[132].

Si de todos modos queremos defender esta postura aun podemos decir otra cosa a su favor. Podemos decir que lo que sucedería es que los amos de nuestro ejemplo no admitirían como punto de partida de la negociación la situación hipotética, sino que forzarían a los esclavos a negociar en base a la situación real no cooperativa. Y aquí es donde aparece el segundo factor que el razonamiento a favor de esta postura pasa por alto. Naturalmente que los amos pueden forzar a los esclavos a negociar sobre el resultado real obtenido mediante la utilización de la fuerza y el fraude, y pueden hacerlo porque pueden amenazar con esta situación, que es la que realmente se producirá si no se llega a un acuerdo cooperativo. Pero los amos saben que, si hacen esto, nunca llegarán a un acuerdo satisfactorio. Y puesto que estamos suponiendo que es un acuerdo de este tipo lo que quieren conseguir, nunca utilizarán su capacidad de amenaza para establecer un proceso de regateo con un punto de partida insatisfactorio. Por el contrario, estarán dispuestos a negociar a partir de una situación en la que los efectos de la violación de las condiciones de negociación hayan sido anulados. Por hipótesis esto ya ha sucedido. Pero entonces ya han renunciado a negociar sobre la base de la situación real. Pueden volverse atrás y querer cambiar la base de la negociación. Pero entonces estarían renunciando a un acuerdo satisfactorio.

Hasta ahora hemos visto que la alternativa AR no es muy realista, es innecesaria y poco eficaz. Nos queda por analizar si sería racional admitir tal exigencia.

Por definición, en una situación en la que se han violado las condiciones de negociación hay un agente o un grupo de agentes que se han beneficiado a costa de otros. Es decir, hay alguien para quien la situación es mejor si se violan esas condiciones que si no se violan[133]. De modo que lo que debemos preguntar es si los que se benefician de esta violación obrarían racionalmente al admitir esta exigencia.

Un agente racional sólo renunciará a los beneficios así obtenidos si el hacerlo resulta ser una condición necesaria para posibilitar la realización de un acuerdo cooperativo más beneficioso aun.

[132] Esto se verá con más claridad si pensamos que, tras determinar los datos relevantes, las partes pueden irse a su casa o a charlar en el bar mientras que una máquina resuelve el problema en su lugar. Lo único que tienen que hacer es ir al cabo de un rato a recoger el resultado. De modo que si alguna de las partes cree que puede forzar el resultado más a su favor lo único que puede hacer es cambiar el punto de partida de la negociación o algún otro dato que pueda influir en este sentido.

[133] Naturalmente, se entiende que se habla de la situación en ausencia de acuerdos cooperativos. Un agente racional se comprometerá con este tipo de acuerdos si el hacerlo resulta más beneficioso que cualquier otro posible curso de acción no cooperativa. De modo que el dilema de la renuncia a los beneficios obtenidos mediante la violación de las condiciones de negociación sólo se plantea cuando la cooperación es más beneficiosa que una situación no cooperativa en la que se violen dichas condiciones.

Para lograr un acuerdo satisfactorio es necesario que se renuncie a utilizar esos beneficios como punto de partida de la negociación. Pero una vez que se admite esto, la exigencia de que en caso de no cooperación esa situación hipotética se convierta en la situación real no tiene ninguna influencia en el resultado del regateo. Por tanto, si admitieran esa exigencia, lo único que harían sería empeorar su situación en caso de no cooperación sin que esto tuviera ninguna contrapartida.

Podría argumentarse que, aun en el caso de que no se lograra llegar a un acuerdo, el respeto de las condiciones de negociación en la situación no cooperativa posterior tendría el efecto de posibilitar futuros acuerdos, efecto que sería sin duda beneficioso. Este argumento retrotrae la discusión a un punto ya discutido, a saber, a si es necesario que las condiciones de negociación se respeten con anterioridad a la negociación. Puesto que ya vimos los argumentos en contra de esta postura no creo necesario volver a repetirlos.

Puesto que hemos rechazado la alternativa AR, tenemos que aceptar que lo importante para que sea posible un acuerdo cooperativo satisfactorio no es comprometerse a respetar las condiciones de negociación si el acuerdo no se logra. Las condiciones de negociación son justamente eso, condiciones establecidas con vista a la negociación y que tienen la finalidad de conseguir que esta tenga como resultado acuerdos satisfactorios. Y del mismo modo que vimos que no es necesario que esas condiciones se respeten antes de la negociación, tampoco es necesario que se respeten después si la negociación fracasa, sin que esto suponga que el resultado de la negociación este influido por la situación real no cooperativa en la se violan estas condiciones[134].

Podemos concluir que la postura más adecuada respecto a las condiciones de negociación es considerarlas como algo que, no sólo no adquiere sentido más que con la perspectiva de un acuerdo, sino cuya función está restringida a actuar como correctivo de la situación no cooperativa real a fin de conseguir un punto de partida de la negociación que permita alcanzar acuerdos satisfactorios. Y esto es así, básicamente, porque que un acuerdo sea o no satisfactorio depende exclusivamente del carácter intrínseco del acuerdo, que a su vez esta determinado únicamente por la situación de partida del proceso de regateo y por el conjunto de resultados óptimos entre los que los agentes tienen que escoger.

Puesto que ya sabemos cómo deben interpretarse las condiciones de negociación y quá papel deben desempeñar, podemos pasar a analizar por extenso por qué, y en casos, un agente racional debe aceptar tales condiciones.

5.5 POR QUÉ ACEPTAR LAS CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN

En el apartado anterior dijimos que el propósito de las condiciones de negociación era posibilitar la creación de acuerdos satisfactorios. En su momento, caracterizamos un acuerdo satisfactorio como aquel que surge de un proceso de regateo cuyo punto de partida es satisfactorio. A su vez, un punto de partida será satisfactorio si respeta las condiciones de negociación. Sin embargo, esta caracterización se limita a conectar unos conceptos con otros sin explicar ninguno de ellos. Por tanto, es preciso definir de modo independiente lo que es un acuerdo satisfactorio.

[134] Puede pensarse que, de todos modos, los esclavos estarían más tranquilos si los amos se comprometieran a respetar las condiciones de negociación fuera cual fuera el resultado. Sin embargo esto no tiene ningún fundamento. Los amos, al aceptar un punto de partida satisfactorio y al sentarse a negociar ya se comprometen a aceptar el resultado de la negociación, siempre y cuando este sea imparcial y racionalmente aceptable, cosa que podemos dar por segura dado el procedimiento de regateo que manejamos. Un compromiso adicional no añade ninguna seguridad. Al fin y al cabo, si los amos no respetan su compromiso de aceptar el resultado de la negociación que parte de una situación satisfactoria, ¿porque iban a respetar el compromiso de realizar esa situación en todo caso?. No sólo la garantía no es mayor, sino que es mucho menor. El acuerdo cooperativo beneficia a los amos al igual que a los esclavos, mientras que el respeto de las condiciones de negociación en ausencia de un acuerdo les perjudica. De modo que si no respetan el acuerdo cooperativo, que les resulta beneficioso difícilmente puede esperarse que respeten un compromiso del cual no extraen ningún beneficio.

Al comienzo de este capítulo establecimos una distinción entre acuerdos racionalmente aceptables y acuerdos que, además, un agente racional desearía mantener. Es a estos últimos a los que nos referimos con el nombre de "acuerdos satisfactorios". Por ello, preguntar qué condiciones de negociación deben imponerse es preguntar en qué condiciones estaría un agente racional dispuesto, no sólo a aceptar un acuerdo, sino también a desear su cumplimiento.

No sólo sabemos el propósito que las condiciones de negociación deben cumplir. También sabemos algo acerca de la característica general que han de tener estas condiciones. Esta característica deriva directamente de la definición de racionalidad práctica. Un agente racional busca la maximización de su utilidad y sólo acepta restricciones a su conducta en tanto que esto es un medio necesario para lograr esa maximización. Un agente racional aceptará determinadas restricciones supuesto que estas son necesarias para la creación de acuerdos satisfactorios, pero sólo en esta medida. Por ello, las condiciones de negociación deberán ser las restricciones mínimas suficientes para conseguir ese propósito. La salvaguarda lockeana constituye para Gauthier la condición de negociación mínima suficiente que posibilita la creación de acuerdos satisfactorios. Es decir, ningún agente racional consideraría satisfactorio un acuerdo cuyo punto de partida violara las condiciones de la salvaguarda. La defensa que Gauthier hace de la salvaguarda se basa principalmente en mostrar que su aceptación elimina tanto los parásitos como los aprovechados, lo cual parece ser condición necesaria para garantizar la imparcialidad de los acuerdos.

La argumentación en este sentido consiste en considerar lo que ocurriría si exigiéramos unas condiciones de negociación o bien más fuertes que la salvaguarda o más débiles. Una condición más fuerte establecería que un agente sólo puede mejorar su situación si con ello mejora también la de los demás[135]. El cumplimiento de esta condición supondría que determinadas personas verían mejorada su situación a costa del trabajo o las capacidades de otras. Es decir, no sólo facilitaría la aparición de aprovechados sino que la exigiría. Por otro lado, una condición más débil permitiría a un agente mejorar su situación a costa de un empeoramiento de la situación de los demás. La situación de los demás empeoraría ya que alguien se aprovecharía de su trabajo y sus capacidades, o lo que es lo mismo, porque alguien estaría actuando como un parásito[136].

Una situación en la que existen parásitos o aprovechados no es imparcial. Y no lo es porque en ambos casos algunas personas se benefician a costa de otras. Sin embargo, que la salvaguarda impida la aparición de estos fenómenos sólo aporta en su defensa un apoyo indirecto, en tanto que hace plausible la pretensión de la salvaguarda de constituir una condición de negociación razonable. Pero la plausibilidad no es una prueba. Aun queda por demostrar que un agente racional estaría dispuesto a aceptar las condiciones de la salvaguarda y que no aceptaría como satisfactorio un acuerdo basado en unas condiciones distintas.

[135] Una condición de este tipo es la que establece Rawls en su segundo principio de justicia. No es este el momento de discutir si el principio de Rawls es preferible al de Gauthier, pues se trata en principio de dos condiciones de orden distinto. La condición de Gauthier es una condición de negociación en el sentido explicado, mientras que el principio de Rawls es un principio de carácter moral. No obstante, conviene tener presente la diferencia entre ambas condiciones para una discusión posterior.

[136] Que una condición más débil o más fuerte que la salvaguarda en el sentido indicado daría lugar a la aparición de parásitos y aprovechados es difícilmente discutible. Pero para que esto suponga una defensa de la salvaguarda es necesario mostrar que ambos fenómenos son, desde el punto de vista de un agente racional, indeseables. Para Gauthier la indeseabilidad de estos fenómenos surge del hecho de que en ambos casos la imparcialidad de la situación queda afectada. En el caso del parásito, esto sucede porque la situación de los demás queda directamente empeorada. En el caso del aprovechado porque, si bien su existencia no empeora directamente la situación de los demás, si lo hace de modo indirecto, ya que él obtiene un beneficio cuyos costos han pagado otros. Veamos dos ejemplos. Supongamos que un grupo de personas, al que llamaremos X, trabaja cultivando la tierra. Otro grupo, el de los Y, propietarios de fabricas, arrogan sustancias ontaminantes sobre los campos de los X. La situación de los X empeora directamente por las acciones de los Y. Los Y son parásitos. Veamos ahora una situación en la que se da el otro fenómeno. Supongamos que esta vez los X construyen carreteras. Para este fin, trabajan e invierten. Los Y no hacen nada de esto, pero se benefician de la existencia de las carreteras igual que los X. Viajan por ellas, transportan sus mercancías y reciben los beneficios que otro grupo, los Z, dejan en sus viajes turísticos al país de los X y los Y, viajes que emprenden animados por la comodidad de sus carreteras. En este caso, la situación de los X no empeora en términos absolutos por el comportamiento de los Y. Pero si que empeora comparativamente. Para obtener los beneficios que dan las carreteras, los X pagan determinados costos. Los Y obtienen los mismos beneficios sin ningún costo por su parte. Los Y son aprovechados.

Conviene hacer notar que la posición de un parásito o un aprovechado es, desde el punto de vista de un agente racional, envidiable. Ocupar uno de estos lugares significa conseguir determinados beneficios de manera gratuita. Desde luego, desde el punto de vista de la maximización de la utilidad, esto es un *desideratum*. Aceptar unas condiciones de negociación que hagan difícil que alguien ocupe estas posiciones significa renunciar a estar uno mismo en tan envidiable situación. Pero, si esta situación es tan deseable, ¿por qué un agente racional va a renunciar a ella?

Para contestar esta pregunta, volvamos de nuevo al caso de los amos y los esclavos de nuestro ejemplo. Establecer un regateo con un punto de partida que respete lo obtenido mediante la violación de la salvaguarda les favorece enormemente. Sólo aceptarán modificar el punto de partida de la negociación según las exigencias de la salvaguarda como un fin necesario para lograr un acuerdo satisfactorio.

Aceptar las exigencias de la salvaguarda es necesario para conseguir un acuerdo satisfactorio desde el punto de vista de los esclavos. Un acuerdo satisfactorio es un acuerdo que un agente racional está dispuesto a cumplir. Y los amos estarían dispuestos a cumplir un acuerdo basado en una violación de la salvaguarda. Naturalmente, esto sucede porque ellos son los beneficiados por ese incumplimiento. Por ese mismo motivo, los esclavos no encontrarían satisfactorio ese acuerdo, y por ello, estarían dispuestos a romper el acuerdo a la menor oportunidad. La cuestión es saber porqué los amos deben estar interesados en que el acuerdo resulte satisfactorio para los esclavos. No debe olvidarse que partimos del supuesto de que los amos no tienen ningún interés en el bienestar de los esclavos[137]. El único motivo que puede llevar a los amos a desear que el acuerdo sea satisfactorio desde el punto de vista de los esclavos es que desean un acuerdo que estos estén dispuestos a mantener. A su vez, la únicá razón que puede justificar este deseo es que en caso contrario, los amos, para garantizar su cumplimiento tendrían que emplear unos métodos coercitivos cuyos costos de mantenimiento sobrepasarán los beneficios obtenidos mediante el acuerdo. Supongamos por ejemplo que el resultado del regateo es (65,85) para esclavos y amos respectivamente si se parte de una situación inicial que respete la salvaguarda, y (55,95) si no se respeta. Por otra parte, la situación actual no cooperativa tiene un resultado de (20,60). Para los amos, el acuerdo satisfactorio para los esclavos representa una pérdida de 10 unidades de utilidad con respecto al resultado insatisfactorio. Es de suponer que los amos preferirán el resultado satisfactorio si los costos de mantenimiento del acuerdo insatisfactorio representan una pérdida del al menos 10 unidades de utilidad.

Este ejemplo muestra dos cosas. En primer lugar, muestra que, en una situación en la que se violen las condiciones de negociación, los favorecidos por el estado de cosas sólo aceptarán negociar sin tener en cuenta los resultados de esa violación en caso de que el coste de mantenimiento de un acuerdo insatisfactorio sobrepase los beneficios que les reporta ese acuerdo. En segundo lugar, muestra que los favorecidos tomarán también en cuenta las probabilidades de que los desfavorecidos decidan romper el acuerdo tan pronto como puedan. Es decir, tomarán en cuenta las probabilidades de que el costo de mantenimiento de los medios coercitivos tenga lugar. Veamos esto en primer lugar.

Para tratar esta cuestión debemos preguntarnos si un agente racional estará dispuesto a buscar las oportunidades de romper un acuerdo insatisfactorio para él. Hay que tener en cuenta que no sólo el mantenimiento de medios coercitivos resulta costoso, sino que también lo es enfrentarse a ellos. Es decir, el acuerdo insatisfactorio resulta costoso para todas las partes. Por ello, es de suponer que, al igual que los beneficiados por el acuerdo insatisfactorio deben plantearse si les compensa afrontar sus gastos de mantenimiento, los perjudicados deben plantearse si les compensa afrontar los costos del enfrentamiento con los medios coercitivos empleados para mantener el acuerdo. Para ello,

[137] No se pretende que este supuesto se cumpla necesariamente. Ni siquiera se pretende que sea especialmente realista. Definir un agente racional como aquel que persigue la maximización de la utilidad no significa que sus intereses sean puramente egoístas. Pueden serlo o pueden no serlo. En este momento, eso es indiferente. La cuestión es que si dos agentes o dos grupos de agentes se proponer iniciar una negociación es porque sus intereses ni son idénticos. Y no debe tampoco olvidarse que el juego de regateo es un juego estrictamente competitivo. A pesar esto, puede muy bien suceder que en algún caso alguno o todos los participante en el regateo tengan interés en el bienestar del otro. Pero si esto sucede, este interés no egoísta esta incluido en la función de utilidad de cada uno.

deberán comparar los beneficios de un acuerdo satisfactorio con tales costos. Sin embargo, esto no es exactamente así. Veamos por qué.

En este sentido es interesante analizar la distinción utilizada por Gauthier entre obediencia plena y restringida. Según Gauthier, "una persona dispuesta a una *obediencia plena* compara los beneficios que espera de la cooperación en cualesquiera términos con lo que espera de la no cooperación y acepta si los primeros son mayores". En contraste, "una persona dispuesta a una *obediencia restringida* compara los beneficios que espera de la cooperación con lo que espera de un resultado imparcial y óptimo, y acepta una estrategia conjunta si lo primero se aproxima a lo segundo."[138] Gauthier argumenta que un agente racional no estará dispuesto a la obediencia plena sino sólo a una obediencia restringida. La razón es que una persona que mostrara la primera disposición estaría invitando a los demás a aprovecharse de él, puesto que esta dispuesto a aceptar acuerdos tremendamente desventajosos[139].

Por tanto, sólo la disposición a la obediencia restringida es un disposición racional. Esta disposición implica que sólo se aceptará cooperar si el resultado de la cooperación ofrece lo máximo que se puede conseguir teniendo en cuenta una aspiración similar por parte de los demás. Es decir, sólo se aceptará cooperar si el resultado ha sido decidido por un procedimiento imparcial como los discutidos en el capítulo anterior.

Sin embargo, para Gauthier esto no es suficiente. Para él, la disposición racional hacia la obediencia restringida significa algo más. Significa que sólo se aceptarán los acuerdos logrados a través de un proceso de negociación cuyo punto de partida sea satisfactorio.

De nuevo, el motivo es que estar dispuesto a aceptar acuerdos insatisfactorios invita a los demás a negociar con ventaja. Si los esclavos estuvieran dispuestos a respetar acuerdos insatisfactorios, los amos preferirían estos acuerdos. Por ello, supuesto que los esclavos son agentes racionales, no estarán dispuestos a cumplir los acuerdos insatisfactorios. De este modo, los amos se verán forzados a aceptar las condiciones de negociación y los acuerdos basados en ellas, o tendrán que afrontar la creación de medios coercitivos. Dicho de otro modo, el único medio del que disponen los esclavos para forzar a los amos a aceptar un acuerdo satisfactorio es hacerles ver los costos que podrían imponerles en caso contrario. Igualmente, el único medio de los amos para hacer cumplir a los esclavos un acuerdo menos que satisfactorio es disponer de unos medios coercitivos que hagan ver a los esclavos los costos que tendrían que afrontar de no cumplir el acuerdo. Por consiguiente, en caso de darse un acuerdo insatisfactorio, los amos saben que tendrán que emplear tales métodos con seguridad puestos que los esclavos estarán siempre dispuestos a incumplir el acuerdo a la menor oportunidad. La única alternativa de los amos está en no darles esa oportunidad.

La cuestión de si los favorecidos por el acuerdo insatisfactorio estarán dispuestos a renunciar a estos privilegios con el fin de conseguir un acuerdo satisfactorio depende de si los beneficios suplementarios que les reporta el acuerdo insatisfactorio son suficientes para compensar el costo que supone el empleo de medios coercitivos.

Supongamos que los participantes en la negociación pueden calcular estos costos. Por ejemplo, un acuerdo insatisfactorio entre amos y esclavos tendría como resultado (55,95), mientras que el resultado de un acuerdo satisfactorio sería (65,85). Todos saben que de los beneficios que los amos extraen del cumplimiento de este acuerdo hay que descontar una cantidad x en concepto del costo de mantenimiento del acuerdo. Supongamos que x vale 11, con lo cual el resultado será (55,84). Ahora bien, esta situación sería subóptima puesto que hay otra situación posible en la que el resultado es mejor para todos. Si cooperan de un modo satisfactorio todos salen ganando.

[138] Gauthier (1986), pp.225-6).

[139] Por ejemplo, supongamos que una situación no cooperativa tiene un resultado de (5,6) para los agentes 1 y 2. Si cooperan, pueden conseguir un resultado cuyo valor es 15 y tal que puede repartirse de cualquier modo. Si 1 esta dispuesto a una obediencia plena, aceptará cooperar para conseguir un resultado de (6,9) y, supuesto que 2 es un agente racional, no conseguirá más. Esta disposición por parte de 1 mostraría que no es un agente racional.

Sin embargo, hay otras situaciones en las que la justificación de las condiciones de negociacón no resulta tan clara:

1- Supongamos ahora que x vale 9. Esto hace que el resultado de la situación sea (55,86). Al contrario de lo que ocurría en el caso anterior, la situación es óptima. Cualquier otra situación, incluida la resultante de un acuerdo satisfactorio, sólo aumenta la utilidad de una de las partes a costa de disminuir la de otra.

Este tipo de situaciones plantea un problema que ya conocemos. En efecto, sabemos que la cooperación sólo puede surgir cuando la situación no cooperativa es subóptima. Del mismo modo, puede decirse que unas condiciones de negociación se aceptarán sólo en el caso de que la cooperación surgida de un acuerdo insatisfactorio sea subóptima. Pero hay casos en los que esto no sucede. Y en estos casos, no parece fácil descubrir por qué un agente racional debe aceptar las condiciones de negociación. Naturalmente, hay que tener en cuenta que un acuerdo insatisfactorio supone unos costos adicionales a los beneficiados por el acuerdo. Pero, aun así, pueden darse casos en los que compense afrontar esos costos. En estos casos, es de esperar que no se respeten las condiciones de negociación[140].

2- Gauthier mismo plantea otro tipo de casos[141], en los que el problema es que el acuerdo satisfactorio tiene un resultado aún peor que la no cooperación para una de las partes. Naturalmente, la parte perjudicada por el acuerdo satisfactorio nunca accedería a negociar en esos términos. Por consiguiente, parece que si la otra parte quiere llegar a un acuerdo tendrá que renunciar a exigir que las condiciones de negociación sean respetadas, ya que en este caso son ellas las que imposibilitan la cooperación.

En estos casos Gauthier, siguiendo a Buchanan, admite que ambas partes negocien en base a la situación real no cooperativa. Para hablar de estos casos, Gauthier emplea un término especial, "*aquiescencia*", con objeto de distinguir la disposición de un agente racional hacia este tipo de situaciones tanto de la obediencia plena como de la restringida. Un agente racional aceptará un acuerdo menos que satisfactorio y respetará el acuerdo en estos casos, aunque siempre estará dispuesto a pedir un replanteamiento de la situación tan pronto como sea posible lograr un acuerdo satisfactorio aceptable por ambas partes.

Estos dos tipos de casos tienen cosas en común. En ambos se plantean problemas para conseguir acuerdos satisfactorios. Y en ambos casos la razón parece ser la misma, a saber, que para una de las partes no resulta racional aceptar las condiciones de negociación y esa parte es precisamente la que puede ejercer una presión mayor para decantar el acuerdo a su favor, e.d., la parte que ocupa una mejor posición en la situación no cooperativa. Por ello, puede parecer sorprendente que Gauthier ignore por completo el primero de estos casos. Esto, sin embargo, no es casual. Obedece a que, para Gauthier, sólo en el segundo caso sería justificable que un agente racional violara las condiciones de negociación. Para Gauthier "la salvaguarda constriñe la posición inicial de regateo hasta el extremo, y sólo hasta el extremo, en que tal constreñimiento es compatible con el resultado cooperativo que proporciona a cada persona la expectativa de una utilidad mayor que la que le ofrece el resultado no cooperativo"[142]. Según parece desprenderse de estas palabras, sólo en el caso de que el respeto a las

[140] Puede pensarse que una situación de cooperación insatisfactoria se parece enormemente a una situación no cooperativa. En nuestro ejemplo, si la cooperación es insatisfactoria los amos tendrán que emplear métodos coercitivos para obligar a los esclavos a cumplir el acuerdo. Pero, al fin y al cabo, esto es lo que sucedía antes de la cooperación. Los amos tenían que emplear métodos coercitivos para mantener la situación. Entonces, ¿que es lo que se sale ganando con el acuerdo?. Sin embargo, ambas situaciones son muy distintas. La situación no cooperativa es subóptima, lo cual significa que todos están interesados en cooperar. Debido a esto, todas las partes pueden ejercer una presión determinada para conseguir un acuerdo que les resulte tan beneficiosa como sea posible. Esto es precisamente lo que no sucede en los casos que ahora nos ocupan. En ellos aparece una situación óptima. Esto significa que el grupo o el individuo beneficiado por la situación no tiene ningún motivo para desear cambiarla. Lo único que puede hacer el agente menos favorecido es intentar que su oponente encuentre rentable un cambio de la situación, y el único modo en el que esto puede lograrse es imponiéndole tales costos que la situación pase a ser subóptima. Sólo entonces será posible una nueva negociación.

[141] Gauthier (1986),pp.227-9.

[142] Gauthier (1986), p. 203

condiciones de negociación signifique una disminución de la utilidad por debajo del nivel conseguido con la no cooperación tendría motivos un agente racional para violarlas. Pero cuando el acuerdo satisfactorio sólo significa una disminución de la utilidad con relación al acuerdo insatisfactorio un agente racional debe seguir prefiriendo el primero.

Es difícil entender el motivo de esta diferencia. La argumentación a favor de la salvaguarda no parece justificarla. Todo el peso de esta argumentación reposa en la distinción ya mencionada entre obediencia plena y restringida, y en mostrar como sólo la disposición a la segunda es una disposición racional. Es indudable que una disposición a la obediencia plena no es racional, en tanto que invitaría a los otros a aprovecharse de los así dispuestos al sentar las bases de la negociación. Al contrario, la actitud racional es hacer saber a los demás que, si el acuerdo no es satisfactorio, los favorecidos por el acuerdo deberán hacer frente a los costos que supone el mantenimiento de un acuerdo que no se esta dispuesto a seguir voluntariamente. Pero de aquí no parece seguirse que un agente racional deba aceptar siempre las condiciones de negociación con la única excepción de que esto suponga obtener unos beneficios aún menores que los que ofrece la no cooperación.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que Gauthier cree haber mostrado con su argumento más que eso. Concretamente, lo que él cree haber mostrado es que la disposición hacia la obediencia restringida, que supone la aceptación de las condiciones de negociación, es la propia de un agente racional sea cual sea la situación en la que este se encuentre. Es decir, pretende haber mostrado que no sólo es racional para los perjudicados por un acuerdo insatisfactorio el estar sólo dispuestos a la obediencia restringida, sino que lo mismo sirve para los beneficiados por tales acuerdos.

En este sentido la argumentación consta de dos partes. En primer lugar, se afirma la racionalidad de no estar dispuesto a más de una obediencia restringida. Tras mostrar que una disposición a la obediencia plena es irracional, se pasa a afirmar que es irracional para cualquier agente. Este primer paso no presenta especiales dificultades.

La segunda parte de la argumentación es más problemática. En ella se afirma que si todos fueran menos que obedientes en sentido restringido la cooperación sería imposible. Esto sucede porque entonces nadie estaría dispuesto a aceptar un acuerdo a menos que su resultado le favoreciera de modo parcial o bien mediante una concesión superior a la racional por parte de los otros o bien mediante una violación de las condiciones de negociación que les favoreciera. Ahora bien, ¿qué pasaría si algunas personas fueran menos que obedientes en sentido restringido? Parece que en este caso la cooperación sólo sería posible si otros fueran más que obedientes en sentido restringido. Y esta posibilidad está vetada por el supuesto de igual racionalidad, ya que igual racionalidad implica igual disposición a la obediencia. Por consiguiente, ningún agente racional será menos que restringidamente obediente, lo cual significa que todos aceptarán las condiciones de negociación que hacen que los acuerdos sean satisfactorios.

Gauthier afirma que si alguien es menos que restringidamente obediente la cooperación sólo es posible si alguien lo es más. Sin embargo, tal afirmación es inexacta. Lo que sucede es que si alguien es menos que restringidamente obediente entonces una cooperación estable, basada en un acuerdo satisfactorio, es imposible[143]. De modo que si se quiere una cooperación basada en un acuerdo satisfactorio, entonces no se debe ser menos que restringidamente obediente. Pero, como ya hemos visto, no siempre es racional respetar las condiciones de negociación. No hay por tanto ningún motivo por el que un agente racional deba querer en todos los casos un acuerdo satisfactorio. Es perfectamente posible la cooperación sin necesidad de violar el supuesto de igual racionalidad.

Si esto es así, entonces es interesante averiguar por qué Gauthier insiste en que es siempre racional aceptar la salvaguarda. La explicación más plausible es que no haya tenido suficientemente en

[143] No es necesario ni preciso añadir "a menos que alguien sea más que restringidamente obediente". Un acuerdo insatisfactorio no se caracteriza porque las partes no estén de hecho dispuestas a mantenerlo, sino por ser tal que ningún agente racional estaría dispuesto a mantenerlo. Y puesto que la disposición a más de una obediencia restringida es un disposición irracional, un acuerdo en el que alguna de las partes muestre una obediencia más fuerte que esta es un acuerdo insatisfactorio.

cuenta la distinción entre dos preguntas independientes aunque relacionadas, a saber, 1) en qué circunstancias es racional realizar acuerdos cooperativos y 2) en qué circunstancias es racional mantener los acuerdos. Cuando no se tiene en cuenta esta distinción y, especialmente, cuando se toma la respuesta a la segunda pregunta como respuesta también a la primera, es fácil afirmar que no es racional llegar a acuerdos insatisfactorios.No obstante, Gauthier reconoce explícitamente esta distinción. Por ejemplo, utilizando como ilustración el caso de los esclavos, reconoce que cuando el poder de los amos es suficiente para forzar a una negociación insatisfactoria y el coste de la resistencia por parte de los esclavos es superior al beneficio que tal resistencia puede suponer, la racionalidad exige que se acepte cooperar en esos términos insatisfactorios[144]. De hecho, en este texto Gauthier emplea el término "aquiescencia" para designar la actitud de los esclavos ante estos acuerdos.

Sin embargo, más adelante parece querer limitar el alcance de este término a los casos en los que los perjudicados por el acuerdo insatisfactorio deben racionalmente llegar a un acuerdo debido a que los beneficiados nunca aceptarían un acuerdo satisfactorio porque esto les supondría un descenso del nivel de utilidad por debajo del alcanzado en la situación no cooperativa. En este caso sería racional entrar en la negociación porque de otro modo la cooperación sería imposible. La cooperación sólo puede darse cuando todos se benefician con ella. Por tanto no deben exigirse unas condiciones de negociación cuyo efecto sea que una de las partes se ve perjudicada por la cooperación. Esto es sin duda cierto. Pero es igualmente cierto que, en los casos en los que un acuerdo insatisfactorio resulta rentable, no sólo los favorecidos por el acuerdo no tienen ningún motivo racional para aceptar la salvaguarda, sino que los perjudicados actuarán de un modo racional al entrar en la negociación. Si no lo hacen, no habrá cooperación. Y en este caso, naturalmente, todos salen perdiendo, pero ellos pierden mucho más. La capacidad de resistencia de los peor situados en la situación no cooperativa es mucho menor que la de los mejor situados. Y puesto que saben que los favorecidos no tienen ningún motivo racional para aceptar otras condiciones de negociación, obrarán racionalmente aceptando la cooperación en los términos que estos puedan imponerles. Pueden pensarse que los menos favorecidos pueden forzar a los más favorecidos a una negociación satisfactoria si pueden hacerles creer que su determinación a no aceptar unas condiciones insatisfactorias es superior a la suya de no aceptar un acuerdo satisfactorio. Pero ¿como podrían hacerlo? Si ninguno da su brazo a torcer y la cooperación no se logra, ellos pierden mucho más. Por consiguiente, si son racionales su determinación es menor. En este sentido, el por qué los peor situados tienen que aceptar una negociación basada en un punto de partida insatisfactorio es el mismo que explica por qué los peor situados en la posición inicial de regateo tienen que aceptar un acuerdo cuyo resultado es peor para ellos que para los mejor situados.

En resumen, no es racional mantener acuerdos insatisfactorios. Por ello, en muchas ocasiones un agente racional deseará lograr acuerdos satisfactorios y, para ello, deberá basar sus negociaciones en una posición inicial de regateo que respete la salvaguarda. Sin embargo, hay ocasiones en las que un agente racional encuentra que un acuerdo insatisfactorio le resulta más beneficioso que un acuerdo satisfactorio a pesar del coste que supone su mantenimiento. En tales ocasiones, un agente racional no tendrá ningún motivo para basar sus acuerdos en el respeto a la salvaguarda. Y los perjudicados por el acuerdo insatisfactorio, a pesar de que no resulte racional mantener el acuerdo, encontrarán racional entrar en la negociación y llegar a un acuerdo cooperativo.

Antes de pasar a otra cuestión, queda por contestar una objeción que puede hacérsele a este planteamiento. La objeción es la siguiente. Hemos dicho que no es racional mostrarse dispuesto a cumplir un acuerdo insatisfactorio. Más bien al contrario, un agente racional estará dispuesto a romper el acuerdo tan pronto como le sea posible. Por tanto, la parte favorecida por el acuerdo insatisfactorio tendrá que emplear una serie de métodos coercitivos para garantizar el cumplimiento del acuerdo. Pero entonces ¿para qué nos sirve un acuerdo de este tipo? ¿no podrían los que ejercen

[144] Gauthier (1986), p. 195

el poder disponer de esos mismos medios para obligar a los otros a actuar del modo deseado sin necesidad de que medie un acuerdo de ningún tipo?.

Esto puede ilustrarse acudiendo de nuevo al caso de los esclavos. La situación no cooperativa resulta subóptima debido al costo que supone mantener la situación, y también a que los esclavos no trabajan a gusto y, por ello, no rinden todo lo que podrían. Un acuerdo insatisfactorio no supondría una mejora sobre esta situación. Los esclavos (ex-esclavos si se prefiere) servirán a los amos "libremente" sólo si los amos disponen de medios para hacerles servir. Pero esto es precisamente lo que ocurría antes de la cooperación. Tampoco servirán gustosamente. Lo fingirán si se les obliga a ello, pero esto también pasaba antes. Ahora hacen lo que hacen obligados, pero para obligar a alguien a hacer algo no hace falta llegar a un acuerdo con él. Parece que, a pesar de todo, un agente racional, si desea un acuerdo de algún tipo, debe desear un acuerdo satisfactorio, pues un acuerdo de otro tipo es igual que una situación no cooperativa.

Esta objeción puede ser entendida de dos modos. En primer lugar, puede querer decir que un acuerdo insatisfactorio no es rentable o, al menos, que su resultado, al igual que el resultado de la situación no cooperativa, es subóptimo. Entendida de este modo, la objeción ya ha sido contestada más arriba.

En segundo lugar, puede querer decir que una situación en la cual el cumplimiento de un acuerdo ha de ser garantizado por métodos coercitivos no merece ser llamada cooperativa. Sin embargo, al definir una situación cooperativa no se hace mención alguna del método empleado para hacer efectivo el cumplimiento de los acuerdos. Lo único que se requiere es que los jugadores tengan libertad para acordar estrategias conjuntas vinculantes destinadas a promover sus intereses comunes[145].

Esto nos lleva a la siguiente cuestión que es preciso tratar. Esta cuestión no es otra que aquella con la que se encabezaba este capítulo y para la cual lo dicho aquí ha sido una preparación. Esta cuestión es cuándo y por qué es racional mantener los acuerdos y a ella estará dedicado el siguiente capítulo.

[145] Aunque esta es la definición habitual de un juego cooperativo (por ejemplo, Luce y Rafia 1957 p.89), algunos autores han propuesto una definición aun más amplia. Por ejemplo, Harsanyi (1977c,p.110) define un juego cooperativo como aquel en el que los acuerdos son siempre vinculantes y de obligado cumplimiento, y un juego no cooperativo como aquel en que no lo son. La justificación que se da de esta modificación es que la definición amplia permite analizar los efectos de la variación independiente de las dos variables implicadas en la definición habitual, a saber, la imponibilidad de los compromisos por un lado y la libertad de comunicación entre los jugadores por otro.

6 La estabilidad de los acuerdos satisfactorios

En los apartados anteriores hemos analizado el proceso de regateo mediante el cual unos agentes racionales llegarán a un acuerdo sobre la realización de uno de los puntos óptimos posibles mediante la utilización de la estrategia conjunta que tiene ese punto como resultado.

Sin embargo, la existencia de un acuerdo de este tipo no es suficiente. Los acuerdos sólo tienen sentido si son estables, es decir, si los participantes pueden suponer razonablemente que los acuerdos, una vez alcanzados, se mantendrán. Por lo tanto, tenemos que saber qué condiciones hacen que los acuerdos sean estables. Como se verá con facilidad, esta pregunta está estrechamente relacionada con la cuestión acerca de cuándo es racional mantener un acuerdo. Esta relación obedece a que, por lo general, un agente racional sólo mantendrá un acuerdo si tiene motivos para esperar que los demás también lo harán.

Como señala Harsanyi[146], parece que sólo hay dos formas en las que un acuerdo puede ser estable, a saber, bien porque el acuerdo sea auto-imponible o bien porque sea imponible. Un acuerdo es *auto-imponible* cuando el resultado que para cada jugador se sigue del acuerdo ofrece un incentivo suficiente para garantizar su cumplimiento. Esto significa que un acuerdo sólo puede ser auto-imponible si corresponde a un punto de equilibrio fuerte, mientras que un punto de equilibrio débil sólo será estable bajo ciertas condiciones especiales[147]. Por otro lado, un acuerdo es *imponible* si las reglas del juego exigen que los jugadores mantengan el acuerdo incluso si les resulta beneficioso romperlo[148].

En el capítulo anterior analizamos la distinción entre acuerdos satisfactorios y acuerdos insatisfactorios. Un acuerdo insatisfactorio se caracteriza por ser tal que ningún jugador racional estaría dispuesto a mantenerlo en ausencia de métodos coercitivos dispuesto a este fin. Por este motivo Gauthier afirma que este tipo de acuerdos no son estables. Sin embargo, si utilizamos el concepto de estabilidad tal y como nosotros lo hemos definido, un acuerdo insatisfactorio puede ser estable.

Sin duda, un acuerdo insatisfactorio no es auto-imponible. Pero puede ser imponible y, por ello, estable. Probablemente, la razón por la que Gauthier piensa que un acuerdo insatisfactorio no puede

[146] Harsanyi (1977c),p.110

[147] El motivo por el que sólo los puntos de equilibrio fuerte garantiza la estabilidad del acuerdo es que, en el caso de un punto de equilibrio débil, un jugador puede romper el acuerdo actuando según una estrategia distinta de la acordada sin que esto signifique para él una pérdida de utilidad (aunque, por otro lado, tampoco le suponga un beneficio romper el acuerdo). Para una discusión más extensa de este punto, ver Harsanyi (1977c) pp.124-7.

[148] Un ejemplo claro de acuerdo auto-imponible es el que presentan los juegos de intereses idénticos. Podemos ver esto utilizando un ejemplo.

	B_1	B_2
A_1	(15,15)	(5,5)
A_2	(0, 0)	(10,10)

Si ambos jugadores son racionales utilizarán el par de estrategias A1 y B1. Naturalmente, en este caso no media ningún proceso de regateo para acordar las estrategias que cada jugador utilizará. Pero lo importante es observar que el jugador 1 sólo utilizará la estrategia A1 si espera que el jugador 2 utilice a su vez B1, ya que en caso contrario utilizará A2. Lo mismo puede decirse respecto al jugador 2. Ahora bien, cada uno tiene buenos motivos para suponer que el otro utilizará esa estrategia, puesto que obrar de otra manera supondría un descenso de la utilidad. Técnicamente hablando, lo que sucede es que en los juegos de intereses idénticos unos jugadores racionales siempre actuarán según la estrategia que corresponde a un punto de equilibrio fuerte. Por ello, cada jugador esperará que el otro utilice la estrategia señalada en tanto que supone que el otro es un jugador racional.

ser estable es porque para él la estabilidad "no natural", e.d., la que no surge de un punto de equilibrio, sólo puede lograrse si el acuerdo es capaz de ganar la aceptación "de todo corazón" por parte de la totalidad de los participantes"[149]. Este modo de conseguir la estabilidad, mediante un acuerdo que se "gane el corazón" de los participantes, es sin duda distinto a los dos mencionados anteriormente. Es distinto a lo que Gauthier llama "estabilidad natural", puesto que esta sólo es posible cuando el acuerdo es un punto de equilibrio fuerte, cosa que no sucede en los casos de intereses mixtos. Y, desde luego, es distinta de la estabilidad conseguida cuando los acuerdos son imponibles. Es, por tanto, un tercer tipo de método por el cual un acuerdo puede conseguir una estabilidad que Gauthier llama "artificial". Quizá el mejor medio de averiguar en que consiste este método sea fijarnos en los acuerdos que, según Gauthier, gozan de una estabilidad así conseguida, e.d., los acuerdos satisfactorios.

Volvamos para ello al caso familiar de los amos y los esclavos. Supongamos la matriz de pagos siguiente

	B_1	B_2
A_1	(65,85)	(15,110)
A_2	(90, 40)	(20,60)

Tabla 10

Esclavos y amos (jugadores 1 y 2 respectivamente) han realizado un proceso de regateo, mediante el cual han acordado el punto (65,85). En este momento, tal y como refleja la matriz, la situación esta del modo siguiente. Si ambos mantienen el acuerdo y actúan siguiendo las estrategias cooperativas (A_1,B_1), el resultado será en efecto (65,85). Si ninguno de los dos cumple el acuerdo y siguen las estrategias no cooperativas (A_2,B_2), entonces se seguirá el resultado no cooperativo (20,60) huyendo del cual nuestros jugadores se han embarcado en el proceso de negociación. Ahora bien, ¿que pasaría si el acuerdo fuera respetado por una de las partes y no por la otra? Supongamos para simplificar que sólo hay un modo de incumplir el trato, a saber, utilizando la estrategia no cooperativa en vez de la cooperativa, e.d., que no se puede "cooperar hasta cierto punto", o, si se prefiere, que todo incumplimiento del acuerdo por una de las partes tendría el mismo resultado. Si los esclavos cumplen su parte del trato mientras que los amos rompen el acuerdo, el resultado será (15,110). Intuitivamente, podemos interpretar este resultado como indicando que los esclavos pierden 5 unidades de utilidad por debajo del resultado no cooperativo debido al trabajo adicional que tienen que realizar siguiendo los términos del acuerdo. Por su parte, la ganancia de los amos sobre el resultado cooperativo se debe a que no dan a los esclavos lo acordado. Paralelamente, si son los esclavos los que incumplen el trato, el resultado será (90,40). Por último, y dado que queremos saber que tipo de estabilidad tiene un acuerdo satisfactorio al margen de la concedida por el posible carácter imponible del acuerdo, supondremos que el acuerdo no tiene este carácter. En esta situación, no hay nada que obligue a los jugadores a respetar el acuerdo. Por tanto, ninguno de los jugadores tiene ninguna garantía "externa" de que el otro vaya a cumplir su parte.

¿Cuál sería la conducta de un jugador racional? Sigamos el razonamiento del jugador 1. Si el jugador 2 utiliza la estrategia cooperativa B_1, entonces lo mejor que puede hacer es no cooperar. Si el jugador 2 utiliza la estrategia no cooperativa B_2, de nuevo lo mejor que puede hacer es no cooperar. Y si el jugador 2 utiliza una estrategia mixta cualquiera, otra vez hará mejor 1 no cooperando. El razonamiento de 2 es estrictamente paralelo. Es decir, la estrategia no cooperativa A_2 es dominante en sentido fuerte tanto con respecto a A_1 como con respecto a cualquier estrategia mixta posible, pues es la

[149] Gauthier (1986) ,p.230

única mejor respuesta de 1 con respecto a cualquier posible estrategia de 2, y lo mismo puede decirse de B_2 con respecto a B_1. Por ello el par de estrategias no cooperativas (A_2,B_2) corresponde al único punto de equilibrio fuerte. Además, en este caso este es el único punto de equilibrio. Por tanto, si el acuerdo no es imponible y ambos jugadores son racionales, ninguno cooperará.

Supongamos que la situación es ligeramente distinta. Ahora, si una de las partes rompe el acuerdo, la parte que lo cumple obtiene el mismo resultado que tendría para el la situación en la que ninguno cooperara. Es decir

	B_1	B_2
A_1	(65,85)	(20,110)
A_2	(70, 60)	(20,60)

Tabla 10'

En este caso, la estrategia A_2 también es el elemento maximal del conjunto de estrategias posibles de 1 bajo la relación de dominación fuerte, así como B_2 lo es en el caso del jugador 2. Por tanto también en este caso el par de estrategias no cooperativas (A_2,B_2) corresponden al único punto de equilibrio fuerte del juego. La novedad que presenta este caso con respecto al anterior es que en esta ocasión existe otros dos puntos de equilibrio, si bien de equilibrio débil, a saber los correspondientes a las combinaciones de estrategias (A_1,B_2) y (A_2,B_1). Esto sucede porque cada uno de los jugadores, en el supuesto de que el otro utilizará la estrategia no cooperativa, sería indiferente entre el uso de cualquiera de las dos estrategias puras disponibles, ya que en ambos casos conseguiría el mismo resultado[150].

Al igual que el caso anterior, el acuerdo logrado en esta situación tampoco resulta estable, ya que para cada jugador la estrategia no cooperativa es la única mejor respuesta para cualquier posible estrategia del otro, exceptuando que el otro utilice la estrategia no cooperativa, en cuyo caso la no cooperación es la mejor respuesta. Pero puesto que cada jugador sabe que para el otro la no cooperación es la única estrategia dominante en sentido fuerte, sabe que será esta la utilizada. El resultado es que ninguno de los dos mantendrá el acuerdo.

Podemos modificar nuestro ejemplo de muchas maneras y el resultado siempre será el mismo, a saber, que el par de estrategias cooperativas nunca corresponden a un punto de equilibrio fuerte. La razón es que en todos los casos ocurre a) que si el otro no mantiene el acuerdo, entonces o bien se gana más no cooperando tampoco o, al menos, se gana lo mismo de un modo que de otro y b) que si el otro mantiene el acuerdo, entonces se gana también más no cooperando. Ahora bien, en ausencia de medios que hagan imponible un acuerdo, sólo los puntos de equilibrio fuerte son estables. Puede darse el caso de que el par de estrategias cooperativas constituyan un punto de equilibrio débil. Pero esto no proporciona estabilidad al acuerdo. Si en el juego existe además un punto de equilibrio fuerte,

[150] Puede pensarse que es posible, e incluso probable, que un jugador no sea indiferente entre estos dos casos, pues si el otro no colabora, el preferirá penalizarle no colaborando tampoco disminuyendo así la utilidad del contrario. Incluso puede pensarse que todo jugador racional obraría de este modo y se lo haría saber al contrario, pues así disminuiría el incentivo que supone el otro la defección. Sin duda esto es cierto, pero irrelevante en el caso presente, ya que estamos presentando el juego como si los jugadores tuvieran que decidir sus estrategias independiente y simultáneamente (más adelante discutiremos el problema planteando el juego mediante movimientos sucesivos).

También puede pensarse que es probable que un jugador no sea indiferente por otro motivo. Es probable que un jugador razonara del siguiente modo: "si el otro no coopera y yo si, a pesar de que yo reciba lo mismo tanto si coopero como si no, mi utilidad no será la misma en ambos casos, pues en el primero el conseguirá una ganancia enorme a mi costa, lo cual me pondrá tan furioso y me llenará de tal modo de justa indignación que mi utilidad se vera considerablemente reducida". También esto es probablemente cierto, al menos en muchos casos. Sin embargo, en este caso (y por lo general, a menos que se indique explícitamente lo contrario) expresamos los distintos pagos de los jugadores en términos de utilidad, por lo cual esa consideración y cualquier otra de ese tipo ya esta incluida en la función de utilidad de cada jugador.

se elegirán las estrategias que correspondan a este último. Si todas las posibles combinaciones de estrategias son puntos de equilibrio débil, entonces el único punto de equilibrio estable será el punto $(1/2A_1 + 1/2A_2, 1/2B_1 + 1/2B_2)$[151].

Lo que esto demuestra es que el resultado de un acuerdo cooperativo no es auto-imponible, por lo cual carece de la estabilidad que Gauthier llama "natural". Esto ocurre tanto si el acuerdo es satisfactorio como si es insatisfactorio. Si suponemos que no existen reglas de juego que hagan el acuerdo imponible, es difícil ver por qué el acuerdo puede ser estable. La característica de un acuerdo que, según Gauthier, le hace estable a pesar de no ser imponible ni auto-imponible, como ya dijimos, ha de residir en aquello que distingue un acuerdo satisfactorio de uno insatisfactorio, pues para Gauthier sólo los primeros son estables en este sentido. Pero, ¿qué es lo que puede hacer que un agente racional este dispuesto a cumplir con un acuerdo satisfactorio? Desde luego, un agente racional preferirá que todos cumplan el acuerdo a que ninguno lo haga. Esto sucede tanto con los acuerdos satisfactorios como con los que no lo son. Pero esto no significa que esté dispuesto a cumplir el acuerdo supuesto que los demás lo cumplan. Significa que está dispuesto a cumplir su parte si esto es necesario para asegurar que los demás cumplan la suya. Esa es la única diferencia entra la actitud de un agente racional hacia los acuerdos satisfactorios y hacia los que no lo son. Pues en el caso de esos últimos, y por los motivos expuestos en el capítulo anterior, un agente racional estará dispuesto a cumplir un acuerdo en tanto que eso es necesario para asegurar que los demás cumplan la suya y además en tanto que los otros tengan el poder suficiente como para obligarles a ello.

Puede pensarse que el planteamiento que hemos hecho respecto a la no estabilidad de los acuerdos satisfactorios encierra una trampa, en tanto que, al presentar la situación de juego en forma normal, lo cual supone que cada agente tiene que decidir la estrategia a utilizar de forma independiente (e.d., simultáneamente a la elección de los demás y sin conocer por tanto los movimientos del contrario), por adelantado y de una forma definitiva antes de empezar el juego, hemos eliminado la posibilidad de que el acuerdo sea estable por el motivo explicado de que cada uno cumplirá el acuerdo como condición necesaria para garantizar que los demás también lo cumplen.

Por lo general, las cosas no suceden así. Para empezar, uno habitualmente no tiene que decidir de antemano su estrategia de tal forma que no pueda cambiarla. Más bien lo que ocurre es que uno cambia de estrategia a lo largo del desarrollo del juego y, lo que es aun más importante, cambia su propia estrategia según sea la que los demás están utilizando. Por eso, las cosas pueden suceder de tal modo que un acuerdo satisfactorio resulte estable. Si uno esta dispuesto a cooperar sólo si los demás cooperan y si su propia cooperación resulta necesaria para mantener la conducta cooperativa de los demás, uno, por ejemplo, puede empezar el juego dando un primer paso cooperativo. Si los demás no cooperan, entonces en la siguiente jugada se puede dejar de cooperar. Si, por el contrario, los demás cooperan, uno vuelve a cooperar, al menos si se quiere que los demás, a su vez vuelvan a cooperar.

Sin desviarnos de la forma normal, esta situación puede representarse del modo siguiente. Supongamos que los jugadores se ven repetidamente ante el dilema de cooperar o no cooperar. Para decidir en cada caso, cuentan con la información de los resultados que se seguirán de una combinación de estrategias cualquiera en una matriz de pagos. Al final de cada jugada, los participantes reciben el pago obtenido. La diferencia fundamental es que ahora el resultado del juego para cada jugador será la suma de lo obtenido en cada jugada singular. Aunque en cada una de estas jugadas supongamos que los jugadores tienen que decidir de forma simultánea e independiente, cada uno sabrá lo que los demás han hecho en la jugada anterior y podrán realizar su elección a la vista de esta información. Supongamos que un jugador, digamos el jugador 1, en un momento dado realiza la elección de la estrategia cooperativa A_1. El jugador 2 sabe que la jugada le será más provechosa si el no coopera y utiliza B_2. Pero también sabe que esto, con toda probabilidad, tendrá como resultado

[151] En este caso, cada jugador sería indiferente entre cada una de sus estrategias. Por consiguiente, cada jugador se comportaría como si estuviera utilizando su estrategia centroide de equilibrio (centroid equilibrium strategy), e.d., la estrategia mixta que asigna igual probabilidad a todas las estrategias puras. (Ver Harsanyi1977c, pp.109, 125-6 y 279).

que, en la siguiente jugada, 1 utilice la estrategia no cooperativa A_2, con lo cual el a su vez se vera llevado a usar B_2, lo cual resulta perjudicial para ambos. Por tanto, es presumible que se alcance de un modo u otro un patrón de conducta cooperativa beneficioso tal que ninguno quiera arriesgarse a poner en peligro desviándose a la no cooperación, ya que las ventajas de esta a corto plazo no compensan el perjuicio de la no cooperación a largo plazo. Este planteamiento, que parece responder a la realidad en muchos casos, parece que da estabilidad al acuerdo cooperativo.

Sin embargo, esto no es totalmente cierto. Supongamos que todos saben que en diez ocasiones van a encontrarse en la situación de decidir si cooperar o no cooperar. La última de estas jugadas será considerada por los jugadores como si en realidad fuera un juego de un único movimiento. Por lo tanto, como su comportamiento no repercutirá en el otro, porque no habrá una ocasión posterior, en esta última jugada el resultado será el correspondiente al par de estrategias no cooperativas (A_2,B_2). Puesto que todos saben que en cualquier caso este será el resultado de la última jugada, la penúltima será considerada como si fuera en realidad la última, ya que, ocurra lo que ocurra en esta jugada, la jugada siguiente se desarrollará de modo no cooperativo. Este mismo razonamiento puede llevarse hacia atrás hasta llegar a la primera jugada[152]. Por lo tanto, el acuerdo no será estable. Esto sirve para cualquier caso en el que el juego vaya a ser jugado en un número *n* finito de pasos siempre que los jugadores conozcan ese número.

Podemos suponer que la situación se planteará un número indeterminado de veces y que los jugadores sólo sabrán qué jugada es la última cuando se enfrenten con ella. En este caso el razonamiento anterior no puede tener lugar. Es posible plantear que en este caso el acuerdo cooperativo sería estable. Pero, de nuevo, esto no ocurre necesariamente en todos los casos. En esas condiciones, el acuerdo sería estable si el infractor pudiera ser descubierto en cada caso y "penalizado" con la no cooperación de los demás. Podemos suponer que esto sucede en los acuerdos entre dos jugadores. Pero cuando el acuerdo involucra a más personas la situación no esta tan clara. En los juegos n-personales pueden darse dos casos. Puede suceder, en primer lugar, que el resultado cooperativo dependa de la participación de todos. Un ejemplo podría ser el siguiente. Cinco personas quieren colaborar para hacer una salsa mayonesa. El acuerdo al que llegan consiste en que 1 pone el aceite, 2 los huevos, 3 la sal, 4 el limón y 5 realiza la mezcla. Si uno de ellos no cumple con su parte del acuerdo, no hay salsa (al menos no hay una salsa que deseen utilizar). Al igual que sucede en los casos anteriores, todos prefieren que se produzca el resultado del acuerdo a que no se produzca. La diferencia está en que antes si uno no colaboraba y los demás si, el que no cumplía el acuerdo salía ganando, lo cual era de por si un incentivo para no mantener el acuerdo. Esto no ocurre en este caso. Ahora nadie sale beneficiado por la ruptura del acuerdo, ya que si uno no colabora el resultado para todos es el mismo que si nadie lo hiciera. El único caso en el que uno no mantendría el acuerdo es si los demás tampoco lo hacen. Pero, al menos en tanto los demás cumplan su parte, todos tienen un incentivo para cumplir la suya y ninguno para no hacerlo. Sin embargo, este tipo de situaciones estaban ya fuera de cuestión, pues son un caso de acuerdo auto-imponible. De hecho, son un caso de intereses idénticos.

Puede darse, por otro lado, un segundo caso que se caracteriza por que el resultado del acuerdo se produce aunque no todos cumplan su parte siempre y cuando colabore un número suficiente. Cuando esto sucede, pueden ocurrir dos cosas. Puede que por las características del caso no sea posible, o, al menos, no sea fácil, localizar al infractor. Y puede ocurrir que, a pesar de que pueda ser localizado, no pueda ser penalizado con la no cooperación de los demás. Esto último puede suceder por varios motivos, de los cuales el más importante es que los demás sigan encontrando ventajoso cumplir con su parte y que el infractor no pueda ser excluido de los beneficios de la cooperación. El ejemplo paradigmático de este tipo de casos son los bienes públicos.

Los bienes públicos, en su mayoría, son unos beneficios tales que resulta imposible privar a alguien de su disfrute. Pensemos, por ejemplo, en la defensa nacional, la descontaminación del aire o el

[152] Para una demostración formal, ver Luce y Raiffa (1957) pp. 99 y ss.

alumbrado público. Todos estos bienes son costeados por los ciudadanos. Todos prefieren que todos paguen su parte a que ninguno lo haga, pero también todos prefieren en primer lugar que los demás paguen y no pagar uno mismo. Esto supone un beneficio mayor. Puesto que el resultado sigue produciéndose, uno sigue beneficiándose de lo producido sin tener que cumplir su parte. Cuando sucede, como es habitual, que los implicados son numerosos, en ausencia de medidas que garanticen el cumplimiento del acuerdo, entre las que se cuentan medidas para localizar a los infractores, es difícil saber quién esta y quién no esta cumpliendo el acuerdo. En comunidades reducidas la posibilidad de conocer este dato siempre es mayor. Pero incluso si damos por garantizado que el que no cumple el acuerdo será descubierto, sigue siendo imposible excluirle del disfrute del bien producido. En consecuencia, en todos estos casos es posible ser un aprovechado y es racional serlo. Por todo ello, en estos casos el acuerdo sigue siendo inestable. Cada uno de los jugadores razonará así. Si los demás, o un número suficiente de los demás, no cumplen el acuerdo, entonces yo haré mejor no cumpliéndolo tampoco. Y si los demás, o un número suficiente de los demás, lo mantienen, también obtendré más beneficios no cumpliéndolo.

En resumen, dijimos en el capítulo anterior que, por lo general, un agente racional no mantendrá acuerdos insatisfactorios, por lo cual estos resultan inestables. En este capítulo hemos visto como no siempre es racional mantener los acuerdos satisfactorios si estos no son imponibles. Concretamente, no es racional mantenerlos a) cuando no es previsible que vuelva a darse una situación de colaboración entre los mismos agentes, b) cuando, aunque la oportunidad de cooperar va a presentarse repetidas veces entre los mismos jugadores, la repetición se dará un número finito y definido de veces conocido por los agentes, c) cuando es improbable que el infractor sea reconocido y d) cuando, a pesar de que la probabilidad de reconocimiento sea elevada, los demás no pueden penalizar la no colaboración evitando que los infractores disfruten del producto de la colaboración. En todos estos casos el acuerdo será inestable.

Esto es más importante en tanto que estas condiciones se dan en la gran mayoría de los casos. Parece por tanto que es preciso introducir medidas que hagan que los acuerdos se cumplan, es decir, es necesario hacer que los acuerdos sean imponibles. Al análisis de estas medidas dedicaremos el siguiente capítulo. Pero antes nos detendremos a considerar por qué Gauthier insiste en la estabilidad de los acuerdos satisfactorios.

Gauthier intenta demostrar la racionalidad de cumplir con los acuerdos[153], y por tanto su estabilidad, cambiando la pregunta por la de si es racional tener una disposición hacia el cumplimiento de los acuerdos. El motivo de este cambio es el reconocimiento del propio Gauthier de que no es posible mostrar que el cumplimiento individual de un acuerdo concreto sea siempre racional. En este sentido, puede que sea racional cumplir los acuerdos, a pesar de que eso nos perjudique, si es posible mostrar que la disposición a cumplirlos es beneficiosa.

Gauthier contesta de forma afirmativa a esta nueva pregunta. La razón es simple: si los demás conocen mi disposición a mantener los acuerdos, estarán a su vez dispuestos a llegar conmigo a tratos beneficiosos para todos. Si, por el contrario, saben que mi disposición es contraria al mantenimiento de los acuerdos, se guardarán mucho de cooperar conmigo, lo cual, dados los indudables beneficios de la cooperación sobre la no cooperación, será a la larga desventajoso para mí. Por ello, un agente racional tendrá una disposición clara a cumplir los acuerdos, incluso cuando no resulte inmediatamente beneficioso hacerlo.

Sin embargo, Gauthier es plenamente consciente de que este argumento sólo es válido si suponemos que somos transparentes, e.d., que no podemos ocultar a la vista de los demás nuestras disposiciones. Esto no es sino una nueva versión de las condiciones b y c presentadas más arriba. Pero, como ya dijimos, estas condiciones se cumplen casi siempre. Gauthier reconocer que la transparencia no es habitual, pero argumenta que tampoco es necesaria. Basta con que seamos

[153] En adelante, y a menos que se indique expresamente lo contrario, siempre que se hable de acuerdos deberá entenderse que nos estamos refiriendo a acuerdos satisfactorios.

translúcidos. Esto quiere decir que, si bien no somos transparentes, tampoco somos totalmente opacos, en cuyo caso sería imposible averiguar la disposición de cada uno de nosotros. Ser translúcido significa que, si bien los demás no pueden conocer con certeza nuestra disposición, pueden de algún modo "intuirla". Desgraciadamente, Gauthier no nos explica como "intuir" las disposiciones de los demás, ni tampoco muestra que en realidad seamos translúcidos y estas intuiciones se den de un modo u otro. Esto último es sin duda difícil de mostrar. Es cierto que a veces alguien nos da mala espina. Pero, en primer lugar, esto no ocurre siempre y, en segundo lugar, solemos equivocarnos con considerable frecuencia. En cualquier caso, la translucidez sería un modo más, aunque no muy fiable, de anular la condición c. La única diferencia es que, de mostrarse que se posee esta propiedad, los casos en los que la condición c se cumple disminuirían.

Además, aun en el caso de que fuéramos translúcidos, la cuestión seguiría sin resolverse, pues la aparición de la condición c no garantiza por sí sola la racionalidad de mantener los acuerdos. El motivo es que, como se recordará, hay situaciones en las que es racional incumplir los acuerdos aunque se tenga la certeza de que los demás van a cumplir su parte, a saber, cuando se cumplen el resto de las condiciones.

Por todo ello, y a falta de demostraciones posteriores, no podemos decir que el argumento de Gauthier sea muy convincente. En el último capítulo de *Morals by Agreement*, Gauthier ofrece otro argumento, basado esta vez en la naturaleza humana. Según Gauthier, el hombre es un ser social por naturaleza. Esto no es desde luego nuevo, pero sí es más novedoso su modo de entender la sociabilidad humana. Esta no consiste sólo en que el hombre necesite de los demás para vivir o, cuando menos, para vivir mejor, cosa que queda reconocida desde el mismo momento en que se hable de las ventajas de la cooperación sobre la no cooperación, sino en que el hombre muestra una predilección en la cooperación y la participación en tareas colectivas en si mismas. Es decir, a las ventajas de la cooperación habría que añadir una ventaja suplementaria obtenida por el sólo hecho de la cooperación. Sobre la verdad de esta afirmación habría mucho que decir a favor y en contra, y volveremos sobre ella en el siguiente capítulo. Pero, en cualquier caso, esto es irrelevante por el motivo mencionado ya en otras ocasiones, a saber, que sea cual sea es origen y fundamento de las preferencias de los individuos, estas se encuentran ya incluidas en su función de utilidad y no pueden contarse de nuevo como algo aparte, ya que esto supondría que se contarían dos veces.

Podemos concluir este capítulo afirmando que el intento de Gauthier de mostrar la estabilidad de los acuerdos satisfactorios no resulta satisfactorio. Los acuerdos sólo son estables si son auto-imponibles o si son imponibles. No hay una tercera vía. Y puesto que los casos de intereses mixtos, que son en los que con propiedad puede hablarse de cooperación y no cooperación, no son auto-imponibles, debemos analizar los mecanismos que hacen que un acuerdo sea imponible. A esta cuestión dedicaremos el capítulo siguiente.

7 Cómo hacer los acuerdos imponibles

7.1 Qué nos dice nuestra teoría

> *"Supongamos que cada uno está dispuesto a hacer lo que será mejor para sí mismo, o para su familia, o para aquellos a los que ama. Hay entonces un problema práctico. A menos que algo cambie, el resultado real será peor para todos. Este problema es una de las principales razones por la que necesitamos algo más que un sistema económico de laissez-faire, por la que necesitamos tanto la política como la moralidad"*[154].

Este texto de Parfit resume de modo preciso todo lo que hemos dicho en el capítulo 6. En ausencia de mecanismos que hagan imponibles los acuerdos, y supuesta nuestra concepción de un agente racional, según la cual este utilizará siempre la estrategia que maximize su utilidad individual, la situación siempre se resolverá de un modo no cooperativo. Y este resultado es subóptimo. Todos ganaríamos más si se respetara el acuerdo y el juego se desarrollara cooperativamente. El objeto de este capítulo es el análisis de las distintas soluciones que pueden ofrecerse al tipo de situaciones comúnmente conocidas como "dilema del prisionero"

Las posibles soluciones, así como su caracterización general, aparecen en un cuadro elaborado por Parfit[155] y que reproduciremos a continuación, ya que, debido a su claridad y exhaustividad, será de gran utilidad en toda la discusión siguiente. Conviene por ello tenerlo siempre presente.

Llamemos "auto-beneficiosa" (B) a la estrategia no cooperativa y altruista (A) a la cooperativa. El motivo de utilizar estos nombres es claro. En un juego en el que los acuerdos no son imponibles, un agente racional que busca maximizar su utilidad empleará la estrategia no cooperativa. Por este motivo nos referiremos a estos juegos como juegos no-cooperativos. Utilizar la estrategia cooperativa en esas condiciones sería tanto como favorecer al contrario a costa de uno mismo, por lo que podríamos calificar de altruista esta elección. Si todos utilizan B, el resultado será subóptimo. Si, por el contrario, todos utilizan A, el problema quedará resuelto. El cuadro que se presenta a continuación refleja los distintos motivos por los que la solución puede ser alcanzada.

Cada uno puede hacer A

- porque B resulte imposible (1)
- porque adquiera una disposición a realizar A. Un agente puede adquirir esta disposición
- porque ahora A es mejor para él. Esto podría suceder
  - por un cambio en su situación (2)
  - por un cambio en él (3)
- tanto si A es ahora mejor para él como si no lo es. Ahora podría suceder que
  - debido a este cambio operado en él, A ya no sea peor para él (4)
  - a pesar del cambio operado en él, A siga siendo peor para él.(5)

En este cuadro aparecen numeradas del 1 al 5 los distintos modos en que puede solucionarse el dilema. Dicho de otro modo, estos son los distintos modos que, haciendo que los acuerdos adquieran estabilidad, transforman un juego no cooperativo en uno cooperativo

[154] Parfit (1986), p.62

[155] Parfit (1986), p.63 y (1978), p.542

Estas distintas soluciones pueden agruparse en dos categorías. Por un lado están las *soluciones políticas*, que resuelven el dilema a través de la introducción de un cambio en la situación en la que se encuentra el individuo. A este grupo pertenecen las soluciones 1 y 2. Por otro lado esta el grupo de las *soluciones psicológicas*, al que pertenecen el resto de las alternativas, y que toman este nombre debido a que dan estabilidad a los acuerdos debido a un cambio producido en el interior del individuo[156].

Las soluciones políticas presentan sobre las psicológicas la ventaja de ser más fáciles de introducir. Pensemos en el caso del dilema n-personal presentado por la contribución al bien público mediante los impuestos. La solución 1 supondría disponer de medios que hicieran imposible la evasión de impuestos, por ejemplo mediante algún tipo de control de ingresos. La solución 2 pasaría por el establecimiento de un sistema de castigos y recompensas que hiciera beneficiosa individualmente la contribución. Estos sistemas son fáciles de introducir en el sentido de que pueden introducirse de una vez por todas mediante la promulgación de una ley. Esto traería en consecuencia la ventaja adicional de que sería fácil que todos conocieran de inmediato la existencia de estas medidas, lo cual haría que cada uno a) conociera que, en la nueva situación, ya no le es posible o no le es beneficiosa la no cooperación y b) supiera que todos los demás están igualmente informados del cambio de la situación y por tanto, también actuarán de forma cooperativa

Sin embargo, las soluciones políticas cuentan también con no pocos inconvenientes. En el caso de la solución 1, el principal problema es que es, en muchos casos, sencillamente inaplicable. Piénsese por ejemplo en el caso de los soldados presentado por Parfit. Cada uno se enfrenta con la elección de desertar o mantenerse en su puesto. Si los demás desertan, lo mejor que puede hacer es desertar también. Si los demás se mantienen en su puesto, entonces también es mejor desertar. Puede haber distintos modos de convertir esta situación en cooperativa, pero parece que la solución 1 es difícilmente aplicable. Siempre se puede atar a los soldados a sus puestos, o romperles un tobillo. Entonces no podrán huir. Pero tampoco podrán avanzar.

La solución 2 tampoco es aplicable en todos los casos. Pensemos en la práctica de ayudar al prójimo. Si nadie ayuda a los demás, lo mejor será que yo tampoco lo haga y si los demás lo hacen también es mejor para mí si no lo hago. Pero de esta forma, todos salimos perdiendo. A veces es posible utilizar 2 como solución, pero no siempre. Porque para eso debería disponerse de un medio para saber en todos los casos cuando alguien ha ayudado a otro y cuando no. Naturalmente, no bastaría con la palabra de ninguno de los implicados. Y, a menos que dispongamos de una especie de vigilante personal para cada uno, esto parece en muchos casos difícil de averiguar

La única desventaja de las soluciones políticas no es que no sean universalmente aplicables. Incluso en los casos en los que pueden emplearse (que, dicho sea de paso, son bastantes) no constituyen una buena solución. El motivo es que introducir estas soluciones resulta tremendamente costoso. Si se emplearan en todos los casos, el costo de mantenimiento del sistema coercitivo y del sistema de recompensas sería tan grande que probablemente saldríamos perdiendo aun más que con la no cooperación. En el mejor de los casos, la situación alcanzada mediante estos mecanismos no será óptima. Si podemos conseguir algún otro medio que nos ahorre el costo supuesto por estas soluciones, todos saldremos ganando.

[156] Esta división en dos grupos de las razones por las que alguien puede adoptar una estrategia altruista no es nueva. Por el contrario, responde a lo que clásicamente se consideraban sanciones externas e internas. Por ejemplo, Bentham, en un intento de explicar porque alguien puede actuar de un modo que contribuya a la felicidad ajena, ofrece una lista de cinco tipos de sanciones, de entre las cuales las 4 primeras (física, político, popular y religiosa) serían sanciones externas, mientras que la última, la sanción social o simpática, sería externa. De modo similar, Sidgwick habla de sanciones externas e internas para tratar de explicar la coincidencia deber/interés (Sidgwick,81,p.164). La misma división puede encontrarse en Mill(1974, capítulo III. El esquema clásico presentado por estos autores coincide con el de Parfit no sólo en esta división en dos grupos, sino también en algunas de las alternativas ofrecidas. Otros, como Hobbes, sólo admiten las soluciones políticas.

Además, estas soluciones tienen desventajas notables. Por ejemplo, tal y como apunta Rawls[157], la creación de este sistema cuenta con el inconveniente de ser un peligro para la libertad individual, existiendo siempre el riesgo de una interferencia indebida en los asuntos privados. Esto sin contar con que la aplicación universal de estas medidas sin duda sería contemplada como un "no dejar vivir" por parte del estado, y crearía una sensación tan angustiosa de falta del libertad que sus posibles beneficios se verían considerablemente mermados.

Por todo ello, parece que estas soluciones deben ser consideradas como un último recurso que debe aplicarse en ausencia de un método mejor. De todas formas, y en tanto que su existencia da estabilidad a la cooperación, en ausencia de otra solución, será racional adoptarlas siempre y cuando sus desventajas no hagan que la situación resultante sea aun peor que la no cooperación

Las alternativas numeradas del 3 al 5 son soluciones psicológicas Todas ellas solucionan el dilema, es decir, hacen que cada agente seleccione la estrategia A, debido a un cambio producido en el propio agente. Estas soluciones son soluciones morales cuando el cambio operado en el agente no es un cambio de carácter específico sino de tipo general. Al hablar de "cambio de carácter específico" nos referimos a cambios que sólo representa una solución para un dilema concreto. Un caso de cambio específico sería el que se produciría en el ejemplo de los soldados si estos desarrollaran una tendencia compulsiva a obedecer las órdenes de los generales, o si adquirieran un odio hacia el enemigo que les hiciera desear su muerte aun a costa de arriesgar seriamente su propia vida. Estos cambios producidos en los soldados harían que en el caso concreto de la elección entre desertar y permanecer en sus puestos todos eligieran esto último. Pero si estos mismos soldados se encontrarán involucrados en una situación distinta, por ejemplo si se encontrarán en el dilema de pagar o no impuestos, la disposición adquirida no serviría de nada y volverían a elegir la no cooperación.

Las soluciones morales son siempre de carácter general, y consisten en unos cambios en el agente que son operativos en una amplia gama de situaciones[158]. Estos cambios de carácter moral producidos en el agente pueden dar lugar a las soluciones numeradas del 3 al 5. Si consideramos estas soluciones veremos que se dividen en dos grupos. Por un lado están las soluciones 3 y 4. En ellas, la estrategia A deja de ser peor para el agente. La diferencia entre ellas está en que en la solución 3 el motivo por el que el agente esta dispuesto a seleccionar la estrategia A es por que A es ahora mejor para él. Sin embargo, en la solución 4, el agente actúa motivado por el cambio moral operado en él y el hecho de que A, debido a este cambio, ya no sea peor para él, es un simple efecto colateral. La solución 5, por otro lado, tiene lugar cuando el agente elige A pese a que esta elección sigue siendo peor para él.

Las soluciones al dilema se dividen pues en dos grupos. Por un lado aparecen las situaciones en las que la elección de la estrategia A, por diversos motivos, ya no es peor para el agente. A este grupo pertenecen las soluciones numerados de 1 a 4. Por otro lado está una situación en la que la elección de A sigue siendo peor para el agente. Esta es la solución 5

Lo que tienen en común las soluciones pertenecientes al primer grupo es que representan situaciones en las cuales la función de utilidad de los agentes se transforma de tal modo que el dilema deja de ser tal. Si representamos estas situaciones de juego en su forma normal veremos que la matriz de pagos se altera haciendo que la elección que resulta mejor para el agente sea al mismo tiempo la que resulta más beneficiosa para el conjunto. Supongamos por ejemplo un juego representado por la siguiente matriz

	B_1	B_2

[157] Rawls (1977) p.240

[158] Estos cambios, y por consiguiente, las soluciones morales, son diversos. A pesar del interés que el estudio de estos cambios y de sus ventajas relativas tiene por si mismo, aquí es suficiente considerar su característica común de resolver los dilemas operando en el agente un cambio de actitud general. Para un análisis un poco más detallado del tema, ver Rodríguez (2004).

A_1	(2,2)	(0,3)
A_2	(3, 0)	(1,1)

Tabla 11

Si este juego se juega de forma no cooperativa, el resultado será (1, 1). El juego puede ser jugado de forma cooperativa aplicando una de las diversas soluciones. Si las soluciones son las numeradas del 1 al 4, veremos que la matriz cambia. Si sucede 1, entonces lo que ocurre es que la única estrategia que los agentes pueden realizar es A_1 y B_1 respectivamente. Si se da la solución 2, la elección de las estrategias no cooperativas A_2 y B_2 queda gravada con algún tipo de penalidad que hace que esta elección deje de ser beneficiosa para el agente (o bien, que la utilización de la estrategia cooperativa esta premiada de un modo que hace que esta elección sea más beneficiosa). En la soluciones 3 y 4, la elección de la estrategia cooperativa también pierde su ventaja, ya que los agentes tendrían unas características morales que les harían atribuir una gran disutilidad a la elección de tales estrategias[159]. Por tanto, del pago recibido por la utilización de la estrategia no cooperativa habría que descontar esta disutilidad. En la tabla 11, es suficiente suponer que esta disutilidad supone una reducción de 2 unidades de utilidad en el pago definitivo[160]. Entonces la matriz real sería

	B_1	B_2
A_1	(2,2)	(0,1)
A_2	(1, 0)	(1,1)

Tabla 11'

En este caso, ninguno de los dos tiene nada que ganar apartándose de la estrategia cooperativa. La solución cooperativa (2,2) es un punto de equilibrio fuerte, de modo que aun si el juego no es imponible, dos jugadores racionales alcanzarán sin dificultad esta solución. Ambos harán lo que es mejor para ellos y esto, en efecto, será lo mejor. El dilema ha desaparecido.

Lo que sucede en estos casos puede expresarse del siguiente modo. Algunas situaciones parecen un dilema, pero en realidad no lo son. La matriz real del juego no tiene la estructura de un dilema.

---

[159] Hablar de disutilidades no supone la introducción de ningún concepto problemático. Intuitivamente es fácil de comprender. Que un helado sea de chocolate me hace preferirlo a otros. Ser de chocolate puede medirse positivamente. Es una utilidad. Que al mismo tiempo sea de vainilla le resta atractivo. Ser de vainilla puede medirse como algo negativo. Es una disutilidad.

Una disutilidad no es un concepto extraño. No es un concepto negativo en un sentido extraordinario o misterioso. Es una medida cuyo funcionamiento es igual al de la utilidad. En realidad, son la misma cosa. Simplemente, llamamos disutilidad a algo que quita valor, es decir, a una resta en la medida.

En todo caso, el ejemplo no requiere hablar de disutilidades. Podemos suponer que lo que sucede es que el hecho de utilizar una estrategia cooperativa añade una utilidad determinada al valor del resultado. En el caso de las soluciones políticas, concretamente en el caso de la solución 2, utilidades y disutilidades tienen un paralelo en premios y castigos. Un agente puede hacer A o bien porque hacer A se premie o bien porque hacer S se castigue. En este sentido, un premio añade utilidad y un castigo la resta. Un castigo es una disutilidad.

[160] Puede pensarse que un agente en el que se haya operado una de las transformaciones morales mencionadas siempre asignará una disutilidad tal a la utilización de la estrategia no cooperativa que el resultado de esta será siempre para él menos ventajoso que el resultado de la estrategia cooperativa. Esto no es así necesariamente para ninguno de los cambios morales. Supongamos que me he convertido en una persona digna de confianza. Puede que esto de lugar a alguna de las soluciones morales. Pero puede que no. Como ya dijimos, puede que este dispuesto a hacer A porque, al ser yo una persona digna de confianza, hacer A ya no es peor para mi. Y si este es el motivo por el que yo hago A, e.d., si se da la solución 3, puede ocurrir que en alguna ocasión el hecho de que yo sea una persona digna de confianza no solucione el dilema. Porque puede ocurrir que a pesar de todo A siga siendo peor para mi, en cuyo caso no haré A. No romperé mi palabra por un millón de pesetas, pero quizá lo haga por 100. En el caso de la solución 3, todos tenemos un precio.

Las soluciones que cambian la matriz del juego, transformando lo que originariamente era un dilema en un juego con otras características, sólo son "soluciones" en un sentido. Todas ellas resuelven el problema práctico, haciendo que la elección racional, en el sentido de elección maximizadora de la utilidad individual, sea realmente la elección que colectivamente tiene mejores resultados. Pero no solucionan lo que llamaremos el problema teórico, sencillamente porque este desaparece al desaparecer el dilema. Podemos decir por tanto que estas soluciones en realidad disuelven el dilema.

El problema teórico surge cuando un juego es un auténtico dilema irreducible a un juego distinto. La solución en estos casos consiste en la elección de la estrategia cooperativa a pesar de que esta elección sigue siendo peor para el agente. Si todos hacemos esa elección, el resultado será mejor para todos. Pero para ello cada uno tiene que realizar una elección que es la peor para él. La solución 5 resuelve, igual que las demás, el problema práctico. Pero, también igual que las demás, deja sin solución el problema teórico. Sólo que, a diferencia de las otras soluciones, la solución 5 no hace desaparecer este problema. Más bien, en tanto que el dilema sigue siendo un auténtico dilema, el problema teórico continúa existiendo.

En este capítulo nos ocuparemos del problema teórico. Este problema surge a partir de una determinada teoría sobre la racionalidad práctica, a saber, la teoría que identifica la acción racional con la acción que maximiza la utilidad del agente. Por tanto, parece que es preciso revisar esta teoría. Sin embargo, conviene insistir en algo que ya apunté anteriormente. A pesar de que este problema surja de esta teoría, eso no significa que la teoría sea en ningún sentido autocontradictoria. Según esta teoría, un agente racional, enfrentado con un auténtico dilema elegirá la estrategia no cooperativa

Un juego no cooperativo puede transformarse en un juego cooperativo aplicando las soluciones 1 a 4. Una vez aplicadas estas soluciones, la solución cooperativa será o bien auto-imponible (si se dan las soluciones 3 o 4) o imponible (si se dan las soluciones 1 o 2). En estos casos el agente racional seguirá la estrategia cooperativa. Pero en otro caso, el juego será un juego no cooperativo y el agente racional elegirá la estrategia no cooperativa. Dicho de otro modo, unos agentes racionales nunca darán lugar a la solución 5. Elegir la estrategia cooperativa en un juego no cooperativo, e.d., cuando esta elección es peor para el agente, es una conducta irracional.

Hasta aquí la teoría. Y no hay nada contradictorio en esto. Pero precisamente en este punto surge el dilema, porque si todos somos agentes racionales y elegimos la no cooperación el resultado será subóptimo. La apariencia de contradicción se origina precisamente aquí, porque unos agentes racionales según la teoría nunca alcanzarán un resultado óptimo en estas circunstancias mientras que, por otro lado, la teoría exige que un agente racional consiga el máximo de utilidad posible. Y parece que, al menos en un sentido, la consecución de la solución cooperativa es posible, a saber, en el sentido de que hay un conjunto de estrategias, una para cada agente, cuya realización daría lugar al resultado cooperativo, y que son una alternativa real en el sentido de que son estrategias disponibles. Pero hay otro sentido importante en el que no es posible alcanzar el resultado cooperativo. En el sentido de que cada agente individual estaría obrando contra sus propios intereses si actuara de forma cooperativa. Y por eso la teoría no es contradictoria. Si cada agente obra según la estrategia que le es más beneficiosa, conseguirá los mejores resultados posibles tal y como lo exige la teoría. Cada uno sale ganado actuando de forma auto-interesada. El problema es que pierde más debido a la actuación auto-interesada de los otros. Pero ¡que le vamos a hacer! La teoría dice lo que cada uno debe hacer en cada circunstancia. Simplemente, hay circunstancias que imposibilitan que el resultado sea óptimo. Pero la teoría sigue funcionando en estos casos. Dice a cada agente qué es lo mejor que puede hacer y si el agente sigue la teoría, realmente hace lo mejor que puede hacer. Cuando se produce una situación de este tipo, la teoría dice que unos agentes racionales harían bien en transformar el juego no cooperativo en un juego cooperativo. Esto es una tarea política. Pero las soluciones políticas no siempre son aplicables.

No resulta tan claro que las soluciones psicológicas-morales 3 y 4 sean, en este sentido, algo que la teoría pueda promocionar, precisamente porque consisten en una transformación del orden de prefe-

rencias. La teoría no puede decir "si eres una persona de confianza y valoras este carácter tuyo lo suficiente como para que la elección de la estrategia cooperativa sea mejor para ti, el resultado (supuesto que los demás tienen también esta cualidad) será óptimo. De modo que procura transformarte en una persona de confianza". Decir esto sería como decir: "si deseas conseguir tu parte del acuerdo todo irá mal. De modo que procura perder tus deseos, aniquila tu voluntad y entonces el resultado será óptimo." En primer lugar, porque si lo que hace óptimo el resultado es conseguir lo que ya no se quiere conseguir, el argumento es falaz. Y en segundo lugar porque si el argumento equivale a decir que no tener deseos es lo mejor para que los deseos no se incumplan, la teoría pierde interés. "¿Quieres conseguir maximizar tu utilidad? Hazla igual a cero", "Sólo hay manzanas ¿Quieres comer lo que deseas? Desea comer manzanas". La argumentación no sería falaz, sería trivial.

Cuando el agente tiene esas disposiciones y la elección de A es mejor para él, entonces no hay dilema. Pero cuando lo hay, resulta problemático que la teoría pueda proponer la disolución del dilema como salida.

Ahora bien, si la teoría no es auto-contradictoria, queda por aclarar cuál es el problema. Es decir, ¿cómo es posible que cuando cada uno hace la mejor el resultado sea peor para todos?, ¿cómo es posible que unos agentes que mantengan un comportamiento irracional según la teoría obtengan mejores resultados que unos agentes racionales?

Parfit ofrece una visión sugerente del problema[161]. Lo que ocurre en estos casos entre un conjunto de agentes racionales es que, si bien cada uno de ellos hace lo que es mejor para él, ellos en conjunto hacen lo que es peor. Es decir, si cada uno de nosotros elige B en una situación de dilema, cada uno esta haciendo lo mejor en términos de la teoría, pero nosotros estamos haciendo lo peor. Y a la inversa, si en esa situación cada uno de nosotros hace A, cada uno esta haciendo la peor elección, pero nosotros estamos haciendo la mejor.

Por ello, a pesar de que la teoría no es individualmente contraproducente puede decirse que lo es colectivamente. Pero esto no quiere decir nada en contra de la teoría, desde el momento en que esta es una teoría acerca de la racionalidad individual y no acerca de la racionalidad colectiva. Por tanto, que la teoría sea contraproducente a nivel colectivo no supone una objeción a la teoría. Parfit nos previene contra un mal entendido que puede surgir en este punto. En efecto, podría pensarse que la teoría es una mala teoría puesto que no puede aplicarse con éxito a todos los individuos. Pero esto es falso. Nuestra teoría no sólo resulta satisfactoria para un individuo, sino para todos tomados individualmente. En este sentido, la aplicación de la teoría es universal, e.d., se aplica a todo el mundo. Pero no es una teoría colectiva.

7.2 ¿PODEMOS IR MÁS ALLÁ?[162]

Las soluciones 4 y 5 plantean situaciones en las que la moral no tiene por qué coincidir con el interés propio. En concreto, la solución 5 plantea un tipo de situación en la que moral y el interés entran en conflicto. Esto contrasta directamente con determinadas teorías que intentan derivar la moralidad del interés propio. Una de estas teorías es la defendida por Gauthier.

Lo que hace que esta teoría tenga para nosotros un interés especial, a parte del que sin duda tiene por sí misma, es que Gauthier acepta una teoría de la racionalidad muy similar a la que aquí hemos expuesto. Parte de suponer unos agentes racionales y mutuamente desinteresados. Sin embargo, intenta introducir la moralidad como un medio para la maximización de la utilidad individual. Su hipótesis por tanto es que no sólo no hay conflicto entre moralidad e interés, sino que el mantenimiento de la primera sirve al segundo. Esta hipótesis queda perfectamente expresada al comienzo de su obra principal " El deber predomina sobre el provecho, pero la aceptación del deber es realmente

[161] Parfit,(1984) pp.88-92

[162] Una versión primitiva de esta discusión apareció en la revista *Logos,* vol. 38 (2005).

provechosa"[163]. De ser esto cierto, habríamos conseguido partir de nuestra teoría acerca de la racionalidad individual para ir más allá de ella misma. Dedicaremos el resto del capítulo a examinar esta posibilidad

7.2.1 Situaciones DP y Estado de Naturaleza

Supongamos que una noche de invierno, tras una agradable cena con amigos, me dispongo a volver a casa cuando me doy cuenta de que he perdido la cartera. La situación es bastante mala: hace un frío tremendo, llevo un par de copas de más, no conozco a nadie que viva por los alrededores y el móvil se ha quedado sin batería. Mi mejor opción (incluso la única razonablemente buena) es parar un taxi e intentar llegar a un acuerdo. Si me lleva, la pagaré después (tengo dinero en casa) y le daré una buena propina. El acuerdo es también provechoso para el taxista. Con tanto frío no ha tenido muchos clientes y yo le ofrezco la posibilidad de una buena carrera más una propina considerablemente más generosa de lo habitual. Posiblemente muchos nos hayamos encontrado en una situación parecida, con variados desenlaces. Su estructura, relativamente simple, tiene dos características fundamentales:

1. Unos agentes se encuentran en una situación en la que es mejor para todos establecer un acuerdo que no hacerlo.
2. Pueden llegar a un acuerdo en unos términos que todos consideran aceptables y satisfactorios.

Es fácil reconocer en esta estructura un paralelismo con la de dos situaciones que se encuentran entre las más debatidas en la filosofía moral y política, una desde hace siglos y otra desde hace décadas: el Estado de Naturaleza de los filósofos contractualistas y el Dilema del Prisionero de los teóricos de la racionalidad práctica. David Gauthier, sin duda uno de los filósofos contemporáneos más relevantes, reconoce explícitamente este paralelismo afirmando que el Estado de Naturaleza es "un estado con la estructura interna de un Dilema del Prisionero generalizado"[164] y realiza su propuesta filosófica, tan bien conocida como interesante: una teoría contractualista que utiliza los conceptos y supuestos de la Teoría de la Elección Racional (TER).

Algunos de los supuestos básicos más importantes de la TER giran en torno a la caracterización de los agentes, a los que se supone auto interesados, en el sentido de que tienen objetivos que quieren alcanzar (o, por utilizar términos más característicos de la TER, preferencias que quieren satisfacer) y racionales (capaces de determinar y realizar las acciones más adecuadas para alcanzar sus objetivos). Entendiendo que la Utilidad es una medida que se establece sobre las preferencias de los individuos, la TER define la *acción racional* como aquella que maximiza la utilidad del agente. De forma paralela, los contractualistas clásicos ponen a la base de sus teorías una caracterización de los individuos que habitan el Estado de Naturaleza, siendo la ofrecida por Hobbes en la primera parte de *Leviatan* ("Del Hombre") la que guarda mayor similitud con la de la TER, y por ende con la de Gauthier.

En estas situaciones, que para abreviar llamaremos *situaciones DP,* la razón que caracteriza a nuestros agentes les lleva a establecer un pacto[165]. Pero lo que saca a nuestros individuos de la desafortunada situación en la que se encuentran no es tanto, o no tan sólo, establecer pactos, sino cumplirlos. Hobbes expresa de forma contundente la necesidad de cumplir los pactos en su tercera Ley de la Naturaleza: "*que los hombres deben cumplir los convenios que han hecho"*. Sin esta ley, los convenios se hacen en vano y sólo son palabras vacías"[166]. Esta ley sería para Hobbes el origen de la *Justicia*, ausente en el Estado de Naturaleza, en el cual para cada individuo "su apetito personal es la medida de la bueno y de lo malo", identificando la justicia con el mantenimiento de los convenios.

[163] Gauthier (1986) p.2

[164] Gauthier "Between Hobbes and Rawls" p.26.

[165] Este consejo de la razón queda recogido por Hobbes en las dos primeras Leyes de la Naturaleza (que no son sino las Leyes de la Razón, en el capítulo 14 del *Leviatan*.

[166] Hobbes: op.cit. p. 131.

Paralelamente, Gauthier introduce la moralidad como un medio de restringir la maximización de la utilidad individual ateniéndose a los acuerdos[167] .

Aunque la razón dicta tanto el establecimiento como el cumplimiento de los pactos, Hobbes y Gauthier coinciden en que tal dictamen no se aplica a todos los pactos sino sólo a algunos. Sin embargo, este último punto de acuerdo entre ambos contractualistas marca también el punto de origen de las divergencias, pues las condiciones que deben cumplir los pactos para que la razón exija su cumplimiento no sólo son diferentes, sino que el criterio utilizado pertenece a órdenes distintos. Mientras Hobbes acude a la *seguridad* en el cumplimiento mutuo de los convenios, Gauthier acude al *contenido* de los mismos, y sostiene que el cumplimiento queda exigido por la razón en virtud de este. Para distinguir ambos, llamaremos *acuerdos válidos* (adjetivo utilizado por Hobbes[168]) a aquellos cuyo cumplimiento exige la razón en virtud de la seguridad de su cumplimiento mutuo y *acuerdos satisfactorios* a aquellos cuyo cumplimiento exige la razón en virtud de su contenido.

7.2.2 Acuerdos válidos y acuerdos satisfactorios

Una vez establecido un acuerdo, cada uno de los agentes implicados (salvo que indiquemos expresamente lo contrario, hablaremos siempre del caso más simple de un acuerdo entre dos agentes), se encuentra con dos opciones: cumplir o no lo acordado. Desde el punto de vista de unos agentes racionales y auto interesados, la opción es relevante en aquellos casos cuya estructura es la de una Situación DP. Tales situaciones requieren para su caracterización completa añadir a las dos anteriores otra característica.

3. Cada uno de los agentes puede obtener un mayor beneficio si no cumple lo acordado mientras el otro sí lo cumple, y el que cumple perdería, a consecuencia del incumplimiento del otro, más de lo que habría perdido en ausencia de acuerdo.

En el ejemplo anterior, yo obtengo un mayor beneficio de mi deserción unilateral, pues el taxista me lleva a casa y yo me ahorro el dinero prometido, mientras que, si yo hago eso, el taxista está peor que si no hubiera habido acuerdo, pues no sólo no cobra sino que pierde tiempo, esfuerzo y gasolina[169]. Debido a la característica 3, y siguiendo la terminología introducida en el primer apartado de este capítulo, llamaremos A (altruista) a la acción realizada en cumplimiento del acuerdo y B (beneficiosa para uno mismo) a la que consiste en su incumplimiento. Sin embargo, dado el estricto paralelismo de la situación de los agentes (ambos autointeresados, racionales, con interés en establecer un acuerdo y más beneficiados si el otro lo cumple y él no) y suponiendo que ambos son conscientes de dicho paralelismo[170], al querer ambos maximizar su utilidad haciendo B, se encontrarán con que ninguno cumple lo acordado y la situación a la que llegan es subóptima: puede ser mejor para ambos en otro escenario posible, a saber, aquel en que ambos cumple el acuerdo. Esto es lo que hace que las Situaciones DP sean un dilema: puesto que ambos hacen lo que más le beneficia a cada uno, el

[167] Por este motivo, plantea su teoría contractualista con Hobbes, y no, por ejemplo, con Locke, como punto de referencia, pues el dibujo del Estado de Naturaleza diseñado por este dista de ser un espacio amoral al postularlo dotado de una Ley Natural y unos Derechos Naturales que proporcionan una guía de conducta a los individuos distinta de la ofertada por sus deseos y fines individuales.

[168] Hobbes: op.cit., capítulo 14.

[169] Pudiera parecer que, en mi ejemplo, el taxista no tiene una opción paralela a la mía puesto que no puede desertar del acuerdo, dado que es el primero en cumplir. Habitualmente, los ejemplos de Situaciones DP se refieren a casos en los que el cumplimiento del acuerdo es o bien simultaneo o bien realizado en condiciones en las que cada uno ignora si el otro ha cumplido/está cumpliendo su parte. El motivo de utilizar mi ejemplo es doble: en primer lugar, tanto Hobbes en (1651) Cap. 14 como Gauthier en repetidas ocasiones utilizan ejemplos similares al mío y, en segundo lugar, tales casos muestran una aplicación de la estructura DP más amplia, que es la utilizada por D. Parfit, de quién tomamos la terminología y el esquema de análisis. Los que no resulten convencidos por estas razones pueden sin duda imaginar alguna posible acción del taxista que le facilitaría no cumplir su parte, una vez que me monto en el taxi, y obtener un beneficio que cumpla la característica tres. En beneficio de quien no tenga mucha imaginación, recuerdo que mi situación incluye soledad, incomunicación y una más que ligera borrachera.

[170] Esto recoge los requisitos de racionalidad e información de la Teoría de la elección racional así como la igualdad natural de los hombres en Estado de Naturaleza de los contractualistas clásicos.

resultado será para todos peor de lo que podría ser. Parece por tanto que se cumple lo establecido por Hobbes en su tercera ley: todos están interesados no ya en establecer acuerdo, sino en cumplirlos. Pero, ¿por qué razón nuestros agentes escogerían la opción A en una situación en la que la racionalidad de tal acción está en cuestión, dado que por definición B es la acción que maximiza la utilidad del agente?

Puesto que escoger A supone para el agente restringir su búsqueda de la utilidad individual, es habitual hablar de *restricciones externas* o soluciones políticas cuando se introduce un cambio en la situación en la que se encuentra el agente, de modo que o bien se hace imposible hacer B o se altera el resultado que el agente puede esperar obtener de B y de *restricciones internas* o soluciones psicológicas cuando las preferencias del agente sobre los resultados respectivos de A y B se alteran de forma que prefiere el de A.

Las respuestas de Hobbes y Gauthier a la pregunta por aquellos acuerdos que deben (racionalmente) cumplirse difieren y cada uno selecciona un tipo distinto de solución. Tal y como Gauthier reconoce, Hobbes parece referirse a las primeras como aquellas que hacen posible el mantenimiento de los acuerdos. De hecho, la existencia de restricciones externas es lo que caracteriza a un acuerdo como válido y hace por tanto que su cumplimiento sea racionalmente exigible[171]. Desde el punto de vista teórico, son coherentes con la acción de un sujeto racional, puesto que, al cumplir lo acordado, realiza la acción que maximiza su utilidad. La restricción a su conducta se realiza al establecer un poder coercitivo capaz de imponer sanciones pero una vez establecidas estas, el cumplimiento de los acuerdos ya no es una maximización restringida.

Para Gauthier, la moralidad es un tipo de restricción interna. Lo novedoso de su teoría, y el punto en el que se separa de Hobbes, así como de las conclusiones de la TER reflejadas en el anterior apartado, es considerar que la moralidad así entendida está racionalmente exigida: la razón, que exige la maximización de la utilidad, en las situaciones DP exige una *maximización restringida*. Intenta mostrar que no sólo no hay conflicto entre moralidad e interés, sino que el mantenimiento de la primera sirve al segundo. Esto queda perfectamente expresado al comienzo de su obra principal " El deber predomina sobre el provecho, pero la aceptación del deber es realmente provechosa"[172]. La racionalidad, sin embargo no nos exige cumplir todos los acuerdos, sino sólo los que podemos considerar satisfactorios. La cooperación de los individuos genera un beneficio determinado que los participantes pueden acordar repartir de diversos modos. Los individuos por tanto no sólo acuerdan cooperar sino que deben también establecer los términos de la cooperación relativos al posterior reparto de los beneficios. Suponemos que estos términos son objeto de un proceso de negociación. Un acuerdo satisfactorio se caracteriza por su imparcialidad en un doble sentido:

- es el resultado de un procedimiento imparcial de negociación. Gauthier defiende que tal procedimiento sigue el *Principio de Concesión Relativa Minimax*[173].
- el proceso de negociación debe partir de una situación inicial de regateo imparcial. Tal situación se caracteriza no por lo que los agentes llevan realmente a la mesa de negociación, e.d., por lo que tienen en la situación previa a la cooperación (en el Estado de Naturaleza), sino por lo que tendrían si hubieran respetado la *salvaguarda lockeana*, que restringe la interacción previa eliminando de la misma el uso de la fuerza y el fraude[174].

Cuando los acuerdos son satisfactorios, la razón nos pide una maximización restringida incluso en ausencia de mecanismos políticos que garanticen el cumplimiento de los acuerdos. Podemos entonces establecer las siguientes definiciones:

- Un *Acuerdo Valido* es aquel cuyo cumplimiento está garantizado por sanciones externas

[171] Hobbes op.cit., p.125

[172] Gauthier (1986) p.2

[173] Para una discusión detallada de este principio y los argumentos que lo apoyan, cf. Capítulo V.

[174] En relación a este punto, cf. Gauthier capítulo VII

- Un *Acuerdo Satisfactorio* es aquel cuyo cumplimiento está justificado por sanciones internas.

Esta diferencia da al contractualismo defendido por Gauthier un carácter específico que va más allá del contractualismo político, típicamente ejemplificado por la teoría de Hobbes, hasta lo que podemos considerar un contractualismo moral, "una teoría contractualista capaz de justificar la institución y mantenimiento no sólo de estructuras políticas y legales, sino también de restricciones y, sobre todo, disposiciones (modos de elección) personales que pueden denominarse "morales"[175]. El Principio de Concesión Relativa Minimax y la salvaguarda lockeana han sido ampliamente debatidos, tanto en lo referente a su carácter de condiciones racionalmente exigibles a un acuerdo cooperativo como su pretendida neutralidad moral[176]. En el capítulo 6 analizamos este aspecto de la teoría de Gauthier y señalamos en que medida, y con que matices, nos parece defendible. Aquí aceptaremos ambos (como racionalmente exigibles y moralmente neutros) y nos centraremos en discutir si un agente racional debe, en ausencia de restricciones externas, cumplir los acuerdos satisfactorios convirtiéndose en un maximizador restringido.

7.2.3 Cooperación y beneficio

Podría deducirse de lo dicho hasta aquí que Gauthier defiende que deben cumplirse los acuerdos satisfactorios pese a que sean, en términos de Hobbes, inválidos. Esto sería sin embargo una conclusión apresurada. Para ambos contractualistas, los acuerdos sólo deben cumplirse cuando los individuos tienen una garantía (si no plena, al menos razonable) de que los demás van a cumplir su parte. La diferencia estriba en que, para Hobbes, esta garantía, que convierte los acuerdos en válidos, pasa por el establecimiento de unas medidas de tipo político, mientras que para Gauthier el carácter satisfactorio de los acuerdos es suficiente garantía de cumplimiento mutuo, suponiendo que los agentes sean, tal y como estamos suponiendo, racionales. No obstante, hemos visto que en las situaciones DP, una vez establecido un acuerdo, y por muy satisfactorio que este sea, cada uno de los agentes se beneficiaría de un incumplimiento unilateral. Esta circunstancia, bien vista por Hobbes, inclina a este al establecimiento de restricciones externas porque "el que cumple primero no tiene garantía de que el otro cumplirá después, ya que los compromisos que se hacen con palabras son demasiado débiles (...) si estos no tiene miedo a una fuerza superior con poder coercitivo"[177]. Del Estado de Naturaleza sólo se sale estableciendo una sociedad civil con un poder político suficiente para garantizar el cumplimiento de los acuerdos.

Para defender su postura, Gauthier intenta encontrar un motivo auto-interesado para respetar los acuerdos satisfactorios. El mantenimiento de los acuerdos supone una maximización restringida, pero, por muy restringida que sea, para que pueda defenderse desde el punto de vista de la racionalidad ha de seguir siendo maximización. El intento de Gauthier sigue los siguientes pasos:

1. Un agente racional respetará los acuerdos ya que de otro modo será excluido de acuerdos posteriores. Gauthier no niega que sea beneficioso utilizar la estrategia no cooperativa y realizar la acción B. Lo que afirma es que, a pesar de la ventaja que pueda suponer esto en un caso aislado, a largo plazo esta conducta resulta ser poco rentable, ya que un individuo que haya roto un acuerdo será castigado por los demás con la desconfianza y la consecuente exclusión de acuerdos cooperativos, de modo que acabará perdiendo más de lo que gana.

Sin embargo, esta argumentación solo apoya la racionalidad del mantenimiento de los acuerdos (tanto satisfactorios como insatisfactorios) en un tipo de circunstancias. En efecto, un individuo que incumple un trato será excluido de otros acuerdos, lo cual sin duda le hará perder más de lo que gana. Pero esto sólo sucederá a) si el individuo en cuestión es descubierto, cosa altamente improbable en numerosos dilemas multipersonales b) si es posible aplicar la sanción, es decir, si hay una probabi-

[175] Francés (1989) p. 18

[176] Lo más relevante de este debate, con respuestas del propio Gauthier, se encuentra recogido en Gauthier & Sugden (1993)

[177] Hobbes op. cit., p. 125

lidad suficientemente alta de que los mismos individuos vuelvan a interactuar y c) si el número de interacciones entre los mismos individuos es indeterminado y desconocido por todos los participantes. Con esto no negamos que la cooperación, entendida como conducta cooperativa, no pueda surgir y hacerse estable en algunas circunstancias en ausencia de restricciones externas[178]. Lo que negamos, es que esto suceda siempre. Más bien, sucede en muy raras ocasiones.

Para hablar de estas situaciones, los teóricos hablan de *Dilemas del Prisionero Iterativos* y hay acuerdo en que, en tales casos, siempre es racional realizar A. Pero el propósito de Gauthier es más ambicioso y pretende abarcar todas las situaciones DP. "Mi argumento es aplicable a un conflicto que ocurra una sola vez"[179]

2. Un agente racional respetará los acuerdos si a) su disposición a cumplirlos es condición necesaria para que los demás cumplan su parte (es decir, si los agentes son *cooperadores condicionales*, tal y como lo exige la racionalidad, que en ningún caso promueve una cooperación unilateral, cuyo resultado sería para el cooperador incondicional el peor de los posibles) y b) esta disposición puede ser fácilmente descubierta por los demás. Si una persona que se encontrara en una situación DP "pudiera identificar con certeza la disposición de los demás agentes en esa situación, estaría racionalmente justificado para ella adoptar la disposición condicionalmente cooperativa"[180]. Este segundo paso de la argumentación muestra una nueva restricción de las situaciones en las que es racional cumplir los acuerdos. Tal conducta es racional en situaciones DP no iterativas siempre y cuando los agentes sean *transparentes*, e.d., no puedan ocultar a los demás sus disposiciones. Tal situación ideal es, por ello mismo, irreal y Gauthier desplaza el argumento de la transparencia a la *translucidez*[181]. Ser translúcido significa que, aunque los demás no puedan conocer con certeza tus disposiciones, estas tampoco pueden ocultarse por completo (seríamos entonces *opacos*), sino que pueden, de algún modo, intuirlas. Sin embargo, como ya apuntamos con anterioridad, Gauthier ni aclara mediante qué mecanismos pueden ser intuidas nuestras disposiciones ni muestra que de algún modo lo hagamos. Y no parece que podamos afirmar que los agentes racionales reales sean translúcidos. Lo único que podemos afirmar es que, dado el beneficio que puede esperarse de la cooperación, un agente racional intentará "desarrollar su pericia" para adivinar las disposiciones de los demás y dar a conocer las propias. Pero aunque es fácil defender la racionalidad de lo primero, no sucede así con lo segundo. Más bien, deberíamos decir que, dado lo beneficioso del incumplimiento unilateral, el agente racional tratará de adivinar las disposiciones de los demás y al tiempo ocultar las propias[182].

3. El tercer paso dado por Gauthier presenta algunas novedades respecto a los anteriores. En lo que resta del artículo, nos centramos en este, por ser el menos debatido y no, desde luego, el menos interesante. Gauthier es consciente de que si se considera la moralidad como un mero instrumento para el fin del interés propio, entonces se considerará como un mal necesario, un constreñimiento de la búsqueda del propio beneficio que hay que aceptar para evitar males mayores. Pero si esto fuera así, entonces la conducta moral sólo resultaría atractiva para aquellos que no pueden imponer sus propios términos y para los que saben que serán descubiertos y castigados si actúan de modo inmoral. Para evitar esta consecuencia poco deseable, Gauthier propone una nueva visión del ser humano, distinta de la presentada en la figura del hombre económico y, según él, más cercana a la realidad.

[178] Ejemplos de este surgimiento espontáneo de la cooperación y un estudio detenido de las condiciones que posibilitan este surgimiento pueden encontrarse en Axelrod (1986)

[179] Gauthier (1983), p. 108

[180] Gauthier *Ibid*.

[181] Gauthier *op.cit*, p. 174

[182] El propio Gauthier, a pesar de su defensa de la translucidez como una característica a cultivar por los agentes racionales, se muestra consciente de la debilidad de su argumento en este punto (Cf. Gauthier "El egoísta incompleto")

> *"Para un ser asocial que busca y lucha, la moralidad no puede ser más que un constreñimiento necesario pero que no es bien recibido. Pero para los que valoran la participación la moralidad del acuerdo, a pesar de ser un fuente de constreñimiento, hace que su actividad compartida sea mutuamente bienvenida y, por tanto, estable, asegurando de este modo la ausencia de coerción y engaño"*[183].

El texto parece sugerir que el *individuo liberal* (nombre que se da a este tipo de individuo como figura contrapuesta al hombre económico) valora la participación por sí misma, lo cual hace que su función de utilidad se altere de tal modo que la conducta no cooperativa deja de resultar ventajosa. Se trata por tanto de una sanción interna. Veamos paso a paso como se llega a esta afirmación.

7.2.4 El individuo liberal

La argumentación de Gauthier en su defensa del individuo liberal, presentada en el último capítulo de *La moral por acuerdo* es compleja y puede analizarse del siguiente modo.

A. Parte de la argumentación consiste en una afirmación de hecho, a saber, que los seres humanos en muchas ocasiones encuentran satisfacción en la cooperación.

> *"En muchos y diversos casos, desde las actividades deportivas a las musicales, desde las políticas a las militares, los seres humanos encuentran satisfacción en la participación. Desde luego, la participación debe estar relacionada con algún fin, pero sería erróneo pensar que la participación tiene un valor meramente instrumental. De hecho, alguien puede valorar los fines en parte porque proporcionan ocasión para la participación."*[184]

La cuestión fundamental es si esta valoración de la participación es una solución a las situaciones DP. Para saber esto, antes es preciso saber si la participación tiene valor como medio o como fin.

Es necesario distinguir aquí dos cuestiones distintas: a) si la participación es siempre participación para algo y b) si la participación se valora como fin o como medio. Según se afirma en el texto, la contestación a la primera pregunta es afirmativa. Sin duda lo es. Uno participa con los demás en un equipo de fútbol para jugar al fútbol, una bailarina colabora con un bailarín para bailar un paso a dos. No se puede participar y no hacer nada participando. Lo que se hace a través de la participación es su producto. En ocasiones podemos hablar de este producto como del *fin* de la participación, siempre y cuando no asociemos la palabra "fin" con algo que es valioso por sí mismo.

Esto nos lleva a la segunda cuestión. En ocasiones, la cooperación sólo tiene un valor como medio, e.d., sólo es valiosa en tanto que sirve como medio para conseguir un fin. Pero en otras ocasiones, no sólo la participación es el fin, esta vez entendido en el sentido de ser lo valioso por sí mismo, sino que el producto de la participación es casi una excusa, algo que sólo tiene valor en tanto que da lugar a la participación y, por consiguiente, algo que tiene valor de medio. El mismo caso de tarea colectiva puede servir para ejemplificar ambos tipos de situaciones. Así, la participación con otros en un partido de fútbol puede ser valorada como un medio para lo que aparece como valioso en sí mismo: jugar un partido. Pero también puede ser que jugar el partido sólo sea una ocasión para conseguir algo que se valora por sí mismo: participar con otras personas en algo. Lo importante es que las dos cuestiones son distintas e independientes y no debe cometerse el error de confundir la evidente respuesta afirmativa a la primera como una respuesta afirmativa a la segunda. Una cosa es que lógicamente el hecho de participar requiera un complemento del tipo para qué o en qué y otra distinta es cuál de las dos cosas consideramos que tiene valor en sí misma y cuál tiene un valor derivado, o, dicho con la terminología habitual, qué tiene valor de medio y qué tiene valor de fin.

[183] Gauthier op. cit. p.337. La cursiva es mía.

[184] Gauthier op. cit., p.325.

Hasta el momento, lo único que ha argumentado Gauthier es que la participación no siempre se valora como medio. Esto es cierto. Pero esto, junto con la afirmación de que de hecho la gente en ocasiones valora la participación como fin, al igual que cualquier otra afirmación de hecho respecto a las preferencias de los individuos, no resuelve nuestro problema. Cuando en una situación de interacción lo valioso es la cooperación misma, el agente seguirá la estrategia cooperativa. Pero entonces ya no hay motivo para llamar a esta estrategia A(ltruista), pues al seguirla el agente no obra de un modo beneficioso para los otros jugadores, sino para él mismo (puede que esto también, y de modo lateral, beneficie a los demás jugadores, pero este no es el motivo por el que un jugador escoge esa estrategia). Una situación en la que todos ganan con la cooperación y ninguno tiene ningún incentivo para obrar de forma no cooperativa no es una situación DP. Desear la cooperación como fin no soluciona el dilema, sencillamente porque no hay ningún dilema que resolver.

B. La argumentación de Gauthier no se reduce a la anterior afirmación de hecho. Más bien lo que intenta es explicar por qué un agente racional auto-interesado para quien la cooperación sólo tiene un valor instrumental (cosa que incluso puede muy bien sucederle al individuo liberal) ha de cooperar y ha de encontrar valiosa la cooperación. De nuevo, valorar la cooperación se entiende como una característica moral que debe ser fundada en el interés. Y, desde luego, si se argumentara que la conducta moral se basa en el interés porque tenemos interés en mantener una conducta moral, el argumento sería vicioso[185].

¿Por qué entonces debe un individuo racional valorar la cooperación y la participación en tareas colectivas? Según Gauthier, una persona valora la cooperación (debemos entender que como medio) sólo si considera que esta es un *costo necesario* para conseguir algún fin valioso. Ese fin valioso por sí mismo es la maximización de la utilidad. Pero, como hemos visto, un agente maximiza su utilidad si no coopera, puesto que la estrategia no cooperativa es mejor para el agente bajo cualquier supuesto acerca de la conducta de los demás. Sin embargo, la conducta no cooperativa generalizada es peor para todos. Este puede ser el motivo por el que se afirma que la cooperación es necesaria para conseguir un fin valioso. Cada uno de los agentes sabe que, supuesto que todos son agentes racionales, el resultado obtenido será el no cooperativo, un resultado subóptimo. En este sentido, la cooperación es valiosa. "Por supuesto", pensará cada agente individual, "sobre todo la cooperación de los demás. Si los demás cooperan y yo no, el resultado será para mí el mejor de los posibles. Disfrutaré de los beneficios sin tener que pagar los costos". Pero, de nuevo, cada uno sabe que los demás piensan exactamente lo mismo y que, por tanto, la cooperación, cuyo carácter valioso no se duda, no se conseguirá. ¿Qué puede hacer un agente racional? Sin duda, puede intentar establecer sanciones externas o desarrollar una disposición que suponga una sanción interna. Gauthier opta por esta última y parece afirmar que, dado lo valioso de la cooperación, esta actitud se desarrollará espontáneamente. Pero ¿cómo y por qué?

C. "Ciertamente las actividades que tienen un valor instrumental deben tener un sentido más allá de ellas mismas, y este sentido no puede ser meramente el compromiso con estas actividades. Debemos por tanto reconocer ciertos estados de cosas intrínsecamente valiosos, deseados por sí mismos. Pero no tenemos que suponer que esos estados de cosas, por muy valiosos que sean, son suficientes para llenar una vida que los seres humanos encuentren digna de ser vivida."[186].

Este argumento no muestra que un agente racional que sólo se interesa en la cooperación como medio deba cooperar. Más bien la argumentación está dirigida a mostrar que, puesto que la vida humana es más valiosa si los hombres cooperan, un individuo racional debe valorar la cooperación. Hay un sentido en el que no puede dudarse de la verdad de esta afirmación. Si valoramos la cooperación y cooperamos, la satisfacción que la vida puede proporcionarnos aumenta. Esta

[185] Debe notarse que la solución 3 no da lugar necesariamente a un argumento circular. Lo único que se dice es que puede suceder que valoremos la conducta moral por sí misma de tal modo que al obrar moralmente obramos en nuestro propio interés. Cuando se da esta situación, moral e interés coinciden.

[186] Gauthier op. cit., p.332

argumentación es similar a la que a veces se les hace a las personas a las cuales no les gusta el vino: "No sabes lo que te pierdes. Si te gustara el vino, esto te daría ocasión de aumentar la cantidad de satisfacción en tu vida. Disfrutarías, además de los placeres de los que disfrutas ahora, del placer del vino". Esto probablemente es cierto, al menos si el gusto por el vino es lo suficiente para disfrutar de él cuando llega la ocasión y no tan fuerte como para padecer por su ausencia. Tomado en este sentido, la exhortación a que gustemos del vino, la cooperación o la ópera, es un buen consejo.

Sin embargo, hay otro sentido en el que esto es falso. Puede darse una lectura del texto según la cual se afirma que debe valorarse la cooperación en tanto que es indispensable para conseguir algún fin valioso. El problema está en qué debemos entender aquí por "indispensable". En efecto, con esta expresión podemos referirnos a dos cosas distintas:

1. Pensemos en el ejemplo con el que iniciamos la segunda parte de este capítulo. El resultado (llegar a casa sana y salva, "arreglar la noche" con una buena carrera") es valioso en sí y sólo puede ser conseguido mediante la cooperación. Pero la cooperación no tiene nada que ver con resultado. De hecho, el mismo resultado podría conseguirse de otro modo (un amigo que vuelve para mi, otro cliente para el taxista). El resultado en sí es independiente de la cooperación. La conexión que une el medio (la cooperación) al fin (el resultado deseado) no es de necesidad. En otros casos esta conexión es de lo que habitualmente se conoce como "necesidad física"[187]. La conexión de la cooperación con la consecución del fin parece en estos casos bastante sólida. De hecho lo es. Pero ambas cosas, medio y fin, siguen siendo lógicamente independientes. Llamaremos a este tipo de actividades A*ctividades cooperativas*

2. Hay, sin embargo, otro tipo de casos en los que esta conexión es de necesidad lógica o necesidad en sentido fuerte. Supongamos que yo quiero bailar un paso a dos. Bailar un paso a dos significa bailar con otra persona. Es imposible que una sola persona baile un paso a dos. Esta imposibilidad no viene sólo dada por el hecho de que, con la ayuda de otra persona, yo pueda hacer cosas que no puedo hacer sola, como por ejemplo realizar ciertos giros. Quizá alguien pueda hacerlo o alguien algún día puede que lo haga. Pero estos resultados deseados, igual que en los casos anteriores, sólo de un modo que podríamos llamar accidental tienen algo que ver con la cooperación con otra persona. La imposibilidad de bailar sólo un paso a dos es una imposibilidad lógica. Hay determinado tipo de actividades que requieren la cooperación de un modo esencial. Las llamaremos *Actividades participativas*

La conexión entre cooperación y resultado en las actividades cooperativas puede describirse como una relación de medios a fines. En estos casos, la cooperación es sólo un medio. Puede que, por el motivo que sea, ese medio sea de hecho necesario, pero al ser necesario sólo en tanto que medio, la necesidad de su conexión con el fin no elimina la independencia lógica de ambos. Sin embargo, en las actividades participativas, hablar de medios y fines pierde su sentido. Si yo quiero bailar un paso a dos, entonces tengo que bailar con otra persona. Pero bailar con otra persona no es un medio para bailar un paso a dos. Más bien, bailar con otra persona (ateniéndose a determinadas reglas) es bailar un paso a dos. La relación entre ambas cosas no es causal, sino formal. En realidad, esto es lo que quiere decir que la relación entre dos cosas es de necesidad lógica.

Recordemos que lo que nos interesa es saber si tiene razón Gauthier al afirmar que un agente racional valorará en sí la cooperación cuando esta es un medio para conseguir algún fin valioso por sí mismo. La distinción entre estos dos tipos de casos es sumamente importante para resolver nuestra cuestión[188]. Porque la relación de preferencia se establece de un modo muy distinto en uno y en otro.

[187] Esto sucede, por ejemplo, en el siguiente caso. Imaginemos un grupo de personas que quiere coger algo escondido en un pozo a 25 metros de profundidad. Si todas colaboran en la tarea, el botín debe ser repartido. Cada una preferiría quedarse con todo, pero el problema es que el tesoro sólo puede ser conseguido mediante la cooperación, e.d., si forman una cadena agarrándose unos a otros (supongamos para simplificar que la situación hace imposible el uso de escalas etc). Uno sólo podría conseguirlo si algo cambiara en la naturaleza, por ejemplo si uno de ellos midiera al menos 24 metros, si pudiera dar un salto vertical de esa longitud o si pudiera volar.

[188] No debe confundirse esta distinción con la establecida más arriba. No se trata ahora de que la cooperación pueda ser en ocasiones un fin en si misma. Más bien se trata de que hay casos en los que no hay una relación causal de medios a fines entre

Kant afirmaba que el que quiere un fin quiere también los medios indispensables para alcanzarlo[189]. Kant se refiere a aquellos medios cuya relación con el fin se expresa mediante proposiciones sintéticas.

> *"Que para dividir una línea en dos parte iguales, según un principio seguro, tengo que trazar desde sus extremos dos arcos de círculo, es cosa que la matemática enseña, sin duda por proposiciones sintéticas; pero una vez que sé que sólo mediante esa acción puede producirse el citado efecto, si quiero íntegro el efecto, quiero también la acción que es necesaria para él, y esto último sí que es una proposición analítica, pues es lo mismo representarme algo como efecto posible de cierta manera por mí y representarme a mí mismo como obrando de esa manera con respecto al tal efecto."*[190].

Tales proposiciones sintéticas expresan auténticas relaciones causales. Es más, ninguna relación auténticamente causal puede expresarse mediante proposiciones analíticas. El primer problema que surge respecto a estas relaciones causales es que es sumamente difícil decir si son o no necesarias y en qué sentido. Esto sucede porque, en tanto que no haya ninguna conexión esencial entre medio y fin, siempre existe la posibilidad de obtener el fin utilizando otro medio. Sea como sea, hay muchos casos en los que la relación entre un medio y un fin (entendidos ambos en sentido propio) es necesaria de hecho, e.d., en los que la consecución del fin en un momento determinado pasa imprescindiblemente por la utilización de determinados medios. Supongamos que esto es suficiente para decir que un medio es "indispensablemente necesario para alcanzar un fin".

¿En qué sentido puede decirse que, en estos casos, el que quiere el fin quiere (o, mejor, debe querer) los medios? Hay un sentido trivial en el que esto es verdad: el que quiere el fin tiene que estar dispuesto a poner los medios. Pero hay otro sentido en el que esto no es cierto. En este otro sentido, no sólo el que quiere el fin no tiene por qué querer los medios, sino que incluso, y en muchas ocasiones, quiere el fin a pesar de los medios que es necesario disponer, es decir, a pesar de no querer los medios. Esto es precisamente lo que diferencia querer algo como fin y quererlo como medio. Lo que se quiere como medio se quiere en el sentido de que se está dispuesto a realizarlo, pero no en el sentido de que su utilización sea, digamos, deseada. En muchos casos el empleo de determinados medios supone un coste a descontar del total de utilidad que supone la consecución del fin. Por eso, cuando hay más de un medio disponible, se escoge aquel que resulta menos costoso. Cuando sólo hay uno, no existe esta posibilidad de elección, pero el medio puede seguir resultando costoso. Esto sucede en todos los casos en los que el medio tiene sólo valor como tal. Como mucho, en algún caso puede no resultar costoso, sin que esto suponga que tiene un valor positivo.

En los casos de actividades participativas, en los que la relación no es causal sino formal ocurre otra cosa muy distinta. Pero no porque el que quiera una cosa deba querer la otra, sino porque el que quiere una cosa, de hecho, está queriendo la otra. Si yo quiero bailar un paso a dos entonces quiero bailar con otra persona. Si quiero jugar un partido de fútbol, entonces quiero jugar con otras personas. Pero aquí no hay fines ni medios en sentido propio. No hay relación causal.

Sin duda, y a juzgar por los ejemplos utilizados por Gauthier, cuando este afirma que, al querer un fin valioso por sí mismo, un agente racional querrá también los medios, esta pensando en este tipo de casos. Uno de sus ejemplos más utilizados es el de la orquesta, donde afirma que "incluso si un sólo individuo pudiera llegar a dominar todos los instrumentos, no podría convertirse en una orquesta"[191]. Gauthier habla como si en estos casos la cooperación fuera un medio necesario. Pero no lo es. No es un medio de ningún tipo. Más bien el fin que se quiere es un fin participativo. Yo quiero tocar en una

---

la cooperación y algo que sea resultado de la misma ni en una dirección ni en otra.

[189] Kant Fundamentación de la metafísica de las costumbres, p.66.

[190] Kant Ibid.

[191] Gauthier op. cit., p.336.

orquesta. Esto mismo ya es querer participar con otros[192]. Pero no es que yo valore en sí un medio. Gauthier afirma que el individuo liberal, en estos casos valorará el medio, la participación. Esto es una de las características que le distinguen de otro tipo de hombre, el hombre económico. Pero, por todo lo dicho, esto no es así. Naturalmente que el individuo liberal valora la participación en estos casos, pero esto no le distingue de los demás. Por el contrario, todo aquel que se proponga como fin una actividad participativa lo hace. Porque en estos casos, la afirmación no es, como él pretende, una afirmación de carácter psicológico. La psicología no tiene nada que ver aquí. Es una afirmación de tipo lógico, en la que se muestra cuál es la implicación lógica de querer un fin colectivo, a saber, el querer lo que, o bien forma parte de este fin, o bien es el fin mismo.

D. El siguiente paso en la argumentación consiste en afirmar no sólo que cuando un individuo quiere uno de estos fines quiere por ello la participación, sino que estos fines son tales que deben ser queridos.

> *"¿No podemos más bien suponer que nuestra capacidad social para encontrar valor en la participación es una de las principales fuentes de enriquecimiento en la vida humana, haciendo posible, como lo hace, la realización complementaria de nuestras variadas capacidades y potencias humanas?"*[193].

Naturalmente, la contestación de Gauthier es afirmativa. Es importante notar que el planteamiento de la cuestión retrotrae la argumentación al punto que discutimos más arriba, cuando se planteaba si debe valorarse la cooperación. La respuesta, en este caso, vuelve a ser la misma: al igual que adquirir gusto por el vino o la música clásica o cualquier otra ampliación del repertorio de las cosas capaces de producirnos satisfacción, adquirir gusto por las tareas colectivas incrementa nuestras posibilidades de satisfacción. Esto es cierto. Incluso podemos dar por bueno que estas tareas no sólo son una fuente de enriquecimiento, sino que es una de las principales, siempre y cuando se entienda correctamente. Es una de las fundamentales fuentes de enriquecimiento porque es una de las más numerosas y variadas. Pero la cuestión acerca de si las satisfacciones de este tipo son "en sí" más valiosas o no lo son es mucho más discutible. De hecho, la TER afirma que las preferencias (racionales) de los agentes sólo son más o menos valiosas en tanto que estos las colocan en uno u otro lugar en la ordenación. Pero esto hace aun más dudosa la afirmación de que un agente racional debe valorar estas actividades, igual de dudosa que la afirmación de que un agente racional debe valorar el vino. Esto es cuestión del contenido de las preferencias, y la racionalidad, al menos tal y como la presenta la TER, y que Gauthier acepta, no hace ningún supuesto acerca del contenido de las preferencias. No resulta lícito hacerlo ahora sólo para salir del paso.

Ateniéndonos a los casos de actividades cooperativas, ¿por qué no considerar la conducta cooperativa como un mal menor, como un medio cuyo necesario empleo puede restar valor al resultado? Según Gauthier, esto sucede porque el resultado de la cooperación se considera únicamente como preferible en segundo lugar. Pero, añade, esto es falso. De hecho, pretende mostrar que el resultado de la conducta cooperativa es el mejor resultado. El argumento fundamental es que la cooperación nos permite conseguir resultados que, sin ella, estarían fuera del alcance de las posibilidades humanas. Y este hecho no es de lamentar, pues nos permite gozar de la cooperación. Pero aunque es cierto que el resultado de la cooperación no puede ser alcanzado sin esta, que esto no sea lamentable depende de si se desea la cooperación con independencia del resultado. Y, en caso contrario, el resultado de la cooperación sí es lo que prefiero en segundo lugar. Pensemos en mi ejemplo del taxista. Ninguno desea cooperar (yo prefiero un príncipe azul y él encontrarse una billetera). Y cooperar supone un coste. Por eso, el resultado de la cooperación es la segunda mejor opción. Para cada uno hay un resul-

[192] Es notable que, al hablar de estos casos, Gauthier utilice indistintamente los términos "cooperación" y "participación". Sin embargo, es importante notar que no son equivalentes. Tanto los casos que plantea Gauthier como los que yo presento son casos de participación. Pero esto no excluye la posibilidad de que se planteen situaciones en los que ambos conceptos difieran. Puedo querer jugar una partida de póquer. Esto significa que quiero participar. Pero también puedo utilizar con los demás una estrategia no cooperativa, como hacer trampas.

[193] Gauthier op. cit., p.337.

tado mejor que el resultado cooperativo, aquel que se sigue si el otro cumple lo acordado y uno no. Esto sucede en todas las situaciones DP. Naturalmente, hay situaciones que no son de dilema. En ellas el resultado "cooperativo" es el mejor, pero lo que necesitamos es una teoría que solucione los dilemas, no que suponga que estos no se dan.

E. La argumentación de Gauthier fracasa en demostrar precisamente lo que era su tesis principal, a saber, que cuando la participación se valora como medio, pasa (o, incluso, debe pasar) a valorarse como fin. Cuando la actividad es cooperativa la cooperación desempeña el papel de medio, y entonces no hay ningún motivo para que pase a valorarse como fin. Sin embargo, el argumento no se detiene en este punto. Porque, según él, de la valoración de la participación, e.d., de la valoración que no es meramente instrumental, se pasa a valorar a los que participan con nosotros.

"Pero además de esto, podemos suponer que, al valorar la participación, una persona llega a valorar a sus compañeros, de tal modo que las actividades compartidas dan lugar a vínculos entre las personas que conducen a cada uno a tomarse interés en los intereses de los otros- aunque, desde luego, no en el interés de todos los otros sino sólo de aquellos a los que se identifica y experimenta como co-participantes."[194].

Esto sucede porque

> *"Las personas llegan a tomarse interés en sus compañeros porque reconocen la mutua disposición a no aprovecharse unos de otros y a compartir de un modo justo los beneficios conseguidos mediante una actividad compartida."*[195].

Los agentes escogerían A debido a que ahora son lo suficientemente altruistas y, por ello, A ya no es peor para ellos. Como los intereses de los demás llegan a valorarse a partir de la valoración de la cooperación, y esta es racional, podemos decir que la moral se basa en el interés propio o, dicho de otro modo, podemos afirmar que partiendo del supuesto de unos agentes auto-interesados hemos llegado a derivar la moralidad. Lamentablemente, la argumentación no parece concluyente.

Para Gauthier, el hecho de participar en tareas conjuntas con otras personas, junto con el hecho de que estas se muestren dispuestas a basar la cooperación en unos términos justos, es suficiente para que cada uno desarrolle un interés altruista en los intereses de los demás. Pensemos en el paso a dos. El "objetivo" de la cooperación es bailar un paso a dos. Pero para bailar un paso a dos hay que contar con otra persona, por tanto, puesto que ambos quieren bailar un paso a dos, ambos quieren cooperar. Si los dos cooperan, se baila el paso a dos, y si alguno (o ambos) no coopera, no se baila (suponemos para simplificar que sólo hay dos bailarines disponibles). Pero si ambos quieren bailar, entonces no nos encontramos en una situación DP al faltar la tercera característica de estas.[196]. Lo mismo sucede en los casos en los que la propia cooperación es el fin deseado por todos los jugadores[197].

Por consiguiente, en estos casos el dilema no se plantearía. El hecho de que cada jugador se interese o no en el bienestar de los otros no soluciona ningún problema porque no hay ningún problema que resolver. La afirmación de Gauthier es en estos casos superflua. Pero, además, la generalización del

[194] Gauthier op. cit., p.336. La cursiva es mía.

[195] Gauthier op. cit., p.338

[196] Naturalmente, dos personas en esta situación pueden tener algunos intereses contrapuestos, como por ejemplo el puesto en el que aparecerán en el cartel, el tipo de letra en que irá su nombre o como saludarán. Si ponerse de acuerdo en estas cuestiones depende de ellos (cosa que no suele ocurrir) deberán entablar un proceso de regateo. El resultado será garantizado en este caso por la existencia de un contrato. Pero el regateo no tendrá como objeto el determinar si bailan o no ni hasta que punto bailan. Más bien, es probable que el bailar o no sea utilizado por cada uno como una amenaza para conseguir en el regateo el mejor resultado posible. Pero esto no nos interesa ahora, porque la tarea colectiva, de la cual nos estamos ocupando, es bailar un paso a dos. La composición del cartel no es una tarea colectiva.

[197] En el caso de que algunos jugadores quieran la cooperación como fin y otros como medio esto no sucede. Pero tampoco en esos casos se plantearía el dilema (al menos en los juegos bipersonales y en los juegos n-personales en los que un número suficiente valore la cooperación como fin) puesto que la elección de A por parte de los jugadores que valoran la cooperación como fin sería suficiente para asegurar un resultado óptimo.

caso de las actividades participativas y del caso en el que la cooperación es el resultado deseado a la totalidad de las situaciones en las que se plantea la cooperación es ilegítima, al tomar toda su plausibilidad de casos en los que la propia cooperación es (al menos parte fundamental) del objetivo de la misma. Por una razón. Cuando para alguien el producto de la cooperación es sólo una excusa para la cooperación misma, lo más habitual es que esa persona sienta una cierta *simpatía previa* por las personas con las que quiere colaborar. Pero no es que la cooperación haga surgir la simpatía. No es una *simpatía inducida* por la cooperación. De modo que la existencia del interés por los demás en casos de simpatía previa no prueba lo que Gauthier quiere probar, a saber, que es la actividad compartida la que genera la simpatía. Y, en el resto de los casos, incluidos la mayoría de las actividades participativas[198], esto no sucede. Aquí el interés por los demás es puramente instrumental o, al menos, no es necesario que suceda de otra manera.

Gauthier afirma que, al encontrar a los demás dispuestos a la cooperación, se desarrolla un interés por ellos y por la cooperación mutua. Pero ¿por qué? Los demás, al igual que yo, están dispuestos a cooperar porque en determinadas circunstancias eso les resulta ventajoso. ¿Por qué esto ha de hacerme tomar interés en sus asuntos? Si un colaborador esencial e insustituible cae enfermo lo sentiré mucho, pero sólo en tanto que eso afecta a la consecución de los objetivos comunes. A lo mejor me cae bien. Incluso es posible que, gracias a la participación en una tarea común, haya llegado a conocerle mejor y me sea simpático. Sin duda, a los seres humanos a veces les cae bien otro ser humano. Pero a veces no. Mi compañero, incluso cuando es insustituible, puede ser un pelmazo, o tener la fea costumbre de hablar con la boca llena y a gritos. Esto es igualmente cierto en los casos de las tareas esencialmente participativas. Aunque querer bailar un paso a dos signifique querer bailar con otra persona, eso no me obliga a sentir ninguna simpatía por mi compañero de baile ni a tomarme ningún interés por sus asuntos más allá de que no se rompa un tobillo o se maree antes de la sesión de noche. Y este interés es el que siente un piloto por su coche. De modo que, aun en el supuesto caso de que fuera cierto que las actividades colectivas enriquecen la vida humana de un modo que las hace indispensables, de aquí no se sigue necesariamente que se genere espontáneamente ningún sentimiento altruista. Y respecto a que pase de encontrar la cooperación valiosa como medio a encontrarla valiosa en sí, depende fundamentalmente de lo anterior y no al revés como parece pretender Gauthier. No es que primero pase a valorar la cooperación en sí y después a los que cooperan conmigo. Más bien al contrario, si sucede que la cooperación me da ocasión de conocer a una persona que resulta que me es extraordinariamente simpática, y llego a tener interés no instrumental por sus asuntos, pasaré a encontrar en la cooperación un valor no dependiente sólo por el hecho que de me dará ocasión de seguir estando con esa persona unidos por una tarea común. Pero esto no sucede siempre. Hay gente con la que es un placer en sí participar en tareas colectivas y en todo tipo de actividades cooperativas. Con otros, es un tormento.

Gauthier dice que estas afirmaciones son de carácter psicológico. Desde luego, lo son. Sólo que, por las razones expuestas, yo pienso que son dudosas. Más bien tiendo a pensar que en muchos casos es difícil que ocurra de ese modo, especialmente en las situaciones de dilema n-personal donde las relaciones de reciprocidad quedan perdidas en el anonimato. Pero en todo caso esta discusión queda fuera del alcance de este trabajo. Entonces, ¿qué es lo que en estas afirmaciones es realmente importante? Lo que se pretende al hablar del surgimiento de los sentimientos altruistas es una "reconstrucción racional". Es decir, el propósito de Gauthier no es mostrar cómo surgen los sentimientos morales, sino mostrar que los sentimientos morales que de hecho tenemos (sea cual sea la forma en la que han surgido) tienen una justificación racional. Puesto que Gauthier parte de la TER, esto quiere decir que nuestros sentimientos morales se justifican racionalmente en tanto que su mantenimiento es un medio para la maximización de la utilidad o, al menos, si no es contradictorio con ella. Por tanto, el propósito de toda la argumentación es derivar la moralidad del interés propio.

[198] Dijo que en la mayoría y no en la totalidad porque puede suceder que en una actividad colectiva lo único que uno busque principalmente sea la, digamos, parte colectiva, siendo más o menos indiferente a lo demás. Estos casos son semejantes a aquellos en los que la cooperación es el fin. Por ejemplo, yo puedo querer bailar con otra persona porque quiero bailar un paso a dos, pero también puede que bailarín paso a dos sea una excusa para bailar con otra persona.

Ahora bien, ¿muestran esto los argumentos que hemos expuesto y analizado aquí? Lo que se ha pretendido mostrar es que

> *"una persona, reflexionando sobre sus sentimientos morales, los consideraría una extensión apropiada de su interés por los otros en el contexto de actividades participativas valiosas, y entonces consideraría esas actividades apropiadamente valiosas en tanto que están sujetas a constreñimientos morales."*[199]

Nosotros hemos defendido que la cooperación no tiene por qué generar ningún sentimiento de interés por los asuntos de los demás. Esta afirmación no es psicológica. No dice nada acerca de cómo surgen o dejan de surgir los sentimientos morales. Lo que dice es que no hay nada en las tareas cooperativas, ni siquiera en la necesaria cooperación requerida por las actividades colectivas, que haga suponer que un agente racional encontrará que sus sentimientos morales (si los tiene) tienen en ellas su justificación, ni que haga pensar a un agente racional que carezca de tales sentimientos que haría bien en tenerlos.

La última parte del texto citado hace referencia a por qué deben ser valorados los constreñimientos morales. Si se pretende fundamentar la moral en el interés, la razón más directa sería que las constricciones morales, que el obrar moralmente, promociona el interés propio. Lamentablemente, esto no es así, salvo en el caso trivial de que estemos interesados en obrar moralmente. Otra posible razón es que los constreñimientos morales deben ser valorados porque hacen posible la cooperación y esta, a su vez, debe ser valorada en sí misma. Pero la validez de esta respuesta depende del supuesto de que la cooperación es valiosa en sí misma, supuesto que hemos rechazado. El único sentido en que esto puede mantenerse es en el de que un agente racional encontrará más valiosa la conducta cooperativa general que la no cooperación generalizada. Por ello, un agente racional estará dispuesto a cooperar sólo si su cooperación es condición necesaria para garantizar la cooperación de los demás. Pero como ya mostramos anteriormente, esto ocurre en contadas ocasiones.

Su argumento es que un agente racional, al encontrar valiosa la cooperación como medio, pasará también a encontrarla valiosa en sí. No sólo no hay ningún motivo para sostener esto, sino que, además, los dilemas surgen precisamente en los casos en los ni siquiera se da a la cooperación valor instrumental. Salvo en muy determinadas circunstancias de reciprocidad directa e interacción repetida, un agente racional no encontrará valiosa la cooperación como medio. Y en aquellos casos en los que se valora la cooperación como medio, no parece haber motivos para suponer que se pase a valorar como fin. De modo que, aun aceptando que los constreñimientos morales hacen posible la cooperación, aquellos sólo se valorarán cuando se valore esta, lo que no sucede de modo necesario ni en la mayoría de los casos y, lo que es más importante, no sucede en los casos que presentan un problema, a saber, en las situaciones DP.

7.2.5 Restricciones morales

Queda por saber, si, en el caso de que Gauthier hubiera demostrado lo que pretende demostrar, esto habría sido una derivación de la moralidad. Si el argumento fuera válido, se hubiera mostrado que un agente racional acaba por valorar la cooperación en sí y los intereses de sus compañeros junto con los propios. A pesar de que ese interés por el prójimo tendría su origen en el interés propio, lo transcendería y se haría autónomo, e.d., por ejemplo, haría que se tuviera interés por los demás incluso cuando la interacción cooperativa hubiera terminado. Es problemático que este interés se extendiera también a personas con las que nunca se coopera de hecho o a los que es imposible incluir en tareas cooperativas. Los habitantes de sociedades lejanas formarían parte del primer grupo. Los que no tienen nada que ofrecer formarían parte del segundo[200]. Para evitar estos problemas, supon-

[199] Gauthier op. cit., p.339.

[200] Una de las objeciones más comunes a la teoría de Gauthier es que deja fuera de la relación moral a todos aquellos con los que no es posible entrar en una relación cooperativa fructífera, tales como determinados inválidos físicos y psíquicos. Un ejemplo de estas críticas puede encontrarse en Calsamiglia (1989)

dremos una sociedad en la que todos entablan relaciones cooperativas con todos. En esta sociedad, cada miembro tiene un interés en el bienestar de todos los demás. En ella, las consideraciones de carácter moral comprometen no sólo la razón de los agentes, sino también (sobre todo) sus sentimientos. Esto es una forma de decir que los agentes elegirán siempre la estrategia A puesto que, debido al interés que sienten unos por otros, A no es peor para ellos. Gauthier afirma que una situación de este tipo puede tener dos orígenes distintos y que, por tanto, hay dos modos en los que la moralidad puede comprometernos afectivamente[201].

En primer lugar, puede suceder que estas personas tengan capacidad para lo que podríamos llamar una *moral afectiva*, que no es sino una forma de altruismo universal. Es una moral basada en sentimientos de benevolencia. Pero si concebimos la moral básicamente como un conjunto de restricciones en la búsqueda del interés propio, salvo que definamos este de una forma meramente egoísta, la situación queda mejor descrita diciendo que, entre personas con este grado de benevolencia, la moral es innecesaria. Los intereses de cada uno están de tal modo determinados por consideraciones acerca del interés de los demás que, sin necesidad de constreñimientos de ningún tipo, todos elegirían siempre la estrategia A. Es decir, todos harían A porque sería la estrategia que maximizaría su utilidad. Que los intereses de cada uno sean altruistas no es más que un dato sobre el contenido de las preferencias, como lo es el que sean egoístas. La única diferencia es que entre este tipo de personas, siempre y cuando su altruismo sea moderado[202], no se plantearían dilemas. Y no se plantearían porque no sucede que cada uno tenga un interés distinto del interés de los demás y que pueda entrar en conflicto con ellos. Más bien, todos tienen el mismo interés, a saber, que los intereses de todos se satisfagan de la forma más completa posible. Esto haría la moral innecesaria. Muchos autores han señalado que el supuesto de la benevolencia universal anula las condiciones que hacen necesario y posible el surgimiento de la moral. Por ejemplo, Hume afirma que la moral es necesaria porque a) los recursos con los que se cuenta para satisfacer los intereses son escasos y b) no existe la benevolencia universal[203]. Hay un sentido en el que la conducta basada en la benevolencia universal es en sí misma una conducta moral a pesar de no ser una conducta constreñida, pues nuestra conducta sería idéntica a la conducta que obedece a reglas morales. Concretamente, la existencia de esta moral afectiva haría que todos los agentes eligieran siempre la estrategia A. Pero esta coincidencia conductual no es suficiente para que podamos hablar de moral. Más bien lo que caracteriza la conducta moral, distinguiéndola de otros tipos de conducta, como admite Gaurthier, al caracterizar la moral como un tipo de restricción en la maximización directa de la utilidad, es que la conducta moral representa una constricción. Cuando los agentes hacen suyos los intereses de los demás no se enfrentan a ningún conflicto de elección, no hay ningún conflicto entre A y otra conducta posible a la que llamamos B. No sucede que esta conducta altruista *se fundamente* en el interés propio. Es verdad que A es la estrategia justificada por el interés, pero sólo en el sentido trivial de que la conducta A *es al mismo tiempo* B.

Se podría objetar que lo que caracteriza la conducta moral es que los agentes tengan este sentimiento de benevolencia. Por ejemplo, Parfit sostiene algo parecido al pedir que el interés propio se defina de un modo independiente de las preferencias de los agentes. El propio Gauthier, que solía mantener una definición de auto interés muy cercano al de la Teoría de la Elección Racional estandar identificándolo con "cualquier valor" que quiera promocionar un agente, "quizá su propia felicidad o no"[204], en los últimos tiempos parece haber modificado su postura, afirmando que "si me preocupo por ti, y por tanto encuentro bueno tu bienestar, no por ello se convierte en mi propio bien"[205]. Es cierto que no se puede hacer que el interés propio sea equivalente por definición a aquello que los

[201] Gauthier op. cit., p.327.

[202] Dos altruistas puros también se enfrentarían a dilemas, pues cada uno intentaría alcanzar un objetivo distinto y, de nuevo, contrapuesto: la utilidad del otro.

[203] Sobre las circunstancias que hacen posible el surgimiento de la moral ver Hume (1981), pp.708 y ss.

[204] Ver por ejemplo Gauthier (1983) p. 73

[205] Gauthier (2000).

agentes promocionan mediante su conducta. En este sentido, debemos rechazar afirmaciones del tipo "lo que cada uno hace es, por definición, lo mejor para él"[206]. Pero eso no significa que el interés propio deba definirse de una forma estrecha, entendiendo que "interés propio" hace referencia únicamente a intereses egoístas. Cuando una madre hace lo que es mejor para su hijo esta, por lo general, obrando interesadamente. Y si suponemos que el interés de los agentes benevolentes por los demás es un interés de este tipo, entonces cuando eligen A están obrando de un modo auto-interesado. Desde este punto de vista, la así llamada "moral afectiva" no se distingue de la conducta interesada. Esto es precisamente lo que se quiere decir al afirmar que la existencia de la benevolencia universal no sólo no es una forma de moral, sino que es una de las condiciones que hacen la moral innecesaria. Por otro lado, no resulta muy satisfactorio identificar la moral con algo que no esta sujeto a la voluntad. Habitualmente entendemos que la moral se expresa en prescripciones que podemos obedecer. Y nadie puede obedecer una prescripción del tipo "ten sentimientos benevolentes". Dejando aparte que la existencia de la benevolencia universal haga innecesaria la moralidad, está el hecho fundamental de que tal sentimiento no existe, salvo quizá muy excepcionalmente.

El segundo modo en que las consideraciones morales pueden comprometernos afectivamente es mediante una *capacidad afectiva para la moral racional*. Tener esta capacidad significa poder sentirse emocionalmente comprometido con aquello que reconocemos como una consideración moral válida. Esta capacidad, contrariamente a lo que sucedía en el caso anterior, presupone una concepción previa de la moralidad puesto que "uno no puede ser movido por un sentido del deber a menos que uno, con anterioridad, crea que alguna acción es su deber"[207]. Los agentes así dispuestos harían A independientemente de los beneficios que les proporcione, y sólo es una consecuencia posterior el que, al estar así dispuestos, A ya no resulte peor para ellos. Para Gauthier, esta actitud es la que propiamente merece el nombre de "moral"

> *"Entendido en sentido propio, un hombre justo es aquel que, reconociendo un determinado curso de acción como justo, encuentra sus sentimientos comprometidos por ese reconocimiento y así se encuentra a sí mismo dispuesto a adherirse a tal curso de acción a causa de su justicia"*[208].

No es mi intención contradecir a Gauthier en este sentido. A pesar de que a mi juicio es preciso hacer determinadas matizaciones a esta afirmación, creo que es básicamente correcta. La cuestión es si la moral así caracterizada puede basarse en el interés propio. Para poder contestar de modo afirmativo, sería necesario que el agente racional a) encontrara que la constricción moral de la conducta puede ser justificada en términos de interés propio, pues esto es la condición que hace que las constricciones morales sean racionales, y b) que posteriormente se encontrara afectivamente comprometido con tales constricciones. A lo largo este trabajo hemos negado la primera de estas condiciones, asumiendo que, en las situaciones DP la conducta dictada por la razón es B y no A: la misma razón que nos aconseja llegar a acuerdos satisfactorios nos aconseja, una vez alcanzados que, en ausencia de mecanismos externos que hagan obligatorio su cumplimiento, desertemos siempre y cuando tengamos unas expectativas razonables de no ser descubiertos y perder a largo plazo más de lo que ganamos con nuestra deserción. El motivo es que comparamos los beneficios obtenidos si nos atenemos al acuerdo con los del incumplimiento unilateral por nuestra parte. Sin embargo, Gauthier afirma en un texto posterior a *La moral por acuerdo* que la comparación que debemos hacer es otra[209]: un maximizador restringido comparará los beneficios obtenidos del cumplimiento mutuo del acuerdo con los que hubiera obtenido si el acuerdo no se hubiera establecido. Dicho de otro modo, un maximizador restringido tendrá como punto de comparación no la deserción individual sino el Estado de Naturaleza. Pero si el agente no tiene motivos para pensar que exista un peligro real de volver a la situación previa al acuerdo, ¿por qué tiene un motivo racional para atenerse al mismo? Volvamos a

[206] Parfit (1986) p.87.

[207] Gauthier op. cit., p.328.

[208] Gauthier *Ibid*.

[209] Gauthier (1993b)

nuestro ejemplo ¿debo pagar al taxista, a pesar de que me beneficia más no hacerlo, sólo porque si no hubiéramos hecho un trato mi situación sería aún peor, incluso suponiendo que no vamos volver a encontrarnos, ni él tiene ningún medio de localizarme o identificarme ni de aplicar ninguna sanción? Gauthier reconoce que esta conducta sería, desde la Teoría de la Elección Racional ortodoxa, absolutamente irracional, y con ello reconoce que se ha deslizado a "una teoría alternativa que abarca la maximización restringida"[210]. Pero si bien no hay duda de que la teoría ortodoxa no contiene suposiciones morales entre sus premisas, no está tan claro que pueda decirse lo mismo de la teoría alternativa, a pesar de que Gauthier lo niega con firmeza.

Supongamos ahora que la condición a) se cumple y preguntemos si en tal caso se cumpliría la condición b) y se crearía un compromiso afectivo del agente racional con la moralidad. Podemos fijarnos en los casos en los que sí ocurre que la conducta cooperativa resulta beneficiosa en términos de interés, por ejemplo los casos de dilemas iterativos mencionados más arriba, en los que la situación DP se plantea a los mismos agentes en un número indeterminado de veces. En estos casos, un agente racional elegirá la estrategia A porque, sin necesidad de hacer ningún supuesto sobre el carácter moral de este agente, esta conducta le resulta a medio o largo plazo beneficiosa. Según Gauthier, un individuo liberal pasaría a encontrarse afectivamente ligado a la moral. "Sentirse afectivamente ligado a la moral" significa sentirse inclinado a realizar la conducta dictada por la moral debido a que esta es precisamente la conducta dictada por la moral. Pero suponer esta capacidad afectiva para la moral es innecesario, puesto que si la conducta moral beneficia al agente este se sentirá inclinado a ella de todos modos. Sin embargo, esto no hace justicia a Gauthier. La elección de A se justifica racionalmente porque es la conducta más beneficiosa a largo plazo, pero en cada caso concreto de elección, A puede resultar perjudicial. A pesar de esto, un individuo liberal hará A porque, una vez reconocida la justificación de la moral en términos de interés, se siente emocionalmente comprometido con esta conducta. A su vez, este compromiso hace que A tampoco sea perjudicial en el caso concreto. Pero esto no significa que la moral sea trivialmente idéntica al interés propio, puesto que primero exigimos que la conducta moral tenga una justificación basada en el interés.

Aun entendido en este sentido, es posible pensar que el compromiso afectivo sigue siendo inoperante, pues un agente racional elegirá A en esos casos de todos modos porque A es la mejor conducta a seguir. En todo caso, el compromiso afectivo puede servir para garantizar la elección de A en los casos en los que el agente, debido, por ejemplo, a lo prolongado de la interacción, puede "olvidar" que A es beneficiosa. Un agente puede verse tentado a utilizar B por los beneficios inmediatos que esta conducta le reporta a pesar de que esto le perjudique a más largo plazo. Por eso, un compromiso afectivo con la moralidad, que nos disponga a elegir A con independencia del resultado, resulta útil. Pero es dudoso que Gauthier piense en estos casos, ya que los agentes racionales ideales en los que basa su teoría no tienen "olvidos" ni "tentaciones" de este tipo. El compromiso afectivo no sólo resulta inoperante sino que presenta cierta inconsistencia con la propia teoría de Gauthier. Si un agente sólo encuentra justificada la conducta moral cuando esta promociona el interés, no se entiende bien qué quiere decir que, una vez que ha visto la moral así justificada, está dispuesto a adoptar esta conducta con independencia de los resultados que esto tenga para él en términos de interés. Según Gauthier, el individuo liberal "no busca aprovecharse ni mejorar su situación con respecto a los demás procurando violentar unos constreñimientos justificados sin apelar al mutuo concernimiento."[211] Pero si los constreñimientos morales están justificados en términos de interés, (que no lo están) malamente pueden ser violentados en el propio provecho, ya que por hipótesis lo que está en favor del propio interés es mantenerlos.

En resumen, Gauthier intenta dar una justificación racional, e.d., auto interesada, a la moralidad. Esta justificación sólo puede hacerse de dos maneras. O bien se entiende que estamos interesados en la moral, cosa que Gauthier descarta, o bien mostramos que obrar moralmente promociona nuestro

[210] Gauthier art. cit. p.186

[211] Gauthier op. cit., p.329.

interés, definido este de modo independiente. Esto es lo que Gauthier intenta. Pero, con las escasas excepciones mencionadas, esto no sucede. Simplemente, no es cierto que la virtud siempre (ni siquiera casi siempre) obtenga recompensa, y el caso en el que la virtud es su propia recompensa queda descartado por irrelevante. Pero si fuera cierto, lo que se mostraría es que no hay dilemas, no que haya una solución moral a los dilemas. Moral e interés coincidirían. Y esto, de nuevo, deja sin papel a la moral.

7.2.6 Entre Hobbes y Rouseau

La primera vez que leí un texto de Gauthier, hace ya algunos años, a pesar de sus repetidas referencias a Hobbes, percibí con claridad lo que podemos llamar un "cierto hálito roussoniano" en su tratamiento del individuo liberal. Yo no me explicaba, y sigo sin explicarme, cómo de un individuo hobbesiano podía salir un individuo como el que Gauthier describía al final de su obra principal. Posteriores lecturas de Gauthier me hicieron confirmar mi impresión y también poder formularla en términos algo más precisos. Sería vano el intento de buscar en la caracterización de la razón el punto en el que Gauthier y Hobbes se separan, pues ambas se ajustan a lo que ha dado en llamarse *razón maximizadora:* una capacidad de "sumar y restar", una facultad que "cuando concebía cualquier cosa, era capaz de investigar sus consecuencias y los efectos que podría producir con ella"[212] y que, como afirmaba Hume, sólo es y puede ser esclava de las pasiones. Debemos mirar por tanto a las propias pasiones.

El individuo hobbesiano es el mismo en el Estado de Naturaleza y después del pacto. Sus deseos, sentimientos y pasiones, así como su capacidad racional, no cambian. El pacto, que altera esencialmente la situación en la que se encuentra, no opera ningún cambio en él. Y, en la medida en que sigue siendo el mismo, necesita asegurar mediante mecanismos externos el cumplimiento de los pactos. El maximizador restringido de Gauthier puede hacer su aparición de una de estas dos maneras: o bien su racionalidad se defiende desde una "teoría alternativa" de la racionalidad, o bien el pacto opera en él una transformación moral que no involucra su razón, que sigue siendo la misma, sino sus sentimiento y pasiones dotándole de la mencionada capacidad afectiva para la moral racional. El punto más débil de la teoría de Gauthier es su empeño en mantener la primera línea de defensa, y al mismo tiempo ofrecer argumentos que en realidad están apoyando la segunda. Entrar a formar parte de una sociedad en la que sus miembros han llegado a acuerdos satisfactorios permite no sólo que los agentes obtengan mejor sus objetivos previos, sino también hace posible que surjan objetivos nuevos. Empleando la terminología que utilizamos antes, los acuerdos satisfactorios facilitan formas de cooperación ligadas a su objetivo por una relación causal y formas de acciones participativas ligadas a su objetivo por una relación formal. Estos objetivos nuevos y necesariamente ligados a la participación aumentan el catalogo de objetivos que los agentes pueden desear[213]. Esto supone ya una primera incursión en territorio rousseauniano: se ambiciona lo que se ve, y la cooperación genera objetivos que solo entonces pueden ser deseados. En el Estado de Naturaleza no hay orquestas.

Sin embargo, esto no basta. Para que bastara habría que postular que tales objetivos son superiores y que son tales que un individuo racional debería querer alcanzarlos. Esta es la vía explotada por Gauthier y creo que sin éxito.

Hay otra vía que el propio Gauthier intenta en ocasiones [214]. Si no hay una transformación moral, las "leyes del soberano" incluso cuando están debidamente internalizadas, "son cadenas". Esto no sucedería si pudiésemos aceptar libremente las restricciones morales a nuestra conducta. Gauthier no sigue este razonamiento hasta sus últimas consecuencias: seríamos por tanto libres, con un tipo de

[212] Hobbes op. cit., p. 47

[213] La importancia de estas nuevas posibilidades abiertas con la cooperación se señala especialmente en los trabajos de Gauthier más recientes, especialmente en "Political Contractarianism""

[214] Gauthier (1993a)

libertad (libertad civil) que reemplaza la libertad originaria (libertad natural) y es superior a esta. Si lo hiciera, se encontraría de bruces con el universo de Rousseau, en el que lo que se gana mediante la empresa cooperativa es tanto que el hombre "debería bendecir sin cesar el feliz instante que le arranco para siempre de aquella [la naturaleza] y que, de un animal estúpido y limitado, hizo un ser inteligente y un hombre"[215]. Lo más valioso de la cooperación no es por tanto lo posibilidad de conseguir mejor cosas previamente deseadas, ni siquiera la posibilidad de poder plantearse objetivos nuevos, sino la propia transformación operada en los individuos que, al permitir contemplar las restricciones como emanadas de la propia voluntad, nos libra del sometimiento a la voluntad ajena y da a nuestras acciones "la moralidad que les faltaba antes." Somos libres (y con capacidad moral) porque obedecemos a la voluntad general.

Lamentablemente, esta "vía roussoniana", a pesar de ser más prometedora, sólo puede tener un éxito parcial. Para Gauthier, esta ampliación de horizontes acaba con el entorno de escasez que caracteriza a las situaciones DP y posibilita que la cooperación deje de verse como un mal necesario. Esto, sin embargo, está lejos de suceder y no porque la sociedad no sea lo que debe ser y no todos los acuerdos sean satisfactorios, sino por que la escasez es connatural al ser humano. Aunque en la sociedad haya más cosas y más valiosas, nunca habrá para todos todo lo que quieran. Junto con el aumento de las posibilidades aumentan los deseos y aparecen nuevas pasiones antes inéditas, y la posibilidad de obtener más de la deserción que del cumplimiento de los acuerdos siempre existe. Yo puedo reconocer que los acuerdos son plenamente satisfactorios, que es mejor tenerlos que no tenerlos, que mis posibilidades vitales son más ricas gracias a la existencia de empresas cooperativas y de la propia sociedad, en tanto que ella misma es una empresa cooperativa, y que sólo en ella llego a ser un ser humano en sentido pleno. Pero puede ser un ser humano defraudador. La transformación moral de la que hablan Gauthier y Rousseau hacen de mi un ser moral, pero no necesariamente un ser moral bueno: en el Estado de Naturaleza no hay injusticia, pero tampoco justicia; una vez establecidos los pactos, hay justicia, pero también injusticia.

Sería injusto decir que el razonamiento de la "vía roussoniana" es inoperante y carece de validez. Antes bien, habla a favor de la propuesta de Gauthier de considerar que la comparación relevante para decidir si hemos de cumplir un acuerdo no es con lo que tendríamos si los incumpliéramos, sino con lo que tendríamos si tal acuerdo no existiera. Habla a favor de hacer un hueco a las consideraciones morales en nuestras deliberaciones. Al menos si somos honestos. Al menos si nos repugnar disfrutar de beneficios que no contribuimos a general. Pero al hablar así no apelamos (únicamente) a la razón, sino a unos sentimientos morales. Pero quizá esto no sea suficiente. Tener una voluntad general no impide que tengamos también una voluntad particular, ni ser ciudadanos impide que seamos también individuos particulares. El insensato de Hobbes[216] que, aun recociendo un curso de acción como justo, piensa que la injusticia es compatible con la razón, puede hacer buenas migas con el insensato de Rousseau. Este puede incluso admitir que no cumplir con su parte sería "una injusticia cuyo progreso causaría la ruina del cuerpo político"[217], ruina que en modo alguno desea. Pero si no progresa porque los demás cumplen su parte (o al menos si el incumplimiento propio no influye en el de los demás), su voluntad particular le inclinará a desertar de sus obligaciones.

Por eso, aun en una sociedad perfecta, en la que tanto la estructura social como los acuerdos concretos resulten satisfactorios, y a pesar de la transformación moral, la conclusión roussoniana sigue siendo hobbesiana: "Para que el pacto social no sea, pues, una vana fórmula, encierra tácitamente este compromiso (…) que consiste en que quien se niegue a obedecer a la voluntad general, será obligado por todo el cuerpo"[218]. Pero aunque el camino nos haya devuelto a Hobbes y a la necesidad e inevitabilidad de los mecanismos externos para asegurar el cumplimiento de los

[215] Rousseau (1988) p.19

[216] Hobbes op. cit., p. 132

[217] El insensato de Rousseau aparece en op. cit., Libro I, capítulo VII.

[218] Rousseau op. cit., p.18

acuerdos, no lo hemos hecho en vano. Ahora sabemos que, con tales mecanismos, “se nos obligará a ser libres”.

8 La moral como punto de vista

El último texto de Gauthier citado en el capítulo anterior puede ser interpretado al margen de cualquier relación con el intento de derivar la moral del propio interés. Así entendido, el texto nos diría que un individuo justo es aquel que tiene una capacidad afectiva para la moralidad, lo cual significa que ese individuo, una vez que reconoce un curso de acción como justo, se encontrará a sí mismo, por esta única razón, dispuesto a adoptarlo. Es decir, estará dispuesto a seguirlo independientemente de las consecuencias que esto tenga para él.

Cuando todos los agentes que intervienen en una determinada situación, o al menos un número suficiente de ellos, tienen esta capacidad y esta disposición, los dilemas se resuelven del modo indicado en las soluciones 4 y 5 de nuestro cuadro. Sin embargo, hay que señalar dos cosas

1. Como se mostró en el capítulo anterior, esto es incompatible con el intento de basar la moral en el interés propio. Más bien al contrario, un individuo con tal capacidad debe estar dispuesto a juzgar sobre lo justo con independencia de lo que eso signifique para él. Esto muestra que la moral es un punto de vista distinto del punto de vista del interés propio, y que, por consiguiente, puede en ocasiones dictar una conducta distinta.

2. Sin embargo, tal y como lo muestra el hecho de que la generalización de esa disposición posibilita la solución de los dilemas, debe haber algún tipo de conexión entre moral y racionalidad individual.

Este segundo punto señala a una tarea que requiere, por su complejidad y extensión, un trabajo y una investigación aparte. Queda pues señalada como una (otra) línea abierta. En este capítulo, y para concluir el presente trabajo, intentaremos caracterizar el punto de vista propio de la moral.

Cuando en el capítulo anterior hablábamos del altruismo como una característica cuya posesión por parte de los agentes puede hacer que estos, en una situación de dilema, elijan la estrategia A, mencionamos por primera vez la distinción entre intereses personales e intereses de otro tipo, a saber, intereses que el agente tiene sólo si se obliga a juzgar la situación y realizar su elección desde un punto de vista moral. Esta distinción corresponde a la establecida por Harsanyi entre preferencias personales y preferencias morales. Para ver qué es lo que distingue unas de otras empezaremos por analizarlas separadamente.

8.1 Preferencias Personales

Las *preferencias personales* de un individuo son "sus preferencias reales, típicamente basadas en sus propios intereses personales y en los intereses de aquellos que le son más cercanos"[219]. Las preferencias personales o subjetivas de un individuo son sus preferencias en el "sentido pleno de la palabra", e.d., las preferencias que cada individuo tiene realmente y que determinan su función de utilidad. Son, por tanto, las preferencias de las que hemos hablado hasta ahora.

Un error habitual, contra el cual ya hemos argumentado anteriormente, consiste en entender que las preferencias personales son por definición preferencias egoístas. Esto no es así. Se puede tener una preferencia personal basada únicamente en intereses egoístas, pero también puede tenerse una preferencia personal basada en intereses altruistas. Hay casos en los que es claro que un determinado interés es egoísta, como sucede cuando se tiene un interés en uno mismo, al igual que hay casos de intereses indudablemente altruistas, como cuando alguien se interesa por lo que le sucede a un extraño. Pero también hay casos fronterizos que dudaríamos en calificar de una u otra manera, como

[219] Harsanyi (1976), p.IX.

sucede con el interés que una persona demuestra por sus padres o sus hijos[220]. Sin embargo, con el fin de distinguir claramente un interés personal altruista de un interés moral, conviene definir de un modo algo más preciso un interés egoísta. Reservaremos el nombre de "interés egoísta" a aquel que una persona tiene por sí mismo, y llamaremos "interés altruista" al interés que una persona siente por algún otro. Hablando de este modo, diremos que el interés de una madre por su hijo es altruista. En este sentido, "egoísta" es sinónimo de "interesado en uno mismo" y "altruista" de "interesado en otro", lo cual recoge en buena medida el uso habitual de estos términos. Resulta claro ahora que las preferencias personales no están necesariamente, ni siquiera típicamente, basadas en intereses egoístas.

Las preferencias personales son las utilizadas en la definición del agente racional y en la teoría de la racionalidad práctica que hemos analizado. Es, por tanto, el comportamiento racional de los agentes basado en estas preferencias el que da lugar a la aparición de los dilemas. Sin embargo, puede pensarse que hay un tipo de intereses personales, a saber, los intereses altruistas, que dan lugar a un solución de los dilemas. Es necesario hacer aquí una matización y una distinción.

La matización consiste en precisar qué tipo de altruismo resuelve los dilemas. Los participantes no deben ser *altruistas puros*, e.d., personas que no tienen ningún interés por si mismas, ya que de este modo se plantearía un dilema parecido.

Este dilema surgiría entre dos altruistas puros cuando se encuentran en situación de elegir entre a) procurarse a sí mismo un gran beneficio o b) proporcionar al otro un beneficio más pequeño. Un altruista puro elegiría b, con lo cual el resultado sería peor para todos. Por ejemplo, consideremos la siguiente matriz

	B_1	B_2
A_1	(1,1)	(0,9)
A_2	(9,0)	(8,8)

Tabla 12

Cada uno de los jugadores puede a) darle 1 al otro o b) darse 8 a si mismo. Llamaremos ***A*** a la estrategia que da 1 al otro (e.d., las estrategias A_1 y B_1) y ***B*** a la que da 8 a uno mismo (A_2 y B_2). Si ambos eligen ***A***, el resultado será (1,1). Pero hay otro resultado que los dos preferirían a este, a saber (8,8). Supongamos que los dos se ponen de acuerdo en no ayudarse y elegir ambos la estrategia ***B***, con el fin de obtener ese resultado. Pero, de nuevo, este acuerdo no es estable. El jugador uno razonaría así. Si el jugador 2 mantiene el acuerdo y hace ***B***, entonces es mejor para él que yo haga ***A***. Y si no lo mantiene y hace A, entonces también es mejor para él que yo haga ***A***. De modo que haré ***A***. El jugador 2 haría un razonamiento similar y llegaría a la misma conclusión. Por tanto, sería (1,1) el resultado.

Parece entonces que la transformación de los agentes en altruistas puros no solucionaría los dilemas. Más bien, la solución deberá consistir en que los agentes sean lo suficientemente altruistas, no sobrepasando en ningún caso el límite de la benevolencia imparcial, e.d., una consideración imparcial de los intereses de todos, incluidos los propios. Por "altruismo" deberá entenderse "suficiente altruismo", ya que unos altruistas puros se enfrentarían a dilemas paralelos a los de unos agentes no altruistas.

Pero además es necesario precisar el alcance de este altruismo. Pensemos de nuevo en el caso de los prisioneros. Como ya sabemos, si los prisioneros son egoístas surgirá el dilema. Imaginemos ahora

[220] Sobre los distintos tipos de altruismo y la distinta consideración que merecen tanto en la teoría de la racionalidad individual como en teoría ética, ver Ng (1999) y Rodríguez (2006)

que sucedería si el juego se desarrollara no entre los propios prisioneros sino entre sus respectivas esposas. Según nuestra definición, sus intereses no serían egoístas, sino altruistas. Sin embargo, es fácil comprobar que entre ellas surgiría el mismo dilema. Esto sucede porque sus intereses altruistas están dirigidos a personas distintas, lo cual hace que sus intereses se enfrenten como sucede en el dilema originario. Llamaremos a este altruismo dirigido a personas concretas *altruismo particular*. Este tipo de altruismo puede solucionar algunos dilemas concretos, pero no es una solución de carácter general. Por ello, este tipo de solución sería lo que en su momento calificamos de "solución psicológica", que se distinguía de las llamadas "soluciones morales" precisamente por su carácter particular. En contraposición a este tipo de altruismo esta el *altruismo universal*.

Pero tampoco el altruismo universal garantiza la solución de los dilemas. Veamos un ejemplo. En un colegio deciden contratar un profesor para ofrecer a los alumnos alguna actividad extraescolar. El presupuesto de la escuela sólo alcanza para contratar un profesor cinco horas a la semana. Algunos profesores son partidarios de contratar a un profesor de ballet y otros de contratar un profesor de kárate. Los intereses de ambos grupos son altruistas. Todos están interesados en que los niños tengan la mejor formación posible. El único problema es que no están de acuerdo en qué es lo mejor posible. Después de mucho discutir, llegan a un acuerdo. Contratarán dos profesores y cada uno dará, en lugar de cinco horas de clase semanales, dos (al contratar dos profesores en vez de uno, solo es posible pagar cuatro horas semanales. El dinero necesario para pagar la quinta hora debe destinarse en este caso a pagos de seguridad social.) Uno de los partidarios del kárate, a quien llamaremos Karen, queda encargada de hablar con su prima, bailarina y con buenos conocimientos de la materia, mientras que uno de los amantes del ballet, al cual nos referiremos con el nombre de Beatriz, se encarga de localizar a un profesor de kárate, ya que al lado de su casa hay una academia de artes marciales especialmente buena. En esta situación, aparece el dilema. ¿Cumplirán Karen y Beatriz el acuerdo? Pongámonos en la situación de Beatriz. Si Beatriz no cumple el acuerdo y no busca un profesor de kárate, y Karen por su parte sí lo cumple, el resultado es maravilloso para los niños. Tendrán un profesor de ballet que les dará clase todos los días. Y si Karen no cumple con su parte, entonces es mejor para los niños que tampoco ella lo haga, porque, de hacerlo, las pobres criaturas tendrían clase diaria de kárate, lo cual sería sin duda horrible para ellos ya que se convertirían en una especie de Rambo orientalizado. Por su parte, Karen haría un razonamiento paralelo, a resultas de lo cual los niños acabaran por no tener ninguna clase. Pero esto es peor que el resultado del acuerdo, según el cual los niños tendrían al menos alguna clase de lo que deben aprender (naturalmente, por su bien). Llamaremos a este tipo de altruismo *paternalista*. En contraposición a este está el *altruismo* a secas, según el cual una persona tiene en cuenta los intereses de los demás, siendo los propios beneficiarios del altruismo los que determinan cuáles son sus intereses. Hasta aquí las matizaciones.

Parece que las preferencias personales basadas en el altruismo universal proporcionan un medio de resolución de los dilemas. Veamos si es así. Pensemos de nuevo en el dilema de los maestros, pero supongamos que ahora las preferencias personales de todos ellos son lo que hemos llamado altruistas a secas. De modo que para decidir qué hacer con su presupuesto para actividades extraescolares convocan una asamblea, presentan a los niños las distintas alternativas disponibles y les piden que voten a favor de una de ellas. Supongamos que del resultado de la votación se desprende que parte de los niños quiere tomar clases de kárate, mientras que otra parte prefiere tomar clases de ballet, y supongamos, para simplificar, que esta diversidad de opiniones agrupa a los niños en dos grupos de igual número. Supongamos además que todos los niños prefieren tener alguna clase de lo que les gusta a no tener ninguna. Para los profesores el orden de preferencia entre las distintas alternativas está determinado únicamente por las preferencias de los niños. Debido a la división de opiniones de los niños y a lo limitado del presupuesto, la posibilidad de que todos los niños obtengan la alternativa preferida (cinco horas de kárate unos, y cinco horas de ballet otros) sencillamente no existe. Por ello, los profesores deciden contratar a un especialista en cada una de las materias por dos horas semanales cada uno, con lo cual todos los niños verán satisfecha al menos la segunda alternativa de su orden de preferencias (alguna clase de su materia favorita). Uno de los profesores se encarga de contratar a un profesor de kárate y otro a uno de ballet. La situación de

elección en este caso es similar a la anterior, pero existe entre ambas una diferencia sumamente importante. Mientras que en el ejemplo originario teníamos un caso de juego de intereses mixtos, ahora la situación queda adecuadamente representada como un juego de intereses idénticos. Por tanto, la pregunta de si los profesores cumplirán su parte es retórica. Y esto sucede porque, mientras que en el caso anterior y, en general, en todos los casos que presentan un dilema, nos encontramos con una situación en la que intervienen varios jugadores cada uno con una función de utilidad y un orden de preferencias, que sólo coinciden parcialmente, en el caso de altruistas universales no paternalistas la función de utilidad y el orden de preferencias de todos ellos es el mismo.

¿Significa esto que cuando las preferencias personales están determinadas por intereses altruistas del tipo adecuado los dilemas se solucionan? En realidad no. Una cosa es solucionar un problema y otra verse libre de él. Para solucionar un problema primero es necesario que este exista. Pero uno puede verse libre de un problema sencillamente porque este no se plantea, porque nunca llega a existir. Y este es lo que sucede en este caso, a saber, que el dilema no se resuelve, pero no porque quede sin solución, sino porque no hay nada que resolver.

Parfit afirma que las soluciones 3 y 4 representan la abolición de los dilemas mientras que la solución 5 resuelve el problema práctico dejando el problema teórico intacto. Esto no me parece exacto. El caso que acabamos de discutir, e.d., el caso en el que las preferencias personales de los agentes están determinadas por intereses altruistas[221], da lugar a la llamada solución 3. Pero hablar aquí de "solución" es algo que sólo puede hacerse en sentido impropio. Esta característica de las preferencias personales de los agentes, al igual que otras como tener en alta estima el propio honor etc, no soluciona ningún dilema. Más bien, imposibilita su aparición. La solución 3 no es una solución de nada[222]. Todo lo que ocurre es que los agentes eligen A porque, debido a las características de sus preferencias personales, A no es peor para ellos.

Sin embargo, en multitud de ocasiones surgen los dilemas. El altruismo universal es raro y el altruismo no paternalista, rarísimo. No habría dilemas si fuéramos de otro modo, pero somos como somos. Esto no quiere decir que no podamos cambiar. De hecho, cambiamos. Pero, desgraciadamente, modificar nuestras preferencias personales en la dirección del altruismo es sumamente difícil, prácticamente imposible. Afortunadamente, no es necesario. Los dilemas pueden solucionarse. Es posible que los dilemas surjan debido a las características de nuestras preferencias personales y que, a pesar de ello, puedan solucionarse mediante la elección basada en otro tipo de preferencias, a saber, las preferencias morales.

8.2 PREFERENCIAS MORALES

Hasta ahora lo único que sabemos es que el punto de vista moral es distinto del punto de vista del interés personal. El siguiente paso será por tanto caracterizar este punto de vista. La caracterización de las preferencias personales y su papel en el surgimiento de los dilemas nos proporciona de manera indirecta una pista para caracterizar las preferencias morales. Podríamos decir, al menos como una primera aproximación, que una preferencia moral sería la de un altruista universal. Esto es, agrandes rasgos, lo que hace Harsanyi. Naturalmente, habrá quien crea que la moral debe caracterizarse de un modo distinto, pero Harsanyi argumenta de forma convincente a favor de su caracterización arraigándola en tres tradiciones clásicas fundamentales en la teoría ética[223]. Estas serían

[221] En adelante, por "altruismo" entenderemos altruismo universal no paternalista.

[222] Hay un sentido en el que la solución tres es una auténtica solución, y es sin duda a este al que Parfit hace referencia. Cuando existe un dilema, uno de los modos en los que este se puede hacer desaparecer consiste en cambiar las preferencias personales de los agentes en alguno de los sentidos indicados, como por ejemplo, haciendo que sus intereses pasen a ser altruistas. Pero una vez que contamos con agentes altruistas, los dilemas dejan de plantearse.

[223] Harsanyi (1977a), apartado 1.

- La equiparación realizada por Adam Smith entre el punto de vista moral con el de un espectador imparcial y simpatético.
- La tradición de parte de Kant y utiliza el criterio formal de la universalidad para distinguir las reglas morales de otras reglas de conducta
- La tradición utilitarista que propone la maximización de la utilidad de todos los afectados por las consecuencias de la acción como criterio de corrección moral.

No es mi propósito aquí argumentar a favor de esta caracterización de la moral, sino que voy a aceptarla como (al menos parcialmente) adecuada. Por supuesto, no pretendo que el asunto no pueda debatirse, pero esta presentación de la moral sirve para el propósito presente, debido a algunas características de la misma. En primer lugar, muestra con claridad el contraste entre el punto de vista personal y el punto de vista moral. Esto no quiere decir que la moral y el interés propio siempre estén en conflicto. Hay ocasiones en las que lo mejor desde el punto de vista moral es también lo mejor desde el punto de vista del interés personal. Más bien lo que quiere decir es que son independientes y que, por ello, pueden no coincidir. El punto de vista del interés personal es esencialmente parcial. En contraste, el punto de vista moral se caracteriza por la imparcialidad. Es esencialmente un punto de vista imparcial e impersonal.

En segundo lugar, resulta pertinente para resolver nuestra cuestión y aclarar qué tipo de preferencias resolverían las situaciones DP. Esto se debe a otra característica esencial de esta forma de entender la moral. Es fácil ver que las preferencias morales así caracterizadas hablan, por así decirlo, en el mismo idioma que las preferencias personales. Esto les da una posibilidad de llegar a entenderse. Harsanyi cree que debido a esto tanto la TER como la ética pueden formar parte de la misma teoría general de la conducta racional, y pueden servirse de los mismos conceptos y utilizar los mismos modelos formales. De ser esto cierto, tendríamos lo que buscamos: una solución expresada en los términos de la TER para un problema surgido en la TER. Este vocabulario compartido surge de la tradición utilitarista. En efecto, a pesar de ser esencial, la caracterización del punto de vista moral como imparcial no resulta suficiente. Es necesario precisar acerca de qué se es imparcial. En este sentido, y en tanto que la moral es una ordenación sobre las preferencias alternativa a la del interés propio, podemos decir que la imparcialidad se ejerce respecto a los distintos intereses de los distintos agentes. Y esto, a su vez, nos lleva a poder hablar de una posible solución a nuestros dilemas. Una elección realizada desde el punto de vista moral sería siempre igual a la realizada por un altruista universal. Y esta es precisamente la elección que los resuelve.

Podemos preguntarnos ahora cómo puede ser imparcial una elección. La respuesta más directa consiste en determinar qué es lo que hace que las elecciones de un agente racional sean parciales. Sin duda, la parcialidad deriva del hecho de que cada agente racional tiene una función de utilidad e intenta mediante sus elecciones maximizar su propia utilidad individual. Sabe qué es lo que tiene y qué es lo que puede esperar de una acción determinada. Harsanyi utiliza un ejemplo especialmente claro

> *"Supón que alguien nos dice: "yo prefiero con mucho nuestro sistema capitalista a cualquier sistema socialista porque resulta que bajo el sistema capitalista yo soy un millonario y llevo una vida muy satisfactoria, mientras que, con toda probabilidad, bajo un sistema socialista yo sería como mucho un funcionario de poca monta y mal pagado". Esto puede ser un juicio de preferencias personales muy razonable desde su propio punto de vista individual. Pero nadie lo llamaría juicio de valor moral, porque sería obviamente un juicio basado primordialmente en el interés propio".*[224]

En efecto, lo que hace posible un juicio parcial como este es el hecho de que el agente sabe perfectamente lo que representa para él un sistema capitalista. Sabe la situación que ocupa en una sociedad ordenada de ese modo y conoce también el puesto que con toda probabilidad tendría en una sociedad socialista.

[224] Harsanyi (1977), p.631

Las elecciones que realizamos habitualmente, basadas en preferencias personales, se apoyan en el conocimiento de estos datos. Es más, cuanto más preciso sea nuestro conocimiento en este sentido más fácil será que hagamos una buena elección. Naturalmente, una buena elección parcial. Por tanto, puede suponerse que un agente racional realizaría una elección imparcial si ignorara estos datos. Supongamos que yo tengo que partir un pastel en cuatro partes, una de ellas para mí y las otras para otras tres personas, a las que las gusta el pastel tanto como a mí y por las cuales yo no siento el menor interés. La cuestión no es sólo en qué circunstancias yo partiría el pastel de modo imparcial, sino en qué circunstancias esta partición resultaría racional. De las cuatro personas una elegirá un trozo en primer lugar, otra en segundo etc. El orden de elección puede establecerse según diversos criterios. Supongamos que el criterio es contar el chiste más divertido. Entonces, si yo ignorara el ingenio de los otros tres así como el mío propio, yo no podría hacer ningún cálculo acerca del posible puesto en el que me va a tocar escoger. Sin duda, en esta situación lo más racional sería que partiera el pastel a partes iguales.

Generalmente se admite que una elección sería imparcial si el agente efectuara su elección en una situación de incertidumbre respecto a cómo le afectará personalmente el resultado de su acción. La elección imparcial se caracteriza como la que un agente realizaría si estuviera en una posición especial de ignorancia. En esta situación especial de incertidumbre lo que ignoraría un agente sería su propia identidad. Los agentes ignorarían básicamente sus capacidades físicas y mentales, su posición social y económica y sus preferencias personales concretas. Todo el conocimiento con el que contarían para realizar su elección sería de carácter general. Respecto a ellos mismos sabrían que tienen unas preferencias determinadas (aunque no saben qué preferencias exactamente) y que los demás también las tienen, y tendrían un conocimiento general completo acerca de la naturaleza de la sociedad. En resumen, tendrían todo el conocimiento de carácter general y ninguno acerca de lo que les hace individuos. Sabrían que son individuos, pero no qué individuo son. La elección realizada en unas condiciones de este tipo sería necesariamente imparcial y, en tanto que imparcial, sería una elección realizada desde el punto de vista moral[225].

8.3 ¿ES RACIONAL ADOPTAR EL PUNTO DE VISTA MORAL?

Tenemos bien caracterizados dos tipos de preferencias, las personales y las morales. Pero esto no nos sirve de mucho. La cuestión fundamental es cómo es posible que un agente racional en el sentido habitual realice una elección desde el punto de vista moral. No basta con decir a qué sería equivalente esa manera de elegir. Más bien lo que se necesita es una explicación de cómo y en qué circunstancias sería posible que un agente racional realizara una elección imparcial[226].

Al caracterizar las preferencias personales, dijimos que eran las preferencias reales de los individuos, aquellas que realmente los agentes tienen. Las preferencias morales de un individuo son "sus preferencias hipotéticas, que tendría si se forzara a sí mismo a juzgar el mundo desde la moral"[227]. Las preferencias morales son aquellas preferencias que el agente tendría si se forzara a juzgar el

[225] A pesar de que esta caracterización del punto de vista moral es generalmente aceptada, distintos autores difieren en lo tocante a cual sería la conducta racional de un agente en estas condiciones de ignorancia y presentan distintos modelos para caracterizar en qué consiste elegir desde un punto de vista moral. Por ejemplo, los modelos presentados por Rawls y Harsanyi coinciden en caracterizar la elección moral como aquella que se realizaría tras el "velo de la ignorancia", pero disienten en la regla de decisión adecuada para tales situaciones. En concreto, mientras que Rawls sostiene que la regla de decisión adecuada es la regla maximín. Harsanyi, por su parte, utiliza la regla de equiprobabilidad que nosotros hemos defendido y afirma que un agente racional que se encontrara tras el velo de la ignorancia elegiría aquella alternativa que maximizara la utilidad media aritmética de los individuos afectados por la elección. En cualquier caso, esta diferencia entre ambas posturas e irrelevante en este momento.

[226] Puede que alguien dude de la necesidad de partir del supuesto de unos agentes racionales mutuamente desinteresados. Sin embargo, como ya se ha discutido anteriormente, el hecho de que los hombres tengan distintos intereses e intenten satisfacerlos en la mayor medida posible es una de las circunstancias que hacen posible y necesaria la moral. Por ello es necesario tratar de caracterizar la moral tomando como sujeto al agente racional tal y como hasta ahora ha quedado caracterizado.

[227] Harsanyi (1976), p.IX.

mundo desde un punto de vista moral Por su carácter hipotético, las preferencias morales sólo son preferencias en un sentido cualificado del término. No son, como las preferencias personales, las que un individuo tiene de hecho, sino las que podría tener si adoptara un determinado punto de vista. Las preferencias morales sólo expresan lo que un individuo prefiere en los momentos en los que este juzga desde ese punto de vista. Antes de intentar dar una respuesta a nuestra pregunta, es necesario hacer algunas precisiones y dar un pequeño rodeo.

Que las preferencias morales se definan como hipotéticas no significa que no puedan tenerse realmente o que, de tenerlas, pasen a ser necesariamente preferencias personales[228]. Lo único que significa es que, en determinadas circunstancias, nuestras preferencias personales serían preferencias morales, en el sentido de preferencias surgidas de una consideración imparcial de los intereses de todos. El motivo por el que se definen como hipotéticas es que "preferencia personal" es un término básico de la teoría, a partir del cual se define la función de utilidad de un individuo, mientras que "preferencia moral" no lo es y debe por tanto, ser introducido en la teoría poniéndolo en relación con los términos propios de esta.

Introducir el término "punto de vista" al hablar de preferencias morales puede hacer surgir una confusión. En efecto, puede pensarse que las preferencias morales están ligadas a un punto de vista determinado, mientras que las preferencias personales surgen sin necesidad de adoptar un punto de vista. Esta confusión se apoya en la creencia de que los juicios pueden realizarse o bien desde un determinado punto de vista o bien desde ninguno, o lo que es lo mismo, desde un punto de vista "objetivo" o "natural" que, por ello mismo, ya no es un punto de vista. Algo así como si una habitación pudiera ser contemplada desde varios ángulos y también desde ninguno. Pero al igual que esto es imposible también lo es el realizar un juicio sin hacerlo desde algún punto de vista. Una preferencia moral es la que se tiene si se adopta el punto de vista de la moral. Pero también una preferencia personal es la que se tiene al adoptar un determinado punto de vista, a saber, el punto de vista del interés personal. Ambos tipos de preferencia expresan un punto de vista.

Sin embargo, hay un sentido en el que las preferencias personales son independientes de un punto de vista, y es en este sentido en el que es posible definirlas sin hacer mención a la adopción de un punto de vista, cosa imposible en el caso de las preferencias morales. Lo que sucede es que las preferencias personales expresan un punto de vista "natural" en el sentido de ser el punto de vista propio de las preferencias. Esto es lo que hace que las preferencias personales sean preferencias en el sentido pleno del término y lo que las confiere su carácter real a diferencia del carácter hipotético de las preferencias morales. Una ordenación de un conjunto bajo la relación de preferencia es una ordenación según lo que el agente prefiere de hecho. Expresa precisamente lo que prefiere un individuo. En contraste, la preferencia moral ordena las alternativas no según las preferencias que tiene un agente sino las que tendría si adoptara un punto de vista que habitualmente no adopta para establecer una relación de preferencia. El punto de vista propio de las preferencias es el punto de vista personal.

Es importante tener presente que tanto las preferencias personales como las morales son preferencias. Es decir, ambos tipos de relación establecen entre un conjunto de alternativas una relación de ordenación a partir de la cual se hace posible una elección racional. Podemos preguntarnos ahora si la relación de preferencia personal y la de preferencia moral tienen el mismo campo de aplicación, e.d., si los elementos de un conjunto ordenado según la relación de preferencia personal pueden también ser ordenados según la relación de preferencia moral y viceversa. Podemos contestar esta pregunta inquiriendo en primer lugar cual es el campo de aplicación de la relación de preferencia personal. En el capítulo 2 caracterizamos una ordenación diciendo, entre otras cosas, que era completa, e.d., que era una relación entre todos los miembros del conjunto. Por tanto, puesto que la relación de preferencia da lugar a una ordenación debemos entender que esta relación puede

[228] De hecho, Harsanyi propone una definición alternativa de las preferencias morales en la que esto resulta claro: "también podemos decir que representan sus preferencias solo en aquellos momentos -posiblemente poco habituales- en los que se fuerza a una especial actitud moral imparcial sobre sí mismo."Harsanyi,(19 77c), p.50

establecerse entre dos elementos cualesquiera del conjunto. Sin embargo, esto no es decir mucho. Pensemos en la relación "ser al menos tan alto como" aplicada al conjunto de edificios del mundo. Es evidente que esta relación es completa en este caso, pues de cualesquiera dos miembros de este conjunto puede decirse cual es más alto o si son igual de altos. Supongamos ahora que el conjunto que queremos ordenar es el de la herencia cultural española del siglo XVII. Este conjunto no puede ordenarse según la relación "ser al menos más alto que", puesto que si bien esta relación puede establecerse entre algunos miembros del conjunto (por ejemplo entre los edificios, esculturas y pinturas) no puede establecerse en todos los casos (el Panteón de los Reyes de El Escorial no es ni más alto ni menos ni igual que El Quijote).

Este ejemplo muestra la necesidad de precisar sobre qué conjunto es completa una relación. La relación que nos interesa es la de "ser preferido o indiferente a". Esta relación se parece a la de "ser al menos tan alto como" en que ambas establecen un orden jerárquico que admite empates. Esto significa que ambas agotan todas las posibilidades de ordenación de un conjunto respecto a la propiedad a la que hacen referencia, e.d., respecto a la altura en un caso y a la deseabilidad en otro. Por ello ambas relaciones son completas cuando se aplican a un conjunto de elementos que poseen esa propiedad. Respecto a cualquier conjunto de elementos que tengan altura, podrá decirse de cualquier par *x* e *y* de elementos del conjunto si *x* es al menos tan alto como *y* o si *y* es al menos tan alto como *x*. Esta relación es completa respecto al conjunto de todas las cosas físicas. De modo similar, la relación "ser preferido o indiferente a" es completa cuando se aplica sobre el conjunto de cosas susceptibles de ordenarse según la preferencia. Este conjunto es el de todas las alternativas posibles.

Ahora bien, lo que nos interesa es saber si la relación de preferencia moral es completa respecto al mismo conjunto para el que es completa la relación de preferencia personal. Esto equivale a preguntar si hay algún conjunto de elementos que no puedan ordenarse según la relación de preferencia moral. La respuesta a esta pregunta es negativa. La única objeción posible a esta respuesta consiste en argumentar que hay situaciones sin relevancia moral alguna. A pesar de que esto es cierto, no constituye una buena objeción, pues estos casos son en realidad casos de indiferencia moral.

Tenemos por tanto dos relaciones distintas que aplicadas a los mismos conjuntos dan lugar a ordenaciones. Esto es, un conjunto cualquiera de alternativas puede ser ordenado mediante la aplicación de dos relaciones distintas. Es por ello posible que un elemento del conjunto ocupe una posición superior en el orden jerárquico establecido según una de estas relaciones y una inferior según la otra. Sea *R* la relación de preferencia personal y *M* la relación de preferencia moral. Es posible que tomados dos elementos *x* e *y* suceda xRy y también yMx. Esto es lo que quiere decirse al afirmar que la moral y el interés propio pueden entrar en conflicto. La posibilidad de este conflicto es lo que hace posibles las soluciones 4 y 5 a los dilemas, pues estas se dan precisamente cuando los agentes eligen A al margen de que A sea o no mejor para ellos. Es posible elegir A sin que esto sea mejor para el agente si la elección se realiza a partir de una ordenación establecida según la relación de preferencia moral. En adelante diremos que estas soluciones se dan cuando los agentes eligen A porque A es la estrategia que consigue el mejor resultado desde el punto de vista moral.

En una misma situación es por tanto posible seleccionar dos acciones utilizando dos criterios distintos. Desde el punto de vista personal, escogeremos la acción que maximiza nuestra utilidad. Desde el punto de vista moral, escogeremos la acción que maximiza la utilidad media. Para intentar contestar la pregunta con la que encabezamos este apartado, podemos empezar por sustituirla por otra más simple y mejor definida. ¿Es racional elegir la opción de maximiza la utilidad media? La respuesta es “depende”. Pensemos en el ejemplo de elección entre los sistemas capitalista y socialista. Si yo no supiera quién soy, lo racional seria escoger la maximización de la utilidad media. Si yo me encontrara en alguna de esas situaciones especiales de incertidumbre, la TER me pediría que maximizara la utilidad media. Y podemos añadir algo más. Si yo estuviera en esa situación de incertidumbre, al elegir la acción que maximiza la utilidad media yo no estaría eligiendo a partir de

ningún tipo de preferencia moral, sino de mis preferencias personales. En esas situaciones, maximizar la utilidad media es lo que maximiza mi utilidad esperada. Es mi mejor opción, desde el punto de vista de la promoción de mis intereses personales.

Pero yo no estoy en esa situación. Esto no quiere decir que no lo esté nunca. Si lo estoy, la diferencia entre preferencias morales y personales se difumina. O, dicho más claramente, solo hay preferencias personales. Pero en la mayoría de los casos yo se quién soy y puedo estimar de manera razonablemente adecuada las consecuencias que mis acciones o las acciones públicas a las que puedo apoyar o a las que puedo oponerme tendrán para mi.

La teoría de la racionalidad, no solo la TER sino previsiblemente otras teorías alternativas, nos dicen que nuestras decisiones serán mejores, en el sentido de más racionales, en la medida en que nuestra información sobre la situación de elección sea mejor y más completa. ¿Es racional ignorar que una situación de elección no es de incertidumbre respecto a los resultados que tiene para mí una circunstancia concreta? Si yo se quién soy, ¿es racional elegir como si no lo supiera? La respuesta es negativa.

Si volvemos a la caracterización de las preferencias personales y morales, nos daremos cuenta de que esto no es una sorpresa. Las preferencias personales son reales. Son las que tengo. Las preferencias morales son hipotéticas. Lo son en el sentido de que son las que tendría si me encontrara en una situación especial de elección caracterizada por la incertidumbre respecto a quién soy y por tanto qué pagos son los míos. Si estuviera en esa situación, serían preferencias personales. Si yo fuera un altruista imparcial, universal y simpatético, mis preferencias morales seguirían siendo morales pero ya no serían hipotéticas. Pero si no lo soy, o mejor dicho, en las ocasiones en que no lo soy, mis preferencias morales son hipotéticas. Es posible que la TER pueda extenderse y aconsejarme que transforme mis preferencias morales en preferencias reales. Pero no puede decirme que elija según preferencias que no tengo.

Ante las situaciones DP, la TER nos da el mejor de los consejos: procura por todos los medios, políticos y psicológicos, externos e internos, cambiar la situación o cambiar tus preferencias. Procura no verte en una situación DP. Pero si te encuentras en una, no hace falta decir que tienes un problema.

PARTE 3

Buscando salidas

¿Una teoría alternativa?

El regreso a T

9 ¿Una teoría alternativa?

La TER es una buena teoría. Sin embargo, su respuesta en situaciones DP puede resultar insatisfactoria. Nos dice que, salvo que se den determinadas circunstancias, tales como reciprocidad, capacidad de reconocimiento mutuo y posibilidad de aplicar sanciones, actuar desde el punto de vista moral o, dicho en la terminología que utilizaremos con más frecuencia en adelante, elegir la estrategia A(altruista), es individualmente irracional. Esto es lo que aprendemos de las situaciones de dilema. Cada uno de los agentes hará lo mejor si escoge la estrategia B. Es decir, hagan lo que hagan los demás, cada uno obtendrá un resultado mejor si él hace B. Pero hay otra cosa que aprendemos de los casos de dilemas, a saber, que son dilemas. Es decir, a pesar de que cada uno hace lo mejor que puede hacer haciendo B, sucede que, si todos hacen lo que es mejor para cada uno, el resultado es peor para todos que si cada uno hiciera lo que es peor para él. Nos referiremos a este hecho diciendo que, aunque la elección de B en esas situaciones es individualmente racional, es colectivamente irracional. De modo inverso, la elección de la estrategia A resulta ser colectivamente racional, a pesar de ser individualmente irracional.

El mayor problema de nuestra teoría es que es directamente contraproducente en el nivel colectivo. Puesto que se trata de una teoría sobre la racionalidad individual, este fracaso a nivel colectivo no significa que nuestra teoría sea auto-contradictoria o que falle en sus propios términos. Pero, a pesar de eso, su fracaso a nivel colectivo la convierte en una teoría en algún sentido insatisfactoria. El objeto de este capítulo es analizar la posibilidad de encontrar una teoría alternativa sobre la racionalidad individual aceptable y que no presente este tipo de problemas en el nivel colectivo. Para ello, trataremos en primer lugar de localizar exactamente donde reside el problema, es decir, analizaremos nuestra teoría a fin de aislar aquella o aquellas de sus características que la hacen directamente contraproducente en el nivel colectivo.

9.1 El fracaso colectivo

Decimos que una teoría es directamente contraproducente a nivel colectivo cuando ocurre que, si todos seguimos con éxito la teoría entonces, y debido a ello, sucede que los objetivos dados por la teoría a cada uno de nosotros se alcanzan peor de lo que hubiera sido posible si ninguno de nosotros hubiera seguido con éxito la teoría[229]. Esto es lo que ocurre precisamente en el caso de los dilemas que hemos analizado en capítulos anteriores, en los que suponíamos que los agentes involucrados en la situación eran racionales según TER. Supongamos una de estas situaciones representada por la siguiente matriz

	B_1	B_2
A_1	(1,1)	(3,0)
A_2	(0,3)	(2,2)

Tabla 13

Según TER, cada agente actuará racionalmente si escoge la estrategia cuya utilidad esperada es mayor. Es decir, el agente A actuará racionalmente si escoge la estrategia A_1 y el agente B si escoge

[229] Parfit (1986) p.5

la estrategia B_1. Si los agente escogen estas estrategias estarán siguiendo con éxito TER, es decir, de hecho estarán maximizando su utilidad esperada individual mediante su conducta. Sin embargo, y precisamente porque los agentes siguen con éxito TER, el resultado es peor para ambos de lo que hubiera sido si ninguno de ellos la hubiera seguido con éxito y hubieran escogido A_2 y B_2 respectivamente.

Estos casos pueden surgir porque TER es una teoría relativa al agente, e.d., porque TER propone un objetivo distinto a cada uno de los agentes. Esto puede verse comparando TER con una teoría que fuera neutral respecto al agente. Imaginemos que tenemos una teoría, a la que llamaremos T', que propone a todos los agentes un único objetivo, por ejemplo, que el resultado sea en conjunto lo mejor posible. En la situación representada más arriba, los agentes estarán siguiendo con éxito T' si escogen A_2 y B_2 respectivamente. Pero si ambos agentes siguen con éxito T', entonces estarán alcanzando del mejor modo posible el objetivo propuesto por T. Lo importante es darse cuenta de que esto sucede así necesariamente. No es posible que, si todos seguimos con éxito T' el resultado sea peor que si no lo hacemos. Seguimos T' con éxito si, entre todas las estrategias posibles, escogemos la que hace que el resultado sea el mejor posible. Y si el resultado conseguido es el mejor, entonces estamos siguiendo con éxito T'. Es decir, el par (A_2,B_2) representa al mismo tiempo y necesariamente el objetivo de T' y el resultado del seguimiento exitoso de T'. Por el contrario, en una teoría relativa al agente es posible que se den situaciones en las cuales el resultado del seguimiento de la teoría por parte de todos los agentes y el resultado más deseable según la teoría no coinciden, tal y como sucede en nuestro ejemplo, en donde el resultado del seguimiento exitoso de la teoría está representado por el par (A_1,B_1) mientras que el mejor resultado en términos de la teoría es (A_2,B_2).Por tanto, cuando una teoría es relativa al agente, bajo ciertas condiciones la teoría resulta directamente contraproducente a nivel colectivo. Parfit[230] resume estas condiciones en dos, a saber,

- *Condición positiva* que cada agente pueda elegir entre 1) procurase a sí mismo el menor de dos beneficios o 2) proporcionarle al otro el mayor beneficio
- *Condición negativa* que la elección que realice cada uno no sea en ningún otro sentido ni mejor ni peor para él[231].

Cuando se cumplen estas condiciones, y los agentes son T-racionales, debido al carácter relativo al agente de T, surgirán los dilemas, e.d., bajo estas condiciones T es directamente contraproducente a nivel colectivo. Parece entonces que sí podemos encontrar una teoría alternativa aceptable que no sea relativa al agente tendremos una teoría que no fracasará en el nivel colectivo.

Sin duda, una de las teorías alternativas más interesantes es la presentada por Parfit tras establecer su diagnóstico sobre lo que hace que nuestra teoría sea contraproducente a nivel colectivo, y debido a este interés dedicaremos este capítulo a su discusión. Sin embargo, es preciso hacer una advertencia, Parfit no realiza su análisis sobre la TER sino sobre una teoría acerca de la racionalidad a la que llama Self-interest Theory (S). Al igual que la teoría que hemos presentado aquí, S es una teoría relativa al agente y que, bajo las mismas condiciones, es también directamente contraproducente a nivel colectivo. Parfit define S atendiendo a su objetivo sustancial. S propone a cada agente como objetivo de su conducta "los resultados que serían mejores para él, y que harían que su vida transcurriera para él de la mejor manera posible". Sin lugar a dudas, este es también el objetivo de T y, en este sentido, podemos decir que T es un tipo de S.[232]

[230] Parfit (1986), p.57.

[231] Todo esto es en realidad una manera distinta de decir cosas que ya sabíamos. Al decir que los dilemas sólo pueden surgir en una teoría que sea relativa al agente sólo estamos señalando el hecho de que los dilemas no pueden surgir en situaciones que puedan ser representadas como un juego de intereses idénticos. La condición positiva señala que los dilemas no pueden surgir tampoco en situaciones que puedan ser representadas como un juego de intereses opuestos. Es decir, los dilemas sólo pueden surgir en los juegos de intereses mixtos, en los cuales la cooperación consigue un resultado óptimo pero es individualmente inaccesible. Por otro lado, la condición negativa se limita a subrayar el hecho de que la estrategia cooperativa puede ser dominante en determinados casos de dilemas iterativos.

[232] A pesar de esta similitud, T y S difieren en algunos aspectos relevantes. En concreto, T no es ninguna de las variantes de S analizadas por Parfit. Según él, las distintas versiones de S corresponden a distintas posibles respuestas a la pregunta acerca de qué es o en qué consiste el interés de cada uno. Es decir, cada versión de S estaría basada en una teoría distinta acerca del

9.2 LA TEORÍA DE LOS OBJETIVOS PRESENTES

Bajo este nombre, Parfit presenta una teoría alternativa P, de la que ofrece tres versiones. Las tres distintas versiones de P aparecen caracterizadas por su objetivo sustantivo, e.d., por lo que cada una de ellas afirma que constituye una razón para actuar:

Teoría instrumental (IP), según la cual lo que constituye para cada uno una razón para actuar es aquello que satisface en el mayor grado posible sus deseos presentes.

Teoría deliberativa (DP), según la cual lo que da a cada uno una razón para actuar es lo que alcanza del mejor modo posible, no lo que uno desea realmente, sino lo que uno desearía en el momento de actuar sí hubiera pasado por un proceso de deliberación ideal, es decir, sí conociera todos los hechos relevantes, estuviera pensando claramente y no estuviera sometido a ningún tipo de influencia distorsionante.

Teoría crítica (CP), que afirma que 1) algunos deseos son intrínsecamente irracionales, 2) un conjunto de deseos puede ser irracional incluso sí los elementos del conjunto no lo son, debido a las relaciones formales que estos elementos mantienen entre sí, 3) un conjunto de deseos puede también ser irracional porque no contenga ciertos deseos que están racionalmente exigidos. Sí suponemos que mis deseos han sobrevivido a un proceso de deliberación ideal y que el conjunto de mis deseos no es irracional, entonces lo que me ofrece una razón para actuar es aquello que mejor satisface aquellos de mis deseos presentes que no son irracionales.

Sí recordamos nuestra presentación de TER en el capítulo 2 veremos que estas tres versiones de P se parecen extraordinariamente a los tres pasos que dimos para definir la acción racional según TER. En un primer paso dijimos que era aquella que maximizaba la utilidad definida sobre el conjunto de preferencias del agente, lo cual corresponde a la afirmación de IP. En segundo lugar, distinguimos entre las preferencias de hecho de un agente y sus preferencias auténticas, identificando estas últimas con aquellas que el agente tendría sí hubiera realizado un proceso de deliberación ideal, afirmación que se corresponde a la mantenida por DP. Por último, vimos que era necesario 1) exigir que las distintas preferencias de un agente cumplieran determinados requisitos formales, 2) rechazar como intrínsecamente irracionales determinados tipos de preferencias, 3) considerar que un conjunto de preferencias, sí contiene determinados elementos, debe entonces considerarse como un requisito de racionalidad la presencia de algunos otros. Estas exigencias corresponden a las realizadas por CP. Sin embargo, los puntos 2 y 3, que nosotros recogimos como condiciones materiales de racionalidad, no forman parte de la definición de acción racional que proporciona la TER, que considera suficientes las condiciones formales, aunque muchos teóricos consideran, como nosotros, que también deben incluirse. En este sentido, lo que nosotros hemos defendido es una versión crítica de TER A partir de ahora, llamaremos a nuestra versión crítica simplemente T. Nuestra definición final de lo que podía considerarse acción racional admite por tanto todas las exigencias presentadas por CP (las exigencias de DP, que también son exigencias de T, están recogidas en CP). Entonces, ¿qué es lo novedoso en P?, ¿qué es lo que distingue P de T?

Si nos fijamos en las distintas versiones de P, veremos que en todas ellas se hace referencia a los deseos presentes del agente. Esto parece oponerse a la exigencia de neutralidad temporal realizada

interés propio. Entre ellas hay una que se parece bastante a T, a saber, aquella que afirma que el interés de cada individuo queda definido por sus preferencias personales. Sin embargo, entre esta versión de S y T hay una diferencia sustancial. Esta consiste en que para T, tal y como vimos en el capítulo II, no todas las preferencias que un individuo tiene de hecho son auténticas preferencias y, más aun, no todas las preferencias auténticas de un individuo son preferencias racionales. Para T, el objetivo de la acción racional no es la maximización de la utilidad definida sobre las preferencias de hecho de un individuo, sino definida sobre el conjunto racional de sus preferencias racionales. Podemos decir que T es una versión crítica de S, en el sentido de que T discrimina críticamente entre las preferencias de un individuo, eliminando algunas de ellas como irracionales y considerando que otras son racionalmente exigibles. Parfit no menciona en absoluto la posibilidad de versiones críticas de S del tipo de T. Sin embargo, cuando presenta su teoría alternativa acerca de la racionalidad (P) sí presenta versiones críticas. De hecho, la teoría defendida por él es una versión crítica de P. No conviene olvidar sin embargo que son posibles versiones críticas de S y que nuestra teoría es una de ellas, sobre todo porque algunas de los argumentos de Parfit a favor de P y en contra de S son simplemente argumentos a favor de una teoría crítica y por lo tanto no descalifican a T.

por T. Una posibilidad es que la diferencia entre ambas teorías resida en este punto[233]. La teoría de la racionalidad práctica tiene que ver con los deseos y preferencias que nos dan una razón para actuar. Y lo que distingue unas de otras es el tipo de deseos que según cada una nos ofrecen estas razones

> *"Imaginemos que me presentan una matriz completa de información, en la cual aparecen listados todos los deseos de las personas pasados presentes y futuros. Cada deseo aparece indexado de tal modo que se indica de quién es el deseo (si es mío, tuyo o de Fritz) y cuando ocurre (si ahora, ayer por la tarde o dentro de veinte años). Dada esta abundancia de información, ¿cuál es para mí la acción racional a realizar? ¿A qué deseos debo dar peso en mis deliberaciones? ¿Y cuanto peso?"[234].*

Las distintas respuestas a estas preguntas dan lugar a distintas teorías acerca de la racionalidad práctica. La respuesta de cada teoría se concreta en lo que Kagan llama la "Función Maestra" de cada una de ellas. Concretamente, en las respuestas a estas preguntas está la diferencia entre T y P. S afirma que debo dar peso únicamente a aquellas preferencias que son mías. Sólo estas nos ofrecen una razón para actuar. Nuestra versión crítica de T afirmaría que debemos dar peso únicamente a aquellas preferencias mías que son racionales. Por otra parte, P afirmaría que debemos dar peso exclusivamente a aquellas preferencias que son mías ahora. La versión crítica de P, CP, diría que debemos dar peso a aquellas preferencias mías ahora que son racionales. Sin embargo, Parfit rechaza expresamente esta afirmación[235]. Según él, la diferencia no está el rechazo o la admisión de la neutralidad temporal. Es posible una versión de CP que admita la neutralidad temporal como un requisito de racionalidad. Esta versión haría que CP coincidiera parcialmente con T, pero aun así, para Parfit ambas teorías seguirían siendo distintas. Supongamos que CP afirma lo siguiente:

> ***CP1****"cada uno de nosotros está racionalmente requerido a preocuparse de su propio interés. Y esta preocupación debe ser temporalmente neutral. Cada uno de nosotros debe estar igualmente preocupado por todas las partes de su vida. Pero, a pesar de que todos debamos tener esta preocupación, no es necesario que esta sea la dominante"[236].*

Ahora bien, sí tenemos una versión de CP que afirma esto, ¿hasta que punto esta versión no es equivalente a T? Parfit es consciente de que existe el peligro de pensar que ambas coinciden. De hecho, ambas teorías coinciden bajo el supuesto del egoísmo psicológico. Este afirma que lo que una persona desea, supuesto un proceso de deliberación ideal, es aquello que es mejor para él, o aquello que promociona mejor su interés a largo plazo. De modo que el mejor modo de analizar sí hay diferencias entre T y P es considerar sí puede aceptarse ese supuesto.

El egoísmo psicológico puede hacerse verdadero por definición de distintos modos. Tras considerar que algunos de ellos hacen que la coincidencia entre ambas teorías sea trivial[237], Parfit se centra en el análisis de la posibilidad más interesante. Según esta, lo que es mejor para alguien es, por definición, lo que satisface, no sus deseos de hecho, sino aquellos de sus deseos que son auténticos y racionales. Llamaremos D a esta afirmación.

Esta afirmación haría que T coincidiera con CP. Es decir, haría T y CP equivalentes por definición. Debemos por tanto considerar sí podemos mantener esta afirmación. Sí no podemos mantenerla, parece que entonces hay una diferencia real entre T y CP que debemos localizar. Desde luego, la afirmación siempre puede mantenerse sí la tomamos como una definición de lo que entendemos por

[233] Esta posibilidad es la que mantienen algunos autores, por ejemplo Kagan (1986),pp.746-50.

[234] Kagan (1986), p.746.

[235] La sección 52 de Reasons and Persons esta totalmente dedicada a argumentar contra esta afirmación.

[236] Parfit (1986), p.135. Parfit llama CP5 a esta afirmación. El cambio obedece a que numero las afirmaciones (como por otra parte hace Parfit) por el orden en que aparecen en el texto. Yo no utilizo todas las afirmaciones de Parfit, sino solo las que son relevantes para este trabajo y el orden obedece a la lógica de mi texto. Para evitar que alguien pueda confundirse, puesto que después de todo estoy recogiendo afirmaciones suyas, mencionaré en cada caso la numeración de Parfit que se corresponde con la mía.

[237] Parfit (1986) sección 48

"ser mejor para alguien". Pero, entendida de esta forma, deja de ser una afirmación interesante. Es decir, sí es esta la forma en que definimos en T "ser mejor para alguien", entonces simple y trivialmente, T es CP en el sentido de que nuestra teoría es realmente CP formulada en un modo confuso, ya que habitualmente no entendemos que "ser mejor para alguien" signifique esto. En este caso haríamos mejor en reconocer que no hay diferencia entre ellas y definir nuestra teoría como CP. Mantener que hay una diferencia entre T y CP equivale a mantener que esta afirmación sólo es verdadera sí se entiende como una definición, es decir, mantener que en el sentido habitual de "ser mejor para alguien" puede suceder que las preferencias racionales de la gente no siempre estén ligadas a lo que es mejor para ellos. Y defender T frente a CP equivaldría a afirmar que, cuando las preferencias racionales de un agente no coinciden con lo que es mejor para él, entonces lo racional es actuar según lo que es mejor para él.Según T, una acción racional es aquella que maximiza la utilidad del agente definida sobre el conjunto de sus preferencias racionales. Esto es, por otra parte, lo que afirma (CP1). Sí esto es todo lo que afirma T, entonces T no es una versión de S a menos que cometamos el error (o mejor, la confusión) de aceptar la afirmación anterior como una definición.

Podemos empezar por preguntarnos sí realmente hemos definido "ser mejor para alguien" del modo indicado arriba y sí, por ello, nuestra teoría es trivialmente equivalente a CP. Para T los intereses de alguien están expresados en el conjunto de sus preferencias racionales. Por tanto, hay un sentido en el que lo mejor para alguien equivale a la maximización de la utilidad definida sobre el conjunto de sus preferencias racionales, a saber, en el sentido de que lo mejor para alguien es que se satisfagan sus intereses. Por supuesto esto es una definición, pero no es una definición de la teoría sino una parte de lo que realmente entendemos por ser mejor para alguien. El problema está en que hay otro sentido de "ser mejor para alguien" según el cual esta expresión hace referencia a los intereses egoístas del agente. Como ya sabemos, T no supone que los intereses de alguien son necesariamente egoístas. Cuando T afirma que los intereses de los demás no tienen ningún peso en la deliberación de un agente racional debe entenderse que nos estamos refiriendo a "peso directo". Kagan expresa esto de un modo extremadamente claro

> *"La teoría del interés propio da pleno peso a cada uno de mis propios intereses (...) y ningún peso directo a los intereses de los demás. Digo "peso directo" porque sí uno de mis deseos es, por ejemplo, ver que mi madre es feliz, entonces sus deseos entrarán en mis deliberaciones indirectamente; pero no tendrán ningún peso por derecho propio. Según S, sí no fuera por mi interés en ella, los deseos de mi madre no entrarían en mis deliberaciones. Sin embargo, cada uno de mis propios deseos genera directamente una razón para actuar"*[238].

Sin embargo, esta posible confusión, que ya hemos aclarado repetidamente, no puede ser la responsable de la diferencia entre T y CP, puesto que Parfit reconoce que el interés propio no está necesariamente definido en términos egoístas[239]. Para T, el interés propio está definido en términos de lo que hemos llamado "preferencias personales" y, en este sentido y sólo en este, T afirma que lo mejor para alguien es ver satisfecha del mejor modo posible sus preferencias personales. Ahora bien, esta definición de T de lo que es mejor para alguien es distinta de la definición que Parfit está considerando. Mientras que la identificación de T de lo que es mejor para alguien es admisible, la realizada por (D) es, o bien una definición artificial y, por ello trivial, o bien falsa. Cuando se entiende (D) no como una definición sino como una afirmación substantiva, resulta falsa porque

> *"La mayoría de nosotros, en la mayoría de las ocasiones, deseamos actuar en nuestro propio interés. Pero hay muchos casos en los que esto no es el deseo más fuerte o en los que, incluso si lo es, está compensado por muchos otros deseos. Hay muchos casos en los que esto sucede incluso cuando el agente conoce todos los hechos relevantes y esta pensando claramente. Esto sucede, por ejemplo, cuando la teoría de los objetivos presentes apoya la moralidad en conflicto con el autointerés. Lo que más*

[238] Kagan (1986), p.747.

[239] Parfit (1986), p.5.

desea alguien puede ser cumplir su deber, incluso sabiendo que esto va contra sus propios intereses".[240]*.*

Para argumentar la falsedad de (D) como afirmación substantiva, basta con defender que en ocasiones, incluso cuando un agente cumple todas las condiciones de racionalidad exigidas por T, es cierto que nuestro mayor deseo no es la satisfacción de nuestras preferencias personales. Es decir, lo que hace de CP una teoría auténticamente diferente de T, y lo que, si es cierto, puede constituir un argumento a favor de CP y en contra de T, es la existencia de lo que hemos llamado "preferencias morales" junto a las preferencias personales.

Nosotros hemos reconocido la existencia de este tipo de preferencias. Su satisfacción no es mejor para el agente, a menos que hagamos coincidir trivialmente ambos conceptos por definición, pues la satisfacción de las preferencias morales de un agente no supone la satisfacción de sus intereses, definidos sobre sus preferencias personales. Por lo tanto, T no es equivalente a CP, sino que ambas son teorías realmente distintas. La diferencia entre ambas puede expresarse del modo siguiente: de acuerdo con T, la acción racional es aquella que maximiza la utilidad del agente definida sobre el conjunto de sus preferencias personales racionales, mientras que de acuerdo con CP, la acción racional es aquella que satisface del mejor modo posible las preferencias racionales del agente, incluyendo no sólo las preferencias auto-interesadas, e.d., las preferencias personales, sino cualquier preferencia racional. Una vez que hemos establecido de un modo suficientemente claro la diferencia entre T y CP, podemos pasar a considerar los argumentos ofrecidos por Parfit contra T y a favor de CP.

9.3 EL ARGUMENTO CONTRA T

Parfit ofrece tres argumentos contra T y a favor de su teoría alternativa CP. En cada uno señala una diferencia específica entre ambas teorías. La defensa de CP pasa por señalar que, siempre que ambas teorías difieren, CP es más defendible[241]. De los tres, solo nos ocuparemos del primero por algunas buenas razones. De todas ellas, cabe destacar dos. En primer lugar los otros dos argumentos apelan a una cuestión muy debatida y extraordinariamente complicada: la dimensión temporal de las preferencias[242]. Nos centraremos por tanto en lo que él presenta como primer argumento. Pero, sobre todo, porque me parece el argumento más sólido. Y lo es porque ataca frontalmente el aspecto de T que él ha diagnosticado (diagnostico que hemos aceptado) como la causa de su carácter contraproducente a nivel colectivo: es una teoría relativa al agente. En efecto, este argumento, que analizaremos a continuación, defiende la racionalidad de una teoría neutral al agente o, al menos, intenta argumentar que una teoría neutral al agente puede ser racional[243]. Veamos su argumento.

Según T, la conducta de un agente racional debe estar dirigida a la maximización de la utilidad definida sobre el conjunto de sus preferencias racionales. Es decir, un agente T-racional dará peso en sus consideraciones sólo a sus intereses, sea cual sea el posible costo que esto suponga para los intereses de los demás. Por tanto, cuando el interés propio entra en conflicto con la moralidad, T nos

[240] Parfit (1986), p.128. En este texto, Parfit no defiende la falsedad de D sino de otra de las maneras de hacer el hedonismo psicológico verdadero por definición. Al no considerar versiones críticas de S, no se plantea la necesidad de argumentar contra una afirmación como la de (D) A pesar de no considerar versiones críticas de S, en este texto se hace una referencia implícita a lo que podíamos llamar una versión semi-crítica de S, o, más claramente, a una versión deliberativa de S, correspondiente a la versión DP de P. Esta versión deliberativa de S afirmaría que lo que da a un agente una razón para actuar es aquello que satisface aquellas de sus preferencias que sobrevivirían a un proceso de deliberación ideal. Sin embargo, su argumento puede extenderse fácilmente para cubrir nuestro caso.

[241] Aunque Parfit siempre hace referencia a versiones no críticas de S, aquí veremos sus argumentos adaptados, siempre que sea posible, a nuestra versión crítica de S, T.

[242] Lo extraordinariamente complejo de este problema aconseja un tratamiento aparte. La lista de autores que lo han tratado es larga. Mi propia postura, incompleta y que debe ser revisada, puede encontrarse en Rodríguez (2004). Pero mi postura básica creo que es defendible y constituye una razón más para no tratar aquí los dos argumentos de Parfit que dependen de esta cuestión: no creo que pueda defenderse una teoría de la racionalidad que sea temporalmente neutral, o al menos, una compatible con la que aquí hemos planteado.

[243] Los otros dos argumentos se enfrentan también a este problema, pero de una forma indirecta, intentando mostrar que T es incoherente en la medida en que mantiene un tipo de neutralidad (temporal) y no otra (la relativa a los distintos agentes)

aconseja elegir lo primero. Siguiendo la terminología de Parfit, llamaremos a esta característica de T (y de todas las versiones de S en general) sesgo a favor de uno mismo.

La mayoría de nosotros tenemos habitualmente tal sesgo. Es decir, nuestras preferencias racionales son por lo general preferencias personales[244]. En los casos en los que esto sucede, CP coincide con T. Según ambas teorías, lo que un agente racional debe hacer en estos casos es tratar de satisfacer del mejor modo posible sus preferencias personales. Sin embargo, puede suceder que alguien, o cualquiera de nosotros en algunos momentos, no quiera dar el mayor peso, o un peso exclusivo, a sus preferencias personales. Supongamos que yo he cometido alguna falta, por ejemplo, que he escrito en el vestuario de mi estudio de baile algún comentario jocoso de dudoso gusto sobre el coreógrafo. No hay ninguna prueba de que yo sea la culpable, de modo que sí no confieso no podré ser acusada. Supongamos que la situación es la siguiente. Sí confieso, seré castigada a no tomar la clase durante tres días. Sí no confieso, todos (yo incluida, naturalmente) nos quedaremos ese día sin clase. La cosa es especialmente grave, porque faltan tres das para una audición y en esas circunstancias perder dos días de clase puede ser fatal.

Desde luego, para mí es peor estar tres días sin clase que perder por un día. Además, no me gustaría en absoluto enfrentarme frontalmente con el coreógrafo, y menos aún considerando que en la audición puede jugarme una mala pasada, ni muchísimo menos pasar por el trance de tener que disculparme ante él. Por supuesto, siento mucho que mis compañeros sufran un castigo injustificado. Son mis amigos. Pero aún así, es peor para mí perder tres días de clase. Mi cariño por ellos no llega a tanto. Sin embargo, y a pesar de que es mejor para mí no confesar, creo sinceramente que debo hacerlo. Es más, precisamente porque creo que debo hacerlo, quiero hacerlo. En algún sentido, prefiero confesar. No es que eso tranquilice mi conciencia y aumente así la utilidad de mi acción. Por supuesto que la tranquiliza y por supuesto que la aumenta. Pero no lo suficiente como para hacer que sea mejor para mi confesar. Tampoco es que yo tenga en gran aprecio mi concepto de mi misma como una persona honrada. Lo tengo, pero no lo suficiente. Perder tres días de clase tan cerca de la audición es peor para mí que pensar que, después de todo, no soy tan valiente como suponía. Se mire por donde se mire, es peor para mi confesar. Pero sé que tengo que hacerlo y, por eso, prefiero hacerlo. No es una preferencia personal. Es una preferencia moral y yo quiero razonar desde un punto de vista moral.

Según Parfit, en estos casos CP y T difieren. De acuerdo con T, lo que tenemos que hacer en esos casos es actuar de acuerdo con nuestras preferencias personales, e.d., hacer lo que es mejor para nosotros. Sin embargo, según CP lo que debemos hacer depende de la intensidad relativa de nuestros intereses personales y nuestras preferencias morales. Para CP, estas últimas, supuesto que son racionales, deben tener también un peso en nuestras deliberaciones. En caso de conflicto, la decisión depende de su fuerza relativa. Y es posible que, una vez que todo haya sido sopesado, la preferencia moral sea la prevaleciente. En este caso, lo racional sería actuar según mi preferencia moral. Es decir, sería racional hacer lo que es peor para mí. Al menos, esto es así en algunas versiones de CP, aunque no en todas. Concretamente, no sería cierto en una versión de CP que afirmara que los deseos ligados al interés propio son los deseos supremamente racionales y que es irracional dar el mismo peso a cualquier otra cosa.

Esta versión de CP, a la que llamaremos **CPS**, coincidiría con T en decir que, en estos casos, al igual que en todos los demás, lo racional es obrar según las preferencias personales. Por ello, podemos ver por qué estos casos en los que CP y T difieren hablan a favor de CP sí analizamos por qué CPS no es una versión admisible. CPS puede presentarse en dos versiones. La versión fuerte afirmaría que las únicas preferencias racionales son las preferencias personales. Pero es posible una versión débil de CPS que admita que las preferencias morales pueden ser racionales. Según esta versión, a pesar de que las preferencias morales pueden ser racionales, no son supremamente racionales. Por ello, es

[244] Hay un sentido en el que todos tenemos preferencias morales, a saber, en el sentido de que sí razonáramos desde el punto de vista moral, tendríamos estas preferencias. Pero la mayoría de nosotros casi nunca tiene estas preferencias en el sentido relevante, es decir, en el sentido de que queramos obrar según estas preferencias.

racional darles algún peso en nuestras deliberaciones, pero es irracional darles el mismo peso que a las preferencias personales.

Consideremos en primer lugar sí la versión fuerte de CPS es aceptable. Su aceptación depende de sí realmente podemos considerar que las preferencias morales no son racionales. Supongamos que las preferencias morales de un agente son auténticas preferencias, e.d., que sobreviven a un proceso de deliberación ideal. ¿Que motivos podemos alegar para defender que no pueden ser racionales? En el capítulo 2 analizamos los diversos motivos por los que podía considerarse que una preferencia o un conjunto de preferencias es irracional. Empecemos entonces por analizar sí un conjunto de preferencias que contenga preferencias morales puede ser racional.

Un conjunto de preferencias es racional si se mantiene entre sus miembros una serie de relaciones. En concreto, un conjunto racional de preferencias ha de cumplir las condiciones de reflexividad, transitividad y completud, e. d., ha de ser una ordenación. La reflexividad no es problemática, puesto que no hay nada que impida que las preferencias morales sean reflexivas. Las otras dos condiciones son más problemáticas, al menos aparentemente. Esto sucede porque, desde luego, no podemos decir que un conjunto de preferencias que contenga preferencias personales y preferencias morales sea transitivo o completo.

En efecto, la ordenación de un conjunto de elementos supone la presencia de una cualidad común a todos ellos que se toma como base de la ordenación. Pero sí esta cualidad es la de "ser preferido personalmente", entonces, por definición no es la de "ser preferido moralmente", supuesto que ambos tipos de preferencias son distintas. Supongamos el conjunto de alternativas de nuestro ejemplo y llamemos A a la alternativa "confesar" y B a "no confesar", a las cuales añadimos otra alternativa C "cambiarme de estudio de baile". Estas alternativas se relacionan entre si de distintos modos según el atributo que se utilice para ordenarlas. Si este es "ser preferida personalmente", entonces {aRa, bRb, cRc, bRa, bRc, aRc}. Este conjunto de alternativas, relacionadas entre sí de este modo, es una ordenación. Si el atributo es "ser moralmente preferida", entonces {aRa, bRb, cRc, aRb, aRc, bRc, cRb), lo cual también constituye una ordenación.

Esto significa que un conjunto de preferencias morales, e.d., de alternativas vinculadas según la relación "ser moralmente preferido a " puede ser una ordenación. Pero no puede hacerse una ordenación según dos relaciones distintas. Por lo tanto, si consideramos que la relación relevante es la preferencia personal, la preferencia moral no tiene cabida y resulta "irracional" un conjunto que pretenda ordenarse según ambas relaciones. Pero lo mismo sucede si se considera que la relación relevante es la de preferencia moral. Que la relación relevante sea la de ser preferido personalmente es el supuesto de T. Puede que ese supuesto sea defendible, pero lo que no puede hacerse en ningún caso es defenderlo alegando que, puesto que estamos hablando de preferencias personales, introducir las preferencias morales haría imposible la ordenación.

Lo que sí puede hacerse es ordenar el conjunto de alternativas según una relación que incluya ambos tipos de preferencias. Por ejemplo, podemos ordenarlas según la relación "ser más deseado que", que podemos entender como "ser lo que el agente elegiría una vez consideradas todas sus preferencias personales y morales". La cuestión relevante es entonces si un conjunto ordenado según esta relación puede ser una ordenación. Y la respuesta es sin duda afirmativa.

Podemos pasar ahora a considerar si las preferencias morales aisladas pueden ser racionales. Tal y como vimos, una preferencia puede ser intrínsecamente irracional si consiste en preferir lo peor. De nuevo nos enfrentamos a un problema parecido al anterior. Si lo racional es obrar según el interés propio, entonces elegir según las preferencias morales en los casos en los que ambas cosas están en conflicto, es irracional. Desde el punto de vista del interés propio, elegir moralmente es elegir lo peor. Pero desde el punto de vista de la moral, elegir moralmente es lo mejor. Lo que es irracional en general es elegir lo que yo considero peor en general, pero no necesariamente lo que es peor para mí, entendido esto como "peor para mí desde el punto de vista de mis intereses personales". Puede ser

que yo considere que es mejor elegir moralmente en determinados casos. Si es así, ¿que motivos hay para mantener que esta preferencia es irracional? No es preferir lo peor. Más bien, es preferir lo mejor.

Esto puede expresarse en un lenguaje neutro que no presuponga la aceptación de T o de CP diciendo que es irracional en general preferir lo peor sin ninguna razón. Preferir perder dos días de clase a preferir perder un día las diagonales es preferir lo peor. Por tanto, esta preferencia es irracional si no puedo dar ninguna razón. Pero no lo es si puedo decir que creo que es mejor vivir aceptando las consecuencias de los propios actos. Esta explicación puede entenderse en términos de preferencias personales, si considero que no aceptar las consecuencias de mis acciones disminuye el valor de mi vida más de lo que lo hace el perder dos días de clase. Pero también puede ser una explicación moral si considero que es preferible satisfacer un determinado criterio moral a fomentar mis intereses personales.

En cualquiera de los dos casos, mi preferencia no es una preferencia de lo peor sin ninguna razón. Hay una razón. Hacer que las preferencias morales no sean racionales supone mostrar que las razones morales no son buenas razones. Pero naturalmente no puede argumentarse que no son buenas razones desde el punto de vista del interés personal. Ni lo son ni pretenden serlo. Las razones que apelan al interés personal tampoco son buenas desde el punto de vista moral. No hay por tanto ningún motivo teóricamente neutral para desechar las preferencias morales como irracionales.

Podemos entonces rechazar la versión fuerte de CPS. Aun así, podemos argumentar tal como lo hace la versión débil de CPS, diciendo que, aunque no sea irracional dar peso a las consideraciones morales, sí lo es darles el mismo peso o más que a las consideraciones personales. Esta versión débil tiene la ventaja de no cometer el error teórico de pretender que las preferencias morales son irracionales, pero a nivel práctico es exactamente equivalente a la versión fuerte, es decir, ambas afirman que, en caso de conflicto, un agente racional debe actuar según sus preferencias personales.

La versión débil admitiría que un agente racional puede en ocasiones dar peso a consideraciones morales, pero sólo cuando él es personalmente indiferente entre las distintas alternativas, o bien cuando la acción moralmente recomendada es también la que mejor satisface sus intereses. Pero al afirmar que ocuparse de los intereses personales es supremamente racional y que no es racional dar tanto peso a ninguna otra cosa, la versión débil afirma que en caso de conflicto no sería racional dar a ambas partes el mismo peso. Es decir, nunca sería racional obrar en contra del interés propio.

Esto ocurriría incluso en casos extremos. Supongamos que tenemos dos alternativas X e Y, que representan dos situaciones alternativas para dos individuos A y B. Las utilidades de estos individuos en estas situaciones son X=(4,0) e Y=(3.9,3.9). Supongamos que yo soy el individuo A. Entonces, según la versión débil de CPS, yo obraría irracionalmente si escogiera la alternativa que mejor satisface mis preferencias morales, a saber, la alternativa Y, pues esto equivaldría a dar más o igual peso a estas que a las consideraciones auto-interesadas. Y esto sucede a pesar de que las preferencias personales no son irracionales y de que yo tengo de hecho esas preferencias. Es más, incluso si mi mayor deseo es satisfacer mis preferencias morales, según la versión débil de CPS sería irracional hacerlo.

Es posible plantear variantes de la versión débil de CPS en las cuales no puedan darse estos casos extremos. Una de las posibilidades, a la que llamaremos CPS1, es entender la afirmación fundamental de CPS en el sentido de que pueden dársele a las consideraciones morales un peso determinado, inferior al que se da a las preferencias personales, y que es irracional darles mas. Por ejemplo, podría afirmar que a las consideraciones no personales no debe dárseles un peso superior a 1/10 del peso que se da a las consideraciones personales. Pero una teoría de este tipo, aparte de compartir las objeciones que pueden hacérsele a nuestra versión débil de CPS, tendría que justificar de algún modo esta proporción, y no parece que sea fácil hacer esto.

También podría presentarse una variante de CPS que dejará en manos del agente cuánto peso debe darse a las consideraciones morales frente a las consideraciones personales, exigiendo únicamente que este peso sea siempre menor. Esta versión de CPS, a la que nos referiremos como CPS2, sólo exigiría que, en caso de igualdad, se decidiera a favor de la alternativa más favorable desde el punto

de vista personal. De este modo, en el caso de nuestro ejemplo, esta versión permitiría que yo confesara (aunque también admitiría que no lo hiciera si es que decido dar mucho menos peso a las consideraciones personales), al menos si el número de mis compañeros es lo suficientemente grande como para que la diferencia de utilidad media entre confesar y no confesar sea considerablemente mayor que la diferencia de mi utilidad personal entre ambas alternativas. En un caso más claro, en la alternativa de romperme una uña y salvar la vida a un niño, esta versión permitiría que escogiera lo segundo sin tacharme de irracional. Sin embargo, en caso de que mis compañeros de baile fueran sólo los suficientes como para hacer que lo que perdemos entre todos si no confieso no sea mayor que lo que pierdo yo sola si confieso, esta versión afirmaría que es irracional por mi parte confesar[245].

Esta variante tiene sobre la anterior la ventaja de no tener que justificar un porcentaje arbitrario. Y tanto CPS1 como CPS2 se diferencian de la primitiva versión débil de CPS en que no coinciden siempre en sus implicaciones prácticas con la versión fuerte. Sin embargo, todas las versiones débiles de CPS están sujetas a la misma objeción fundamental. Todas las versiones de CPS son injustificadamente restrictivas e intolerantes. No hay ningún motivo para suponer que las preferencias morales tengan que ser necesariamente irracionales, ni tampoco para suponer que el deseo de actuar desde un punto de vista moral sea irracional.

Pero, si admitimos esto, tal y como lo hacen las versiones débiles de CPS y como lo hace T, en tanto que las preferencias morales y el deseo de actuar moralmente pueden cumplir los requisitos de racionalidad exigidos por T, entonces ¿qué motivos podrían aducirse para defender que es irracional actuar según estas preferencias? La afirmación de CPS de que los deseos auto-interesados son supremamente racionales es arbitraria. CPS no ofrece ninguna razón para defender tal afirmación. Mas aun, difícilmente podría ofrecerla, pues no parece que pueda haber ningún motivo para justificar que es irracional actuar según unas preferencias racionales, ni siquiera para defender que actuar según unas preferencias racionales es más racional que actuar según otras. Por tanto, el primer argumento de Parfit contra T afirma que no es defendible mantener que el sesgo a favor de uno mismo es supremamente racional, y que defender esta postura es arbitrariamente restrictivo. Tal sesgo no es supremamente racional. Por el contrario, debemos aceptar la versión de CP que afirma

(CP2) Hay al menos un deseo que no es irracional, y que no es menos racional que el sesgo a favor de uno mismo. Este deseo es el de actuar según los intereses de otras personas cuando actuar así es o bien moralmente admirable o bien un deber moral.[246]

Una versión de CP que realizara esta afirmación no cometería el error de escoger arbitrariamente uno de los posibles deseos racionales y elevarlo a un rango superior, es decir, esta versión de CP sería tolerante donde T es arbitrariamente intolerante. Esto constituye una razón a favor de P y en contra de T.

Algunos autores han encontrado este primer argumento de Parfit objetable. Por ejemplo, Kagan[247] argumenta que en un sentido T es en efecto intolerante, pero en un sentido en el que P también lo es. Es más, en este sentido toda teoría acerca de la racionalidad es intolerante. Este sentido no parece por tanto relevante. Y en otro sentido, ni S ni P son intolerantes.

Veamos en primer lugar el sentido en el que ambas teorías son intolerantes. Toda teoría de la racionalidad se caracteriza por lo que Kagan llama su función maestra. Y toda teoría de la racionalidad es intolerante en el sentido de que para cada una actuar racionalmente es actuar en

[245] Puede pensarse que esta versión de CPS coincidiría con nuestra teoría acerca de la moralidad, pues en esta también sería preferible no confesar en este caso, pues ello produce la partición más igualitaria posible sin pérdida de utilidad. Dejando aparte la cuestión de si este veredicto es o no objetable, es importante notar que ambas teorías no son por ello iguales. En CPS, no confesar es racional porque es la más favorable a mi interés, mientras que desde el punto de vista moral que no confesar sea o no mejor que hacerlo no depende en absoluto de mi interés y ni siquiera de quién sea yo. Además, ambas teorías tampoco coinciden siempre en sus implicaciones prácticas, a menos que CPS afirme que no está en manos del agente decidir cuándo debe obrar según consideraciones morales, sino que debe hacerlo siempre y cuando su pérdida de utilidad personal no sea mayor a la pérdida de utilidad media.

[246] Parfit (1986), p.131. En este caso, la mi numeración coincide con la original.

[247] Kagan (1986), pp.750-2. Kagan, al igual que Parfit, establecen la comparación entre CP y S, pero, tal como argumenté más arriba, considero que T es relevantemente similar a S.

conformidad con su función maestra. Es decir, para T el deseo supremamente racional para un agente es el de dar peso únicamente a sus intereses, del mismo modo que para P lo es el de dar peso exclusivamente a sus intereses ahora. Llamemos a este deseo de actuar en conformidad con la función maestra "metadeseo". No ser intolerante respecto al metadeseo equivaldría a no defender ninguna función maestra en concreto, lo cual sería tanto como no defender ninguna teoría de la racionalidad en absoluto.

Puede decirse por tanto que T es en este sentido intolerante. Pero también lo es P y lo es cualquier otra teoría posible. Difícilmente por tanto puede constituir esto una crítica. Y no sólo porque esta crítica podría hacerse extensiva a cualquier teoría, sino porque no es de recibo criticar a una teoría bajo el cargo de ser intolerante al defender esa teoría y no cualquier otra. Por ello, este sentido de "intolerancia" no sólo es universal sino también irrelevante.

Hay otro sentido relevante de intolerancia que sí podría constituir una crítica para una teoría que lo fuera. Es el que hace referencia, no al metadeseo, sino a los deseos de primer orden admitidos por la teoría. Pero en este sentido ambas teorías son tolerantes. Ninguna de ellas rechaza arbitrariamente ningún tipo de deseo ni afirma que algunos de ellos sean supremamente racionales. T da peso a todos los deseos del agente y P a todos los deseos actuales del agente, sin hacer entre ellos ninguna discriminación arbitraria[248]. La crítica de Kagan se resume entonces en que 1) en un sentido irrelevante, ambas teorías son intolerantes y 2) en un sentido relevante, ninguna lo es.

Kagan tiene razón al afirmar que, en lo que se refiere a los deseos de primer orden, ninguna de las teorías es intolerante. Una teoría intolerante en este sentido sería, por ejemplo, la versión fuerte de CPS. Ni T ni CP son intolerantes en este sentido. Ambas admiten que las preferencias morales pueden ser racionales. También tiene razón en señalar que, con respecto a la función maestra, toda teoría es necesariamente restrictiva. Pero la crítica de Parfit no hace referencia a esto, sino al hecho de que la función maestra de T es injustificadamente restrictiva, dado que, aún siendo tolerante con respecto a los deseos de primer orden, no admite como racional la actuación según algunos de estos deseos. Parfit puede admitir (y admite) los dos puntos señalados por Kagan, sin que esto suponga reconocer que su primer argumento fracasa. Kagan equivoca el sentido de este argumento,

> *"Kagan escribe que, si pasamos de la función maestra a los objetivos ordinarios, S es de nuevo tan tolerante como P, puesto que S no necesita afirmar que alguno de estos objetivos es "racionalmente inaceptable o inferior" (Kagan, p.751). Pero, si estos otros objetivos no son inferiores, ¿por qué el interés propio ha de ser la función maestra? Si esos otros objetivos no son menos racionales, ¿por qué hemos de creer que, cuando entran en conflicto con nuestro propio interés, es irracional actuar según ellos?"*[249].

La confusión de Kagan probablemente obedece al hecho de que no reconoce claramente la distinción entre preferencias morales y preferencias personales, sino que más bien la confunde con la que existe entre deseos egoísta y no-egoístas. Como muy bien reconoce Kagan, lo que caracteriza a S es que sólo mis preferencias, sean egoístas o no, me dan una razón para actuar. Pero lo que hace a S restrictiva es que sólo admite mis preferencias personales como razones y no mis preferencias morales. Y lo que hace arbitraria esta restricción es el hecho, admitido por T, de que mis preferencias morales pueden ser racionales. Por tanto, como ya dijimos, la cuestión es que, si mis preferencias morales son tan racionales como mis preferencias personales, ¿por qué ha de ser irracional actuar según estas preferencias?

[248] Esta afirmación necesita ser matizada. Las versiones críticas de S y P, T y CP, sí rechazan algunos deseos, a saber, los deseos o conjuntos de deseos que no satisfacen alguno de los requisitos de racionalidad impuestos por estas teorías. Pero en tanto que sólo rechazan estos, ambas teorías serían tolerantes (si Kagan tiene razón) en el sentido que ninguna de ellas rechazaría, ni elevaría a un nivel distinto de los demás, ningún deseo que se admita como racional. La única excepción sería la versión de S que se apoya en la teoría del auto-interés que hemos llamada "Lista Objetiva" y que sí escoge determinadas cosas como los únicos objetivos racionales.

[249] Parfit (1986b), p.845.

En su crítica, Kagan señala también que el primer argumento de Parfit si bien es una objeción directa (aunque no admisible) para S, sólo proporcionaría (en caso de ser satisfactoria) un apoyo indirecto para P. Esto sucede porque admitir la racionalidad de distintos patrones de preferencias no implica inmediatamente la admisión de P. De hecho, T admite la racionalidad de las preferencias morales. Es decir, T puede admitir (CP2). Esta admisión no es suficiente para que la teoría no sea restrictiva. Parfit reconoce esto, y señala que se necesita un paso más para que el argumento contra T se convierta en un argumento a favor de CP. Este paso es el necesario para hacer que CP sea no-restrictiva. Es decir, CP tendría que afirmar que

> ***CP3*** *"si hay varios objetivos que son igualmente racionales, lo que es racional hacer para mí debe depender de cuáles, entre estos objetivos, sean míos. Y lo que es racional hacer para mí ahora debe depender de cuáles, entre estos objetivos, sean míos ahora"*[250]*.*

(CP3) no es más que la explicitación del objetivo de CP, que, como ya vimos, afirma que lo que da a un agente una razón para actuar es aquello que mejor satisface sus deseos racionales presentes. De modo que si suponemos, como en nuestro ejemplo, que tanto la preferencia personal por no confesar como la preferencia moral por confesar son racionales, lo que yo debo hacer racionalmente depende de cuál de estas preferencias sea mía. Si lo que yo deseo es únicamente satisfacer mis preferencias personales, entonces lo racional es satisfacer esta preferencia. Pero si mi mayor deseo es actuar moralmente, entonces lo que es racional es satisfacer mis preferencias morales.

Una vez que aceptamos la racionalidad de las preferencias morales, parece que no aceptar (CP3) sería arbitrario. Cuando el interés propio entra en conflicto con la moralidad, si no podemos señalar ninguna de las dos pautas de conducta como racionalmente suprema, debemos admitir que sería racional seguir cualquiera de ellas. La elección sólo puede depender de mí. Lo que sea más racional para mí, puesto que no depende del carácter en sí de los distintos patrones de conducta, ha de depender de cuál de ellos sea mi objetivo. Es decir, con palabras de Parfit, "¿sería racional para un criminal rendirse a la policía incluso si su único objetivo es escapar a Brasil? y ¿sería racional para él escapar, incluso si su único objetivo fuera rendirse?"[251]

Podemos concluir entonces que el primer argumento de Parfit es un buen argumento. Es decir, debemos rechazar CPS y admitir (CP2) y (CP3). Parfit asume que todas las versiones de S son equivalentes a CPS y deben por tanto ser rechazadas. Sin embargo, nuestra versión crítica T admite (CP2). Pero esto no es suficiente. Sólo si T acepta también (CP3) sería admisible o, al menos, se vería libre del cargo de ser arbitrariamente restrictiva. Volvamos a nuestro ejemplo y supongamos que mi mayor deseo es actuar moralmente. Yo se que para actuar moralmente debo confesar. También se que esto va en contra de la satisfacción de mis preferencias personales. Pero no me importa. Aun así, lo que yo más deseo es confesar. ¿Me diría T que no debo hacerlo, que confesar sería irracional? Es decir, ¿afirma T que lo racional es actuar según nuestras preferencias personales racionales o según nuestras preferencias racionales, sean estas personales o morales?

T supone que todos tenemos preferencias personales, y que habitualmente deseamos su satisfacción. Por otro lado, T admite que todos tenemos preferencias morales, en tanto que estas se definen como las preferencias personales hipotéticas que tendríamos si tuviéramos que elegir en una determinada situación de incertidumbre. Pero T afirma que, puesto que realmente no nos encontramos en una situación de ese tipo, no tenemos por qué estar dispuestos a juzgar el mundo desde un punto de vista moral, e.d., que no tenemos por qué desear actuar desde un punto de vista moral. Pero T no afirma que es irracional hacerlo.

Es decir, T no sólo afirma que hay un modo en el que las preferencias morales pueden ser racionales (CP2), sino también que puede ser racional, o al menos que no es irracional, desear actuar desde un punto de vista moral (CP3). T admite la racionalidad de la conducta moral cuando deseamos ser

[250] Parfit (1986b), p.844.

[251] Parfit (1986b),p.844.

morales. Sin embargo, es posible que T sea en este punto una teoría confusa. T afirma que actuar moralmente es irracional desde el punto de vista del interés personal. Y afirma que, puesto que no estamos en la situación de elección que hemos caracterizado como punto de vista moral, en tanto que agentes racionales, no puede exigírsenos actuar moralmente. Si yo deseo confesar, T me dirá que esto va en contra de mis intereses personales. Pero si yo no deseo maximizar mis intereses personales sino satisfacer un determinado criterio de conducta moral, T no puede decirme que soy irracional al confesar, puesto que confesar es la conducta que mejor satisface ese criterio. T no puede criticar mi conducta dados mis objetivos. Lo único que podría hacer es criticar estos objetivos. Pero si T admite que estos son racionales, no puede tampoco criticarlos. Es decir, una vez que T admite (CP2) tiene forzosamente que admitir (CP3). Lo que yo afirmo es que T admite (CP3).

Ha de tenerse en cuenta que T no es una teoría formulada de nuevas sobre el vacío. Es una teoría real que muchos defienden. Y, entre los que defienden T, algunos admiten explícitamente (CP2) y (CP3). Por ejemplo, Harsanyi admite que cuando un agente desea satisfacer un determinado criterio de conducta moral, entonces lo racional para él es actuar moralmente. El problema es que en ocasiones T confunde a) lo que deseamos, e.d., los deseos que, si son racionales, nos dan una razón para actuar, y b) lo que queremos en el sentido de nuestras preferencias personales. Al definir la utilidad como una medida de nuestras preferencias personales racionales, y al afirmar que la conducta racional es la que maximiza esta utilidad, T parece implicar que es irracional no actuar según estas preferencias. Pero afirmaciones como la de Harsanyi nos dan razones para suponer que, si yo no quiero en un momento determinado maximizar mi utilidad, sino satisfacer un criterio de conducta moral, entonces lo racional para mí es hacer esto último. En cualquier caso, si T admite no sólo (CP2) sino también (CP3) entonces escapa a la crítica del primer argumento de Parfit y, en caso contrario, CP es preferible a T al menos en cuanto que T es arbitrariamente restrictiva.

Hemos revisado el argumento de Parfit que presenta la más fuerte. Parfit muestra que el sesgo a favor de uno mismo no es supremamente racional. Sin embargo, nosotros hemos defendido que T no muestra tal sesgo. En cualquier caso, si lo hace, T es rechazable bajo el cargo de ser arbitrariamente restrictiva.

Como hemos dicho, suponemos que T admite que la satisfacción de las preferencias morales no es menos racional que la satisfacción de las preferencias morales. Pero, en cualquier caso, como también hemos dicho, una teoría aceptable acerca de la racionalidad práctica debe admitir esto, lo que supone aceptar la parte más importante de la argumentación de Parfit.

Pero aún queda un punto importante. Si la necesidad de encontrar una alternativa a T surge fundamentalmente del hecho de que T sea, como indudablemente lo es, insatisfactoria en cierto sentido, debemos esperar que la alternativa P sea satisfactoria donde T no lo es, es decir, debemos esperar que P, o al menos su versión crítica CP no sea directamente contraproducente a nivel colectivo[252].

9.4 La respuesta de CP a los dilemas.

T es contraproducente a nivel colectivo porque, en determinadas situaciones de interacción, da lugar a dilemas. En ellos, todos ganarían más si todos escogieran la estrategia A. Sin embargo, lo mejor para cada uno es escoger la estrategia B, por lo que T afirma que un agente racional debe actuar según esta estrategia. Supongamos una de estas situaciones y preguntémonos que diría CP. Sea una situación representada por la siguiente matriz de pagos

[252] Es importante notar que este punto no depende de que S y P sean tan distintas como Parfit piensa o tan parecidas como yo he pretendido demostrar. Y no depende de esto porque en nuestra argumentación no hemos disminuido las distancias entre T y CP mediante modificaciones a CP, sino, simplemente, considerando una versión de S a la que Parfit no tiene en cuenta.

	B_1	B_2
A_1	(1,1)	(3,0)
A_2	(0,3)	(2,2)

Tabla 14

CP afirma que un agente racional deberá actuar según la estrategia que mejor satisfaga aquellos de sus deseos presentes que no son irracionales. Supongamos que las utilidades representadas son una medida sobre el conjunto de las preferencias presentes no irracionales de los agentes. Por tanto, CP aconsejara a los agentes A y B escoger las estrategias A_1 y B_1 respectivamente. Si esto es lo que sucede, entonces CP también da lugar a dilemas.

Sin embargo, un defensor de CP podría decir: "sí, pero la diferencia real entre T y CP se ve cuando consideramos qué dicen cada una de estas teorías respecto a las estrategias A_2 y B_2. Para T, escoger estas estrategias es irracional, incluso si el mayor deseo de los agentes es actuar según ellas. Por eso, T nunca puede salir de los dilemas, pues para ello T debería aconsejar una actuación que considera irracional. Sin embargo, para CP no es irracional escoger estas estrategias si ese es el mayor deseo del agente. Por tanto, para CP el dilema tiene una salida". Tal y como hemos dicho, para T tampoco es irracional escoger la estrategia altruista si este es el mayor deseo del agente, pero esto no es lo que interesa ahora.

Sea lo que sea lo que diga T, lo que importa es saber si una teoría que acepte como racional elegir estrategias altruistas escapa a los dilemas. Los agentes de nuestro ejemplo pueden estar en una de estas dos situaciones. O bien su mayor deseo es actuar según la estrategia que mejor satisfaga sus preferencias morales, e.d., las estrategias altruistas A_2 y B_2 respectivamente, o bien no siente este deseo o, al menos, este no es su deseo más fuerte. Supongamos que nuestros agentes se encuentran en el primer caso. Si esto es lo que sucede, entonces nuestra situación deja de representar un dilema. Ambos elegirán la estrategia altruista con lo cual a) ambos harán lo racional y b) ambos conseguirán el mejor resultado posible en términos de interés propio.

Pero supongamos que nuestros agentes se encuentran en el segundo caso. Entonces se producirá un dilema pues a) ambos actuarán racionalmente, intentando conseguir la mayor satisfacción de sus preferencias personales y b) sin embargo, y precisamente por actuar de un modo racional, el resultado será subóptimo, e.d., será peor que otro resultado posible en el que los intereses de ambos se satisfacen mejor. Es decir, si esto es lo que sucede, entonces CP será directamente contraproducente a nivel colectivo, pues si ambos siguen satisfactoriamente CP, entonces, y a causa de ello, sus objetivos dados por CP se alcanzan peor de lo que se hubieran alcanzado si ninguno de ellos hubiera seguido con éxito CP.

Esto significa que CP no resulta satisfactoria donde T resulta insatisfactoria. Más bien al contrario, ambas teorías conducen a situaciones de dilema y son por ello directamente contraproducente a nivel colectivo. Y esto por la siguiente razón. Cuando los agentes desean actuar desde un punto de vista moral, entonces, como ya sabemos, el dilema desaparece. Pero cuando no lo desean el dilema se presenta.

Para Parfit, la cuestión es si una teoría considera como irracional elegir la estrategia altruista, e.d., actuar desde el punto de vista moral, y por ello cree que una teoría satisfactoria debe considerar la posibilidad de que actuar según criterios morales sea racional. Sin embargo, el problema no es este. Desde luego, una teoría que considerara irracional la elección altruísta imposibilitaría la resolución teórica de los dilemas, y sería por ello en algún sentido más insatisfactoria aún. T, según defendemos aquí, no es una teoría de este tipo. Pero el problema real es si una teoría evita los dilemas, y esto sólo puede hacerlo una teoría que afirme que, al menos en estas situaciones, lo racional es escoger la estrategia altruista, e.d., una teoría que afirme que, en estas ocasiones, la única elección racional es la

elección desde el punto de vista moral. Sólo una teoría de este tipo no sería en ninguna ocasión directamente contraproducente a nivel colectivo.

Por lo que hasta ahora sabemos, T no es una teoría de este tipo. Ni tampoco lo es CP. Sin embargo, ambas teorías afirman que hay ciertas preferencias, ciertos deseos, que están racionalmente exigidos, en el sentido de que un conjunto de deseos, por el hecho de contener ciertos elementos, debe también contener algunos otros. Como ambas teorías realizan esta afirmación, podemos analizar la cuestión sólo en una de ellas, por ejemplo en T, y hacer a la otra extensivo el resultado del análisis. Sin embargo, antes de empezar conviene señalar que Parfit deja la cuestión sin resolver, limitándose a afirmar que es posible una versión de CP en la que se afirme

> *(CP4)"Cada uno de nosotros esta racionalmente requerido a preocuparse por la moralidad, a preocuparse por las necesidades de los demás. Puesto que esto es así, tenemos una razón para actuar moralmente, incluso si no tenemos ningún deseo de hacerlo. Que tengamos o no una razón para actuar depende habitualmente de que tengamos o no ciertos deseos. Pero esto no sucede en el caso de los deseos que esta racionalmente exigidos"*[253].

Naturalmente, si CP afirma (CP4) entonces no da lugar a dilemas. Pero la cuestión es si es aceptable o no esta afirmación. Parfit reconoce expresamente que esta es una cuestión polémica y, por tanto, prefiere dejar abierta la cuestión. Sin duda, el motivo fundamental para dejar esta cuestión sin resolver es que, para Parfit, basta con que una teoría no afirme que la conducta moral es irracional. Pero esto, como hemos visto, no es así. Por tanto, tenemos un buen motivo para tratar de resolver esta cuestión. Parfit afirma que para CP hay deseos racionalmente exigidos, afirmación que como ya sabemos también realiza T, pero no da ninguna explicación de cómo es posible que suceda esto, ocupándose tan sólo del caso de los deseos irracionales. Sin embargo, un análisis de los motivos por los que una preferencia puede ser irracional nos da, tal como ya vimos en su momento[254], una pista acerca de cómo es posible que un deseo esté racionalmente exigido. Veamos esto con un ejemplo de Parfit. Supongamos que un agente muestra un gran interés por el carácter placentero o doloroso de sus experiencias, y que esta preocupación se extiende hacia el futuro. Pero esta preocupación tiene una excepción, debida a que nuestro agente muestra una "Indiferencia hacia los Martes futuros"

> *"Durante todos los martes, se preocupa del modo habitual de lo que le ocurre. Pero nunca se preocupa por los posibles placeres o dolores de los martes futuros. De este modo, elegiría sufrir una operación muy dolorosa el siguiente martes en vez de una menos dolorosa el miércoles siguiente. Esta elección no sería el resultado de ninguna creencia falsa. Este hombre sabe que la operación será mucho más dolorosa si ocurre el martes. Tampoco tiene creencias falsas sobre la identidad personal. Esta de acuerdo en que será precisamente él quien sufrirá el martes. Tampoco tiene creencias falsas acerca del tiempo. Sabe que el martes es meramente una parte de un calendario convencional, con un nombre arbitrario tomado de una religión falsa. Tampoco tiene ninguna otra creencia que pudiera ayudarle a justificar su indiferencia hacia el dolor en los martes futuros. Su indiferencia es un hecho desnudo. Cuando hace planes para su futuro, simplemente le sucede que siempre prefiere la expectativa de un gran sufrimiento en martes a un dolor mediano cualquier otro día."*[255].

Las preferencias de este hombre en lo que respecta a lo que le sucederá en los martes futuros son irracionales. Y lo son porque prefiere lo peor sin tener ningún motivo para ello. Si tuviera alguna de las creencias mencionadas, sus preferencias seguirían siendo irracionales, pero el motivo sería la falsedad de sus creencias. Pero puesto que no las tiene su preferencia es intrínsecamente irracional,

[253] Parfit (1986), p.121. Esta afirmación aparece en el texto de Parfit como CP1.

[254] Ver capítulo I.

[255] Parfit (1986), p. 124.

sencillamente porque que lo peor suceda en martes no es ninguna razón para preferirlo y el sabe que no es ninguna razón. Por ello, y en este sentido, podemos decir que está racionalmente requerida la preocupación por los placeres y dolores de los martes. El motivo es que él se preocupa por sus placeres y dolores. Si no tuviera nunca esta preocupación, y pudiera justificar su actitud de tal modo que esto no supusiera que prefiere lo peor, por ejemplo alegando que una preocupación de este tipo debilita el carácter y esto es para él mucho peor que el dolor más grande, no habría esta exigencia. Pero la hay porque él se preocupa, porque para él el dolor es lo peor.

Algo parecido puede ocurrir en el caso de la moral. Supongamos que alguien tiene lo que Parfit llama " Altruismo de una milla de alcance" Esta persona siente un gran deseo de dar peso en sus consideraciones a los intereses de todos los que viven en un radio de una milla alrededor de su casa, pero no está dispuesto a darles ningún peso a los intereses de los que viven más allá. Y supongamos que este deseo no se basa en ninguna falsa creencia y que es puramente altruista, e.d., que no tiene ninguna base en el interés propio ni, por ello, en la conveniencia de cooperar con los individuos próximos ni en la expectativa de sanciones de ningún tipo. Esta preferencia es, en este sentido, una auténtica preferencia moral. Al igual que sucedía en el caso anterior, esta preferencia moral es irracional. Y por ello, en este sentido, está racionalmente exigido que dé peso a los intereses de todos, con indiferencia de cuán lejos habiten.

Pero lo importante es ver por qué esto está racionalmente exigido. Lo que está racionalmente exigido no es desear dar peso a los intereses de los demás, sino dar peso a los intereses de todos, supuesto que deseas dar peso a los intereses de algunos, sencillamente porque la cercanía espacial, al igual que la cercanía temporal, no es ninguna razón para preocuparse más. Es decir, lo que está racionalmente exigido es que las preferencias morales cumplan determinados requisitos, pero no el tener tales preferencias. Pero esto es justo lo que afirma T, a saber, que es cierto que hay un modo racional de elegir moralmente, pero no hay ninguna exigencia racional de adoptar el punto de vista moral. Y Parfit reconoce esto explícitamente pues afirma que "si alguien no tiene ninguna preocupación por lo que les sucede a los demás, esto, aunque deplorable, no puede ser irracional"[256]. Pero entonces ¿cómo se explica que Parfit deje abierta la cuestión acerca de si están o no exigidas racionalmente las preocupaciones de carácter moral? La respuesta es, sin duda, que Parfit, en este ejemplo, esta hablando del deseo. El deseo de actuar moralmente no está racionalmente exigido. Lo que sí lo está es actuar moralmente[257].

Por tanto, la cuestión no es si CP afirma que está racionalmente exigido actuar moralmente, sino si hay alguna razón por la que debamos aceptar esta afirmación. Pero no parece posible dar una razón de este tipo[258]. Y, aunque puede afirmarse que hay ciertos deseos que están exigidos racionalmente, esto sólo es cierto en el sentido de que un conjunto de deseos, por el hecho de contener determinados elementos, debe, so pena de irracionalidad contener otros, de aquí sólo puede deducirse que hay un modo racional de elegir moralmente, pero no que sea racionalmente exigible elegir desde el punto de vista moral[259]. Si tengo determinadas preferencias morales, entonces debo tener otras. Pero no tengo

[256] Parfit (1986), p.125.

[257] Recuérdese que no estamos hablando aquí del interés personal en los asuntos ajenos sino del interés moral. El término "deseo" puede resultar confuso en este contexto, si no recordamos que no estamos hablando de deseos personales, sino de la fuerza relativa de las distintas preferencias, ya sean personales o morales.

[258] Conviene recordar que lo que sostiene T en este sentido es a) que no es irracional actuar moralmente cuando nuestro mayor deseo es hacerlo así, e.d., si el mayor deseo de un agente es satisfacer un determinado criterio de conducta moral, entonces es racional que actúe para satisfacer tal criterio, supuesto que este criterio es racional, y por tanto, para tal agente, es racional aceptar los imperativos morales; y b) que si un agente no quiere actuar moralmente, entonces para él no resultan obligatorios los imperativos morales, pues nadie puede ser acusado de irracional por no satisfacer un criterio que no quiere satisfacer. Para un estudio mas detenido de este problema, ver Rodríguez (2002).

[259] En la tercera parte de Reasons and Persons, Parfit intenta otro camino para mostrar que la preocupación por los intereses de los demás está racionalmente exigida precisamente porque el conjunto de nuestros deseos incluye un interés por nosotros mismos. Básicamente, su argumento se apoya en una teoría poco habitual acerca de la identidad personal, según la cual no existe ningún substrato permanente en la personalidad, sino que lo que llamamos "identidad personal" sólo consiste en la existencia de determinadas relaciones psicológicas. Esta visión humeana del yo como un mero sistema de fenómenos coherentes, si es defendible, puede suponer una objeción fundamental a todas las versiones de S, pues de ella se desprende que el hecho de que una experiencia vaya a ser mía en el futuro no es una razón para darle mayor importancia, igual que tampoco lo es el hecho de que determinada experiencia suceda en martes. Esta argumentación de Parfit es extremadamente interesante y

por qué tenerlas en absoluto. Afirmar lo contrario es confundir la racionalidad de las preferencias con la exigencia racional de tener tales preferencias.

La afirmación (CP2) realizada por Parfit es la mantenida por Nagel[260], del cual Parfit toma el ejemplo[261]. Para Nagel, lo que me da una razón para, por ejemplo, ayudar a alguien, no es el hecho de que yo sienta una especial simpatía hacia esa persona, o que me afecte su desgracia de algún modo personal, sino precisamente el hecho de que ese alguien necesite mi ayuda. Por tanto, puede mantenerse que yo tengo una razón para actuar moralmente, e.d., estoy racionalmente requerido a actuar moralmente, incluso si no tengo ningún deseo de hacerlo en absoluto.

La confusión a la que aludimos es la que da a estas afirmaciones un aire plausible. Tales afirmaciones son plausibles porque, en efecto, el hecho de que alguien necesite mi ayuda es parte de la razón para ayudarle. Pero no puede ser toda la razón. Que alguien necesite mi ayuda es una razón para ayudarle siempre y cuando yo quiera satisfacer un cierto criterio racional de conducta moral. Por eso, si yo tengo ese deseo, la razón para ayudar a alguien es que ese alguien necesite mi ayuda. Pero ese hecho no es una razón en absoluto para desear ayudar si yo simplemente no tengo ningún deseo de actuar moralmente. Es decir, para que mis preferencias morales sean racionales, es necesario que yo prefiera ayudar a quien necesite mi ayuda que no hacerlo. Hay en este sentido una exigencia racional de tener estas preferencias morales y no otras. Pero no hay ninguna exigencia racional de tener preferencias morales en absoluto, en el sentido de desear satisfacer tales preferencias.

Podemos entonces concluir este capítulo diciendo que el intento de encontrar una teoría alternativa a T que no sea directamente contraproducente a nivel colectivo ha resultado infructuoso. En adelante, trataremos de analizar, partiendo de T, los motivos por los que un agente racional debe ocuparse de la moralidad.

puede resultar tremendamente fructífera. Sin embargo, no vamos a ocuparnos de ella aquí. El motivo es que aun queda otro camino, del que nos ocuparemos en el siguiente capítulo, para intentar mostrar por qué un agente racional debe ocuparse de la moralidad, sin necesidad de acudir a una teoría sobre la identidad personal tan poco habitual. Sólo si este otro camino mas accesible se muestra infructuoso podrá plantearse como "último recurso" un análisis de los supuestos que subyacen a nuestra visión habitual sobre la identidad personal.

[260] Nagel (1970).

[261] Parfit (1986),p.121.

10 El regreso a T

En el capítulo anterior vimos que no es posible encontrar una teoría alternativa sobre la racionalidad que no sea directamente contraproducente a nivel colectivo, debido a que para ello la tal teoría debe mostrar que esta racionalmente exigido actuar según preferencias morales, lo cual no parece fácil. Por ello, a lo largo de este capítulo intentaremos, partiendo de T, contestar a la pregunta acerca de los motivos que un agente racional, que no desea actuar moralmente, pueda tener para adoptar el punto de vista moral. Esto, como ya sabemos, no quiere decir que un agente racional nunca desee, por definición, actuar moralmente. Esto supondría considerar la conducta moral como irracional, visión que en el capítulo anterior hemos desechado como arbitrariamente restrictiva. Más bien, hemos admitido que, cuando el mayor deseo de un agente es satisfacer con su conducta un determinado patrón moral, entonces tiene una buena razón para actuar moralmente. Lo que preguntamos es qué motivos pueden dárseles a los agentes racionales que no tienen este deseo para actuar moralmente.

Si entendemos esta pregunta de modo general, entonces ya ha quedado contestada en términos negativos. En efecto, nuestra pregunta puede entenderse del siguiente modo. Hay situaciones en las que los dictados del interés y los de la moralidad están en conflicto. Podemos preguntar en estos casos que es lo que debe hacer un agente racional[262]. En general, en estos casos un agente racional actuará según los dictados del interés propio. Por tanto, tenemos que matizar nuestra pregunta. Lo que queremos saber es qué debe hacer un agente racional cuando a) los dictados de la moral y del interés propio están en conflicto y b) si todos seguimos los dictados del interés propio el resultado será peor, en términos del interés propio, que si todos siguiéramos los dictados de la moral. Es decir, nuestra pregunta se limita a aquellas situaciones de dilema en las cuales nuestra teoría es directamente contraproducente a nivel colectivo.

También parte de esta pregunta restringida ha sido ya contestada negativamente, al decir que, en tales situaciones, la estrategia B es estrictamente dominante. Un agente individual no tiene ninguna razón en tales casos para actuar moralmente. Si lo hiciera el resultado sería peor para él. Lo que esto quiere decir es que los dilemas no tienen solución en el nivel individual, cosa que no es en absoluto sorprendente, desde el momento en que el problema surge en el nivel colectivo. Este punto tiene una gran importancia. En primer lugar, esto es lo que significa decir que T es una teoría absolutamente satisfactoria a nivel individual, e.d., que es una buena teoría acerca de la racionalidad individual. En segundo lugar, tiene una gran importancia no sólo práctica sino también teórica, pues esta afirmación se deriva de la afirmación más general respecto a la importancia de la conducta ajena a la hora de determinar cuál es la conducta racional en una situación dada. En ocasiones se ha sostenido que cuál sea la conducta racional es un asunto "privado" que no depende de los demás y que puede determinarse de un modo individual e independiente. Imaginemos, por ejemplo, un atasco de tráfico producido por los propios conductores al detenerse en los cruces. Cada conductor individual razona del modo siguiente. Si los demás respetan los cruces, entonces yo llegaré antes si no los respecto y si los demás no los respetan, entonces también gano algo (por poco que sea) si yo tampoco los respeto[263]. Algunas veces se ha sostenido que, puesto que somos nosotros mismos los que producimos el atasco, lo racional es no contribuir a ello y respetar los cruces. A lo largo de todas las páginas anteriores hemos intentado demostrar precisamente lo contrario. Lo que es racional en cada momento depende básicamente de las circunstancias y, en las situaciones de interacción, la conducta de los demás es una parte esencial de las circunstancias.

[262] En adelante y salvo que se diga expresamente lo contrario, al hablar de "agente racional" en este contexto nos referiremos a un agente racional que no desea actuar moralmente.

[263] Dejamos de lado la cuestión de las situaciones con "límites" en las cuales hay un individuo cuya acción, unida a acciones anteriores, es la determinante para producir el efecto indeseado. En primer lugar, en la práctica estos límites son difíciles, si no imposibles de señalar (¿cuántas personas tienen que pisar el césped para estropearlo?) y, en segundo lugar, este planteamiento introduce complicaciones innecesarias en este momento. Sobre este asunto, ver Elster (1989)

Por ello, lo que deseamos saber es qué motivos puede tener un conjunto de agentes racionales para actuar moralmente. Esto no supone que haya una entidad abstracta llamada "comunidad" o "conjunto de agentes" con poder de decisión. En sentido estricto, todas las decisiones, incluidas las decisiones que llamamos colectivas o sociales, son tomadas por individuos. Lo que queremos saber es si, puesto que la conducta moral en los casos de dilema es colectivamente racional, los agentes individuales tienen algún motivo para comportarse moralmente y bajo qué supuestos tienen estos motivos. Para ello, recurriremos a la noción de racionalidad indirecta, intentando ver el papel que esta puede desempeñar en la solución a nuestro problema.

10.1 RACIONALIDAD INDIRECTA

Volvamos por un momento al ejemplo del taxista. Recordemos que me encuentro en un apuro: es de noche (una noche de perros), estoy lejos de mi casa, sola, sin movil y sin dinero. En ese momento veo pasar un taxi, que está por su parte harto de vagar por una ciudad semidesierta y pensando en recogerse sin haber hecho ni una carrera que merezca la pena. Recordemos también que

- Nos conviene a los dos llegar a un acuerdo
- Si somos racionales, ambos lo incumpliremos y perderemos el beneficio que el cumplimiento del acuerdo nos reportaría a ambos.

Supongamos además que somos transparentes (o al menos translúcidos), es decir, que los demás pueden leer nuestras disposiciones de un modo inequívoco (o suficientemente aproximado). De este modo, el taxista sabe si yo soy el tipo de persona que cumple sus promesas o no lo soy. Como yo soy un individuo racional, lo mejor que puedo hacer es prometerle al taxista que le pagaré. Pero, una vez que he llegado a mi casa, lo mejor para mí será incumplir mi promesa. Como el taxista sabe esto, no me creerá, con lo que el resultado será para mí el peor posible. ¿Qué puedo hacer en este caso? Desde luego, no puedo realizar la promesa con intención de romperla (él se daría cuenta). Pero puedo intentar hacer la promesa totalmente en serio, con toda la intención de cumplirla. Sin embargo, esto no me serviría tampoco de mucho. El taxista sabe que soy una persona que siempre actúa maximizando la utilidad, de modo que, dado el tipo de persona que soy, no voy a pagarle. Parece que sólo puedo hacer dos cosas. Puedo hacer algo para alterar la situación en la que me encontraré al llegar a casa. Por ejemplo, puedo dejarle en prenda algo lo suficientemente valioso como para que lo mejor para mí sea volver a pagarle. O, alternativamente puedo convertirme a mí misma en una persona que cumple sus promesas sin tener en cuenta si esto es mejor o peor para ella. Llamemos R a la primera solución e I a la segunda.

Consideremos otro caso. Un ladrón entra en mi casa. Mientras fuerza la puerta, me oye llamar a la policía, de modo que el ladrón, teniendo en cuenta la distancia que separa mi casa del puesto de policía más cercano, puede calcular el tiempo que tiene antes de que lleguen. En vista de esto, me amenaza con que, a menos que le dé todo el dinero en cinco minutos, comenzara a matar a mis hijos uno por uno. La situación es realmente desesperada. Si no le doy el dinero mis hijos morirán. Si se lo doy, puesto que tanto mis hijos como yo le hemos visto la cara, probablemente nos matará también a todos para que no podamos reconocerle. Estoy perdido. Soy un agente racional que trata de conseguir el mejor resultado posible. Pero en esta situación, parece que haga lo que haga el resultado será horrible.

Supongamos que tengo a mano una droga que tiene el poder de volver irracional a quien la tome por un corto período de tiempo. Si la tomo, a los pocos segundos será evidente que me he vuelto loca. Por ejemplo, empezaré a preferir lo peor. Le diré al ladrón que, puesto que quiero a mis hijos, me parece estupendo que los mate. Si me tortura, le diré que, dado que el dolor es insoportable, estoy encantada de que continúe. El ladrón queda automáticamente desarmado. Como además, dado el estado en que me encuentro, es muy improbable que pueda reconocer a nadie, el ladrón ya no teme que pueda reconocerle. El único inconveniente es que en mi irracionalidad puedo causarles algún daño a mis hijos o a

mi misma. Pero como la policía tardara poco en llegar, el riesgo es mínimo o, al menos, menor que el que corro si continuo siendo racional[264]. Esta sería una posible solución a mi problema, a la que llamaremos I. Pero puede que haya aún otra solución, bastante parecida a la anterior pero distinta en aspectos sustanciales. Supongamos que tengo otra droga, a la que llamaremos droga2, que tiene el poder de alterar la ordenación de las preferencias de quien la tome. Si la tomo, el resultado será que perderé todo el interés que tengo por mis hijos y por mí misma y adquiriré un inmenso amor por el atracador. Una vez que mis preferencias se hayan alterado de ese modo, estaré sumamente dispuesta a darle al ladrón todo lo que me pida, y no le denunciaré mientras dure el efecto de la droga. El ladrón verá que causarme daño a mí o a mis hijos ni le serviría de nada ni sería tampoco necesario. Además, tampoco tiene que temer que pueda identificarle más tarde. Mientras dura el efecto de la droga el tiene tiempo más que suficiente para ponerse a salvo. Por supuesto, existe el riesgo de que le puedan coger a pesar de todo. Pero este riesgo puede merecer la pena, si es suficientemente bajo. La posibilidad de que le cojan existe de todos modos. No hay crímenes perfectos. Si mi identificación tardía no aumenta demasiado esta posibilidad, el aumento de riesgo queda compensado con la menor gravedad del delito. Llamaremos a esta solución "solución R".

¿Qué es lo que muestran estos casos? Fijémonos en primer lugar en las soluciones R de ambos ejemplos. Al tratar estos casos, Parfit no tiene en cuenta estas posibles soluciones, limitándose a tratar las soluciones I. El motivo es evidente. Las soluciones R no plantean ningún problema teórico a nuestra teoría de la racionalidad. Más bien, son soluciones que podríamos llamar "internas" a la teoría. En ellas, el agente no tiene necesidad de dejar de ser un individuo racional. Lo único que tiene que hacer es alterar la situación de tal modo que la acción maximizadora pase a ser otra. En el primer ejemplo, antes de producirse el cambio, si soy racional no pagaré al taxista. Pero precisamente por esto el resultado será para mí el peor. Al dejarle una prenda valiosa, lo que hago es alterar la situación de tal modo que cuando llega la hora de realizar la elección, esto es, cuando llego a mi casa, la acción maximizadora ya no es no pagar, sino pagar y recuperar la prenda. Esta alteración de la situación tiene como resultado algo mejor para mí, a saber, que el taxista me llevará a casa. Algo similar ocurre en el segundo ejemplo. Antes de tomar la droga2 e invertir mis preferencias, la acción maximizadora conduce a un resultado altamente indeseable[265]. Sin embargo, una vez que he modificado mis preferencias, la acción maximizadora consiste en acceder a las peticiones del ladrón y en no denunciarle. Y esta acción resulta también maximizadora con respecto a mis preferencias originales, siendo así el mejor resultado también cuando yo recupere mi estado normal. Habré perdido mi fortuna, pero mis hijos y yo seguiremos vivos. Si mis hijos son muy pequeños pueden padecer secuelas psicológicas producidas por la impresión de que yo no les considere importantes en esa ocasión, pero al menos estarán vivos y las terapias hacen milagros.

Las soluciones R pertenecen a una categoría de lo que podríamos llamar "trucos" tremendamente habituales. Este tipo de estrategias son similares a las recogidas por Elster bajo el nombre de Racionalidad imperfecta[266]. En este tipo de casos el agente consigue el mejor resultado por métodos indirectos. La solución R del primer caso ilustra lo que para Elster es el método privilegiado para lograr soluciones indirectas. El ejemplo paradigmático de este método es la estratagema empleada por Ulises, quien, sabiendo que no podría resistir la tentación de las sirenas, pidió a sus compañeros que le ataran, de modo que no pudiera caer en la tentación. En recuerdo de este caso paradigmático, Elster bautiza este método con el nombre de "atarse uno mismo". Para que una estratagema pertenezca propiamente a este método, debe cumplir las siguientes características:

[264] Ambos ejemplos están extraídos de Parfit (1986), pp.7 y 13 respectivamente y más o menos adornados por mí

[265] En realidad, tal y como presenta el caso Parfit, puede parecer que lo que ocurre es que no hay acción maximizadora en absoluto, en el sentido de que, haga lo que haga, el resultado será exactamente el mismo. Sin embargo esto no es así necesariamente. Si le doy el dinero, nos matará con toda probabilidad, pero si no se lo doy, existe la posibilidad de que pierda los nervios, o de que la policía llegue algo antes de lo esperado, a tiempo de salvar alguna vida, o de que alguien pase por allí casualmente. La ventaja de este segundo curso de acción consiste precisamente en que da más tiempo a que ocurra lo improbable. Si esto no es muy convincente, aún puede pensarse que, si no accedo a sus pretensiones, aunque nos mate a todos igualmente, al menos no se llevara el dinero. Como puede verse, aunque la diferencia de utilidad entre un resultado y otro no sea muy grande, es lo suficiente como para poder hablar de "acción maximizadora".

[266] Elster (1979)

1. Atarse uno mismo es llevar a cabo cierta decisión en un momento t_1 con el fin de incrementar la probabilidad de llevar a cabo otra decisión en un momento posterior t_2. El cambio esperado de la probabilidad de la acción posterior debe ser el motivo para la primera acción.
2. Si la primera de las dos acciones tiene como efecto inducir un cambio en el conjunto de opciones que serán viables en t_2, entonces la acción realizada en t_1 no será de atarse uno mismo si el nuevo conjunto incluye el conjunto primitivo.
3. La decisión llevada a cabo en t_1 debe tener el efecto de establecer un mecanismo causal en el mundo externo.
4. La resistencia a llevar a cabo la decisión en t_1 debe ser menor a la resistencia que hubiera existido para llevar a cabo la decisión en t_2 si no se hubiera realizado la acción en t_1.
5. El acto de atarse uno mismo debe ser un acto de comisión y no de omisión.

Es evidente que, según esta definición, la solución R del primer caso es un acto de atarse uno mismo. Por otro lado, no parece tan claro que lo sea la solución R del segundo caso. Concretamente, no parece claro que cumpla la condición 3. De hecho, la condición 3 expresa la característica distintiva del método consistente en atarse uno mismo frente a otros métodos indirectos. Estos otros métodos consisten en "una reordenación del espacio interior de la persona, sin que se establezca ningún mecanismo causal en el mundo externo"[267]. En opinión de Elster, estos otros métodos pueden funcionar, pero los resultados de atarse a sí mismo son siempre más "duraderos" y fiables, lo cual hace que la introducción de cambios en el entorno resulte un método privilegiado. Sin embargo, esta solución ("R2" en adelante) sí es un caso del método de atarse uno mismo. Veremos esto con algún detenimiento, ya que de esta forma se entenderá con mayor claridad qué es realmente atarse uno mismo, por qué es un método privilegiado y, lo que es más importante, por qué se habla de racionalidad imperfecta.

La solución R2 consiste en la introducción de un cambio en la estructuración de las preferencias del agente. Por lo tanto, en un sentido, consiste en un cambio "interno" y no en un cambio realizado en la situación externa. Ahora bien, un cambio en la estructuración de las preferencias puede producirse o bien mediante la operación de influencias externas[268], o bien en ausencia de estas. Habitualmente, se habla de *cambios exógenos* de las preferencias en el primer caso y de *cambios no exógenos* en el segundo.

---

[267] Elster (1979), p.37.

[268] Elster clasifica las influencias externas en cinco clases principales: seducción, persuasión, propaganda, argumentación y experiencia. La seducción se da cuando un agente que inicialmente prefería x a y pasa a preferir y a x una vez que ha sido obligado a hacer y. La seducción, por tanto, aparece fácilmente en los casos en los que las preferencias están determinadas por los hábitos, e.d., por la experiencia pasada, en especial la experiencia reciente así como por la resistencia a la introducción de cambios. Un caso claro de este tipo de preferencias son las ligadas a la alimentación. Supongamos por ejemplo que una persona acostumbrada a condimentar la comida con mucha sal es obligada por su familia por motivos de salud a comer sin sal. Es habitual que en estos casos, al cabo de cierto tiempo esa persona empiece a preferir la comida sin sal. Esto sería un caso de seducción.

La persuasión ocurre cuando un individuo que inicialmente prefiere x a y es conducido a preferir y a x mediante una sucesión de mejoras a corto plazo. Un ejemplo de persuasión podría ser el mecanismo por el cual un individuo que inicialmente prefiere realizar sus compras en los pequeños comercios que hay al lado de su casa pasa a preferir comprar en un hipermercado, incentivado por pequeñas ventajas a corto plazo representadas habitualmente por distintos tipos de "ofertas".

La experiencia es quizá el caso más habitual de cambio de preferencias debido a influencias externas. Decimos que un cambio de preferencias es debido a la experiencia cuando un individuo que inicialmente prefiere x a y pasa a preferir y a x tras haber realizado x. Por ejemplo, la experiencia influir en el paso de preferir comer chicle a preferir no hacerlo, una vez que ha comprobado las consecuencias que su preferencia inicial tiene para su dentadura.

Un cambio de preferencias es debido a la argumentación cuando un individuo pasa de preferir x sobre y a preferir y sobre x al haber sido convencido de la mayor deseabilidad de y mediante la defensa argumentada de las cualidades de y frente a las de x. De este modo, un individuo que, por ejemplo, prefiera la moqueta al suelo de corcho puede cambiar la ordenación de sus preferencias mediante una discusión con un amigo en la cual se evalúan los distintos méritos relativos de ambas maneras de cubrir el suelo.

Por último, tenemos la influencia de la propaganda. La propaganda se distingue de la argumentación principalmente en que el individuo que inicialmente prefería x sobre y es llevado a preferir y sobre mediante una presentación no discursiva de los méritos relativos de x e y. Cualquier anuncio publicitario sirve como ejemplo.

Para Elster, los cambios endógenos de las preferencias suponen un tipo de inconsistencia y, por consiguiente de irracionalidad. Por otro lado, trata estos casos como casos de debilidad de la voluntad[269]. Habría mucho que discutir acerca de si realmente todo cambio endógeno es un caso de irracionalidad. En un sentido, lo que sucede es que cuando llega el momento de llevar a cabo una decisión mis preferencias han cambiado, y han cambiado de tal modo que el conjunto de mis preferencias en el momento de tomar la decisión y mis preferencias en el momento de llevarla a cabo es inconsistente. Esto es verdad si suponemos que una persona siempre actúa según sus preferencias. Y, en un sentido amplio de "preferencias", esto siempre sucede. Sin embargo, esto no es decir mucho. Tenemos que saber qué tipo de preferencias se tienen en estos casos en el momento de llevar a cabo la decisión. Admitamos que han cambiado, no son las mismas de antes. Pero ¿cómo han cambiado?, ¿cómo son ahora? Es posible que en algunos casos también sean racionales mis nuevas preferencias.

Por fortuna, no es preciso para el propósito presente plantearse este problema en términos generales. En el caso que tomamos como ejemplo, las preferencias de Ulises, el asunto es suficientemente claro. Su cambio de preferencias (antes quería volver a casa con Penélope y ahora prefiere irse con las sirenas, esas malas mujeres) es un cambio exógeno (las sirenas cantan. Podemos elegir entre varios: persuasión, seducción, propaganda. Depende de la letra de la canción) y su nueva preferencia es irracional (o al menos puede serlo y aquí, por mor del argumento, vamos a suponer que lo son.)[270] Lo que hace irracional la conducta en estos casos no es que se base en un conjunto inconsistente de preferencias. Más bien, estas preferencias son irracionales e inconsistentes con otras preferencias que sí son racionales.

También en los casos de debilidad de la voluntad, lo que lo que hace posible hablar de debilidad de la voluntad no es la presencia de dos preferencias contrapuestas, sino el hecho de que una de estas sea una preferencia racional mientras que la otra es una preferencia irracional. Esto es lo que nos permite identificar una de ellas como "nuestra" auténtica preferencia y a la otra como algo que nos sobreviene[271]. Por eso queremos ofrecer resistencia a estas últimas. En realidad, la decisión que tomamos, basada en nuestras preferencias racionales, es precisamente la decisión de resistir a las preferencias irracionales cuando aparecen. Y por eso, cuando dudamos de nuestra fuerza, de la fuerza de nuestra voluntad, acudimos a estratagemas. Todas las mañanas, cuando me siento a escribir, cojo cuatro cigarrillos y le doy a otra persona el resto del paquete, pidiéndole que no me lo devuelva hasta después de comer. Los únicos motivos que tengo para hacer esto son que, por un lado, me identifico con mi decisión de no fumar más de siete u ocho cigarrillos diarios, e.d., que considero que esta es la decisión basada en mis preferencias racionales, formadas cuando no estoy sometida a circunstancias perturbadoras y, por otro lado, que sé perfectamente que mi fuerza de voluntad no es suficiente. Por eso transformo la situación de tal modo que lo que yo haga ya no dependerá de mi voluntad, hacia la cual tengo motivos sobrados de desconfianza.

Los cambios no exógenos son cambios no deliberados. Al menos en los casos que se deben a la debilidad de la voluntad, son cambios indeseados, cambios contra los que el agente desea protegerse. Si yo prefiero no fumar más de ocho cigarrillos diarios y, basándome en esta preferencia, tomo una decisión, deseo que esta se lleve a cabo. Pero para poder satisfacer esta preferencia puedo tener que protegerme de diversos factores que pueden intervenir impidiendo o dificultando la realización de mi decisión. Algunos de estos factores son influencias externas. Pero otros no lo son. Más bien, consisten en un cambio endógeno de mis preferencias. En estos casos, de alguna forma lo que necesito es protección contra mí misma o, dicho con más exactitud, contra mi propia irracionalidad. Los *métodos*

[269] Elster parece suponer que todos los casos de cambios no exógenos de preferencias son casos de debilidad de la voluntad. Esta afirmación se defiende explícitamente para el caso de las preferencias temporales inconsistentes (1979, p.67), y aparece implícitamente en su tratamiento de los cambios endógenos de preferencias

[270] Sobre la posibilidad de que las nuevas preferencias del astuto Ulises sean racionales, después de todo, hay algo en Rodríguez (2004).

[271] Habitualmente, no soy partidaria de este tipo de expresión un tanto esquizofrénico, pero creo que en esta ocasión, y entendido con las debidas precauciones, resulta extremadamente útil.

indirectos de racionalidad son los mecanismos con los que contamos para procurarnos esta protección. Y entre estos mecanismos ocupa un lugar privilegiado el método consistente en atarse uno mismo. Atarse uno mismo no sólo es un remedio para resistir los cambios endógenos de las preferencias. Esto sucede en el caso del tabaco. Pero en el caso de Ulises, por ejemplo, atarse uno mismo resulta una protección contra determinadas influencias externas, es decir, contra determinados cambios exógenos de las preferencias.

Atarse uno mismo es algo que puede hacerse de dos maneras. Estas dos maneras están ligadas a los dos procesos que determinan el que un agente actúe de determinada manera en determinada situación, y a los que ya nos referimos en el capítulo 1:

> *"Para explicar por qué una persona en una situación dada se comporta de una manera y no de otra podemos ver su acción como el resultado de dos procesos de filtración sucesivos. El primero tiene como efecto limitar el conjunto de acciones abstractamente posibles al conjunto factible, e.d., al conjunto de acciones que satisfacen simultáneamente un número de constricciones físicas, técnicas, económicas y político-legales. El segundo tiene el efecto de determinar un miembro del conjunto factible como el miembro que va a ser llevado a cabo"*[272].

El acto de atarse uno mismo puede dirigirse a la intervención en uno de estos dos procesos. En primer lugar, atarse uno mismo puede tener como efecto la modificación deliberada del conjunto de alternativas factibles. Este modo de atarse uno mismo es más sencillo y probablemente el que tiene más garantías de éxito, motivo por el que sin duda es el paradigma de atarse uno mismo. Ulises se ata, eliminando así la posibilidad física de acudir a la llamada de las sirenas. Yo le doy el tabaco a otra persona, o lo alejo de mi alcance de algún otro modo para eliminar la posibilidad física de disponer de tabaco. A pesar de sus indudables ventajas, este procedimiento no siempre es el mejor. A veces, manipular el conjunto factible de posibilidades resulta extremadamente costoso. Puedo salir al campo sin tabaco para evitar fumar. Pero no puedo llevarme el ordenador, ni puedo quedarme allí a vivir. La solución es buena en algunos momentos, pero no es una solución definitiva. Ulises puede pedir que le aten porque el canto de las sirenas sólo se oye en un determinado lugar. Pero si el canto de las sirenas fuera continuo, atarse físicamente no sería una buena solución. Le impediría, desde luego, acudir a su llamada. Pero también le impediría hacer cualquier otra cosa. A veces, este procedimiento no sólo resulta costoso, sino tremendamente ineficaz. Puedo eliminar con relativa facilidad algunas posibilidades de conseguir tabaco. Pero no puedo eliminarlas todas. Puedo salir sin dinero. Pero puedo pedirlo. Puedo pedir a los conocidos que no me lo den. Pero hay desconocidos. Conseguir que este método funcione de manera eficaz elevaría el coste a niveles absurdos.

Por todo esto, en ocasiones la manera más eficaz y definitiva de atarse uno mismo consiste en la manipulación, no del conjunto factible de elecciones, sino del mecanismo por el cual un miembro de este conjunto resulta elegido. Pero manipular este mecanismo supone manipular deliberadamente las propias preferencias, puesto que en último término son las preferencias del agente las que determinan que uno de los miembros del conjunto de acciones factibles, y no otro, sea escogido[273].

En resumen, la resistencia a los cambios endógenos puede ejercerse tanto por el desarrollo de la voluntad como por una manipulación de la situación encaminada a conseguir que la cantidad de voluntad necesaria sea lo más pequeña posible.

[272] Elster (1979), p.77.

[273] Elster señala que hay dos modos de manipular las propias preferencias. En unas ocasiones, esta manipulación consiste en intentar deliberadamente introducir un cambio en la estructuración de las preferencias, y, en otras, en resistir deliberadamente un cambio endógeno. A esta segunda modalidad de auto-manipulación es a la que Elster dedica toda su atención. Puesto que los cambios endógenos de las preferencias suponen un problema de debilidad de la voluntad, la resistencia a estos cambios supone o bien un reforzamiento de la voluntad o bien una resistencia a la formación de hábitos que, una vez desarrollados, son demasiado fuertes. El tabaco, o cualquier otra droga, son ejemplos paradigmáticos de este tipo de hábitos. Esto supone en muchos casos la resistencia a exponerse a determinadas influencias externas. Por ejemplo, en el caso del tabaco, la resistencia a la adquisición del hábito puede requerir el no exponerse a la publicidad. Esto sucede porque, aunque una vez que el hábito esta formado se presenta el fenómeno de la debilidad de la voluntad y de los consiguientes cambios endógenos, el cambio de preferencias que supone la formación del hábito puede ser (suele ser) de carácter exógeno.

Podemos pasar a ocuparnos ahora de la segunda posibilidad de manipulación de las preferencias, consistente en la introducción deliberada de un cambio en la estructuración de las preferencias. En esta ocasión no se trata de impedir un cambio, sino de introducirlo. En la mayoría de las ocasiones, introducir un cambio de este tipo supone la exposición deliberada a las influencias externas. Supongamos por ejemplo que yo siempre prefiero comer con sal pero que, por algún motivo, deseo cambiar esa preferencia. Puesto que sé que mi preferencia por la sal depende del hábito, puedo pedirle a quien haga la comida que no ponga sal. Es decir, puedo someterme a los efectos de un tipo de influencia externa, concretamente a la que llamamos seducción. O supongamos que siempre prefiero viajar en tren pero que pienso que me iría mejor si mi preferencia se alterara a favor del avión. Entre otras cosas, puedo apuntarme a un curso impartido por unas líneas aéreas en el que, mediante la utilización la argumentación y la propaganda, mis preferencias se alterarán. El objeto de estas manipulaciones es introducir un cambio en mis preferencias. Pero para conseguir ese cambio interno realizo una serie de acciones destinadas a establecer un proceso causal en el mundo externo. Esto significa que mis acciones son casos del método indirecto de atarse uno mismo, puesto que cumplen todas las características de este método, incluida la condición 3.

10.1.1 La defensa contra la racionalidad

Una vez que hemos analizado las distintas maneras de atarse uno mismo, podemos entender mejor por que es en ocasiones necesario el uso de esta estratagema indirecta. Un agente racional actúa siempre de tal modo que maximiza con su conducta la utilidad esperada. Es decir, un agente perfectamente racional, que actuara siempre movido por este motivo, no necesitaría usar este tipo de estratagemas. Pero nosotros no somos agentes perfectamente racionales. Pensemos en Ulises

> *"Ulises no era enteramente racional, porque una criatura racional no habría tenido que recurrir a esa artimaña; tampoco era simplemente el vehículo irracional de sus preferencias y deseos cambiantes, porque era capaz de conseguir por medios indirectos el mismo fin que un agente racional hubiera podido alcanzar de modo directo."*[274].

Al hablar así, Elster supone que el motivo por el que necesitamos acudir a métodos indirectos es nuestra racionalidad imperfecta. El principal motivo por el que no somos perfectamente racionales es que algunas de nuestras preferencias son irracionales. Es irracional la preferencia de Ulises cuando oye a las sirenas y es irracional mi preferencia por fumar cuando me siento a escribir[275].

Sin duda, Elster tiene razón al afirmar que no somos perfectamente racionales y que, por ello, necesitamos acudir a métodos indirectos. Sin embargo, no parece claro que este sea el único motivo por el que necesitamos estos métodos. Concretamente, no parece claro que las soluciones R1 y R2 a los ejemplos con los que iniciamos esta sección y que, como hemos visto, sean soluciones indirectas, e.d., sean necesarias por un problema achacable a la debilidad de la voluntad. En el caso 1, como se recordará, el problema era el siguiente. Lo mejor para mi es que el taxista me lleve a casa, pero sólo me llevará sí cree que le pagaré. De modo que lo mejor para mí es prometerle que lo haré. Pero una vez que llego a casa lo mejor para mi es no pagar. En esta situación, la acción racional consiste en prometerle al taxista que le pagaré y, una vez que estoy en casa, lo racional es no pagarle. El problema empieza cuando suponemos que somos transparentes. El taxista sabe que yo soy un agente racional, y que siempre hago lo mejor para mí. Pero entonces sabe que no le pagaré. De modo que no

[274] Elster (1979), p.36.

[275] Como hemos visto, Elster atribuye esto a la debilidad de la voluntad. Puesto que nuestra voluntad no siempre es lo suficientemente fuerte como para que hagamos lo más racional, necesitamos algún tipo de estratagema. Puede verse entonces claramente el sentido de la condición 3. Puesto que el problema reside precisamente en nuestra voluntad, no podemos solucionar el problema confiando en ella. Más bien al contrario, la solución indirecta ha de consistir en establecer determinados mecanismos en el mundo externo, independientes de nuestra voluntad. Nótese que esto es así incluso en los casos en los que la estratagema está dirigida a modificar nuestras propias preferencias. Para modificarlas, acudimos a someternos a determinadas influencias externas. Modificarlas de otro modo supondría precisamente estar en poder de la fuerza de voluntad que no tenemos y que pretendemos suplir mediante el uso de estratagemas.

me llevará y el resultado será para mí el peor posible. En este caso, la debilidad de la voluntad no desempeña ningún papel. Supongamos que yo decido pagarle y le prometo que lo haré. Cuando llego a casa, la cosa cambia. Pero este cambio no es atribuible a la debilidad de la voluntad. Lo que sucede no es que, debido a la debilidad de mi voluntad, cuando llega el momento de pagar sea incapaz de llevar a cabo mi decisión. Más bien, lo que sucede es que mi propia racionalidad me impide pagarle. Lo que diferencia este caso del caso del tabaco es fundamentalmente lo siguiente. En el caso del tabaco, mi preferencia por fumar, y por tanto, por no llevar a cabo la decisión de no fumar, cuando me siento a escribir es una preferencia irracional. Pero en este otro caso mi preferencia por no pagar, e.d., por no llevar a cabo la decisión de pagar, es racional. En el caso del tabaco, es la debilidad de mi voluntad la que me juega una mala pasada. Pero en este otro caso es mi propia racionalidad quien lo hace. Si necesitamos aquí un método indirecto no es para defendernos de nuestra propia irracionalidad, sino más bien de nuestra propia racionalidad.

Algo parecido sucede en el caso 2. Si actúo según mis preferencias racionales, a saber, mi interés por mí y por mis hijos, el resultado será pésimo. Yo sé que actuar según estas preferencias tendrá este resultado. La única salida posible es tomar la droga que cambia mis preferencias. Comparemos esto con el caso del tabaco y supongamos que dispongo de una droga que evita que al sentarme a escribir, prefiera fumar. En este caso, el motivo por el que tomo la droga es que no quiero satisfacer mi preferencia por fumar y el mejor modo de evitarlo es no tener esta preferencia. Pero en el otro caso sucede algo bien distinto. El motivo por el que tomo la droga es que quiero que se satisfagan mis antiguas preferencias y el mejor modo de conseguirlo es no tenerlas. La preferencia que quiero evitar tomando la droga contra el tabaco es una preferencia irracional que no quiero satisfacer. Pero en el otro caso, mi preferencia por satisfacer mis intereses y los de mis hijos es una preferencia racional que quiero satisfacer.

Sin embargo, los casos 1 y 2 se parecen bastante a los casos analizados por Elster. En todos ellos, lo racional es tomar una determinada decisión y llevarla a cabo. Cuando estoy en medio de la calle sin dinero, la ordenación de los distintos resultados alternativos según mis preferencias es el siguiente. En primer lugar, prefiero que el taxista me lleve a casa y no tener que pagar, en segundo lugar prefiero que me lleve y pagar y, por último está la alternativa de que el taxista no me lleve. Pero, supuesto que somos transparentes, la alternativa que yo prefiero en primer lugar simplemente es inalcanzable. Lo mejor que puedo hacer es intentar conseguir el segundo resultado. Cualquier teoría razonable acerca de la racionalidad nos diría que tenemos que hacer lo posible para conseguir este resultado que, dadas las circunstancias, es el mejor posible.

El problema es que este resultado, siendo las cosas como son y siendo yo como soy, es también inalcanzable. Sé que cuando llegue el momento, tendré la tentación irresistible de no pagar. Es decir, tanto en este caso como en los planteados por Elster, el problema es que una decisión tomada en un momento t_1 no se mantiene en el momento t_2. Esto quiere decir que, en un sentido, todos los casos son de debilidad de la voluntad, a saber, en el sentido de que la voluntad falla cuando hay que llevar a cabo una decisión tomada. Pero en otro sentido, el ejemplo del taxista no presenta un problema de debilidad de la voluntad. Habitualmente, entendemos que la debilidad de la voluntad obedece a la imposibilidad de determinar las acciones por la razón. En este sentido, las tentaciones que aparecen en los casos de auténtica debilidad de la voluntad son tentaciones de obrar irracionalmente. Sin embargo, en el caso del taxista la tentación es una tentación racional. Por eso puede ser confuso hablar indiscriminadamente de debilidad de la voluntad.

Por tanto, podemos concluir que las estratagemas indirectas no sólo son soluciones para los casos de debilidad de la voluntad, sino, en general, para todos aquellos casos en los que

a) exista un resultado que sea el racionalmente deseable (e.d, el mejor resultado posible) y

b) las circunstancias sean tales que este resultado sea inalcanzable sin la utilización de tales métodos. Dicho de un modo más preciso, las estratagemas indirectas son aplicables en todos aquellos casos en los que a) lo mejor (e.d., lo racionalmente deseable) es tomar en un momento t_1 un

decisión y llevarla a cabo en un momento t_2 y b) cuando llega el momento t_2 el agente no es capaz de llevar a cabo la decisión tomada en t_1.

Los casos 1 y 2 con los que comenzamos este capítulo plantean situaciones en las que es necesario utilizar estratagemas indirectas. Hasta ahora hemos analizado las soluciones R a estos casos y hemos visto que son soluciones indirectas, concretamente, son ejemplos del método indirecto de atarse uno mismo. Podemos volver ahora nuestra atención a las soluciones I a estos mismos casos. Para ello, veamos en qué se diferencian estas soluciones de las anteriores.

Llamamos R (racionales) a las soluciones que hemos analizado porque son soluciones internas a la teoría de la racionalidad. Es decir, mediante su utilización el agente consigue el resultado racionalmente deseable actuando racionalmente. En el caso 1, la solución R consiste en que le deje en prenda al taxista algo lo suficientemente valioso como para que lo racional sea volver a pagarle. En el caso 2, la solución R consiste en tomar la droga2, cuyos efectos son los de alterar el orden de mis preferencias. Cuando vuelvo a pagar al taxista y a recuperar mi prenda, o cuando obro según mis preferencias alteradas por la droga2 me estoy comportando de un modo perfectamente racional[276].

Por el contrario, las soluciones I (irracionales) no son en ese sentido internas, puesto que en ellas el agente actúa de un modo que la teoría considera irracional. En el caso 1, yo me transformo en un individuo que cumple lo prometido con independencia de que hacerlo sea o no lo mejor para el. Es decir, me transformo en un individuo que no siempre obra racionalmente. Cuando vuelvo a pagar al taxista estoy haciendo lo peor para mi y, por ello, estoy actuando de un modo irracional. En el caso dos, la droga1 tiene como efecto volverme un individuo irracional, en el sentido de que me convierto en un individuo que prefiere lo peor.

Podemos generalizar esto del modo siguiente. Según la condición 1 que una estratagema debe cumplir para ser un caso de atarse uno mismo[277], atarse a uno mismo es llevar a cabo una cierta decisión en el momento t_1, a fin de incrementar la probabilidad de llevar a cabo otra decisión en t_2, de tal modo que este incremento de la probabilidad de la acción posterior sea el motivo de la primera. Pues bien, diremos que un acto de atarse uno mismo es una *solución R* cuando la acción que se ha de realizar en t_2 y cuya probabilidad de realización se desea incrementar, es una acción racional y diremos que un acto de atarse uno mismo es una *solución I* cuando la acción a realizar en t_2 es una acción irracional.

10.1.2 ¿Qué es lo que nos pide nuestra teoría?

Las soluciones I plantean a nuestra teoría de la racionalidad un problema que no plantean las soluciones R, al consistir en la realización de acciones que la propia teoría considera irracionales. Debemos por tanto preguntarnos qué sucede cuando en una determinada situación las únicas soluciones posibles son las soluciones I. Sin duda, este tipo de situaciones pueden darse. Por ejemplo, en el caso 1 puede suceder que yo no tenga nada suficientemente valioso para dejar en prenda o, en el caso 2, puede que yo sólo disponga de la droga1. En cualquier caso, lo importante es saber qué ocu-

[276] Puede pensarse que en el caso 2 esto es más que discutible, puesto que puede dudarse que las preferencias que se adquieren al tomar la droga sean preferencias racionales. Concretamente, puede dudarse que tales preferencias puedan sobrevivir a una confrontación con los hechos relevantes estando el agente en un estado de ánimo no perturbado. Más bien puede parecer que el hecho de que estas preferencias sean producidas por una droga y que sólo se mantengan mientras duran los efectos de estas es suficiente para asegurar que el sujeto no está en un estado de ánimo adecuado. Parece que el uso de la droga altera por definición el estado de ánimo del agente. En un sentido, esto es cierto. Pero no lo es totalmente precisamente porque la decisión de tomar la droga es deliberada y el sujeto la realiza conociendo todos los hechos relevantes, entre los cuales se cuentan los efectos de la droga, en un estado de ánimo sereno y precisamente porque se quieren adquirir tales preferencias. Dicho de otro modo, mi preferencia por tomar la droga y cambiar mis preferencias es perfectamente racional, lo cual es suficiente para afirmar que las preferencias alteradas no son irracionales en ese sentido. Y puesto que tampoco son irracionales en ningún otro sentido (por ejemplo, no son intrínsecamente irracionales), podemos afirmar que son preferencias racionales.

[277] Nótese que esta condición forma parte de la definición de estratagema indirecta en general. Lo que distingue el método de atarse a uno mismo de otras formas de racionalidad indirecta es el cumplimiento de la condición 3.

rriría en este tipo de situaciones. Es decir, saber que debería hacer un agente racional que se encontrara en una de esas situaciones.

Al igual que nuestra teoría nos aconseja adoptar las soluciones R en los casos en los que es necesaria su utilización, podemos afirmar que igualmente nos aconseja adoptar las soluciones I, y por los mismos motivos. Es decir, parece que cualquier teoría aceptable acerca de la racionalidad nos pediría que, en el caso 1, nos volviéramos personas que mantienen su palabra y, en el caso 2, que tomáramos la droga1, supuesto que esta es la única manera, o al menos la mejor manera, de maximizar nuestro nivel de utilidad. Sin embargo, esto tiene un aire paradójico, puesto que significa que la teoría de la racionalidad nos pediría que, en determinadas circunstancias, actuáramos de un modo irracional.

Para tratar esta paradoja, podemos empezar por preguntar qué es lo que pide la teoría. Para esto podemos acudir a una distinción muy útil establecida por Parfit

> *"Podemos describir cualquier teoría diciendo qué es lo que nos pide que intentemos conseguir. Según todas las teorías morales, debemos intentar actuar moralmente. Según todas las teorías acerca de la racionalidad, debemos intentar actuar racionalmente. Digamos que estos son los objetivos formales. Diferentes teorías morales y diferentes teorías acerca de la racionalidad nos proponen distintos objetivos sustantivos."*[278].

Todas las teorías acerca de la racionalidad nos plantean el mismo objetivo formal. Lo que las distingue son los objetivos sustantivos. Estos son la especificación de lo que se entiende dentro de la teoría como acción racional.

Una vez que se ha realizado esta distinción, es fácil ver que la paradoja planteada no es algo exclusivo de nuestra teoría. Más bien, esta se planteará siempre que el mejor modo de alcanzar el objetivo sustantivo que nos da la teoría sea no intentar alcanzarlo. Y esto puede suceder con cualquier objetivo sustantivo, al menos en tanto que este es distinto del objetivo formal.

Todas las teorías deben tener un objetivo sustantivo. Esto no es sólo lo que las distingue de las demás, sino que es lo que constituye propiamente la teoría. Una teoría acerca de la racionalidad es una teoría vacía a menos que nos diga qué es lo racional. Esto significa que el objetivo formal no puede ser el objetivo sustantivo, o, al menos, que no puede ser todo el objetivo sustantivo. Sin embargo, es posible que el objetivo formal sea parte del objetivo sustantivo. Pensemos por ejemplo en una teoría sobre la racionalidad distinta de la nuestra, a la que Parfit da el nombre de Teoría de la lista objetiva[279]. Según esta teoría, a la que nos referiremos como (O) ciertas cosas son buenas o malas para nosotros, con independencia de que nosotros queramos las cosas buenas o de que deseemos evitar las cosas malas. Esta teoría puede tener distintas versiones que se diferencian unas de otras por el contenido de la lista de las cosas buenas y de las cosas malas. Así por ejemplo, entre las cosas que suelen ser consideradas buenas se encuentran el conocimiento, el desarrollo de las propias capacidades o la contemplación de la belleza. Una versión de (O) no tiene por qué contener una lista con una sólo cosa buena. Es posible, incluso habitual, que varias cosas como las puestas como ejemplo, o incluso todas ellas, formen parte de la lista. Puede suceder que una lista que contenga cosas del tipo señalado sea todo el objetivo sustantivo. Pero es también posible que la teoría nos proponga como parte del objetivo sustantivo que obremos siempre racionalmente, e.d., que considere que una de las cosas buenas para nosotros es obrar racionalmente, sean cuales sean los resultados de nuestro obrar racional. Para una teoría de este tipo el objetivo formal sería una parte del objetivo sustantivo.

[278] Parfit (1986), p.3.

[279] Según Parfit, esto es una versión distinta de la Teoría del interés propio (S), de la cual nuestra teoría es también una versión. El objetivo sustantivo que S nos da a cada uno de nosotros es que nuestra vida sea para nosotros lo mejor posible. Las distintas versiones de S se diferencian unas de otras simplemente en lo que cada una de ellas considera que hace que nuestra vida sea lo mejor posible, es decir, en que cada una de ellas se apoya en una teoría distinta acerca del auto-interés (ver Parfit, 1986 p. 3-4). Sin embargo, nuestra teoría no es ninguna de las versiones de S analizadas por Parfit. En su momento veremos si T es una versión de S y cuáles son las teorías alternativas a S.

Que el objetivo formal sea o no parte del objetivo sustantivo resulta de gran importancia para resolver nuestra paradoja. El motivo es el siguiente. Supongamos que la mejor manera de conseguir las cosas buenas para nosotros es no perseguirlas. Hay multitud de ejemplos cotidianos que ilustran este punto, desde conseguir vencer al insomnio a caer bien a los demás: en ambos casos, la persecución directa del objetivo es prácticamente garantía de fracaso. En algunas versiones de (O) es bastante probable que se den situaciones de este tipo, por ejemplo si una de las cosas buenas que aparecen en la lista es la contemplación de la belleza. Entonces, si el objetivo formal no es una parte del objetivo sustantivo, la teoría podría afirmar que en ese caso deberíamos dejar de perseguir la contemplación de la belleza. Es decir, podría pedirnos que actuáramos de un modo irracional. Pero si obrar racionalmente es parte del objetivo sustantivo de la teoría, entonces está menos claro lo que debería hacerse en ese caso. La respuesta dependería de cosas tales como el distinto grado de bondad de los miembros de la lista, e.d., de si la contemplación de la belleza es igual de bueno o más o menos bueno que el obrar racionalmente. Un conflicto de este tipo se solventaría del mismo modo que cualquier conflicto entre dos miembros de la lista, e.d., sería un conflicto del mismo tipo que el que podría surgir en una versión de (O) cuya lista contuviera la contemplación de la belleza y la búsqueda del conocimiento intelectual en los casos en los que no pueden conseguirse ambas cosas al mismo tiempo.

Nuestra teoría (T), al igual que todas las otras teorías alternativas posibles, nos pide que actuemos de forma racional. Pero lo específico de T es el objetivo sustantivo. Este objetivo[280] es el expuesto en capítulo 2 Según T, una acción es racional si maximiza la utilidad esperada, definida sobre las preferencias racionales del agente. Y un agente es racional si realiza acciones racionales. Parece entonces que actuar racionalmente no es parte del objetivo que T nos plantea. Por supuesto, habitualmente la mejor forma de alcanzar el objetivo que nos da una teoría es intentar alcanzarlo. Y, en tanto que intentar alcanzar el objetivo sustantivo de una teoría de la racionalidad es actuar racionalmente, la teoría nos pide que actuemos así. Pero esto significa que actuar racionalmente es sólo un medio. Por lo tanto, en los casos en los que actuar racionalmente hace que los objetivos sustantivos de la teoría no sean alcanzados, la teoría puede pedirnos que obremos irracionalmente.

Que nuestra teoría de lugar a estas paradojas puede parecer una objeción contra ella. Esta objeción puede concretarse diciendo que T es una teoría contraproducente. Podemos distinguir dos modos en los que una teoría puede ser contraproducente a nivel individual:

- diremos que una teoría es *indirectamente contraproducente a nivel individual* "cuando es verdad que, si alguien trata de alcanzar los objetivos planteados por la teoría entonces esos objetivos serán en conjunto peor alcanzados"[281]
- por otra parte, diremos que una teoría es *directamente contraproducentee a nivel individual* "cuando es cierto que, si alguien sigue con éxito la teoría, entonces y por ese motivo hará que los objetivos planteados por la teoría sean peor alcanzados de lo que lo hubieran sido si él no hubiera seguido la teoría con éxito"[282]

Una teoría como la nuestra no sólo no es directamente contraproducente, sino que no es posible que lo sea. Que un agente siga T con éxito significa que consigue maximizar su utilidad. Pero entonces no es posible que el objetivo de T sea por ello peor alcanzado, puesto que seguir con éxito T precisamente significa haber alcanzado del mejor modo posible los objetivos planteados por T. Lo que si es cierto es que T es indirectamente contraproducente a nivel individual. Pero que una teoría sea indirectamente contraproducente no significa que falle en sus propios términos, precisamente porque obrar racionalmente no es parte del objetivo sustantivo de T. T no es una teoría auto-contradictoria.

Puede pensarse que estas paradojas son de todos modos una objeción contra T, que el simple hecho de que se den tales paradojas hace que una teoría resulte insatisfactoria. Sin embargo, esto no es así. Pensemos de nuevo en el caso 1. Si viviéramos en un mundo en el que todos fuéramos transparentes,

[280] En adelante, y salvo que se especifique lo contrario, por "objetivo" entenderemos siempre "objetivo sustantivo".

[281] Parfit (1986), p.5.

[282] Parfit (1986), p.55.

sería muy probable que nos encontráramos a menudo en situaciones como la descrita en ese ejemplo. En ese mundo, si obráramos siempre de tal modo que intentáramos en cada momento conseguir lo mejor, el resultado sería que conseguiríamos un resultado muy malo. Si, por el contrario, cambiáramos nuestras disposiciones de tal modo que siempre estuviéramos dispuestos a cumplir nuestra palabra con independencia de que esto fuera o no lo mejor para nosotros, el resultado sería mucho mejor. Ahora bien, puesto que según T lo racional es hacer aquello que maximize nuestra utilidad, entonces T presumiblemente afirmaría que si hay una disposición tal que tenerla y obrar según ella maximiza nuestra utilidad, entonces es racional procurar adquirir esa disposición. Es decir, podríamos afirmar que la disposición a cumplir siempre la palabra dada es una disposición racional, a pesar de que los actos que se siguen de tal disposición pueden ser en ocasiones irracionales.

No hay nada especialmente paradójico en esa afirmación. Lo paradójico está en afirmar que un individuo que obra irracionalmente esta siguiendo con éxito una teoría acerca de la racionalidad. Sin embargo, T no afirma tal cosa. En el caso 1, T afirma que el individuo obra racionalmente al convertirse en una persona que cumple su palabra, aunque el cumplirla sea irracional. En el caso 2, T afirma que el individuo obra racionalmente al tomar la droga(2), aunque su comportamiento bajo los efectos de esta droga sea irracional. La acción de tomar la droga2 o de convertirme en un individuo digno de confianza maximizan la utilidad del individuo en esas situaciones.

La objeción desaparece si recurrimos al concepto de racionalidad indirecta. Recordemos una vez más la primera condición, según la cual atarse uno mismo es realizar una determinada acción en t_1 a fin de incrementar la probabilidad de realizar otra acción en t_2 siempre que este incremento de la probabilidad de la acción en t_2 sea el motivo de la acción en t_1. Es cierto que, tal y como Parfit afirma, T no nos pide que actuemos de un modo racional. Pero sólo en el sentido de que T no nos pide que la acción a realizar en t_2 sea una acción racional. Pero lo que si pide T es que la acción realizada en t_1 sea racional. Esto no quiere decir que en algún sentido ser racional forme parte del objetivo sustantivo de T. Lo único que quiere decir es que el motivo de volverme irracional cuando las circunstancias lo requieren debe tener como objetivo la consecución del objetivo sustantivo de T, e.d., la maximización de la utilidad.

Pueden aún surgir dos objeciones contra T. En primer lugar, puede pensarse que, puesto que seguir con éxito T significa maximizar la utilidad, entonces sólo a la vista de las consecuencias de las acciones de un individuo podremos decir si este ha seguido o no con éxito T. Pero entonces, nuestra teoría pierde todo interés, pues deja de ser una teoría normativa. Esta objeción no es válida. Es cierto que seguir con éxito T significa maximizar la utilidad, pero hay que recordar que en al definir el objetivo sustantivo de T, por "utilidad" debemos entender "utilidad esperada". Y no hace falta ver las consecuencias de las acciones de un individuo para conocer la utilidad esperada de esas acciones.

La segunda objeción es una variante generalizada de la anterior. Esta objeción diría: " T es una teoría que identifica racionalidad con éxito. Cuando un individuo consigue que su vida vaya lo mejor posible, entonces es un individuo que ha seguido con éxito T, y es por tanto en un sentido un individuo racional. Pero esto es ridículo. Lo realmente importante para una teoría de la racionalidad no debe ser los objetivos que se alcanzan sino cómo se los alcance." Puesto que esta objeción es una generalización de la anterior, la respuesta es la misma. Veamos un ejemplo similar a nuestro caso 1 y al que llamaremos caso 1'. Supongamos que no somos transparentes. Pero de repente una noche se declara una epidemia de una enfermedad nueva y desconocida a la que se bautiza como "pinochitis": cada vez que mentimos nuestra nariz crece de un modo visible. Supongamos dos individuos, A y B. A es un individuo racional según T. Por el contrario, B es un individuo que, aunque bastante racional en otros aspectos, siempre cumple su palabra sin detenerse a pensar en si esto le beneficia o no. Ambos individuos han contraído la enfermedad, pero lo ignoran. Y ambos, al llegar la noche, se encuentran con que se han dejado en casa la cartera y no tienen más remedio que llamar a un taxi. Por lo tanto, se disponen a parar uno. El taxista (supongamos para simplificar que sólo hay un taxi en el sitio en el que se encuentran), al contrario que A y B, esta siempre al tanto de las últimas noticias pues, para mitigar el aburrimiento de su trabajo, siempre lleva la radio puesta. De modo que el taxista conoce la

nueva enfermedad. A para el taxi. Le promete al taxista que al llegar a casa le pagará. Pero a A le empieza a crecer la nariz. Cuanto más insiste en su promesa, más le crece. A es un individuo que nunca hace lo que es peor para él. A está mintiendo. El taxista se va. Un poco más adelante el taxista se encuentra con B. Al igual que A, B le asegura que le pagará al llegar a casa. Pero, a diferencia de A, a B no le crece la nariz. B es un hombre que siempre cumple su palabra. B esta diciendo la verdad. A consigue un resultado muy malo y B consigue un resultado mejor.

¿Significa esto que podemos afirmar que A no ha seguido con éxito T mientras que B sí lo ha hecho? Ni mucho menos. Más bien todo lo contrario. A ha seguido con éxito T y B no lo ha hecho. Un agente sigue con éxito T si con su conducta maximiza su utilidad esperada. Y esto es precisamente lo que hace A. A ha tenido en cuenta la probabilidad de que el taxista se dé cuenta de que no va a pagarle y que atribuya esto a su carácter racional. Pero esta probabilidad es muy remota. A ha seguido con éxito T. Lo único que ha ocurrido es que ha tenido mala suerte. Pero la conducta racional no es un antídoto contra la mala suerte. Por el contrario, B no ha seguido con éxito T. Su comportamiento no maximizaba su utilidad esperada. Pero ha tenido buena suerte.

B es un hombre digno de confianza y, en la situación descrita, consigue el mejor resultado en términos de autointerés, e.d., el objetivo sustantivo propuesto por T. Comparemos esto con el agente del caso 1 original al que llamaremos C. C se comporta exactamente igual que B y consigue exactamente lo mismo. Pero hay una diferencia. C se comporta como un hombre digno de confianza porque se ha transformado a sí mismo, deliberadamente, en un hombre de este tipo. Pero esto no es lo esencial. Después de todo, es posible que B también se haya transformado a si mismo, de manera deliberada, en un hombre de confianza. Lo esencial es que C ha llevado a cabo esta transformación porque, en las determinadas circunstancias en las que se encuentra, tiene buenas razones para suponer que esto es lo que le conducirá a la obtención de los mejores resultados posibles. Es decir, C se ha transformado en un individuo que no siempre obra de manera racional precisamente porque es un individuo racional, porque realizar esa transformación era lo racionalmente recomendable. Por eso, aun haciendo lo mismo y consiguiendo lo mismo, C es un individuo racional y A no lo es.

En resumen, T puede recomendar en determinadas circunstancias actuar de un modo irracional. Esto sucede en aquellas circunstancias en las cuales actuar directamente para alcanzar el mejor resultado posible según T resulta contraproducente, e.d., en aquellas circunstancias en las cuales T es indirectamente contraproducente a nivel individual. En tales circunstancias un individuo racional se encuentra en una mala posición. La única salida es actuar de un modo irracional. Pero esto no es posible para un individuo racional. Por eso, este individuo hará lo mejor, en términos de T, si consigue atarse a si mismo de tal modo que se convierta en un individuo irracional. Después de transformarse a sí mismo, será un individuo irracional que hará cosas irracionales. Pero en un sentido fundamental, es un individuo racional, a saber, en el sentido de que la decisión tomada en t_1 de hacerse irracional en t_2 es una decisión racional. En los casos en los que T es indirectamente contraproducente, un individuo racional seguirá la estratagema indirecta de atarse a sí mismo con el fin de que, llegado el momento, no tenga la "tentación" de comportarse de un modo racional.

10.2 La Moral Como Racionalidad Indirecta

Volvamos una vez más a nuestro ejemplo del taxista. Las alternativas a las que se enfrentaba nuestro agente eran, por orden de más a menos preferida, las siguientes:

1. El taxista me lleva y no pago.
2. El taxista me lleva y pago.
3. El taxista no me lleva y no pago.

Debido a las características de la situación, el resultado preferido 1 no era en absoluto una alternativa. De modo que lo mejor que nuestro agente podía hacer era intentar conseguir 2. El problema era que, precisamente por ser un agente racional, 2 no podía lograrse, a menos que el

agente hiciera algo. Vimos que a este respecto podían hacerse dos cosas. Podía transformarse la situación de tal modo que la solución 2 pasara a ser la alternativa preferida a nivel personal. A esto le llamábamos "solución R". Pero también podía operar una transformación en sí mismo, de tal modo que su mayor deseo fuera pagar sin considerar si hacerlo le resulta o no beneficioso. A este le llamábamos "solución I"[283]. Ambas soluciones son ejemplos del método indirecto de atarse uno mismo.

Veamos ahora lo que ocurre en un caso de dilema, por ejemplo en el dilema bipersonal del prisionero. Las alternativas a las que cada agente se enfrenta, por orden de preferencia, son

1. Tu no confiesas y yo confieso (A_2,B_1)
2. Ninguno de los dos confesamos (A_1,B_1)
3. Los dos confesamos (A_2,B_2)
4. Yo no confieso y tu sí confiesas (A_1,B_2)

donde yo soy el jugador A, tú el jugador B, A_1 y B_1 nuestras respectivas estrategias de no confesar y A_2 y B_2 las de confesar. Al igual que ocurría en el caso del taxista, las circunstancias hacen que el resultado 1 sea inalcanzable. En este caso, la circunstancia culpable de esto es el hecho de que la estrategia "confesar" sea dominante. Este hecho también hace inalcanzable el resultado 2. De modo que parece que sólo podremos conseguir 3. Pero podemos hacer algo mejor. Podemos intentar conseguir 2. Podemos intentar llegar a un acuerdo cooperativo. Sin embargo, no puedo intentar conseguir 1. Sencillamente, porque tú no vas a dejarte. De modo que, si bien 1 no es una alternativa en absoluto, 2 sí lo es. Al igual que ocurría en el caso del taxista, también ahora podemos aplicar soluciones del tipo R, que serían lo que nosotros hemos llamado soluciones políticas, consistentes en introducir mecanismos destinados a hacer imponibles los acuerdos, es decir, en introducir cambios en la situación que cambien la utilidad asociada con cada una de las estrategias disponibles. Esta es, sin duda, una forma de atarse uno mismo y, al mismo tiempo, atar a los demás, tal y como requiere la solución a un problema colectivo. Pero, como vimos en su momento, este tipo de soluciones no siempre son posibles y a menudo son muy costosas. Las soluciones consistentes en que todos los agentes actúen moralmente son mucho más eficaces y poco costosas. Supongamos que los agentes ordenan sus preferencias de un modo distinto. Por ejemplo supongamos que cada uno establece este orden

1. Ninguno de los dos confiesa (A_1,B_1)
2. yo confieso, tú no (A_2,B_1)
3. los dos confesamos (A_2,B_2)
4. yo no confieso, tú sí (A_1,B_2)

Es decir, cada uno prefiere confesar si piensa que el otro también lo hará, pero prefiere no confesar si piensa que el otro tampoco lo hará. Una situación en la que los agentes muestran estas preferencias ya no es un dilema, sino un juego distinto, el *Juego de la seguridad* (*Assurance Game*), del que ya hablamos en el capítulo 3. Este juego tiene dos puntos de equilibrio, (A_1,B_1) y (A_2,B_2), y cuál de ellos sea el resultado depende de lo que cada jugador espere de la conducta del otro. Llamemos a estas preferencias "preferencias AG", y a las preferencias en la situación de dilema "preferencias PD". Supongamos que los agentes actúan como si tuvieran preferencias AG. Entonces sería posible alcanzar un resultado óptimo en términos de las preferencias AG. Y, lo que es más importante, de alcanzar este resultado la situación también sería óptima en términos de las preferencias PD, es decir, de las preferencias reales de los agentes. Pero todavía es posible algo mejor. Es posible obtener

[283] Tras lo dicho en el capítulo anterior, es evidente que no debe entenderse que la actuación según preferencias morales sea necesariamente irracional. Una vez que yo he adquirido preferencias morales, mi actuación según estas no es irracional. De modo que en un sentido la solución I al caso del taxista es similar a la solución R del caso del ladrón, pues ambas consisten simplemente en cambiar el sistema de las preferencias sin hacer que estas se transformen en irracionales. Sin embargo, podemos seguir utilizando el término "solución I" para referirnos a la solución consistente en la adquisición del deseo de actuar moralmente pues a) no esta racionalmente exigido el actuar según preferencias morales y b) desde el punto de vista del interés propio, e.d., de las preferencias personales, cuya satisfacción constituye el auténtico deseo del agente, la actuación según preferencias morales es irracional.

un resultado óptimo con seguridad. Supongamos una ordenación distinta de las preferencias, según la cual cada agente prefiere

1. Ninguno de los dos confesamos (A_1,B_1)
2. Yo no confieso y tú sí (A_1,B_2)
3. Yo confieso y tú no (A_2,B_1)
4. Los dos confesamos (A_2,B_2)

Llamemos a estas preferencias "preferencias OR"[284]. En este nuevo juego A^1 y B_1 son estrategias estrictamente dominantes. De modo que, si actuamos como si tuviéramos estas preferencias, obtendremos con toda seguridad un resultado que no sólo será óptimo en términos de las preferencias OR, sino también de las preferencias DP, e.d., nuestras auténticas preferencias.

En un sentido, esto no es nuevo, pues significa lo que ya sabemos, es decir, que si tuviéramos preferencias morales entonces habría una solución para situaciones que, de otro modo, serían dilemas. Lo nuevo de este planteamiento es lo siguiente. Aun en el caso de que no tengamos preferencias morales, sabemos que, de tenerlas o de ser capaces de actuar como si las tuviéramos, entonces el resultado sería mejor no sólo para las satisfacción de las preferencias morales, sino de nuestras preferencias personales. Es decir, planteado de esta manera resulta fácil ver que esta situación tiene todas las características para permitir la aplicación de los mecanismos de racionalidad indirecta, pues

> a) lo mejor es tomar en el momento t_1 una decisión, la de cooperar, y llevarla a cabo en el momento t_2, y, sin embargo
>
> b) cuando llega el momento de llevar a cabo la decisión los agentes no son capaces de hacerlo.

Y esto se mantiene para los casos en los que las soluciones indirectas R no son aplicables o son prohibitivamente costosas. En el artículo mencionado, Sen plantea la cuestión de una forma similar. Tenemos tres ordenaciones posibles de las preferencias. Ahora bien, Sen supone que la moralidad, al menos en tanto que esta tiene que ver con la consecución de una situación social óptima, ordenaría estas distintas ordenaciones alternativas de tal modo que la ordenación OR sería la preferida en primer lugar, seguida de la ordenación AG y, por último de la ordenación PD. Es decir, Sen propone considerar la moralidad como un mecanismo de ordenación, no de alternativas de acción, sino de ordenaciones de estas alternativas, e.d., como una cuasi-ordenación de ordenaciones u ordenación de segundo grado[285]. Una vez que consideramos así la moralidad, el problema resulta paralelo a los casos analizados de debilidad de la voluntad, pues tenemos una ordenación que es, desde el punto de vista moral, la que deseamos tener, pero que no es sin embargo la que realmente tenemos.

Este modo de ver el problema es interesante, pero no parece que resuelva nuestro problema, aunque sí lo clarifica. En efecto, desde el punto de vista moral, pueden ordenarse las ordenaciones. Es decir, si tenemos dos conjuntos de ordenaciones (tres en el caso presentado por Sen), tal que uno corresponde a la ordenación realizada desde el punto de vista moral, desde luego que desde este punto de vista esta ordenación es la preferible. La novedad aquí consistiría en que en este modelo no se considera que la moralidad sea una cuestión de todo o nada, sino que se permite una gradación de las ordenaciones alternativas de más a menos morales, o de mejores o peores desde el punto de vista moral, cosa que para Sen expresa mejor nuestra ideas intuitivas acerca de la moralidad. Pero, sea como sea, para nuestro problema esto no presenta especiales ventajas, pues nuestro propio modelo, al permitir también la existencia de ordenaciones distintas, a saber una ordenación desde el punto de vista moral y una ordenación desde el punto de vista personal, también permite la posibilidad de

[284] Sen (1974), p.60.

[285] Sen hable de "cuasi-ordenación" porque entiende que la ordenación desde el punto de vista moral no tiene por que ser completa. Esto es muy discutible, al menos si admitimos, como parece que debemos hacer, la posibilidad de la indiferencia moral. En cualquier caso, no pretendo discutir esto aquí pues es indiferente para nuestro propósito actual.

contemplar el problema como una cuestión de debilidad de la voluntad. Veamos como puede plantearse el problema en estos términos.

Supongamos que un agente quiere satisfacer un determinado requisito moral mediante su conducta, y que su mayor deseo consiste en satisfacer tal requisito. T afirma que lo racional para este agente es actuar de tal modo que sus preferencias morales se vean satisfechas. Es decir, lo racional es tomar la decisión de actuar según estas preferencias y llevar a cabo esta decisión. Sin embargo, él sabe que cuando llega el momento no puede hacerlo. Es incapaz de desoir la voz de sus preferencias personales. Sus preferencias personales pueden ser tan racionales como se quiera y, en este sentido, no sería irracional actuar según ellas. Lo que hace irracional esta actuación es que el deseo predominante del agente es satisfacer, no sus preferencias personales, por muy racionales que sean, sino sus preferencias morales. En este sentido puede decirse que es irracional actuar según las preferencias personales y que hacerlo así sólo puede explicarse acudiendo a la debilidad de la voluntad.

Hasta cierto punto, el problema de las preferencias personales como "tentación" se plantea en todos los casos en los que el agente desea actuar moralmente. En muchos casos la tentación puede ser superada. Pero hay casos en los que esto no sucede. En estos, un agente racional puede acudir a las estratagemas de la racionalidad indirecta. Son casos en los que la voluntad del agente es tan débil que sólo es capaz de actuar según sus preferencias personales. Puede entonces intentar seguir uno de los dos caminos de la racionalidad indirecta. Por un lado, puede introducir cambios en la situación de tal modo que la estrategia aconsejada desde el punto de vista moral sea también la mejor personalmente. Por otro, puede introducir un cambio en sus propias preferencias, convirtiendo sus preferencias morales en preferencias personales. Habitualmente, el primer camino no es practicable y, cuando lo es, a menudo resulta excesivamente costoso, de modo que la mejor solución suele consistir en alterar las propias preferencias. Supongamos que es esto lo que de hecho se hace. Por ejemplo, supongamos que el agente se expone a sí mismo a determinadas influencias externas con el propósito de aumentar su capacidad de simpatía. Una vez que ha conseguido que la elección que mejor satisface sus preferencias morales sea al mismo tiempo la que mejor satisface sus preferencias morales, habrá eliminado el problema. Podrá obrar según sus preferencias personales en una situación en las que estas ya no están en conflicto con sus preferencias morales.

Sin embargo, es importante subrayar algo. Formalmente, su elección será una elección desde el punto de vista personal. Pero en realidad su elección será una elección moral, pues son sus preferencias morales las que se intenta satisfacer mediante la puesta en práctica de estratagemas indirectas[286]. Paralelamente, actuar según sus preferencias personales es, en cierto sentido, irracional, puesto que su mayor deseo es actuar desde un punto de vista moral. Pero en un sentido más importante su acción es racional, aunque esta racionalidad sea indirecta.

Ahora bien, la posibilidad de plantear este problema en términos de debilidad de la voluntad sólo resulta útil para la resolución de nuestro problema de modo indirecto. Lo que Sen muestra es que la elección entre las distintas ordenaciones alternativas puede ser considerado como un problema de debilidad de la voluntad desde el punto de vista moral. Pero nuestro problema es precisamente el que se le plantea a un agente racional que no tiene interés en satisfacer ningún requisito moral y para el que, por consiguiente, lo racional es actuar para satisfacer del mejor modo posible sus preferencias personales. De modo que la sugerencia de Sen sólo es aplicable a nuestro problema si podemos darle la vuelta. Es decir, no se trata de mostrar que desde el punto de vista moral la ordenación de las preferencias según un criterio moral es superior y que un agente puede encontrarse en un caso en el que su ordenación real de preferencias no coincida con ella, sino de mostrar que, en un sentido, la ordenación moral de las preferencias también es deseable desde el punto de vista personal y que, por

[286] En el caso presente de las preferencias morales, esto no tiene mucha importancia, al menos si suponemos que el objetivo de la moral, y por ende lo que hace que una acción sea deseable desde el punto de vista moral, es primordialmente la consecución de determinados resultados, de modo que no tiene mucho sentido preguntar si la elección de la estrategia moral se debe a que esta era también la preferible desde el punto de vista personal o no. Sin embargo, conviene señalar esto por la importancia que el problema tendrá posteriormente al tratar las preferencias personales.

tanto, cuando el agente tiene una ordenación distinta el problema también puede plantearse en términos de debilidad de la voluntad.

Volvamos al dilema del prisionero. Cada uno de los agentes tiene unas determinadas preferencias personales, y si actúa según ellas el resultado será subóptimo, Sin embargo, si tuvieran preferencias morales y actuaran según ellas, entonces conseguirían un resultado que no sólo sería óptimo con respecto a esas preferencias morales, sino también con respecto a sus respectivas preferencias personales. Podemos decir por tanto que desde el punto de vista personal es preferible actuar como si se tuvieran preferencias morales. Es decir, cada uno de los agentes tiene un motivo para actuar moralmente suponiendo que todos los demás se comporten también moralmente.

Sin embargo, actuar moralmente en una situación de dilema es irracional. Lo racional es tomar la decisión de cooperar. Pero al llegar el momento de llevarla a cabo, lo racional es no hacerlo. Esto es lo que sucedía en el caso del taxista, en el que no es la debilidad lo que me impide llevar a cabo mis decisiones, sino mi propio carácter racional. En tanto que el problema es el mismo, es susceptible del mismo tipo de soluciones, a saber, las catalogadas como estratagemas indirectas. Puesto que soy racional, sólo podré llevar a cabo mi decisión de actuar moralmente si cambio mis preferencias. Por lo tanto, lo racional es acudir a los métodos disponibles para efectuar este cambio. Ahora bien, lo que distingue este caso del caso del taxista, y hace de él un problema de racionalidad colectiva y no de racionalidad individual es que el problema no se soluciona si yo cambio mis preferencias sino si todos lo hacemos. Naturalmente, si los demás cambian sus preferencias y se comportan de una manera moral, entonces lo racional para mí es no cooperar. Pero el problema, y al mismo tiempo la solución, esta en que los demás sólo accederán a cambiar sus preferencias si yo también lo hago.

Tenemos pues que la ordenación de las alternativas según la preferencia moral es preferible no sólo desde el punto de vista moral sino también desde el punto de vista personal. Si bien nadie tiene motivos para querer cambiar sus preferencias en esta dirección, todos tienen un motivo para hacerlo supuesto que esto es condición para que los demás también lo hagan. Esto no es nuevo. Como ya sabemos, la elección de la estrategia cooperativa sólo es racional para un agente si su cooperación es condición indispensable para asegurar la cooperación de los demás. Nosotros sólo cooperaremos si estamos seguros de que los demás lo harán, pero no porque en el supuesto de que los demás cooperen lo racional sea cooperar, sino porque los demás sólo cooperaran si están seguros de que yo lo voy a hacer. Supongamos que en el caso del prisionero disponemos de una droga capaz de hacernos cooperar. Ambos tenemos una razón para comprometernos a tomar la droga. Pongámonos en la situación de uno de ellos. Sólo si el otro toma la droga la tomaré yo también. Naturalmente, si el otro la toma yo haré mejor no tomándola. Pero es que el otro sólo la tomará si me la ve tomar a mí.

Precisamente es esta exigencia de reciprocidad lo que hace posible que todos tomemos la droga y solucionemos así el problema. Pero también limita el rango de las soluciones disponibles. Tal como queda planteada la situación, es evidente que las mejores soluciones son lo que llamamos soluciones políticas, precisamente porque estas son soluciones colectivas y que, por ser externas, son capaces de garantizar el cumplimiento de la cooperación. Y las soluciones políticas representan, como ya dijimos, el ejemplo paradigmático del método de atarse uno mismo en el nivel colectivo. Pero, como también sabemos ya, las soluciones políticas no siempre son las mejores. Sin embargo, esto hay que matizarlo. Lo que no es siempre lo mejor es alterar la situación. En muchas ocasiones es mejor alterar el orden de las preferencias. A esta alteración le llamábamos solución moral, pues consiste básicamente en que los agentes adquieran el deseo de actuar según preferencias morales. Pero en un sentido estas soluciones también deben ser soluciones políticas, a saber, en el sentido de que la decisión de producir esta alteración debe ser tomada colectivamente y su cumplimiento debe ser asegurado. Y esto es así porque la cooperación sólo es posible si transformamos la situación de tal modo que hagamos que la cooperación de uno sea condición indispensable para la cooperación del otro. En este sentido, Harsanyi tiene razón al afirmar que la cooperación sólo es racional, y por tanto la solución cooperativa sólo es alcanzable, si los acuerdos son imponibles.

En el apartado 2.4 vimos las distintas soluciones a las situaciones de dilema, agrupándolas según los motivos por los que un agente podía escoger la estrategia A(ltruista). Tanto las soluciones políticas como algunas de las soluciones internas tienen como consecuencia abolir el dilema, haciendo que la estrategia A sea también la mejor en términos de interés propio. Cuando se dan esas situaciones, el problema se resuelve porque la elección moral y la elección personal dejan de estar en conflicto. El problema teórico interesante surge en la solución 5, en la cual el problema práctico se resuelve porque los agentes actúan moralmente, e.d., escogen la estrategia A pesar de que esto es peor para ellos. Esto supone un problema teórico porque esta solución consiste en que los agentes se comporten de una manera irracional. Lo que hemos intentado mostrar es que este comportamiento por parte de los agentes es indirectamente racional. Comportarse moralmente es indirectamente racional del mismo modo que lo era para nuestro agente del caso del taxista convertirse a sí mismo en un hombre de confianza. Y es tan indirectamente racional como lo es la introducción de medidas políticas. La diferencia está en que, mientras que tanto las soluciones políticas como las soluciones 3 y 4, consistentes en la trasformación de las preferencias personales en preferencias morales, son casos paralelos a las llamadas "soluciones R" en los casos individuales, la solución 5, consistente en que todos actuemos de un modo moral, e.d., eligiendo A con independencia del resultado que esto tenga para nosotros, es paralela a las soluciones I. Lo característico de estas soluciones, como se recordará, es que el agente se ata a sí mismo con el fin de ser capaz de realizar actos irracionales[287], con el fin de satisfacer del mejor modo posible sus objetivos racionales. Y es esta finalidad la que permite llamar racional a esta conducta, aunque su racionalidad pase por la actuación irracional.

Esto puede comprenderse con mayor facilidad si suponemos una comunidad de individuos racionales, sin ningún interés por la moralidad, que saben que van a verse enfrentados a dilemas. Saben que para conseguir un resultado óptimo tienen que poner en práctica alguna de las soluciones de nuestro cuadro. Supongamos para simplificar que las soluciones políticas 1 y 2 no son siempre aplicables o resultan demasiado costosas. Es mucho mejor intentar acceder a las soluciones 3, 4 y 5. Supondremos aquí que estas soluciones son igualmente fáciles (o difíciles) de introducir. Podemos suponer también que es mejor intentar aplicarlas todas ellas y no centrarse en una sola, debido a que los distintos individuos, a causa de sus distintas capacidades y disposiciones, muestran una facilidad mayor para una de estas que para las otras. Algunos individuos tienen más imaginación y una mayor capacidad de simpatía, por lo cual les resulta poco costoso ponerse en las situación de los demás y compadecerse de ellos hasta tal punto que, con gran facilidad, llegan a hacer suyos los intereses de los demás. A tales individuos, especialmente sensibles al dolor y el placer ajeno, resulta fácil educarles para conseguir la solución 3, en la cual la elección de la estrategia A se realiza debido a que esta estrategia es también la mejor desde el punto de vista personal. Por otra parte, hay individuos con una gran disciplina y poca imaginación, con gran capacidad para los conceptos abstractos a los que es más fácil inculcarles el sentido del deber. Entre ellos, algunos son especialmente orgullosos y pagados de sí mismos, tanto que el sólo hecho de pensar que están obrando por sentido del deber o por algún otro motivo de esta índole es suficiente para dejarles tan satisfechos que, aunque están dispuestos a elegir la estrategia A sean cuales sean sus consecuencias, al actuar así la estrategia A se convierte automáticamente en la mejor para ellos desde el punto de vista personal. Para ellos la solución 4 es más accesible que las otras. Otros sin embargo, aunque también capaces de actuar por sentido del deber, no tienen tal concepto de sí mismos ni les preocupa tanto sentirse buenos y cooperadores. Para ellos la solución 5 es la ideal. Es decir, puede educárseles con relativa facilidad para actuar moralmente, e.d., para elegir A pesar de que positivamente saben que esto es peor para si mismos.

Supongamos pues que los miembros de esta comunidad deciden poner en práctica todas las estratagemas indirectas posibles para llevar a cabo estas transformaciones en las preferencias de los individuos. Naturalmente, como son individuos racionales cuya meta es alcanzar un resultado óptimo, sólo se someterán a la influencia de estos mecanismos a condición de que lo hagan todos. Ahora

[287] Debe recordarse siempre que estos actos son irracionales no por su propio carácter sino debido a que el agente no tiene interés en su realización. Sólo en este sentido puede decirse que tales actos sólo pueden ser indirectamente racionales.

bien, la cuestión fundamental es si tenemos algún motivo para aducir que los individuos que se transformarán del modo indicado por las soluciones 3 y 4 son más racionales que los que lo harán del modo indicado en 5. La respuesta es evidentemente negativa. Es cierto que los primeros harán elecciones racionales, mientras que los últimos las harán irracionales. Pero lo fundamental es que en todos los casos el objetivo es racional y sólo se prestarán a transformarse de ese modo debido a su interés en este objetivo. Esto es lo que sucedía en el caso del ladrón, en el cual teníamos la solución R, realizada mediante la droga2 y la solución I droga1. El individuo que tomaba la droga1 se transformaba en un individuo irracional, mientras que el que tomaba la droga2 simplemente adquiría unas preferencias distintas, pero racionales, y se comportaba racionalmente según la satisfacción de su nuevo conjunto de preferencias. Si suponemos que en la misma situación un individuo toma la droga2, mientras que el otro, alérgico a este fármaco, toma la droga1, veremos que no hay ningún motivo para suponer que uno de ellos es más racional que el otro. Lo fundamental es que ambos toman la droga porque son individuos racionales que quieren satisfacer del mejor modo posible sus preferencias racionales.

Podemos entonces concluir del modo siguiente. El comportamiento moral, la elección de la estrategia altruista, es individualmente irracional. Pero a nivel colectivo no lo es. Es decir, en una situación de dilema la conducta racional es transformar la situación de tal modo que se asegure la cooperación, haciendo de la cooperación de cada uno condición necesaria para la cooperación de los demás. En ocasiones, esto pasa por operar en los agentes la transformación consistente en adquirir un deseo incondicionado por actuar moralmente. Cuando esto sucede, el comportamiento moral es indirectamente racional para cada uno de los agentes individuales. Y el hecho de que esto sea así es lo que soluciona el problema teórico que supone la solución moral de los dilemas para la teoría de la racionalidad.

El objeto de este trabajo han sido las relaciones entre moralidad e interés. Puesto que las conclusiones de este estudio ya han sido resumidas al final del capítulo 10, quisiera ahora señalar brevemente las limitaciones del mismo.

En primer lugar, debo insistir en que el objeto del estudio han sido las relaciones conceptuales entre moralidad e interés. En ningún momento se ha intentado apuntar a los posibles mecanismos para poner en práctica la solución moral de los dilemas. La droga2 que hemos utilizado en nuestros ejemplos no existe. Lo único que se ha pretendido mostrar es que, de existir, sería racional que todos la tomáramos.

En segundo lugar, importa señalar algunos asuntos que, aunque pueden englobarse en el estudio de lo que hemos llamado relación conceptual, han quedado sin tratar. Parte del motivo por el que no nos hemos ocupado de ellos es su conexión con los problemas prácticos, pues su solución depende en gran medida de los medios con que se cuente para operar en los agentes el cambio moral. Puesto que parece improbable que podamos disponer alguna vez de una de nuestras drogas, los mecanismos más oportunos quizá tengan que ver con la educación. Y aunque ignoremos los medios específicos que pueden emplearse en esta educación, es previsible que surjan algunos problemas, al menos si estos medios procuran una educación semejante a la que ahora conocemos. Quisiera especialmente referirme a dos de ellos, que me parecen particularmente importantes.

El primero hace referencia a la duración y estabilidad del cambio moral. A diferencia de lo que sucedería en el caso de las drogas, los efectos de la educación moral, al menos tal y como la conocemos, no son pasajeros. Si una comunidad es educada para actuar moralmente, actuará de este modo en todas las ocasiones. En este punto cabe preguntarse si actuar moralmente es siempre racional. La respuesta es positiva en todos los casos de dilema. Por tanto, si identificamos actuar moralmente con respetar los acuerdos cooperativos, el problema no se presenta. Pero esto es sólo una parte de lo que normalmente se entiende por conducta moral, lo que no sólo plantea el problema

de qué tipo de moral ha de enseñarse, sino también, y fundamentalmente, si es posible enseñar una moral que sólo consista en respetar tales acuerdos En todo caso, la regla moral que garantiza que asegura que la conducta moral será siempre racional debe ser del tipo "Elige la estrategia A sólo en aquellas situaciones de dilema en las cuales sea posible garantizar el cumplimiento de un acuerdo condicional". El problema, por tanto, no es sólo identificar situaciones de dilema, lo que ya resulta bastante difícil en la práctica, sino determinar si se dan el resto de las condiciones que permiten aplicar la regla.

Sin embargo, tales problemas no sólo se planten respecto a la conducta moral sino también respecto a la conducta racional. Por ejemplo, la misma dificultad aparece cuando se trata de saber si uno va a enfrentarse con un dilema iterativo o no. Por tanto, y puesto que además la conducta moral no es sino un método de racionalidad indirecta (al menos si aceptamos la identificación anterior), podemos suponer que deben emplearse los mismos métodos de cálculo de probabilidades y asignación de utilidades para saber cuándo debe elegirse la estrategia altruista. Esto no pasa de ser un apunte general, pero puede representar una base de partida para un estudio profundo del problema.

El otro tema que queda sin resolver es si puede obrarse moralmente a sabiendas de que esto es únicamente una estratagema indirecta. La respuesta depende en gran medida de la solución al problema anterior. Desde luego, si es posible inculcar una regla moral que respete la identificación anterior y cuyo cumplimiento sea siempre indirectamente racional, entonces la respuesta es afirmativa. El problema surge cuando la regla moral que se enseña no es del tipo señalado más arriba, sino del tipo "Elige siempre la estrategia A sin tener en cuenta los posibles resultados que esto tenga para ti". Es perfectamente posible que la educación moral y, por tanto, la garantía del cumplimiento de los acuerdos cooperativos sólo puedan realizarse apoyándose en una regla incondicional de este tipo, que tiene el problema de ocultar el carácter de estratagema de la conducta moral o, dicho de forma menos cruda, de escamotear la relación entre moralidad e interés. Si esto sucediera, pudiera resultar que el único modo de obrar racionalmente, e.d., de conseguir los objetivos propuestos por nuestra teoría de la racionalidad, sería no sólo utilizar estratagemas indirectas sino, además, hacerlo sin saber que se hace. De ser así, esta circunstancia plantearía un problema adicional a la teoría, cuya posible solución requiere un estudio por sí misma.

EPÍLOGO

El concepto de equilibrio no sólo es fundamental en la Teoría de la Elección Racional, sino que ocupa un lugar privilegiado en todas las ciencias y las artes[288]. Un concepto siempre viene acompañado de su contrario. Junto al equilibrio está el desequilibrio y este concepto cobra en ocasiones un enorme protagonismo. Así sucede, por ejemplo, en la definición termodinámica de la vida. El segundo principio de la termodinámica "explica la tendencia natural de los sistemas a la desorganización y el frío"[289]. Estar vivo es mantenerse en desequilibrio termodinámico. Un ser vivo es por tanto un sistema que está en una condición improbable. Y puesto que un sistema en una condición improbable tendrá una tendencia natural a reorganizarse a una condición más probable, esta reorganización resultará en un aumento de la entropía. La entropía alcanzará un máximo cuando el sistema se acerque al equilibrio, alcanzándose la configuración de mayor probabilidad. Dejaremos de estar vivos cuando alcancemos el equilibrio.

Un sistema se encuentra en estado de equilibrio termodinámico si es incapaz de experimentar espontáneamente algún cambio de estado cuando se halla sometido a unas determinadas condiciones que le impone su entorno. El concepto de equilibrio utilizado por la TER, y en concreto por la teoría de juegos, también se define como aquel que resulta de un conjunto de estrategias que unos agentes racionales no abandonarán. Como dice la cita de Elster que encabeza este libro, sólo una acción irracional puede perturbarlos. Puede que para algunos esta relación entre los pares racional/equilibrio y vida/desequilibrio resulte irónica, y que la ironía refuerce su desconfianza hacia la racionalidad, al menos en la forma definida por la TER.

Yo no comparto tal desconfianza, aunque aprecio la ironía. He intentado mostrar que en las situaciones de dilema en que unos agentes racionales se encuentran atrapados en un equilibrio subóptimo, lo que deben hacer, precisamente porque son racionales, es realizar una acción irracional. En tal medida, la acción que les lleva fuera del equilibrio no sería más que aparentemente irracional. Resultaría, en realidad, indirectamente racional. Abandonar el equilibrio les haría mejorar. Por seguir con la comparación, les mantendría vivos, sin dejar de actuar de forma racional.

Los bailarines de danza contemporánea quieren en ocasiones ejecutar determinados pasos que implican una pérdida de equilibrio. Para lograrlo, siguen una regla técnica: el equilibrio se pierde con la cabeza y se recupera con las caderas. El agente racional, cuando quiere perder el equilibrio, debe hacer justo lo contrario: perder el equilibrio con las caderas y recuperarlo con la cabeza. Debe comportarse como un bailarín que ejecutara su danza en una posición invertida, con la cabeza más cerca del suelo y las caderas más lejos.

[288] Puede encontrarse un análisis esclarecedor de la importancia del concepto de equilibrio en las ciencias en Gutiérrez (2000) Apartado 3.3.

[289] Mosterín (2001) p. 154.

BIBLIOGRAFIA

ARISTOTELES (1978) *Acerca del alma*, Gredos, Madrid.

(1981), *Etica a Nicomaco*, Centro de estudios Constitucionales, Madrid.

AUMANN, R. J. (1974): "Agreeing to Disagree" *Annals of Statistics,* Vol. 4

AXELROD, R. (1986), *La evolución de la cooperación*, Alianza Universidad, Madrid.

BAIER, K., (1985), "Maximization and Fairness", *Ethics*, Vol. 96.

BARRAGÁN y SALCEDO (Eds) (2006) *Las razones de los demás*, Biblioteca Nueva, Madrid.

BENTHAM, J.,(1982), *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Methuen, New York..

BOARDMAN, W.S. (1987), "Coordination and the moral obligation to obey the law", *Ethics*, Vol. 97

BRANDT, R. (1979), *A Theory of the Good and the Right*, Clarendon Press, Oxford.

(1998) "La critica racional de las preferencias" en Lara y Francés (Eds)

BRAYBROOKE, D. (1987), "Social Contract Theory's Fanciest Flight", *Ethics*, Vol. 97

BRENNAN, J.M. (1977), *The Open-Texture of Moral Concepts*, The MacMillan Press LTD, London-Basingstoke.

CALSAMIGLIA (1989) "Un egoista colectivo", *Doxa* nº6

DAYTON, E. (1979), "Utility Maximizers and Cooperative Undertakings", *Ethics*, Vol. 90.

ELSTER, J. (1979), *Ulysses and the Sirens*, Cambridge U.P., Cambridge.

(1985), "Rationality, Morality and Collective Action", *Ethics*, Vol. 96

(1989) *Tuercas y tornillos* Gedisa Barcelona 2003

FARRELL (2002) "Rawls, el criterio maximín y la utilidad promedio" *Doxa* nº 25

FRANCÉS (ed.) (1989) Egoísmo, moralidad y sociedad liberal .Paidós

FISHBURN, P.C. (1968), "Utility Theory", Management Science, Vol. 14

GAUTHIER, D. (1986), Morals by Agreement, Clarendon Press, Oxford.

(1983) "El egoista incompleto" en Frances (1989)

(1987), "Reason to be Moral?", Synthese, Vol. 72

(1993a) "Between Hobbes and Rawls" en Gauthier & Sugden (1993)

(1993b) "Uniting separate persons" en Gauthier & Sugden (1993)

(1997) "Political Contractarianism" Journal of Political Philosophy, vol. 5, 2,

(2000) "The best of times" Political Theory Workshop Paper, The University of York

GAUTHIER & SUGDEN (eds) (1993), Rationality, Justice ande the Social Contract , Michigan University Press

GUTIÉRREZ (2000): Ética y decisión racional, Síntesis.

HAHN, F. & HOLLIS, M. (eds.) (1979), Philosophy and Economic Theory, Oxford U.P., Oxford

HARE, R.M. (1978), The Language of Morals, Oxford U.P., Oxford.

(1981), Moral Thinking, Clarendon Press, Oxford.

HARSANYI, J.C. (1956) "Approaches to the Bargaining Problem before and after the Theory of Games: a critical discussion of Zeuthen's, Hicks' and Nash's theories", Econometrica,nº24.

(1975), "The Tracing Procedure", International Journal of Game Theory, 4.

(1976), Essays on Ethics, Social Behavior, and Scientific Explanation, D. Reidel Publishing Company, Dordrecht-Holland/Boston, U.S.A.

(1977a), "Morality and the Theory of Rational Behavior", Social Research, Vol.44, nº4.

(1977b), "On the Rationale of the Bayesian Approach", en Butts and Hintikka (eds) Fundational Problems in the Special Sciences, D. Reidel P.C., Dordrecht-Hollan, pp.381-392.

(1977c), Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations, Cambridge U.P., Cambridge.

(1983), "Bayesian Decision Theory, Subjective and Objective Probabilities, and the acceptance of Empirical Hypotheses", Synthese, Vol. 57

(1985) "Does Reason tell us what Moral Code to follow and, indeed, to follow any Moral Code at all?" Ethics, Vol.96.

(1987), "The Tracing Procedure: a self-correcting reasoningprocedure", Theory and Decisión, Vol.23

HOBBES (1651): Leviatan Alianza Editorial, 1989

HOLLIS, M. (1987), The Cunning of Reason, Cambridge U.P., Cambridge.

HUME, D. (1981), Tratado de la naturaleza humana, Editora Nacional, Madrid.

KAGAN, S. (1986), "The Present-aim Theory of Rationality", Ethics, Vol. 96.

KANT, E. (1981), Fundamentación de la metafísica de las costumbres, Espasa-Calpe, S.A., Madrid.

KEYNES (1921), Treatise on Probability, Courier Dover Publications, 2004

KOVESI, J. (1967), Moral Notions, Routledge & Kegan Paul LTD, London.

KRAUS, J.S. & COLEMAN, J.L. (1987), "Morality and the Theory of Rational Choice", Ethics, Vol. 97

LEWIS, D (1969): Convention: A Philosophical Study, Cambridge MA, Harvard University Press

LOCKE, J. (1963), Two Treatises of Goverment, en The work of Jonh Locke, Vol. V, Scientia Verlag Aalen, Germany.

LUCE, R.D. & RAIFFA, H. (1957), Games and Decisions, Jonh Wiley & Sons, Inc. New York . London . Sidney.

McPHERSON, M.S., (1982), "Mill's Moral Theory and the Problem of Preference Change", Ethics, Vol. 92

MENDOLA, J. (1986), "Parfit on Directly Collectively Self-Defeating Moral Theories", Philosophical Studies, Vol. 50

(1987), "Gauthier's "Morals by Agreement" and the two Kinds of Rationality", Ethics, Vol. 97

MILL, J.S. (1974), El Utilitarismo, Aguilar Argentina S.A., Buenos Aires.

MORTIMORE, G. (ed.), (1971), Weakness of Will, MacMillan & Co. LTD, London-Basingstoke.

MOSTERÍN (1987): Racionalidad y acción humana, Alianza Editorial

(2001) Ciencia viva, Espasa, Madrid

NAGEL, T. (1970), The Possibility of Altruism, Princeton U.P., Princeton, New Jersey.

NASH, J.F. (1950), "The Bargaining Problem", Econometrica, nº18.

(1951): “Non-Cooperative Games”, Annals of Mathematics, vol. 54 (2)

NG (1999) “Utilidad, preferencias informadas o felicidad” en Barragán y Salcedo (Eds)

NORMAN, R., (1971), Reasons for Actions, Basil Blackwell, Oxford.

NOZICK, R. (1974), Anarchy, State and Utopia, Basil Blackwell, Oxford.

LARA y FRANCÉS (Eds) (2004) Ética sin dogmas, Biblioteca Nueva , Madrid.

LEACH, J. (1977), "The dual Function of Rationality", en Butts & Hintikka (ed.) Foundational Problems in the Special Sciences, D. Reidel Publishing Company, Dordrecht-Hollan.

PARFIT, D. (1979), "Prudence, Morality and the Prisoner's Dilemma", Proceedings of the British Academy, Vol. 65.

(1986), Reasons and Persons, Oxford U.P., Oxford.

(1986b), "Comments", Ethics, Vol.96.

RAWLS, J. (1977), A Theory of Justice, The Belknap Press of Harvard U.P., Cambridge, Massachusetts.

REGAN, D. (1980) Utilitarianism and Co-operation, Clarendon Press, Oxford.

RESNIK, M. (1987) Elecciones, Gedisa Barcelona 1998

RODRÍGUEZ, B. (1991): Moralidad y cooperación racional, Ed. De la Universidad Complutense de Madrid, Colección Tesis doctorales.

(2003) “El fin último y el bien perfecto”, Revista de filosofía, nº28

(2004) “El agente racional y sus acciones” en Lara y Francés (eds.)

(2005) “Homo economicus e individuo liberal” Logos, vol. 38 (2005)

(2006) “Los asuntos de los demás” en Barragán y Salcedo (Eds)

ROUSSEAU (1988) El contrato social, Tecnos, Madrid.

SÁNCHEZ -CUENCA (2004) Teoría de juegos, CIS, Madrid.

SEN, A. (1976), Elección colectiva y bienestar social, Alianza Universidad, Madrid.

(1974), "Choices, Orderings and Morality", KÖRNER, S.(Ed.), Practical Reason, Blackwell, Oxford.

SEN & WILLIAMS (1982), Utilitarianism and beyond, Cambridge U.P., Cambridge.

SIDGWICK, H. (1981), The Methods of Ethics, Hackelt Publishing Company, Cambridge.

SIMON, H.A. (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", Quarterly Journal of Economics, Vol.69.

SLOTE, M. (1985), Common-sense, Morality and Consequentialism, Routledge and Kegan Paul, London-Boston.

SOWDEN, L. (1983), "That there is a Dilemma in the Prisoner's Dilemma", Synthese, Vol. 55.

TOCQUEVILLE. A, (1835) La democracia en América Alianza Editorial, 1980,

TULLOCK, G. (1967), "The Prisoner's Dilemma and Mutual Trust", Ethics, Vol. 77.

WEBER, M.,(1921) Economía y sociedad, Fondo de Cultura Económica, 1964

WILLIAMS, B.(1981), Moral Luck, Cambridge U.P., Cambridge.

ZEUTHEN (1930) Problems of Monopoly and Economic Warfare. London: Routledge,