

*Deontología y racionalidad económica**

(Deontology and economic rationality)

Rafael CEJUDO CÓRDOBA

Recibido: 29 de diciembre de 2009

Aceptado: 26 de enero de 2010

Resumen

Habitualmente la teoría económica adopta un modelo consecuencialista de racionalidad, el llamado *homo economicus*. Destacamos los principales rasgos de este modelo en oposición a la deontología: homogeneidad axiológica, maximización y neutralidad respecto del agente. La crítica de Amartya Sen al consecuencialismo usual combate esos rasgos, incluyendo el compromiso y el deber en la racionalidad económica. Analizamos su noción de preferencia para establecer cuánto puede avanzar así la racionalidad económica hacia la deontología. Concluimos que, aunque disminuida, la diferencia entre ambas aún permanece.

Palabras clave: Amartya Sen, compromiso, consecuencialismo, *homo economicus*, preferencia

Abstract

Economic Theory normally assumes the so-called *homo economicus*, a consequential model of rationality. We highlight the main features of this model in opposition to deontology: axiological homogeneity, maximization and agent neutrality. Amartya Sen's criticism of standard consequentialism copes to those features, and includes commitment and duty in the economic rationality. We analyze his concept of preference to ascertain how far economic rationality can thus go in the direction of deontology. We conclude that, though diminished, the difference between them still remains.

* Agradezco a la Profesora Adela Cortina el debate y las sugerencias en el XVII Congreso Nacional de EBEN España "Ética y responsabilidad ante la crisis" celebrado en Granada el 25 y 26 de junio de 2009, a propósito de ideas preliminares usadas en este texto.

Keywords: Amartya Sen, commitment, consequentialism, *homo economicus*, preference

1. Sobre los usos de la deontología

En multitud de situaciones la gente corriente apela a principios, derechos y compromisos para razonar sobre sus asuntos, y con ello aluden a que hay algo además y por encima de los intereses egoístas de cada cual. Análogamente en muchas ocasiones los agentes económicos (empresarios, consumidores, instituciones) apelan a principios, derechos y compromisos cuando quieren referirse a las cuestiones morales surgidas en su ámbito de actividad. Más allá o aparte de sus intereses, personas y empresas pueden preocuparse por el medio ambiente, y de hecho lo hacen, aunque sepan que su contribución real es insignificante; muchas personas rechazarían un empleo mejor si sienten que menoscabaría sus principios; muchos vendedores, la inmensa mayoría si la economía funciona más o menos bien, no engañan a sus clientes aunque sólo vayan a atenderlos una vez¹.

A pesar de lo anterior, la idea de racionalidad más ampliamente utilizada en la ciencia económica desde la “revolución neoclásica” es la del *homo economicus* (Persky 1995). Se trata de un agente económico idealizado cuya motivación excluye el altruismo, y cuya conducta racional consiste en aprovechar al máximo sus posibilidades para satisfacer sus intereses según la importancia que haya asignado a cada uno de ellos. Según esto, dejando aparte excepciones no significativas, las personas somos principalmente egoístas, o al menos lo somos en el ámbito de los negocios. Ciertamente esta tesis puede matizarse en el sentido de que la ciencia económica, como cualquier otra ciencia social, no se ocupa de la naturaleza humana, y de que por tanto la economía no afirma que los humanos seamos auto-interesados. La ciencia económica se limitaría más bien a construir modelos de comportamiento con los que hacer explicaciones y predicciones útiles. En este sentido la economía nos dice que quizá no seamos *verdaderamente* egoístas, pero que el *hombre medio* de las estadísticas sí que lo es.

Las evidencias en contra de que la conducta económica siempre sea interesada han ido abriendo un hueco a las consideraciones deontológicas dentro de la economía y las ciencias de la empresa. Además, se ha constatado que los comportamientos éticos de empresarios, gestores y administraciones no sólo son socialmente beneficiosos, sino que a largo plazo también lo son económicamente. Con las expresiones “deontológico *lato sensu*”, o deontología “amplia” vamos a designar la idea

¹ I. Kant (1990, p. 24) utiliza este ejemplo en su distinción entre comportarse *por deber* y *conforme al deber*. Precisamente nuestro artículo gira sobre si el razonamiento económico tiene que excluir la primera clase de motivación.

de que los agentes actúan correctamente cuando anteponen requisitos morales a la satisfacción de sus intereses. Con más precisión, las exigencias deontológicas amplias son *contrafácticas* en el sentido de que implican actuar de cierta manera *aun cuando no se obtuviera nada a cambio*, aun cuando los intereses propios resultaran así menos satisfechos. Por ejemplo, los llamados “Principios Caux” para los negocios exigen a las empresas responsabilidad más allá de sus accionistas y de la literalidad de las leyes². Este uso de “deontológico” se ha popularizado en las conversaciones entre profesionales sobre casos morales, en el lenguaje de políticos y medios de comunicación, y también en la ética de la economía y los negocios. Sin embargo su empleo no significa defender una teoría ética deontológica *stricto sensu* como las de I. Kant, W. D. Ross, J. Rawls o R. Nozick.

2. El modelo de las consecuencias en la racionalidad económica

En este artículo vamos a considerar si los modelos de racionalidad usados en la ciencia económica, especialmente en los ámbitos de la microeconomía, puedan incluir consideraciones deontológicas en sentido estricto. Para ello vamos a considerar las teorías éticas deontológicas como opuestas a las que J. Rawls (1971, 24) llama “teleológicas”, y que nosotros vamos a designar como “consecuencialistas”³. Estas teorías defienden evaluar las opciones y acciones por los estados de cosas que de ellos se sigan, y la ética utilitarista es su ejemplo más conspicuo (Anscombe 1958; Sen 1979). En el consecuencialismo lo correcto se define como la maximización de lo bueno, y a su vez esto último es definido independientemente de lo correcto (como utilidad, felicidad, placer o de alguna otra forma). Se nos manda por tanto promocionar lo bueno, conseguir que haya más y no menos de aquello que hace al mundo más valioso. Por el contrario, la deontología defiende que debemos actuar de cierta manera porque hacerlo así *está bien* (y no porque hacerlo así *cause más bien*). Bajo esta otra perspectiva lo correcto se define independientemente de lo bueno: un acto puede ser correcto, y por tanto exigible, aunque en términos de consecuencias no haya *buenos motivos* para realizarlo, como señalaba Ross (1930; 2002, pp. 4-5). De la convicción de que existen acciones buenas (o malas) en sí mismas, se sigue el deber de realizarlas (o de evitarlas), un deber cuya *corrección* no descansa en las consecuencias de la acción, y que por tal motivo Kant denominaba “categórico” (Kant 1785; 1907 p. 35) y Ross *sans phrase* (Ross 1939; 2002 p. 19).

² Sobre los llamados “Principios de la *Caux Round Table*”, v. Francés (2004) y Navarro (2008).

³ El término inglés *consequentialist* fue acuñado por Anscombe (1958), y “consecuencialista” es un neologismo para traducirlo. Lo preferimos a “teleológico” porque éste suele aludir a doctrinas distintas o incluso opuestas a la del utilitarismo, que es de donde procede la noción. En cualquier caso, el vocablo ya se ha adoptado en la literatura filosófica en castellano: v. M. A. Carrasco (1999), M. Carrasco (2002), Lara (1995) o Salcedo (1991).

Como parte de lo que A. Etzioni (1988) llama “paradigma neoclásico”, la ciencia económica adopta un modelo consecuencialista de racionalidad en el que los deberes y principios sólo pueden jugar un papel accesorio, en el mejor de los casos, o en el que simplemente son descartados como subjetivos o irrelevantes. Bajo este enfoque la conducta racional se entiende como elección consistente, y ello desde dos aspectos donde no entra fácilmente la perspectiva deontológica. En primer lugar como consistencia interna en la elección de las alternativas posibles, lo cual se explica como maximización u optimización según alguna relación binaria de preferencia. Este criterio interno se complementa con otro externo que considera el auto-interés como el principio al que se orienta la maximización. Cuando un individuo *i* actúa racionalmente y de dos alternativas a su alcance (*A* y *B*), escoge *A*, debemos concluir que *A* satisface mejor sus intereses, pues en otro caso no hubiera sido racional escogerla. Según A. Sen (1977) este modelo de racionalidad es consecuencialista, pues los actos de elección (*elegir A*), se juzgan sólo por sus consecuencias (*la satisfacción provocada por A*). Precizando algo más, las consecuencias se evalúan sólo en términos de los intereses del sujeto *i* en cuestión, dejándose fuera los intereses de otros afectados, las consecuencias para la sociedad en su conjunto y, más en general, cuestiones diferentes del interés.

En esta idea tan limitada de racionalidad sólo está implicada una evaluación de los actos que el individuo *i* realiza, sin que se evalúen las normas o reglas que pudieran orientarle en tales actos. Dado que este modelo de conducta racional es una herencia de la ética utilitarista adoptada por los padres de la moderna economía, J. S. Mill, H. Sidgwick, o F. Y. Edgeworth, es lógico que sea el utilitarismo, y no la deontología, lo que proporcione con naturalidad la relación entre la conducta económicamente correcta y la prudencia moral. Dicho de otra manera, dejando aparte el contenido concreto de los intereses, que puede ser espurio o perverso, *formalmente* una conducta racional en lo económico es también sensata en lo moral. Porque el consecuencialismo implícito en la racionalidad del *homo economicus* consiste en que el valor de sus acciones depende del de las consecuencias producidas, o con más precisión, estriba en que las acciones son consideradas sólo como desencadenantes de cambios en la realidad, de modo que serán estos cambios lo que realmente habrá que valorar. Bajo esta perspectiva, correcto es lo que produce el mayor bien posible, de modo que no hay nada independientemente valioso en el acto correcto, y la noción de “corrección” (entiéndase moral), que es originaria en la deontología, queda aquí disuelta en la de maximización o promoción de lo bueno.

Para los propósitos de este artículo vamos a destacar tres rasgos de este modelo de racionalidad. En primer lugar lo que podemos llamar *homogeneidad axiológica*, consistente en que sólo una clase de valor está en juego al tomar una decisión racional, concretamente la bondad del estado de cosas resultante. Esta bondad puede caracterizarse como utilidad, bienestar, satisfacción..., pero a los efectos de

la descripción económica de la conducta racional basta entenderla como “preferibilidad” según el interés propio. Puesto que sólo este objetivo racional está en juego, siempre podremos comparar entre sí las diferentes alternativas en función de cuánto bien lograrían, de cuán preferibles serían, y podemos también sostener que la motivación racional consiste en querer el máximo bien posible. De esta manera el conflicto entre alternativas nunca es *último*, ni por lo tanto insoluble, dado que siempre podemos preferir donde haya más bien (o menos mal).

En segundo lugar, puesto que hay un solo objetivo, la conducta económica racional puede analizarse en términos de maximización, lo cual parece a la vez fiel a la realidad y, por cierto, contrario a actuar por principios. Rawls señalaba la maximización como uno de los principales atractivos del consecuencialismo: “es natural pensar que la racionalidad es maximizar algo y que, en moral, tendrá que ser maximizar el bien” (Rawls 1971, p. 24). En economía, por el contrario, habrá de ser maximizar el beneficio. Fijémonos en que así podemos intercambiar lo correcto y lo bueno: la(s) acción(es) correcta(s), las que la deontología amplia *tendría que* recomendar, son las que maximicen el bien. Tal como declara J. Broome, mediante la maximización el consecuencialismo “delinea el mapa para ir de lo bueno a lo correcto” (Broome 1991, p. 6).

Finalmente, otro rasgo de la racionalidad neoclásica también derivado de su consecuencialismo, es lo que Parfit (1984, p. 27) denominó “neutralidad respecto del agente” (*agent neutrality*)⁴. Consiste en que la bondad de las consecuencias es independiente del agente que las provoque o las valore. Decíamos antes que el criterio externo de racionalidad en las elecciones es el auto-interés: lo bueno se define en función de lo que al sujeto le interese, o dicho de otra manera, todo aquello que le interese podrá ser racionalmente preferible, o lo mismo, ordenado en una jerarquía de alternativas. Por consiguiente, tal como dice Anderson (1993, p. 30), en el consecuencialismo resultante “el valor de los estados de cosas es independiente de los valores personales, de las acciones, motivos, normas, prácticas, estados de ánimo o cualquier otra cosa”, puesto que se reduce al lugar que ocupen en la escala de preferencias del sujeto. Esto incluye que dicho valor también sea independiente de la identidad concreta de quien ocasiona las consecuencias preferidas. Imaginemos por ejemplo una empresaria enfrentada a la alternativa de mentir sobre la fecha de entrega de una mercancía, o perder su cliente. Si prefiere *realmente* la primera situación, entonces su comportamiento sería irracional cuando, ante los escrúpulos de su empleado para mentir, ella misma también declinara hacerlo, dado que lo único racionalmente relevante es el estado final preferido. En la concepción que estamos describiendo, las causas de que la empresaria prefiera la mentira a la verdad son ajenas a la descripción de su racionalidad. Sólo las preferencias de los

⁴ Sobre la distinción entre razones para la acción *neutrales* y *relativas respecto del agente* en relación con el consecuencialismo, v. Carrasco (2002) y Lara (1995).

agentes sobre las opciones disponibles deben tenerse en cuenta, y eso excluye la *relatividad respecto del agente* (*agent relativity*) (Parfit 1984, p. 27) : el valor de las acciones no estriba en quién las realiza, sino en el estado de cosas a que dan lugar. En la deontología *stricto sensu* el valor de las acciones sí es relativo a su agente. En el ejemplo anterior, la intención de mentir es importante, aparte de que el cliente reciba o no a tiempo su mercancía. Que sea la empresaria quien mienta o que sea su empleado (mientras ella simplemente “se desentiende”), también es relevante.

3. Hacia una racionalidad económica que permita la deontología: la propuesta de A. Sen

Varios autores, entre los que destaca Amartya Sen, han propuesto modificaciones sustanciales de este modelo económico de racionalidad⁵. Desde el punto de vista ético, la revisión del modelo neoclásico coincide con lo que A. Sen llama “consecuencialismo ampliado” (Sen 1983), y D. Salcedo “neoconsecuencialismo” (Salcedo 1991), desde el que sí es posible dar cabida a las consideraciones deontológicas⁶. Los deberes (y los consiguientes derechos de cualquier interesado o *stakeholder*) exigen que el cálculo económico maximizador se interrumpa cuando una consecuencia resulte de una acción moralmente inaceptable. Así pues, para explicar en estos casos la racionalidad de las decisiones hay que incluir otros factores distintos de las consecuencias esperadas de cada alternativa, y con tales factores se pone en entredicho tanto la homogeneidad axiológica (el monismo de lo bueno), como el desdén por la identidad del sujeto (la neutralidad respecto del agente).

El neoconsecuencialismo defiende incluir la acción realizada en la descripción del estado de cosas consecuente, y tener en cuenta el valor de esa acción en el balance general de las consecuencias. El modelo de decisión racional incluirá en cada estado de cosas alternativo el bienestar provocado a unos individuos, el malestar ocasionado a otros, así como el valor de la acción causante de todo ello, y es esto último lo que permite considerar los principios que hayan podido violarse. Con este propósito vamos a analizar las modificaciones que A. Sen ha propuesto para corregir, desde dentro, el consecuencialismo estrecho que la racionalidad económica heredó del primer utilitarismo. Sen lleva trabajando sobre estos temas desde mediados de los años setenta, y para ello ha usado distintas perspectivas: la teoría de la elección social, la crítica del utilitarismo, o la reflexión sobre la libertad. Un estudio completo del neoconsecuencialismo seniano excede los límites de este artículo,

⁵ V. Anderson (1993), Broome (1999), Elster (1989) y Elster (2000), Etzioni (1987) y Etzioni (1988), Simon (1997), Suzumura y Xu (2007), Walsh (1996).

⁶ Sobre distintas versiones de neoconsecuencialismo, v. M. A. Carrasco (1999), M. Carrasco (2002), Darwall (2003), Griffin (1992), Lara (1995), Pettit (1993), Scheffler (1988), Spielthener (2005).

y además no es indispensable. Para nuestros propósitos la relación entre deontología y racionalidad económica reformada mediante el neoconsecuencialismo puede estudiarse mediante el análisis seniano de la noción de preferencia, un tema recurrente en su planteamiento⁷.

Sen parte de la polisemia que “preferencia” tiene en el lenguaje natural, y que se extiende a su empleo técnico en las discusiones sobre racionalidad económica. Pero en este caso se trata ya de auténtica ambigüedad, pues como señala Sen “hay una variedad de significados que pueden ser asociados con el nombre común ‘preferencia’, tales como juicios, valoraciones, elecciones, sentimientos positivos, etc., que necesitan distinguirse entre sí” (Sen 2002, p. 588). Esta equivocidad ha hecho que el modelo de racionalidad descrito en la sección anterior quede según Sen “sobredeterminado”, pues en él se manejan de manera simultánea e inadvertida dos sentidos diferentes de preferencia: “preferir” como *elegir*, y “preferir” como *satisfacer el interés propio* (Sen 2002, p. 589). Y además, como se deduce de los mismos trabajos de Sen, hay que añadir un tercer sentido inadvertido: la asociación de “preferir” con la situación personal de *bienestar*. El resultado es una ecuación tenida por verdadera a fuerza de repetirse:

$$(1) \text{ preferencia} = \text{elección} = \text{bienestar} = \text{auto-interés}$$

Dicho de otra manera, “elijo aquello que prefiero porque satisface mis intereses, o sea, me proporciona bienestar”. El trabajo de Sen trata de desmontar esta engañosa asociación. La riqueza conceptual, la precisión terminológica, añade penetración a la ciencia social, y evita una exactitud engañosa obtenida al precio de suprimir los matices. Para ello Sen recomienda señalar las diferencias entre las distintas acepciones de “preferencia”, y con ello reconocer que el término tiene distintos usos en lugar de mezclarlos, o de defender como Hausman (2005) un sentido técnico que de alguna manera cubra todos los demás. Según Sen el sujeto *A* puede preferir sacrificar su bienestar, pero lo prefiere en el sentido de que ésa es la opción que elige, lo que no implica que tal sacrificio sea o no algo que en cierto sentido le interese. Sen interpreta a J. K. Arrow (1951), el fundador de la moderna teoría de la elección social, en el sentido de que la posibilidad de describir así el comportamiento racional estaba ya presente en la idea de preferencia que él manejaba. La elección social requiere jerarquizar las alternativas de los decisores individuales, pero esta jerarquización puede apoyarse en el sistema de valores en lugar de en los gustos. Como un sistema de valores incluye valores sobre valores, deseos sobre lo social y estándares de equidad, permite que las preferencias den cabida a elementos de tipo deontológico como normas o principios de justicia (Sen 2002, pp. 590 y 624).

⁷ La relación entre la deontología y la noción económica de preferencia también ha sido tratada por Anderson (2001) y White (2004).

En la caracterización habitual del “hombre económico racional”, Sen explica que sus preferencias se explican por el “bienestar centrado en uno mismo” (*self-centered welfare*) en el sentido de que el bienestar personal depende sólo del consumo propio (Sen 2002, p. 213). Si esta definición la aplicamos no sólo al consumidor sino a un agente económico cualquiera, tendremos que el bienestar personal depende sólo del interés propio o auto-interés, y estaremos ante la homogeneidad axiológica implícita en la ecuación formulada más arriba. Sin embargo no sólo es racional preferir con ese criterio, pues frecuentemente nuestro bienestar está afectado por cómo les vaya a los demás. Esta diferencia entre el bienestar y el auto-interés amplía las preferencias mediante lo que Sen llama “objetivos respecto del propio bienestar” (*self-welfare goal*) (Sen 2002, p. 213). En este caso:

$$(2) \text{ preferencia} = \text{elección} = \text{bienestar} \neq \text{auto-interés}$$

Además Sen considera la “elección para el objetivo propio” (*self-goal choice*) (Sen 2002, p. 213). En este caso el agente racional no persigue aumentar su bienestar, sino lograr objetivos diferentes. Por ejemplo, una empresa puede priorizar su responsabilidad social corporativa frente a un aumento de su cuenta de beneficios. Y en el caso de los agentes individuales, el consumidor puede anteponer la justicia social o el cuidado del medio ambiente a un incremento marginal del bienestar. En definitiva, la ecuación anterior debe volver a modificarse:

$$(3) \text{ preferencia} = \text{elección} \neq \text{bienestar}$$

Una vez roto el estrecho esquema del “bienestar centrado en uno mismo” se abre la puerta a la introducción de consideraciones éticas, y quizás deontológicas, en el modelo de racionalidad del *homo economicus*. De todas formas las distinciones anteriores son meramente conceptuales. Además de refinar el aparato conceptual de la elección racional, necesitamos explicar a qué responden estas nuevas precisiones. En la obra en que las introduce, la citada *Rationality and Freedom*, Sen simplemente las yuxtapone a otra distinción, la de “simpatía” vs. “compromiso”, que había propuesto anteriormente, y cuya potencia explicativa es mucho mayor (Sen 1977). Precisamente estas nociones de simpatía (*sympathy*) y compromiso (*commitment*) sí permiten incorporar consideraciones deontológicas en la racionalidad económica.

La diferencia entre preferir el bienestar centrado en uno mismo u objetivos respecto del propio bienestar radica en la empatía con los éxitos y fracasos ajenos, y a este hecho de la solidaridad y la identificación emocional es a lo que se refiere la simpatía seniana⁸. La eventualidad de que el propio bienestar no siempre se base en

⁸ La importancia de la simpatía en la metodología económica era ya reconocida por Adam Smith, pero fue la interpretación benthamita de éste la que prevaleció. Así pues con la reivindicación de la simpa-

el auto-interés implica rechazar el egoísmo del *homo economicus*, y basta para incluir la deontología amplia en la racionalidad económica. La conformidad con reglas y principios choca con el bienestar centrado en uno mismo, pero dado que dicha conformidad puede conllevar una satisfacción peculiar, el cumplimiento de las exigencias y restricciones deontológicas puede ser un objetivo respecto del propio bienestar. Y aun cuando no sea así, podrían ser una elección por criterios distintos del bienestar (Sen 2002, p. 214 y Sen 2005). Los ejemplos kantianos del filántropo que disfruta cumpliendo su deber, y del filántropo cuyo dolor le priva de todo bienestar aunque aún sigue cumpliendo su deber (Kant 1785; 1990, p. 24) corresponderían respectivamente a acciones racionales con objetivo respecto del propio bienestar y con elección para el objetivo propio.

Ésa última, la elección para el objetivo propio, permite incorporar consideraciones deontológicas *sensu stricto*. El cumplimiento de un contrato, el mantenimiento de una promesa o las obligaciones con familiares y allegados parecen casos claros de objetivos propios aunque distintos del bienestar. Además, la categoría de compromiso (*commitment*) puede aducirse tanto en esos casos como incluso en otros en los que el respeto de derechos y principios parece desvinculado de cualquier objetivo personal. El compromiso es la actuación racional en pos de objetivos que no son los propios. Aunque lograrlos pueda redundar en el propio bienestar, o contribuir a lograr objetivos que sí reconocemos como propios, ambas cosas son irrelevantes si realmente estamos comprometidos con esos objetivos. Porque Sen dice que el compromiso “podría provenir de restricciones auto-impuestas en la persecución de los propios objetivos (a favor, quizá, de seguir particulares reglas de conducta)” (Sen 2002, p. 214), de manera que cuando preferimos una alternativa por nuestro compromiso con ella o con los valores que representa, la antepone a otras alternativas que aumentarían nuestro bienestar⁹. Precisamente la peculiaridad de las exigencias deontológicas reside en que son independientes de los niveles de bienestar causados por los estados de cosas alternativos. El chocante caso del misántropo kantiano, altruista sólo por deber, no puede explicarse mediante la sim-

tía, Sen está tratando de recuperar un Adam Smith anterior a su interpretación utilitarista neoclásica. Al respecto v. Sánchez (2008).

⁹ El compromiso se define en términos contrafácticos: la preferencia causada por el compromiso es invariante respecto de hipotéticos conjuntos alternativos de opciones. Usando el aparato conceptual de la teoría de la elección, diríamos que la preferencia es invariante respecto del *conjunto factible*. Y en el caso de teorías éticas que defiendan obligaciones categóricas, la preferencia *también* sería invariante respecto de todo el *conjunto de consecuencias*. Aunque en honor a la verdad, la definición ofrecida por Sen (1977, p. 92) no permitiría ir tan lejos, pues dice que el compromiso es “escoger un acto que él [el agente] cree que le traerá un nivel de bienestar personal más bajo que una alternativa que también tiene disponible”. Y si tal alternativa no existiera, “podemos ampliar la definición de ‘compromiso’ hasta incluir casos en que la elección del agente, aun maximizando el bienestar anticipado, sería la misma al menos bajo una situación contrafáctica en que el acto escogido dejara de maximizar el bienestar personal”.

patía, ni tampoco considerando que ser benéfico es una elección para el objetivo propio. Lo que ocurre es que sus preferencias indican un compromiso con principios de conducta.

Pettit (2005) ha señalado que la noción seniana de compromiso envuelve una contradicción, pues si uno prefiere un objetivo tiene que ser en algún sentido *su* objetivo. Propone que si alguien actúa a favor de los objetivos de otro, o en pos de objetivos grupales o universales, no es que abandone sus preferencias, sino que las modifica incorporando esos objetivos ajenos a los propios. Pettit, como buen consecuencialista, no puede renunciar a la convicción benthamita de que siempre, incluso cuando actuamos por deber, perseguimos nuestro interés. Pero justamente esto es lo que se niega en el compromiso. No es sólo la ruptura entre preferencia y auto-interés,

$$(4) \text{ preferencia} = \text{elección} \neq \text{bienestar} \neq \text{auto-interés}$$

sino que incluso se defiende que:

$$(5) \text{ preferencia} = \text{elección} \neq \text{bienestar} \neq \text{interés}$$

Por otro lado, si el compromiso no ha sido asumido libremente, no puede tener valor deontológico. Por eso vamos a referirnos a la propuesta seniana de incorporar la libertad en el aparato conceptual de la teoría económica de la elección social. La libertad es una noción central en las éticas deontológicas pues explica la posibilidad de valorar acciones al margen de, e incluso en contra de, el nivel de bondad que produzcan en el mundo. Además, la libertad forma parte de la condición de agente en el sentido de *autonomía*, y mediante tal autonomía explicamos que los agentes puedan cometer el mal. Asimismo la libertad es característica de las acciones (a diferencia de los estados de cosas o consecuencias), lo que se refleja en la consideración seniana de que en la libertad hay un “aspecto procesual” (*process aspect*) además de un “aspecto de oportunidad” (*opportunity aspect*) (Sandhu, 2007; Sen, 1993 y 2002). Esta dualidad permite escapar de la lógica maximizadora. El aspecto de oportunidad se refiere a “las oportunidades reales para alcanzar las cosas que podemos valorar y que valoramos, con independencia del proceso mediante el cual se llevan a cabo tales logros” (Sen 2002, p. 506). Si el modelo de racionalidad que manejamos sólo tiene en cuenta esta faceta de la libertad, entonces lo único que cuenta de la misma es los resultados o consecuencias que pueden lograrse. Por el contrario, en el aspecto de proceso “el tema crucial es la autodecisión, esto es, si las elecciones han sido hechas por la propia persona y no por otras personas o instituciones en su beneficio” (Sen 2002, p. 508). En este caso hay que conceder importancia a dos factores: a la “valoración del acto de elección” (*choice act valuation*)

y a la “valoración de la opcionalidad” (*option appreciation*). La primera se refiere “al valor que puede asignarse al acto de elección en sí mismo”, mientras que el valor de la opcionalidad refleja “la importancia del rango y significación de las opciones que se tienen en el acto de elección” (Sen, 2002, p. 605). Ambas cosas manifiestan la importancia del contenido de las acciones más allá de su contribución al interés propio y de su consistencia interna.

Sen rechaza equiparar la exigencia racional de maximización con los procesos de maximización que ocurren en la física y otras ciencias naturales, porque las acciones tienen el doble componente del proceso de elección y de los resultados obtenidos. Las acciones, como ya vio Aristóteles, nos obligan a considerar conjuntamente tanto el proceso como el resultado (Aristóteles 1989, p. 10). Por ello Sen (2002, p. 159) ha propuesto la distinción entre los *resultados de culminación* (*culmination outcomes*), y los *comprehensivos* (*comprehensive outcomes*). En los primeros el proceso de elección es irrelevante importando sólo su “culminación”: el resultado como tal. En cambio en los logros comprensivos se incluyen los actos de elección como parte del resultado. Esta precisión permite valorar de forma distinta la racionalidad de elecciones como, por ejemplo, respetar un código deontológico, o evitar un trato discriminatorio: esas acciones pueden ser negativas en términos de beneficio (como logros de culminación), pero puede ser positivas en tanto logro comprensivos que incluyen el respeto de estándares de justicia. Las pérdidas pecuniarias causadas por el respeto de la deontología pueden ser comprendidas racionalmente desde este nuevo punto de vista.

El neoconsecuencialismo también tiene en cuenta las razones relativas al agente, cosa inevitable si el modelo de racionalidad ha de incluir no sólo las consecuencias sino también las acciones. Las primeras pueden evaluarse con independencia de su causante, atendiendo sólo a su impacto “anónimo” en el mundo. Por el contrario la descripción y valoración de las acciones está incompleta si ocultamos el agente que las realiza. La relatividad respecto del agente en principio es distintiva de la deontología, e implica considerar la posición que el agente ocupa en el estado de cosas, lo cual incluye su función en las cadenas causales determinantes del mismo. Recordemos el ejemplo de la empresaria enfrentada a la alternativa de mentir o perder un cliente. Su obligación es que *ella* no mienta, y no simplemente evitar una mentira más en el mundo. Para juzgar sobre el cumplimiento de tal obligación se requiere información sobre su relación con las consecuencias ocurridas (la pérdida de un cliente), y sobre su implicación en las cadenas causales que explican el desenlace del caso¹⁰. En este punto el planteamiento seniano consiste en la tesis

¹⁰ Según Parfit (1979, p. 28) la introducción del punto de vista del agente supone, en suma, cambiar la descripción de lo que se hace (*que los hijos sean cuidados por sus padres* –neutral respecto del agente–, o *que yo cuide de mis hijos* –relativo–), y por consiguiente también de las consecuencias (*que los hijos no mueran de hambre* –neutral–, frente a *que mis hijos no mueran* –relativo–).

de la “posicionalidad del agente” (*agent positionality*) (Sen, 1982 y 1993). La idea es que la posición relativa del sujeto respecto del objeto influye en los juicios que pueda hacer sobre éste, no sólo en los juicios cognoscitivos sino también en los de tipo normativo. Tal influencia no depende de la identidad concreta del sujeto sino de la posición que ocupe *un sujeto cualquiera*. Por eso la objetividad no está reñida con la posicionalidad.

El caso más simple es el de un juicio observacional: lo que se observa varía con la posición adoptada por el observador, pero la observación es objetiva mientras otro observador cualquiera, desde esa posición, también informe de la misma manera. La posición puede incluir no sólo características espaciales, sino también cualesquiera otras que afecten al sujeto, siempre que varíen de manera regular y que no dependan de su voluntad. Tal sería el caso, por ejemplo, de un defecto en la visión que afectara de igual manera a las observaciones de dos personas distintas con el mismo defecto. Entonces la posicionalidad permite explicar la función del sujeto en forma de *variabilidad paramétrica*. Al margen de los tecnicismos matemáticos, la idea es que si dos cosas se relacionan de un modo dado, y esa relación varía paramétricamente, el cambio en el parámetro del que depende la relación altera los términos de la misma uniformemente, esto es, de la misma manera sean cuales sean las cosas que concretamente se relacionen en cada caso. En este sentido, la miopía o saber contar son “parámetros posicionales”, porque si bien pueden variar, y al hacerlo alteran las observaciones o los conocimientos de los afectados, cualquier persona con los mismos valores de los parámetros (mismo grado de miopía, o mismo desconocimiento de operaciones matemáticas básicas), se ve afectado de la misma forma *coeteris paribus* (Sen, 1993).

Con esta idea de función paramétrica podemos introducir ciertas precisiones útiles. Sea $f(x, a, b)$ el juicio del estado de cosas x realizado por el evaluador a en el que el agente b ha realizado una acción que forma parte de x . La tesis de la relatividad del agente exige que si $a \neq b$, entonces $f(x, a, b) \neq f(x, a, a)$. Esto es algo distinto del relativismo ético, donde se sostiene que la valoración de un mismo estado de cosas cambia según quién lo evalúa. Usando nuestra notación la tesis relativista sería: $f(x, a, b) \neq f(x, a', b)$. Por otro lado el universalismo sin relatividad del agente exige que cualquier sujeto coincida en su valoración del estado de cosas: $f(x, a, b) = f(x, a, a)$, para cualesquiera valores de a y de b . Por el contrario el universalismo con relatividad de agente exige que cualquier evaluador juzgue el mismo estado de cosas de la misma forma, aunque el juicio puede variar con la posición que ocupe respecto del mismo: $f(x, a, b) = f(x, b, b)$, para cualesquiera valores de a y de b . Este último caso demuestra la tesis seniana de que “la posicionalidad de la valoración moral es totalmente consistente con la objetividad de los valores morales” (Sen 1985, p. 184). Y precisamente la búsqueda de la objetividad es lo que hacía desterrar de la racionalidad neoclásica a la relatividad del agente y a la deontología en general.

4. Racionalidad, deontología y preferencias

Adviértase que el neoconsecuencialismo no renuncia a que lo correcto se defina según los estados de cosas, pues el valor de la acción y la identidad de su agente no bastan para decidir sobre dicho estado de cosas, sino que sólo son parte de su descripción. El consecuencialismo amplio tendrá esos factores en cuenta dentro del valor del estado de cosas pero nada más, puesto que todavía la *corrección* de las acciones no tiene más sentido real que el que se refleja en los estados de cosas (Sen, 1983). Esta solución se basa en la definición consecuencialista de lo correcto y lo bueno: las acciones correctas siguen siendo las que provoquen el mayor bien; no obstante lo bueno incluye ahora el valor o disvalor que las acciones tienen por sí mismas.

Llegados a este punto uno puede preguntarse: ¿realmente hay diferencia entre la deontología y el consecuencialismo ampliado? ¿el modelo de racionalidad económica descrito en la sección segunda, una vez corregido mediante la “ampliación” del consecuencialismo, incorpora ya lo que de valioso hay en la deontología? Hace unos veinte años Etzioni (1988) consideraba que la introducción de consideraciones deontológicas (él estaba pensando sobre todo en la relatividad del agente), debería suponer un cambio radical en el método económico. Claramente esto último no sería necesario si las diferencias entre la deontología y el neoconsecuencialismo se redujeran hasta no más que una cuestión de nombres. Si así fuera, podríamos razonar de este modo: hay que admitir el valor intrínseco de una acción, el hecho de que por sí misma sea buena o mala en virtud de consideraciones como la relatividad del agente o el aspecto procesual. No obstante, si la acción es mala entonces la consecuencia que la incluye también lo será, de modo que podemos seguir identificando el valor de una acción con el de sus consecuencias¹¹.

Gracias al consecuencialismo ampliado el modelo neoclásico de racionalidad, el *homo economicus*, está en condiciones de asumir lo valioso de la deontología amplia. Sin embargo la diferencia con la deontología en sentido estricto aún permanece, pues el neoconsecuencialismo sólo nos autoriza a incorporar el valor deóntico de la acción en la evaluación general del estado de cosas, y a determinar si el balance entre el valor de la acción y el de sus consecuencias es positivo o negativo. Al respecto Sen utiliza un ejemplo esclarecedor, el conocido *dilema de Jim*¹²: el neoconsecuencialismo preferirá salvar a nueve personas y que yo me convierta en el asesino de una sola, antes que permitir que mueran diez. Y lo importante es que nuestro razonamiento consecuencialista a favor de la primera opción habría inclui-

¹¹ Ésa es la tesis de Broome (1992), la cual le lleva a rechazar la demanda de Etzioni de un cambio metodológico sustancial sea necesario.

¹² En su crítica al utilitarismo Williams, v. Smart y Williams (1990, p. 98), inventa el ejemplo de Jim, un extranjero al que un cabecilla guerrillero le propone el siguiente dilema macabro: si Jim mata a uno de sus prisioneros, los demás vivirán, pero si se niega a hacerlo, morirán todos.

do el disvalor de asesinar a alguien, pero tal circunstancia se compensa con la salvación de otras nueve personas. Por el contrario, un razonamiento deontológico *stricto sensu* no puede admitir ese cálculo consecuencial, motivo por el que la diferencia entre deontología y consecuencialismo permanece como el mismo Sen reconoce (1983, p. 132). ¿Pero cuál es la causa de esa diferencia? ¿se trata de una dificultad técnica que pueda solucionarse ampliando aún más el consecuencialismo, o por el contrario se debe a la concepción de la racionalidad defendida por la economía neoclásica y heredada por el neoconsecuencialismo? Creemos que más bien sucede esto último. La ética consecuencialista declara que el mandato racional es *hacer el mayor bien*, mientras que la deontológica manda *no hacer el mal*. Es cierto que desde los años treinta del siglo pasado la economía neoclásica expurgó las exigencias racionales de elementos morales, convirtiendo el mandato inicial utilitarista en el modelo de racionalidad descrito en la segunda parte del artículo. A pesar de ello las diferencias con la deontología subsisten. El motivo es que la ética deontológica no admite la homogeneidad axiológica ni por consiguiente la idea de racionalidad como mera ordenación de alternativas. En este sentido resulta muy clarificadora la posición de J. Broome en defensa del consecuencialismo. Se trata, dice, de teorías tales que “cuando hay una opción entre actos alternativos, el acto correcto que hay que escoger es el mejor de los dos” (Broome 1992, p. 273). Por lo tanto las teorías consecuencialistas establecen una relación binaria de preferencia (*a betterness relation*) que permite ordenar cualesquiera alternativas:

A al menos tan bueno como B

Esta relación, despojada de pronunciamientos concretos sobre aquello en qué consista lo bueno, constituye la sustancia de la racionalidad. Por ejemplo en el caso del *dilema de Jim*, dicha relación nos permite establecer un orden de preferencias que conduce a la solución correcta. Nótese que el caso es lo suficientemente dramático como para coincidir en las preferencias (nadie preferiría ser un asesino a no serlo), pero que eso no es lo importante: la racionalidad se refiere a la ordenación de las opciones, no a su contenido. “Bueno” se define simplemente como la *función objetivo* que hay que lograr, siendo irrelevante su contenido concreto para la racionalidad de la ordenación de las preferencias¹³.

Por el contrario, el razonamiento deontológico implica suspender o saltar esa relación de preferencia, lo que significa rechazar la homogeneidad axiológica que permite entender la racionalidad como jerarquización o maximización de preferen-

¹³ Al respecto dice Broome (1992, p. 274) que “identifico las teorías teleológicas [léase *consecuencialistas*] por su estructura, y así tienen lo que podría llamarse una estructura de maximización [...] Que en la definición se mencione el bien es verdaderamente redundante. Si una teoría moral se basa en maximizar algo, entonces lo que pretenda maximizar tiene que ser lo que la teoría considera bueno”.

cias. Por ejemplo la noción de derecho como *constricción lateral* propuesta por R. Nozick, significa que la ordenación de preferencias no es aplicable en caso de violaciones de derechos (Nozick, 1974). Volviendo al caso del *dilema de Jim*, se trata de una tragedia moral porque la descripción completa de los estados de cosas alternativos incluye un conflicto genuino de valores heterogéneos, un conflicto entre el bien de la vida y la incorrección del asesinato. Por eso la cuestión no es que sea racional *preferir* asesinar a uno *a pesar de todo*, sino que *no se prefiere*. La simpatía nos permitía romper la ecuación entre preferencia, bienestar y auto-interés, y el compromiso nos llevaba más allá al descartar también la identificación entre preferencia e interés. Pero en ambos casos se mantenía la identificación entre preferencia y elección, y precisamente es su diferenciación lo que se deriva de la deontología *stricto sensu*. Tal como se entiende en la racionalidad económica, el consecuencialismo, ampliado o no, supone que los objetos de la racionalidad son las opciones y preferencias. Por el contrario la ética deontológica apunta a algo sustancialmente diferente, que es al bien y al mal moral¹⁴. Éste es el motivo de que, como advierte Sen, cualquier beneficio neto es suficientemente grande para el consecuencialismo, pero no para la deontología (Sen, 1983). Ésta última defiende que hay acciones buenas por sí mismas, y eso es tanto como decir que también hay acciones *malas* por sí mismas. No sólo el bien es independiente de las consecuencias, sino que también lo es el mal. Tal como dice Nagel (1988, p. 163), “la esencia del mal es que debería repelernos [...] eso es lo que ‘maldad’ significa”. El consecuencialismo, ampliado o no, ignora la naturaleza genuina del mal porque, como el bien, acaba siendo algo derivado de la evaluación de los estados de cosas. En la ética deontológica subyace la idea de que preferir el mal siempre es irracional, y de que algo diferente es que tal elección muchas veces sea inevitable.

5. Comentarios finales

La economía ha exportado sus modelos de racionalidad no sólo a las demás ciencias sociales, sino incluso a la reflexión ética y a la comprensión cotidiana de qué significa ser racional (Walsh, 1996). La economía neoclásica construyó su modelo de racionalidad a partir de la ética utilitarista (consecuencialista por antonomasia), y hoy esta idea de racionalidad es una de las más comunes dentro y fuera

¹⁴ Por eso para ampliar la racionalidad económica en el sentido de la deontología no basta con incorporar preferencias y restricciones “deontológicas” o “kantianas” como propone White (2004). Acierta al defender que las obligaciones perfectas kantianas (a diferencia de las imperfectas) no pueden considerarse preferencias, pero considerarlas restricciones del conjunto posible de preferencias, proponiendo que en el modelo de racionalidad económica desempeñan una función análoga a las restricciones presupuestarias o técnicas, es una solución externa y accidental.

de la economía. En este artículo hemos estudiado la posibilidad de que los modelos de racionalidad usados en la teoría económica sean sensibles a consideraciones deontológicas. Con este objetivo hemos identificado tres rasgos de la racionalidad consecuencialista opuestos a la deontología en sentido estricto: la *homogeneidad axiológica*, la *maximización* y la *neutralidad respecto del agente*. La revisión de la racionalidad económica neoclásica emprendida por Amartya Sen permite modificar en gran medida esos rasgos, y gracias a ello adoptar con facilidad consideraciones deontológicas *lato sensu* en la racionalidad económica. Sen defiende que en el ámbito económico existen comportamientos altruistas, pero sobre todo que tal clase de comportamientos es perfectamente racional, y que por lo tanto tienen que formar parte de los modelos de racionalidad económica.

El *neoconsecuencialismo* o *consecuencialismo ampliado* de Sen modifica la relación entre las preferencias y la racionalidad, y gracias a ello reduce la distancia entre la racionalidad económica y la deontología *stricto sensu*. De todas formas la diferencia entre ambas subsiste. Hemos mostrado cómo el modelo neoconsecuencialista de racionalidad puede considerar, al juzgar un estado de cosas, el mérito o la culpa del agente que lo ha causado. No obstante, esa consideración se incluye en otra más general que abarca los demás aspectos del estado de cosas. Por lo tanto una acción que sea execrable desde cualquiera de los dos modelos de racionalidad, puede formar parte de una situación que el consecuencialismo aprobaría a pesar de todo. Al respecto dice Sen (1983, p. 130) que este último se caracteriza por “la insoportable necesidad de ir hasta cualquier parte a la que la evaluación del estado de cosas nos lleve”. Justo aquí hay una frontera entre consecuencialismo y deontología. Para salvarla no basta con modificar el carácter auto-interesado de las preferencias, ni con introducir restricciones *ad hoc* en el conjunto de oportunidad del sujeto, porque la intuición profunda de la deontología no tiene que ver con las preferencias. Tiene que ver con el mal moral y con la heterogeneidad de bienes que la razón debe afrontar en el mundo. Las éticas consecuencialistas y las deontológicas iluminan aspectos genuinos pero parciales de la racionalidad práctica. Tratar de reconciliarlos traslada a la racionalidad económica la amplitud de miras que, como el propio Sen defiende, caracterizaba a la economía clásica, pero también introduce la inestabilidad de la reflexión ética.

Referencias bibliográficas

ANDERSON, E. (2001): “Symposium on Amartya Sen’s Philosophy: 2. Unstrapping the straitjacket of ‘preference’: A comment on Amartya Sen’s contributions to philosophy and economics”, *Economics and Philosophy*, 17, pp. 21-38.

- ANDERSON, E. S. (1993): *Value in Ethics and Economics*, Harvard, Harvard University Press.
- ANSCOMBE, G. E. M. (1958): "Modern Moral Philosophy", *Philosophy*, 33, 12, pp. 1-19.
- ARISTÓTELES (1989): *Ética a Nicómaco*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
- ARROW, K. (1951): *Social Choice and Individual Values*, Nueva York, Wiley.
- BROOME, J. (1992): "Deontology and Economics", *Economics and Philosophy*, 8, pp. 269-282.
- BROOME, J. (1999): *Ethics out of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BROOME, J. (1991): *Weighing Goods: Equality, Uncertainty and Time*, Oxford, Blackwell.
- CARRASCO, M. (2002): *Consecuencias, agencia y moralidad*, Granada, Comares.
- CARRASCO, M. A. (1999): *Consecuencialismo. Por qué no*, Pamplona, Eunsa.
- ELSTER, J. (1989): *Nuts and Bolts*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ELSTER, J. (2000): *Ulysses Unbound: Studies in Rationality, Precommitment, and Constraints*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ETZIONI, A. (1988): *The Moral Dimension. Towards a New Economics*, Nueva York, Free Press.
- ETZIONI, A. (1987): "Toward a Kantian Socio-economics", *Review of Social Economy*, 45, 1, pp. 37-47.
- FRANCÉS, P. (2004): *Ética de los negocios*, Bilbao, Desclee.
- GRIFFIN, J. (1992): "The Human Good and the Ambitions of Consequentialism", *Social Philosophy & Policy*, 9, 2, pp. 118-132.
- HAUSMAN, D. (2005): "Sympathy, Commitment and Preference", *Economics and Philosophy*, 21, pp. 33-50.
- KANT, I. (1907): *Die Metaphysik der Sitten*, Berlín, Walter de Gruyter.
- KANT, I. (1990): *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, México, Porrúa.
- LARA, F. (1995): "Consecuencialismo y relatividad evaluativa", *Revista de Filosofía*, VIII, 14, pp. 135-152.
- NAGEL, T. (1988): "Autonomy and Deontology", en S. Scheffler (ed.), *Consequentialism and Its Critics*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 142-173.
- NAVARRO GARCÍA, F. (2008): *Responsabilidad social corporativa: teoría y práctica*, Madrid, ESIC.
- NOZICK, R. (1974): *Anarchy, State and Utopia*, New York, Basic Books
- PARFIT, D. (1979): "Prudencia, moralidad y el dilema del prisionero", *Diálogo Filosófico*, 5, 13, pp. 4-30.
- PARFIT, D. (1984): *Reasons and Persons*, Oxford, Clarendon Press.
- PERSKY, J. (1995): "Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus", *The Journal of Economic Perspectives*, 9, 2, pp. 221-231.

- PETTIT, P. (2005): “Construing Sen on Commitment”, *Economics and Philosophy*, 21, pp. 15-32.
- RAWLS, J. (1971): *A Theory of Justice*, Oxford, Oxford University Press.
- ROSS, W. D. (2002): *The Right and the Good*, Oxford, Oxford University Press.
- SALCEDO MEGALES, G. (1991): “Consecuencialismo e imparcialidad”, *Revista de Filosofía*, 4, 5, pp. 163-190.
- SÁNCHEZ GARRIDO, P. (2008): *Raíces intelectuales de Amartya Sen. Aristóteles, Adam Smith y Karl Marx*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- SANDBU, M. E. (2007): “Valuing Processes”, *Economics and Philosophy*, 23, 02, pp. 205-235.
- SEN, A. (1983): “Evaluator Relativity and Consequential Evaluation”, *Philosophy and Public Affairs*, 12, 2, pp. 113-132.
- SEN, A. (1993): “Positional Objectivity”, *Philosophy and Public Affairs*, 22, 2, pp. 126-45.
- SEN, A. (1977): “Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory”, *Philosophy and Public Affairs*, 6, pp. 317-44.
- SEN, A. (2002): *Rationality and Freedom*, Cambridge, Mass., Belknap.
- SEN, A. (1982): “Rights and Agency”, *Philosophy and Public Affairs*, 11, 1, pp. 3-39.
- SEN, A. (1979): “Utilitarianism and Welfarism”, *The Journal of Philosophy*, 76, 9, pp. 463-489.
- SEN, A. (1985): “Well-being, Agency and Freedom”, *The Journal of Philosophy*, LXXXII, 4, pp. 169-221.
- SEN, A. (2005): “Why Exactly is Commitment Important for Rationality?”, *Economics and Philosophy*, 21, 1, pp. 5-13.
- SIMON, H. A. (1997): *Models of bounded rationality* Cambridge, Mass., MIT Press.
- SMART, J. J. C. and B. Williams (1990): *Utilitarianism. For and Against*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SPIELTHENER, G. (2005): “Consequentialism or Deontology?”, *Philosophia*, 33, 1-4, pp. 217-235.
- SUZUMURA, K. and Y. S. XU (2007): “Consequentialism and Non-Consequentialism: The Axiomatic Approach”, *Andrew Young School of Policy Studies Research Paper Series*, 7, 11, pp.
- WALSH, V. (1996): *Rationality, Allocation, and Reproduction*, Oxford, Clarendon Press.

WHITE, M. D. (2004): “Can homo economicus follow Kant’s categorical imperative?”, *Journal of Socio-Economics*, 33, pp. 89-106.

Rafael Cejudo Córdoba
Dpto. de Ciencias Sociales y Humanidades
Facultad de Filosofía y Letras
Universidad de Córdoba
rafael.cejudo@uco.es