

La ética como estrategia de la razón

PEDRO FRANCÉS GÓMEZ
(Universidad Complutense)

Morals by Agreement, o *La moral por acuerdo*, es la cumbre de la obra filosófica de David P. Gauthier. Es una teoría moral contractual de raíz hobbesiana, pero con el aparato lógico y analítico de la Teoría de Juegos y la Decisión Racional. Asimismo puede considerarse deudora de algunos de los planteamientos iniciales de John Rawls, al tratar de ofrecer una visión de la moral como parte de la Teoría de la Decisión Racional. El libro fue publicado en inglés en 1986, y rápidamente obtuvo un gran eco en los ámbitos de Filosofía Política, Filosofía del Derecho y Ética, tanto en Europa como en América. La versión castellana de Alcira Bixio nos acerca la obra principal de Gauthier y responde al creciente interés por ella despertado¹. El texto no es fácil: primero por su amplitud y complejidad; segundo porque se trata de un texto especialmente austero y centrado en aspectos teóricos, con pocas concesiones divulgativas, por lo que requiere cierta familiaridad (o, en su defecto, cierta receptividad) hacia los presupuestos antropológicos y filosóficos del neocontractualismo americano; y, en tercer lugar, porque una traducción

¹ El interés de la obra de David Gauthier en España se reflejó particularmente en el Seminario sobre la misma que se desarrolló en la Universidad de Alicante en 1989, cuyas ponencias —presentadas por prestigiosos especialistas como A. Calsamiglia, R. Zimmerling, M. D. Farrell— aparecieron publicadas en el n.º 6 de la revista *Doxa*. Posteriormente, J. C. Bayón Mohino (*La normatividad del derecho: deber jurídico y razones para la acción*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1991), J. Rubio Carracedo (*Ética constructiva y autonomía personal*, Madrid, Tecnos, 1992) y C. Thiebaut (*Los límites de la comunidad*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1993), han mantenido la presencia del modelo ético del filósofo canadiense con una comprensión cada vez mayor del alcance de su propuesta.

excesivamente fiel al original acentúa en ocasiones la aspereza de aquél. No obstante, estas dificultades no deben oscurecer la noticia editorial que Gedisa proporciona a la Filosofía y la Ética escritas en español al ofrecernos esta versión de una obra ciertamente densa y especializada.

Comoquiera que el libro de Gauthier ya es bien conocido entre los especialistas en Ética y Filosofía del Derecho, dedicaremos esta nota a recordar su interés general para la Filosofía y para otros campos, así como para resaltar la naturaleza y valor de su propuesta ética.

La obra de Gauthier contiene principalmente una teoría moral contractualista. Pero tanto sus presupuestos como el desarrollo y las consecuencias del argumento están teñidos por la influyente Teoría de la Decisión Racional, de ascendencia utilitarista. Tal influencia convierte la teoría de Gauthier en una construcción extremadamente sutil y compleja, cuyas fisuras han tenido que ser buscadas con lupa por los críticos. Por otro lado, el intento de ofrecer una teoría moral completa ha obligado al autor a proponer también una teoría de la racionalidad que revisa radicalmente la concepción económica tradicional, una teoría subjetivista del valor, un modelo de negociación racional alternativo al conocido de Zeuthen-Nash-Harsanyi, una nueva interpretación de la salvaguardia lockeana aceptada por Nozick y, por último, un esbozo de la aplicación de una moral contractual liberal a algunos problemas éticos y políticos actuales. Todos estos aspectos conforman las bases o condiciones de la teoría moral contractual, y fueron desarrollados en un largo período que va desde 1966 hasta 1980, cuando el borrador del argumento principal de la teoría fue concluido. Responden a intuiciones y preocupaciones tan diversas que el propio autor confiesa, en el prefacio del libro, que pensó en publicar los textos como un «conjunto de interconexiones conceptuales» sobre la relación entre racionalidad y moral, sin afán totalizador.

Podemos poner algunos ejemplos sobre cómo se fueron gestando los distintos aspectos de lo que en 1986 llegó a ser una teoría ética acabada: ya el primer libro de Gauthier (*Practical Reasoning*, Oxford, Clarendon, 1963) se centró en las relaciones entre prudencia y moralidad; en 1966, un colega, Howard Sobel, presentó a Gauthier el Dilema del Prisionero y le introdujo en la Teoría de Juegos, lo que orientó definitivamente la investigación hacia un intento de encontrar una fundamentación contractual para la moral, basada en tal Teoría; algo después, en 1972, el artículo «La moral y la ventaja»² presentaba las líneas generales de aquella investigación, es decir, defendía que el nexo entre moral y racionalidad consiste precisamente en que abrazar la moralidad es verdaderamente provechoso para cada individuo desde un punto de vista meramente prudencial; en 1974, con un polémico artículo pre-

² Afortunadamente, contamos con una versión española de este artículo, en Joseph Raz (Compilador), *Razonamiento práctico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986, pp. 341-363.

sentado en un foro sobre John Rawls³, su propuesta adquiriría madurez y se presentaba como la alternativa «hobbesiana» al contractualismo «kantiano» de Rawls; desde 1975 hasta 1978 desarrolla su concepción de la racionalidad, que incluye como novedad más importante el concepto de *maximización restringida*; posteriormente desarrolla también el modelo de negociación racional, basado en la idea de las «concesiones relativas» de los negociadores; por último, en los años previos a la publicación de *La moral por acuerdo* apuntaló el argumento con su interpretación de la salvaguardia lockeana («estipulación» en la versión castellana) y la reflexión sobre el exacto papel que debía jugar en una teoría moral contractual.

Sin embargo, las investigaciones de Gauthier no representan, como se puede ver enseguida, una multiplicidad de intereses, sino que obedecen a un proyecto dirigido hacia la formulación de una teoría que habría de solucionar el dilema de la racionalidad prudencial (planteado por el Juego de los Prisioneros), y establecer el fundamento racional de la moralidad. Tal teoría exigía la resolución de tres cuestiones, que forman el núcleo del libro: primero, demostrar que la moral puede concebirse como un principio de cooperación racional; segundo, demostrar la racionalidad de aceptar tal principio, esto es, la racionalidad de atenerse a las restricciones morales; y, tercero, determinar la posición inicial a partir de la cual puede dar resultados la cooperación racional. Sobre estas tres cuestiones se estructura una obra que procede como sigue:

En primer lugar se ofrece la concepción de la racionalidad adoptada como punto de partida. Esta será la racionalidad económica o *maximizadora*, que describe la acción racional como aquella que tiende a maximizar el interés del agente, cualquiera que éste sea. Su adopción se justifica por su amplia aceptación en las ciencias sociales y por su «debilidad», esto es, porque supone la definición de racionalidad más elemental, aquella que cualquier otra concepción más compleja ha de suponer. La debilidad de la concepción maximizadora de la racionalidad dota a la teoría moral de Gauthier de un valor añadido: el autor sostiene que cuanto más débiles son las premisas, más plausible resulta la teoría coherente desde ellas construida. Partir de una compleja concepción de la racionalidad práctica que incluya pre-concepciones morales y derivar la moral a partir de ella, carecería de mérito. En este caso, lo que habría que justificar es precisamente el *tipo* de racionalidad que se defiende, no su relación con la moral, que ya está, por así decir, pre-supuesto. Por el contrario, Gauthier considera que elegir la racionalidad como simple maximización (racionalidad meramente instrumental), le exige de tal justificación, aunque le exige elaborar una compleja teoría para convencernos de que la moralidad puede crecer en un suelo tan pobre.

³ Nos referimos a «Justice and Natural Endowment: Toward a Critique of Rawls' Ideological Framework», *Social Theory and Practice*, 1974, pp. 3-26.

La concepción maximizadora de la racionalidad da lugar a una concepción subjetivista del valor, basada en las preferencias individuales. La concepción del valor no es esencial en el nivel fundante de la teoría moral de Gauthier, pero queda establecida en el capítulo II como resultado necesario de su visión de la racionalidad. El capítulo III se encarga de plantear el dilema de la racionalidad directamente maximizadora que se ha tomado como punto de partida, y el IV de proclamar su triunfo. En efecto, en el capítulo tercero se analizan los contextos de interacción estratégica, es decir, aquellos en los que la decisión de cada individuo ha de responder a las decisiones que espera que los demás tomen. Estos contextos se representan formalmente mediante «juegos». Pues bien, el análisis de los Juegos ha mostrado que se dan situaciones en las que la maximización resulta «auto-frustrante», esto es, que si *cada* jugador persigue individualmente maximizar su utilidad, obtiene como resultado una utilidad menor de la que podría esperar si *todos* hubieran actuado de modo diferente, es decir, «olvidándose» por una vez de sus propios intereses. Por su lado, el capítulo cuarto presenta el modelo ideal del mercado perfectamente competitivo imaginado por los economistas liberales, en el cual, la persecución individual del beneficio conduce *necesariamente* a un resultado global óptimo y en equilibrio. Tal modelo ideal representaría el triunfo pleno de la racionalidad maximizadora, que no necesitaría ningún tipo de restricción interna (aunque sí externas) para proporcionar a cada individuo *todo* lo que le cabe esperar dado su punto de partida (su «dotación inicial») y sus particulares preferencias.

Por supuesto, las condiciones del mercado ideal perfectamente competitivo son absolutamente contrafácticas: no es que no se den de hecho, sino que son rigurosamente imposibles. La competencia perfecta exige condiciones tales como la información *completa*, la propiedad privada de *todos* los bienes, así como su consumo estrictamente privado, etc. La imposibilidad *ontológica* de que todas las condiciones requeridas se produzcan nos enfrenta a los mercados reales, en los que el libre juego de intercambio entre agentes racionales produce inevitablemente desequilibrios (conocidos en economía como los problemas del «*free-riders*» y las externalidades). Estos problemas manifiestan que, en condiciones reales, el mercado no es mecanismo adecuado para superar los dilemas de la racionalidad simplemente maximizadora.

En este punto Gauthier introduce una de sus ideas clave, al sostener que la racionalidad maximizadora, enfrentada a sus propios dilemas, es capaz también de ofrecer una solución a los mismos, mediante la cooperación. La cooperación es el camino que la razón señala a cada individuo una vez toman conciencia de que la fidelidad ciega a la maximización les conduce a resultados sub-óptimos. Gauthier sostiene, de un modo que recuerda a Hobbes, que la razón proporciona la idea de un conjunto de estrategias (una para cada agente) que, si sustituyen convenientemente a las estrategias individua-

les, arrojan en conjunto mayor utilidad para *todos*. Por lo tanto resulta racional, en términos maximizadores, abrazar estas estrategias (cada cual la que le corresponda), aun cuando demanden de cada uno sacrificios esporádicos. La negociación juega aquí el papel de decidir, entre estos conjuntos de estrategias cooperativas, cuál es adoptado colectivamente como «estrategia conjunta» definitiva, pues cada individuo puede pretender legítimamente (siguiendo sus intereses sin limitación alguna) que la sociedad adopte el marco cooperativo que más le favorece a él personalmente. Pero como cada individuo puede esgrimir esta misma pretensión, sólo una verdadera negociación entre ellos —considerados como personas concretas con sus intereses y preferencias particulares— les permitirá elegir un esquema cooperativo concreto.

Hasta aquí, la teoría de la decisión racional ha planteado y superado sus dilemas sin apelaciones a la moral. La superación mediante el acuerdo para la cooperación tiene, sin embargo, un semblante conocido: recuerda la fórmula del contrato social hobbesiano. Parte de individuos auto-interesados o egoístas situados en un marco a-social hipotético, y reproduce racionalmente lo que sería la negociación encaminada a adoptar una estructura social para la convivencia cooperativa. Al igual que la razón en el caso de Hobbes proveía a los individuos con los «convenientes artículos para la paz», en el caso de Gauthier les proporciona una regla imparcial para la negociación, lo que asegura un trato que no podría haber sido mejor para ninguno sin haber impuesto costes inaceptables para otros. La racionalidad del proceso de negociación asegura, por un lado, que el pacto no podrá ser impugnado en sus términos y, por otro, que cada agente posee la capacidad de reproducirlo heurísticamente —posibilidad sobre la que se asienta la teoría.

Sin embargo, una vez establecido el pacto, surge la segunda gran cuestión del argumento de Gauthier. Porque, si bien el acuerdo no puede ser impugnado en sus términos, nada impide —puesto hasta ahora no se han introducido premisas morales— que cada individuo, siguiendo su interés, incumpla lo pactado. La racionalidad, tal como ha sido concebida hasta ahora, aconsejaba llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso y ofrecía un método imparcial para alcanzarlo. Pero una vez suscrito, esa misma racionalidad aconseja incumplirlo, pues el incumplimiento es la estrategia individualmente más beneficiosa, hagan lo que hagan los otros (si los demás cumplen, el «aprovechado» saca ventaja; si los demás incumplen, el «aprovechado» impide que saquen ventaja de él). De modo que parece que el acuerdo cooperativo no logra superar el dilema de la racionalidad estratégica. Hobbes salvó esta dificultad con la introducción del soberano como garante del cumplimiento del pacto social y con la amenaza de exclusión para los defraudadores. Gauthier cree, por el contrario, que un individuo *verdaderamente* racional llegaría a estar dispuesto a cumplir el acuerdo aunque no existieran amenazas; sólo en vista de los beneficios que espera obtener del cumplimiento. Este es un punto clave en su teoría (también uno de los más controvertidos), pues si —como

supone Gauthier— es la perspectiva del beneficio la única causa de que los individuos adquiriesen la disposición a aceptar restricciones acordadas, entonces, el cumplimiento del acuerdo quedaría garantizado dentro de los límites de la racionalidad maximizadora (ahora ya identificada con lo que Gauthier denomina *maximización restringida*). En la medida en que la aceptación de restricciones a la conducta directamente maximizadora pueda identificarse con la moralidad, la teoría de Gauthier parece lograr su objetivo de mostrar cómo los deberes morales pueden surgir a partir del interés o de la mera prudencia.

Sin embargo, el éxito no podrá ser celebrado hasta discutir la tercera cuestión principal del argumento, que se presenta así: el mecanismo imparcial de negociación, así como la regla de la negociación (la *concesión relativa minimáx*) aseguran la neutralidad del proceso, pero ¿aseguran necesariamente que la estructura social surgida del pacto sea aceptable por todas las personas, es decir, que sea «imparcial»??. Ello dependerá de la posición inicial de negociación, ya que, precisamente debido a su neutralidad, la negociación transmitirá al contrato social las desigualdades presentes en aquella. Una posición inicial basada en la explotación producirá un pacto *inestable*, pues quienes partían de la posición subyugada (en la que debían ser mantenidos coactivamente, mediante la fuerza) no aceptarán —como seres racionales e informados— el arreglo cooperativo surgido de aquella situación, aunque suponga cierto beneficio para ellos. Al contrario, una vez liberados de la coacción, podrán reclamar lo que se les sustrajo violentamente. Individuos plenamente racionales sólo cumplirán un pacto que haya tomado como situación inicial un contexto carente de explotación (aunque no necesariamente igualitario). Pero, sabedores de este hecho, que está inscrito en la propia racionalidad maximizadora en que aun nos movemos, ningún «explotador» estará dispuesto a firmar un pacto con el explotado, pues reconoce que será «papel mojado» en el mismo instante en que la coacción previa sea desmantelada. Por tanto, *cualquiera* («explotador» o «explotado») que estime que un acuerdo cooperativo es ventajoso, debe también estar dispuesto a aceptar ciertas restricciones sobre la situación inicial de negociación. Gauthier identifica estas restricciones con los rasgos generales de la interpretación de la salvaguardia lockeana que ofrece Nozick en *Anarquía, Estado y Utopía*. Pero ahora dicha estipulación tiene un sentido diferente, pues no salvaguarda un esquema de derechos individuales previamente definido, como en los casos de Locke y Nozick, sino que es una necesidad impuesta *a posteriori* por sujetos racionales que buscan maximizar su utilidad mediante un pacto cooperativo.

El artificio de la salvaguardia ha reportado a Gauthier la acusación de introducir premisas morales en su argumento, y es posible que así sea. Pero, en todo caso, es el mecanismo que permite asegurar que el resultado de la negociación, el arreglo institucional surgido del pacto, será justo y estable, lo que unido a la tesis de que será aceptado por sujetos racionales maximizadores

«restringidos», completa la derivación de «restricciones imparciales» a partir de unas pocas premisas *cuasi*-empíricas o metodológicas sobre la racionalidad instrumental como maximización, el individualismo auto-interesado y el valor subjetivo.

Si el conjunto del argumento de Gauthier tiene éxito es una cuestión que ha sido, es y será debatida. Si juzgamos que lo tiene, estaremos de acuerdo en que la teoría moral de Gauthier supone un refuerzo de la idea de moral intersubjetivamente válida basada en la racionalidad estratégica: una alternativa o un complemento, por tanto, a la ética basada en la racionalidad comunicativa (Apel, Habermas, Cortina) y una contribución capital como respuesta a la crisis post-metafísica de la ética normativa. Es por ello que el intento de Gauthier merece una especial atención, por su alcance, por la radicalidad de su propuesta, por la seria y compleja construcción teórica que representa, y por las posibilidades que abre para la re-construcción de un marco normativo primordial en un mundo éticamente «desencantado».