

¿Cómo citar este artículo?

Vázquez Parra, J. C., Nieto Caraveo, E. y García Caballero, L. (mayo-agosto, 2018). Economía y Utilitarismo. La necesidad de una teoría racional apegada a la realidad. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (54), 129-144.

| Economía y Utilitarismo. La necesidad de una teoría racional apegada a la realidad

Economy and Utilitarianism. The need of a rational theory attached to reality

José Carlos Vázquez - Parra

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
jcvazquezp@itesm.mx

Eugenia Nieto - Caraveo

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
eucaraveo@gmail.com

Lorena García - Caballero

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
Lorena.caballero@gmail.com

Tipo de estudio: artículo de reflexión.

Recibido: 22 de agosto de 2017

Evaluado: 22 de abril de 2018

Aprobado: 09 de mayo de 2018

| Resumen

El presente artículo plantea la necesidad de hacer una reflexión sobre la vinculación entre la teoría utilitarista, la ética y la economía, tomando como punto de discusión la adopción del ideal de racionalidad, propuesto por la teoría de la elección racional. Como base teórica, se hace un análisis de las propuestas de Amartya Sen y Jon Elster sobre la racionalidad idealizada, y cómo ésta llega a restringir la posibilidad de hacer juicios morales. Como conclusión, se presentan argumentos sobre la necesidad de adoptar modelos ampliados de racionalidad, al considerar que estos permiten tener una mayor certidumbre sobre la realidad que rodea al agente, y reducen la brecha entre la teoría económica y la ética.

Palabras clave: Agente, Decisión, Economía, Ética, Moralidad.

| Abstract

This article raises the need to reflect on the connection between utilitarian theory, ethics and economics, taking as a point of discussion, the adoption of the ideal of rationality proposed by the theory of rational choice. As a theoretical basis, an analysis is made of the proposals of Amartya Sen and Jon Elster on idealized rationality and how it comes to restrict the possibility of making moral judgments. In conclusion, arguments are presented on the need to adopt extended models of rationality, considering that these allow to have greater certainty about the reality surrounding the agent and reduce the gap between economic theory and ethics. constellation model proposed by Daniel Stern. This research reports that motherhood in adolescence is lived as an ambivalent experience which is related to their biographical experiences from three principal meanings: possibility of company, search of meaning for their lives and an anchor point in their transition to adulthood.

Keywords: Agent, Decision, Economy, Ethics, Morality.

| Introducción

Algo en común en los individuos son los constantes cuestionamientos que nos hacemos durante toda la vida; algunos de éstos tienen que ver con trivialidades, como cuál ropa ponernos o qué camino tomar a nuestro trabajo, pero otros están relacionados con aspectos tan determinantes, como recibir un soborno o despedir a alguien. Cuestionamientos sobre ¿qué hacer?, ¿qué no hacer?, ¿por qué actuamos como lo hacemos? o ¿qué tan correcto es nuestro comportamiento?, son interrogantes que parecen ir intrínsecamente relacionados con los diferentes elementos que conforman una acción, y que es necesario comprender si pretendemos explicar las decisiones que tomamos y sus propias motivaciones.

Cuando lo que cuestionamos es la moralidad de un acto, las dudas giran en torno a preguntas como ¿qué se entiende por moral?, ¿existe algún criterio moral para elegir una acción sobre otra?, ¿debo llevar a cabo una acción que puede dañar a otros, pero genera ciertos beneficios?, o incluso, ¿qué significa ser un agente moral responsable? Sea como sea, al igual que en los cuestionamientos sobre la acción, diferentes son las consideraciones que debemos tomar en cuenta para llegar a generar respuestas satisfactorias.

Cualquiera que sea nuestra reflexión sobre las acciones que realizamos, parece que tenderá a considerar la moralidad o algún tipo de juicio, vinculando la decisión previa a nociones adicionales, como las creencias, los deseos, las emociones, entre otros. Ya sea desde una normatividad social, legal o técnica, los juicios morales parecen acompañarnos en cada acción que emprendemos.

Sin embargo, como lo hace notar Amartya Sen (1987a), existen ámbitos, como en la economía, en que se abordan teorías y se desarrollan criterios sobre la motivación a la acción, o sobre la acción misma, sin que surjan los cuestionamientos de la moralidad. Señala Sen que este distanciamiento entre ética y economía sucedió sobre todo por el énfasis técnico de la segunda como disciplina, pero que en sus raíces están esencialmente vinculadas. De ahí que Sen (1987a) haga un llamado a recuperar este vínculo:

No estoy manteniendo que el enfoque no ético debe ser improductivo. Con todo, me gustaría señalar que la economía, tal y como ha evolucionado, puede hacerse más productiva prestando una atención mayor y más explícita a las consideraciones éticas que conforman el comportamiento y el juicio humano. No intento desechar lo que se ha logrado o se está logrando en este momento, sino, claramente, pedir más. (p. 27).

Como respuesta a este planteamiento de Sen por volver a vincular la moralidad con la economía, teorías como el utilitarismo vendrían a entablar nuevos puntos de acuerdo entre la teoría económica y la reflexión moral, en tanto, teniendo presente algunas nociones comunes, como la maximización o la función de utilidad en la búsqueda del bienestar, la teoría utilitarista debería configurarse como la propuesta moral por excelencia del *homo economicus* moderno (Audard, 2001). Para Sen (1987a), este poder reivindicador del utilitarismo dependerá de una correcta comprensión de los elementos que lo conforman.

Sin embargo, existen propuestas económicas como las de John Harsanyi (1986), las cuales enuncian que las motivaciones del acto económico tienen poca relación con la moralidad de los agentes, ya que se presume que todo acto económico responde, de manera natural, al deseo constante de maximizar sus propios beneficios. Esto, a la larga, permite tener una mayor claridad y certeza sobre las consecuencias de los actos, lo cual, desde el terreno económico,

tiene una relevancia fundamental. La tendencia consecuencialista del *homo economicus* considera la necesidad de reducir las posibilidades de variación por parte de los agentes, dando pauta a un supuesto de individuos idealmente racionales, quienes motivan su comportamiento, únicamente, en su capacidad de poner valores específicos a cada una de sus presencias de actuación (Barragán, Escalante y Domínguez, 2017). Desde este enfoque, la moralidad pasa a un segundo plano, ya que el elemento primordial de las decisiones es la maximización.

Así, y viendo estos dos puntos de vista encontrados, se hace necesario plantear un punto medio de diálogo entre ambos enfoques, abriendo la posibilidad de vincular la moralidad y la ética con la economía, sin que esto afecte la viabilidad de alcanzar cierto nivel de certeza en las decisiones que toma el agente. Aunque el *homo economicus* parece resolver esta situación a partir de su presunción de racionalidad en los individuos, esto resulta ser poco realista, ya que difícilmente podemos gestar que todos y cada uno de nosotros basa sus decisiones, de manera exclusiva, en la maximización de resultados. La hipótesis de este artículo se centra en la idea de que una maximización basada en una racionalidad idealizada no es sostenible, pues a la par de excluir los juicios morales, se dejan fuera de análisis muchos elementos (deseos, creencias, emociones) que constituyen la realidad de los agentes.

La relevancia de esta reflexión, es sentar un precedente para la teoría económica contemporánea, que plantee la necesidad de reconsiderar a la teoría utilitarista como un excelente medio de comprensión de las decisiones y el actuar de los agentes racionales, reduciendo la brecha entre la economía y la ética. Para poder desarrollar este análisis, el presente artículo busca explicar por qué la visión de una racionalidad idealizada, tan usual en el consecuencialismo, resulta ser una presunción poco realista y altamente desafiante cuando se interactúa con agentes de realidades concretas. Como alternativa a esto, se pretende argumentar la necesidad de incluir en la reflexión económica propuestas de racionalidad ampliada, que permitan conservar la certidumbre buscada por las teorías de maximización, pero que, a su vez, no se cierren a la valoración de elementos complementarios (deseos, creencias, emociones, entre otras), mucho más apegados a la realidad actual.

| Del consecuencialismo al utilitarismo de las preferencias

Hablar del utilitarismo nos obliga a hacer referencia al consecuencialismo, pues, aunque el utilitarismo tiene variaciones muy considerables sobre su concepción de bienestar o utilidad, más allá de las simples consecuencias de la acción, es inevitable que ponga atención en el resultado de sus acciones, en tanto, como lo señaló Sen (1987b), cualquier reflexión que se hace sobre el agente y su comportamiento quedaría incompleta si no se consideran las consecuencias mismas de sus actos.

El consecuencialismo como doctrina moral afirma que las decisiones y acciones deben juzgarse por sus consecuencias, prescribiendo una estructura particular para la ética. Primero, el agente tiene que decidir qué es valioso para éste, y aunque esta pregunta sobre el valor de las cosas no es necesariamente el cuestionamiento moral más importante, debe responderse primero, en tanto lo que sigue depende de su respuesta. A pesar de ser un punto de partida, al parecer sencillo por lo elemental, contestar qué es “lo más valioso” (lo cual podría concebirse como lo mejor) parece no serlo para los teóricos de esta corriente, terminando en la mayoría de los casos por ofrecer una respuesta plenamente hedonista: la mejor alternativa para los consecuencialistas clásicos es aquella que nos da mayor placer y menor dolor (Bentham, 1948).

Dentro de la teoría consecuencialista, e interesados en aclarar lo más posible esta divergencia entre las buenas consecuencias y aquellas simplemente óptimas, se encuentran utilitaristas que afirman que *lo bueno* y el objetivo de toda acción debiese ser el bienestar, y lo incorporan como principio irreflexivo y estático. Como teoría ética, el utilitarismo ha resultado ser una propuesta excelentemente valorada tanto por sociólogos como por la mayoría de los economistas, ya que estos centran gran parte de la acogida de las acciones, a partir de la maximización de sus consecuencias y, en el mismo sentido, por lo relevante que resulta a la comprensión del comportamiento humano. Por ende, corrientes como el utilitarismo de las preferencias, han abierto la necesidad de análisis mucho más exhaustivos sobre lo que se considera como óptimo y bueno, bajo esta noción de bienestar consecuencialista.

Así, la noción de bienestar se convierte en un punto central al momento de desarrollarse la teoría utilitarista, en tanto, según como se comprenda este concepto, será la noción que se puede tener de la maximización de utilidad. Algunos teóricos verán el bienestar como un estado mental parecido a la felicidad, mientras que otros lo explican como la satisfacción de las preferencias racionales. A continuación, podemos señalar tres de las ramas icónicas del utilitarismo, así como algunas de las observaciones que se hacen al respecto.

Para autores como Mill, Bentham y Sidgwick (como se citó en Broome, 1991), la utilidad tiene relación con un estado mental parecido a la felicidad o al placer, o más exactamente como la posesión de objetos que causan dichos estados mentales. Sin embargo, esto puede llegar a ser conflictivo al momento de hablar de las utilidades heterogéneas, como por ejemplo la felicidad que trae consigo cierto dolor o el sufrimiento con placer negativo (Dieterlen, 2005).

Por otro lado, algunos utilitaristas como Pigou (1944) prefieren decir que la utilidad hace referencia a la satisfacción de los deseos, refiriéndose a los postulados de Hobbes (2010) quien proponía que los movimientos voluntarios de los individuos (esfuerzos o aversiones) tendían a acercar o alejar a las personas de algo que deseaban, por lo que las acciones debían valorarse a partir de tales deseos y su satisfacción. Sin embargo, para autores más contemporáneos como Sen (1987b), los deseos pueden relacionarse con la evaluación, pero no son en sí mismos actividades valorativas; además, los deseos pueden alejarse de la capacidad de lograrlos, por tanto, resulta incompleto considerarlo como la variable determinante que resultará en bienestar (Sen, 2001). Dieterlen (2005), por su parte, indica cómo el sustentar la idea de la utilidad en la satisfacción de los deseos podría acarrear diversas complicaciones, por ejemplo, en situaciones en las que un agente pueda no valorar algo a pesar de que lo desee, o bien, valorar algo, aunque no lo desee; un caso de ello, puede ser aquel que aprecia lo valioso de un buen vino, aunque prefiera acompañar su cena con refresco. Además, uno de los principales problemas de esta concepción, según Dieterlen (2005), es que el deseo no explica nada cuando nos encontramos ante comparaciones interpersonales, por ejemplo cuando se quiere hablar de bienestar, pues no hay manera de comparar la relación de los deseos con la posibilidad de satisfacerlos, y esto puede dar pauta a distorsiones, como en el caso de los pobres, los desempleados o los indígenas, quienes pueden desear muy poco y la satisfacción de sus deseos no representan éxito alguno, razón por la cual no pueden ser tratados de la misma manera que la satisfacción de los deseos de aquellos con una situación mejor.

Utilitaristas más contemporáneos como el economista John Harsanyi, consideran que el hombre puede actuar por interés propio y es capaz de hacer comparaciones que generen funciones de utilidad; según Hausman y McPherson (2007), Harsanyi plantea que la utilidad no debe entenderse ni como placer (felicidad) ni como deseo, sino más bien, como la generación de preferencias consistentes (completas, reflexivas y transitivas). La ventaja de este tipo de

acercamientos es que permiten representar gráfica o numéricamente las elecciones del agente, abriendo la posibilidad a una comprensión más precisa de la conducta de los individuos (Dieterlen, 2005).

Esta diferenciación en la concepción de utilidad ha ocasionado que los utilitaristas tengan muchas dificultades al momento de ponerse de acuerdo sobre lo que consideran es una alternativa de acción adecuada o inadecuada, así como también moralmente correcta o incorrecta, ya que mientras algunos se basan simplemente en una valoración consecuencialista de las acciones del agente, otros pretenden maximizar el bienestar o la utilidad total de las alternativas de acción.

En este orden de ideas, si bien el utilitarismo es una propuesta vinculante entre la ética y la economía, y que esa vinculación parece encontrarse en el abordaje común de las consecuencias (idealmente el bienestar) del comportamiento humano, desde sus preferencias y deseos, quedan muchos cabos por atar como para considerarla la opción más consistente en esta vinculación.

Bernard Williams (como se citó en Smart y Williams, 1981), hace ciertas señalizaciones en cuanto a este controvertido punto, considerando que la tendencia utilitarista de querer justificar lo correcto o incorrecto de las acciones del agente, a partir de una valoración exclusivamente consecuencialista, es una de las mayores críticas del utilitarismo en general, en tanto resulta imposible suponer que se puede llegar a conocer con plena certeza las consecuencias que seguirán a la acción, pues esto ocasionaría que el individuo se volviera responsable no solo de sus acciones, sino también de aquellas cosas que no pueda prever o deje de prever, minando la integridad del agente y convirtiéndolo en una pieza más del sistema de equilibrios del mundo; es decir, un ente responsable de situaciones que claramente van más allá de su control. Ante esto, su contraparte de la misma obra, Smart (como se citó en Smart y Williams, 1981), le responde, señalando que para poder evitar esta situación de incertidumbre consecuencialista y darle una mayor consistencia al utilitarismo, sería necesario ayudarse de algún método, el cual permita mejorar la certidumbre, enfocándose en las elecciones del agente y respaldando las consecuencias de las acciones, por medio de un análisis complementario, proponiendo la adopción de alguna teoría de la racionalidad, una que considere en esa racionalidad más variables.

Con este fin, gran parte de los economistas se han apoyado en la teoría de la elección racional, también conocida como teoría de elección o teoría de la acción racional dentro de la micro-economía, la cual, al sustentarse bajo el principio de que la racionalidad de las acciones es algo presumible e intrínsecamente dado, les permite alcanzar cierta certidumbre en la previsión de las consecuencias de la acción, mejorando las evaluaciones utilitaristas. Esta presunción de racionalidad se basa en la idea de que cualquier agente tiene siempre la posibilidad de hacer elecciones racionales, por lo cual el análisis de las acciones debe centrarse únicamente en el momento mismo de la elección y la toma de decisiones; por tanto, no hay necesidad de escudriñar en la génesis de las preferencias (Galván, 2016). De esta forma, el abordaje acotado sobre las acciones permite hacer previsiones mucho más certeras sobre las consecuencias, pues en su análisis no incluyen factores que podrían alterar la elección del agente, como por ejemplo sus deseos, creencias o posibilidades, presumiendo que el individuo siempre es racional.

Según Ivarola (2017), esta presunción de una racionalidad ideal, así como llega a ser muy atractiva para muchos utilitaristas, también se convierte en el mayor limitante de esta propuesta teórica, ya que, aunque la facultad maximizadora y predictiva de la teoría de la elección racional parece apearse muy bien a la noción del *homo economicus*, propuesta por Adam Smith, al considerarse al agente como un ente racional, ésta demerita en gran medida el papel desempeña-

do por el resto de los elementos constitutivos de la acción. Así, el aferrarse a un ideal de racionalidad aleja la toma de decisiones del agente de la realidad, al presumir que éste puede llegar a controlar todos los factores (tanto internos como externos) que intervienen en su comportamiento y su elección, lo cual es sencillamente irreal, y provoca que gran parte de sus predicciones fallen.

Aunque la teoría de la elección racional surge como respuesta a la necesidad de certeza del utilitarismo, termina abriendo la brecha entre la teoría económica y la ética, al presumir una racionalidad que deja en segundo plano la posibilidad de hacer juicios morales sobre un agente que se cree siempre actúa viendo por el mayor bien. Por ende, la reflexión tuvo que trasladarse del consecuencialismo a la teoría de la elección racional, ya que ésta, al resultar ser tan interesante para los economistas, rápidamente se volvió popular entre sus propuestas teóricas como una excelente forma de explicar el actuar de los agentes.

| El utilitarismo y la teoría de la elección racional

Uno de los enfoques más difundidos en la literatura especializada en toma de decisiones y acciones humanas es el de la teoría de la elección racional, ya que ésta ha llegado a considerarse, tanto desde la perspectiva de la teoría económica como desde el método científico, como uno de los aportes más atractivos para la explicación del comportamiento. En primer lugar, la preferencia por esta teoría se basa en que cumple bien con uno de los requisitos de la ciencia, el de la sencillez o parsimonia, que desde la Edad Media Guillermo de Ockham propuso como uno de los principios fundamentales a considerar para resolver cuestiones que resultan ambiguas. En segundo lugar, porque la teoría se compagina muy bien con los objetivos de la ciencia empírica moderna, es decir, el explicar fenómenos (Hernández, Fernández y Baptista, 2006). Así, la teoría de la elección racional, a través de su énfasis en la maximización, nos permite presentar con gran sencillez una hipótesis que pretende explicar el porqué de ciertos fenómenos empíricos.

Sin embargo, aunque se trata de una teoría muy seductora por las dos razones recién nombradas, es una aproximación que, como se explicará, se considera en algunos casos inútil y, en otros, como una aportación únicamente complementaria. En términos generales, se reconoce que es un método funcional para la explicación de decisiones individuales y de pequeña escala, en donde es posible determinar consecuencias a corto o medio plazo, y maximizar el valor de la acción, pero que su falla consiste en que no es muy aplicable en decisiones complejas, como es el caso de las elecciones sociales, en donde las consecuencias de los actos no dependen de una sola persona, sino más bien de un grupo, el cual muchas veces puede ser muy independiente al agente decisor de primer plano (Elster, 2000). Por su parte, Nash (2002) reconoce que la teoría de la acción racional puede complicarse cuando intervienen dos o más agentes racionales, como sucede en el famoso dilema del prisionero en la teoría de los juegos, llevando a que lo bueno para un individuo, pudiera resultar siendo desastroso para el resto del grupo.

Sin embargo, Goldthorpe (1998) indica que, a pesar de estos planteamientos, existen dos perspectivas fundamentales por las que aún podemos considerar a la elección racional como una buena teoría explicativa de la acción intencional, tanto a pequeña como a gran escala; por un lado, los planteamientos que hace Coleman (1990) sobre la importancia de ésta dentro del individualismo metodológico (Todo actuar social se constituye por comportamientos individuales); y por el otro, el sentido instrumentalista maximizador que sustenta el noruego Jon Elster (1989) dentro de sus primeras obras. Tanto para Goldthorpe (1998), Coleman (1990) y un temprano Jon

Elster (1989), la confianza en la teoría de la elección racional les permitió fundamentar su propuesta de que era una buena posición teórica, con base en cinco premisas: i) todas las acciones pueden ser explicadas a partir de acciones individuales (individualismo metodológico); ii) los individuos tienden a actuar racional e interesadamente; iii) los individuos toman decisiones racionales con arreglo a fines; iv) tales fines responden a sus preferencias (elemento subjetivo de la acción); y v) toda decisión tiene en cuenta cuáles son las restricciones y posibilidades de las alternativas que se pueden tomar (elemento objetivo de la acción).

A partir de estas premisas, pareciera ser que explicar el comportamiento desde el paradigma de la elección racional, es una manera sencilla de mostrar que el agente siempre maximiza su comportamiento en función de su utilidad (Loza, 2012), lo cual responde muy bien a las características del llamado *homo economicus*, propuesto por Adam Smith (2007), quien señala, de igual manera, al ser humano como un ente racional e interesado.

Con base en lo anterior, desde la teoría económica, y específicamente desde el utilitarismo, las explicaciones que se hacen acerca de las elecciones buscan construirse en términos fundamentalmente de maximización, presuponiendo que al ser el individuo un ser que actúa racionalmente, éste tiene un conocimiento perfecto de la realidad, y por ende no es necesario mencionar elementos subjetivos del agente. Esto ocasiona que, en la mayoría de los casos, los economistas que siguen la teoría de la elección racional, en un sentido ortodoxo, se preocupen más por los fines o por la predicción de las acciones que por el comportamiento en general, lo cual puede apreciarse claramente en el sentido consecuencialista y maximizador que ponen en la elección. La maximización no está puesta en variables subjetivas sino objetivas (De la Cruz, 2015).

Sin embargo, este apego a la idea de agentes plenamente racionales llegó a ser un punto cuestionable cuando se hacían los análisis económicos de las crisis, los fraudes o las quiebras de grandes empresas, pues, aunque los economistas buscaban hacer predicciones del futuro económico de las naciones y las organizaciones, estos no lograban predecir los resultados económicos (Rábade, 1994). Así, a partir de la década de los cincuenta, muchos filósofos y teóricos de la acción afirmaron que este tipo de explicaciones, donde se daba una presunción de racionalidad, no eran suficientes, pues demeritaban en gran medida el papel que desempeñan el resto de los elementos de la acción, como los deseos, las creencias, las emociones, entre otros, aferrándose a un ideal (la racionalidad) y alejando a la toma de las decisiones de la realidad en la que el agente actúa (Hausman y McPherson, 2007).

Lo anterior, ha dado pauta a variados cuestionamientos, como los que se hace Amartya Sen (1987a), en su obra *Sobre ética y economía*, o bien, los que plantea Jon Elster en sus obras más actuales, como en *La Explicación del Comportamiento Social* (2007) o en *L'Irrationalité* (2010); los mencionados autores plantean que para que la propuesta de la elección racional pueda ser realmente explicativa o predictiva, ésta debe suponer un contexto en donde no exista conflicto de visiones ni de intereses, es decir, casi una situación utópica en la que el sujeto posea o disponga de todo tipo de información, teniendo adicionalmente la capacidad para analizarla y evaluarla, así como tener a su alcance todos los recursos disponibles e incluso el tiempo necesario para poner en marcha su decisión. Lógicamente esto atenta contra la realidad llena de incertidumbre que viven los agentes.

Esta inmejorable situación del hombre ante su realidad es la que, según el modelo de la elección racional, permitiría al individuo, finalmente, tomar una decisión que consiguiera los resultados más óptimos. Sin embargo, un agente "de carne y hueso", que tiene que tomar

decisiones a partir del mundo donde se desenvuelve, difícilmente consigue tener una plena racionalidad de sus elecciones, pues éstas suelen verse afectadas tanto por restricciones externas ya determinadas, o bien, por restricciones cambiantes, como sucede con la teoría de los juegos. Sea como sea, el agente termina decidiendo en un estado de riesgo o incluso de incertidumbre, donde su racionalidad es imperfecta o limitada.

Elster (1999) reconoce, a partir de su obra *Juicios Salomónicos*, que los requisitos necesarios para esta racionalidad ideal llegaban a ser tan difíciles de conseguir, que solo le restaba renunciar a la supremacía del poder explicativo de la teoría de la elección racional, considerando que todas las limitaciones que tenía este modelo, eran en sí mismas limitaciones propias de la racionalidad; lo cual, para Doménech (1991), aunque llega a ser una buena aportación teórica y descriptiva, no consigue explicar todo el actuar de los agentes ni las consecuencias de sus acciones. Según Vázquez (2017), para Elster la racionalidad es un ideal que el individuo debe buscar alcanzar, pero la verdadera explicación de sus actos se centra en los elementos de la decisión, como las creencias o los deseos, y no tanto así, en qué tan racional o irracional es su comportamiento.

La racionalidad ideal Vs la racionalidad basada en realidades

Un planteamiento muy esclarecedor sobre la disyuntiva entre una presunción o no presunción de racionalidad, al adoptar una teoría de la racionalidad como complemento del utilitarismo, es el que hace Amartya Sen (2010) en su obra *La idea de la justicia*. En esta obra, Sen, según Álvarez (2010), considera que la presunción de razón, a la que se aferran los economistas defensores de la teoría de la elección racional, se apega notoriamente a lo que él propone como un tipo de “institucionalismo trascendental”, el cual se centra en esquemas y nociones idealizadas de principios universales como la justicia, la libertad, la autonomía o la razón, sin ser verdaderas nociones basadas en la realidad.

Según Sen (2010), dentro del “institucionalismo trascendental” podemos encontrar los planteamientos de Locke, Rousseau, Kant, Rawls, Dworkin y Nozick, quienes consideraban que conceptos como la justicia, la razón, la libertad, entre otros, se remiten a personas y sociedades ideales, y que por ende deben ser aplicados en un conjunto de instituciones determinadas, en las cuales se plasman esquemas sociales perfectamente estructurados, de tal suerte que estos incluyeran tanto al comportamiento correcto como a las instituciones correctas.

En contraste con esta perspectiva basada en ideales está el “enfoque comparativo”, el cual se sustenta en la comparación de sociedades reales que dependen del comportamiento real de la gente, en lugar de presuponer la observancia general de un comportamiento ideal. Dentro de los teóricos que pertenecieron a este grupo se encuentra fundamentalmente Karl Marx (como se citó en Sen, 2010), quien en gran medida basó sus propuestas teóricas en un análisis social comparado, y no así con estructuras sociales ideales.

Sen (2010) valora que este último enfoque de resultados observados, se conecta mucho más con las necesidades y aspiraciones de los individuos, pues se sustenta en aspectos concretos de las instituciones y de las vidas humanas, y no en la racionalidad abstracta de las normas, como lo propone el institucionalismo trascendental. Por ello, este filósofo y economista considera que aquellas teorías, como la de la elección racional, las cuales se sustentan en un ideal de razón y en preferencias que se apegan a estándares ideales, tienen claras lagunas y limitaciones al relacionarse con la realidad y el entorno del agente, en contraste con aquellas propuestas que se basan en el análisis de los éxitos y fracasos de sociedades específicas, como es el caso de la teoría de la elección social.

Esta división señalada por Sen, entre una teoría de la racionalidad basada en ideales y otra que se sustenta en la necesidad de análisis de la realidad del agente, ha generado nuevos puntos de reflexión entre los teóricos contemporáneos, pues mientras algunos continúan asiduos a la presunción ideal de la racionalidad, como un aliado fundamental en la tarea de mejorar las sociedades y alcanzar la maximización de las acciones (Harsanyi, 1986), para otros, como Jonathan Glover (2001), la confianza absoluta en la razón puede ser sumamente arriesgada al momento de actuar, al existir la posibilidad de dar cabida a ideologías basadas en creencias ciegas o impuestas, es decir, que se encuentren sustentadas en una mala racionalidad.

Al igual que Sen (1987a) y Glover (2001), teóricos como Calvert (2000), Jerkins (1996), Hardin (1995), McInnes (2004) y Anscombe (1991), cuestionan la presunción de una racionalidad como lo postula la teoría de la elección racional, pues de manera contraria a los planteamientos de un ideal de razón, estos teóricos apuestan a la presencia de elementos independientes que se separen del carácter maximizador de las preferencias, los cuales tienen un claro impacto en la acción de los agentes. Por elementos independientes, se quiere decir todos aquellos aspectos que intervienen en la génesis de las preferencias, y que, aunque forman parte de la acción, pueden en sí mismos ser sujetos de un análisis de racionalidad, como son los deseos, las creencias, las motivaciones, las emociones, la posibilidad, la identidad, entre otros (Reyes, 2017).

De esta manera, la teoría de la acción se ha desarrollado paralelamente al conflicto entre aquellos teóricos que postulan a la racionalidad como una norma de ideales de comportamiento que deben ser cubiertos, con el fin de maximizar y dar certeza a la función de utilidad, y a las consecuencias de las acciones, contra aquellos que consideran que más que una elección utópicamente racional, el agente requiere acercarse, lo más posible, a generar escalas de preferencias sensibles a su realidad, y con ello elecciones tanto reales como verdaderas, superando la restricción de recabar la información y la percepción del individuo que suele darse en los modelos utilitaristas (Vázquez, 2014).

En su texto, *Los tontos racionales*. Una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica, Sen (1976) critica la perspectiva maximizadora de la teoría económica, al considerar que, muchas veces, dentro de esta teoría existe una idea de egoísmo que se confunde con la noción de elección racional, aunque éste egoísmo más que basarse en el análisis crítico de la racionalidad en sí misma, se sustenta en la intención maximizadora por parte del agente. Sen (1987a) no rechaza esta concepción de la racionalidad, sino que la considera incompleta, puesto que no considera las diferentes facetas de la libertad ni los distintos tipos de logro, o que en una sola idea se fundan (y confundan) aspectos diferentes. Su solicitud a la economía es revisar los conceptos y concepciones, y tomar en cuenta en ello los aportes de la ética.

De esta manera, el debate entre apegarse a la maximización de las consecuencias de actuación del agente, a partir de una presunción de una racionalidad ideal, o bien, buscar mejorar la certidumbre y la generación de sus preferencias óptimas, a partir del análisis de los elementos de la acción misma, permite hacer hincapié en la existencia de una correspondencia entre el utilitarismo y las teorías de la racionalidad de la acción.

Sin embargo, aunque estas divergencias podrían verse superadas, con propuestas como las de Sen, la búsqueda de una racionalidad óptima en el individuo, al momento de generar su escala de preferencias y la tendencia a la generación de funciones de utilidad, es decir, a la posibilidad de representar numéricamente el valor de las alternativas, ha llevado a que

economistas como Harsanyi (1986), vuelvan a retomar el interés en una racionalidad presupuesta, en tanto esto les permite plantear funciones de utilidad, que lo único que requieren es demostrar la consistencia en las alternativas o preferencias del agente, y no tanto que dichas preferencias sean óptimas, racionales o se apeguen a la realidad del agente que actúa.

La necesidad de una buena racionalidad

Como ya se ha mencionado con anterioridad, para la teoría de la elección racional, todas las preferencias del agente se presumen como alternativas generadas racionalmente, lo que de alguna manera permite que las decisiones se tomen dentro de cierta constancia y que, de tal forma, los teóricos pueden hacer explicaciones y predicciones confiables. Sin embargo, bajo el panorama de una presunción de racionalidad en todas las acciones, la reflexión ética de la conducta se debía asumir a partir de un principio de benevolencia mínima, al valorar que el agente siempre actuaba racionalmente; en este sentido de racionalidad, es inevitable pensar que la decisión tomada siempre sería la mejor. Con base en esta supuesta benevolencia, se podía llegar a afirmar que fuese cual fuese la elección del agente, ésta debía considerarse como la más adecuada, suponiendo que, aunque la elección tomada fuese negativa o moralmente reprochable, las otras alternativas debieron ser peores. Bajo este precepto, la acción racional, al ser prevista como la que tiene las mejores consecuencias, también llega a considerarse como acción moral (Hausman y McPherson, 2007).

Así, los utilitaristas que pretenden basar la utilidad en un principio de bienestar, felicidad o satisfacción de los deseos, que sea independiente a todo juicio de valor subjetivo del agente y se centre únicamente en el carácter maximizador de la elección o la acción, buscan sustentar sus propuestas en la teoría de la elección racional, ya que si se da pauta a cuestionar el ideal de racionalidad, como lo hacen los planteamientos de Donald Davidson (1995) o Jon Elster (2007), será necesario hacer un mayor análisis de los elementos de la acción, incluyendo mecanismos valorativos más exhaustivos sobre las razones que realmente intervienen en sus preferencias, o motivan a los individuos a actuar de cierta manera y no de otra.

Por ello, teorías de las preferencias, como la de Harsanyi (1986), consideran que la moralidad de la acción se encuentra en la decisión efectiva que toma el agente de elegir preferencias que se consideran morales en sí mismas (preferencias que tienden al bienestar social más que al personal), pues este tipo de explicaciones no requieren de una valoración complementaria de las razones reales de cada preferencia, sino, simplemente, el que la elección se dé dentro de cierta consistencia. Sin embargo, una teoría utilitarista que cuestiona la presunción de racionalidad del agente, no puede confiar ciegamente en la elección de preferencias que no han sido analizadas en términos más amplios, mismos que permitan una justificación consistente y racional de la función de utilidad; así las cosas, una acción moral debe demostrar qué tanto puede generar buenas consecuencias como también ha sido generada por buenas razones, aún bajo un análisis utilitarista de la acción.

Por ello, es que Sen (2010) expresa la necesidad de que todo análisis utilitarista evite los limitantes o restricciones de una presunción de racionalidad, haciendo hincapié en que cualquier abordaje sobre el comportamiento debe respaldarse a partir de un proceso óptimo, que más que se apege a la realidad, asuma la incertidumbre y la incompletitud de la predicción, mediciones y proyecciones. Para Sen (2010), entre más complejas sean las decisiones es mejor, ya que reflejarían la complejidad de la realidad.

Según su contemporáneo Irfan Habid (1997) y el británico Jonathan Glover (2001) el análisis de nuestras acciones puede verse cegado por el mal uso del razonamiento, o bien por tener razones sesgadas o erróneamente estructuradas, por lo que, aun superando las restricciones del utilitarismo, debemos conocer la forma en que se hará el análisis de las preferencias, pues esto se convierte en un factor clave si lo que realmente se pretende son comportamientos óptimos, buenos y justos.

Esta misma precisión es considerada por Stephen Toulmin (1964), quien en su principal obra *El puesto de la razón en la ética*, trata de fijar los límites que considera más importantes entre la ciencia y la ética, estableciendo un paralelismo en torno a la presencia y función del elemento racional en cada una de ellas. Para este pensador inglés, toda decisión moral exige de la determinación de buenas razones que la apoyen, estimando que es obligación de la teoría ética el establecer cuáles son, cuáles no son y cómo se generan estas buenas razones.

Así las cosas, no es difícil percatarse de que cualquier decisión, especialmente aquellas en las que se da un juicio moral o una reflexión ética, exigen del uso de la buena razón, por lo que el escrutinio razonado de las alternativas de elección se vuelve fundamental, ya que más allá de ser éste un medio para asegurar que se hacen las cosas de la manera correcta, permite buscar que los comportamientos sean objetivos, y tan apegados a la realidad como razonablemente se pueda (Arredondo y Vázquez, 2013).

Sin embargo, cabe señalar que, si el desarrollo causal de las acciones y sus consecuencias resulta ser bastante claro, pudiera ser que una vez conocidas las razones no haya motivo de un análisis adicional, aunque, si las razones por las cuales actuó el agente, resultan ser cuestionables, será necesaria y deseable una explicación mayor. Esta situación es la que ocasiona que los procedimientos utilizados por las teorías utilitaristas, que se apegan a una presunción de racionalidad señalada, puedan no siempre ser tan claras y accesibles en acciones que conllevan una reflexión moral o ética y que requieren de un análisis más profundo, lo cual puede verse notoriamente beneficiado por un proceso de escrutinio razonado.

Cualquier proceso valorativo, como lo es la generación de una escala de preferencia, se encuentra impregnado tanto de elementos morales como de racionalización, y dicha correlación lleva a que, ya sea dentro de una teoría ética o de una teoría de la racionalidad en la acción, se dé un intercambio mutuo de nociones, evaluando qué es la mejor acción; es decir, tanto en términos de racionalidad como de ética es necesario buscar el mejor resultado y, por tanto, ambas perspectivas (de la ética y de la racionalidad) se ven beneficiadas de un análisis profundo de la acción, la decisión y sus elementos (Vázquez y Amézquita, 2016).

Aun así, cabe aclarar que no es posible ni se pretende aquí señalar que la racionalidad sea una noción moral de las preferencias, es decir, que el que se configure la racionalidad de la acción permita presumir su moralidad, ya que un agente puede ser justo o malvado, sin necesariamente lograr ser racional, e igualmente ser racional en acciones moralmente reprochables (Echeverri, Lopera y Goenaga, 2016). La intención de este artículo es simplemente hacer una reflexión del por qué la visión de una racionalidad idealizada no resulta ser el mejor camino para la toma de decisiones de agentes reales, y de carne y hueso, lo cual permite cuestionar la noción del *homo economicus* y notar que la separación entre economía y ética no necesariamente es una brecha infranqueable. La posibilidad de ampliar la valoración de la racionalidad, permite incluir elementos que claramente encierran juicios morales, como las emociones, los deseos o las creencias, lo cual respalda tanto lo señalado por Sen (1976) como la propuesta de racionalidad ampliada de Jon Elster (1989).

| La posibilidad de modelos ampliados de racionalidad

En 1963, en su libro *Ensayos sobre acciones y sucesos* (Trad. 1995), el norteamericano Donald Davidson argumentó persuasivamente en contra de la idea de que para la teoría de la elección racional las acciones del agente fueran presumiblemente racionales, planteando que la racionalidad de las preferencias, y por ende de las acciones, no era algo que se encontrara dado, sino que debía ser demostrado a partir de la explicación y justificación de las razones que se dicen causalmente responsables de la acción.

Para Davidson (1995), el poder explicativo de la acción, y por ende de la capacidad predictiva de la elección y sus consecuencias, depende en gran medida de conocer cuáles razones son las causalmente responsables de las preferencias, estimando que el tener razones no es suficiente para evaluar las alternativas de actuación del agente, sino más bien, el determinar que dichas razones sean las que realmente permitan hacer una valoración profunda de la función de utilidad, así como de las consecuencias de la acción.

Esta nueva perspectiva de análisis fue perfectamente complementaria del utilitarismo de las preferencias, más allá de lo que podría serlo la teoría clásica de la elección racional, pues ya sea para evaluar la racionalidad o para valorar la utilidad de cada alternativa, la estructuración de una escala consistente y racional de preferencias es una herramienta que le da certeza a la generación de la función de utilidad, y por ende a la posibilidad predictiva de las consecuencias de la acción.

Ante esto, Sen (1987a) propone, como se señaló en la primera parte de este artículo, que la alternativa no es abandonar la reflexión utilitarista ante estos nuevos análisis, sino más bien que la valoración utilitarista y el razonamiento moral consecuencialista requieren ser ampliados, además se deben abandonar las restricciones informacionales que impone el sentido plenamente maximizador de la acción. De tal forma, se deben superar las limitaciones del utilitarismo, consiguiendo defender la perspectiva consecuencialista, pero, además, ser sensible a los elementos de las acciones y a los estados de dichos elementos.

Para Sen (2010) esta ampliación de la racionalidad, y por tanto de la comprensión del consecuencialismo y del utilitarismo, casi implica, en algunas de sus propuestas, la renuncia a la teoría de la racionalidad misma, ofreciendo como recurso para las evaluaciones sociales económicas, más bien, la razonabilidad de los sujetos reales a partir de sus capacidades. Sin embargo, con sus limitaciones, la racionalidad ya comentada pervive, cumpliendo un cometido en la economía, y que puede convivir perfectamente tanto con las alternativas del “enfoque trascendental” como con las del “enfoque comparativo” de Sen (2010), sobre todo si su evolución se da justo en su mayor comprensión, análisis, estructuración y expansión.

De esta manera, teorías como la propuesta de racionalidad de Jon Elster (2007) plantean como un sistema alternativo y de mayor amplitud a la teoría de la elección racional, que permite la estructuración de este utilitarismo basado en una teoría de la racionalidad, apegada a la incertidumbre natural de la realidad, ya que, al seguir siendo un modelo instrumental, se pega a las necesidades consecuencialistas del utilitarismo, pero al no presumir la racionalidad, propone la necesidad de valorar todos los elementos que intervienen en la acción (Vázquez, 2015).

Una reflexión ética utilitarista de las preferencias desde la propuesta planteada por Jon

Elster (2007), traería consigo la necesidad de un análisis estructurado bastante complejo, mismo que abarca tanto un análisis de los deseos que motivan el comportamiento, así como de la generación de la escala de preferencias sobre la que se elige la acción a llevar a cabo. Para Elster (como se citó en Vázquez, 2016), la racionalidad de la acción es un tema muy serio y que no puede ser tomado a la ligera, y mucho menos presumido. Por consiguiente, se propone la necesidad de un nuevo modelo ampliado de la racionalidad del comportamiento, en el que se tengan que considerar todos los elementos que rodean una decisión, aunque esto implique un conocimiento más profundo del agente y su entorno.

De esta forma, la teoría de la racionalidad amplia, propuesta por Elster (1989), abre la posibilidad a un utilitarismo mucho más consciente de la realidad, el cual, aunque efectivamente pueden tener un menor grado de certidumbre que los modelos de maximización, plantea una excelente oportunidad de revincular a la economía con la ética, dando oportunidad al análisis de la moralidad de los deseos, creencias, elecciones, decisiones y actos del agente. La adopción de modelos como el propuesto por Jon Elster (1989) no solo permite alcanzar una visión ampliada de la racionalidad, de la elección y de la toma de decisiones, sino también, acercar a la teoría económica a la realidad de los individuos, los cuales además de agentes económicos, son personas que viven en una realidad enmarcada por emociones, creencias, deseos y valores morales.

| Conclusiones

Aunque el camino pudiera recorrerse fácilmente sin hacerse preguntas, a veces es necesario escudriñar en los cuestionamientos para saber que verdaderamente se va en el sentido correcto. Esta idea, sería en gran medida la justificación de este artículo, el cual, aunque precisa la relevancia, importancia y razón de la adopción de la teoría de la elección racional por los economistas, no justifica ni valora el que este sea un medio adecuado o eficiente de tomar mejores decisiones. La teoría de la elección racional parece sustentarse en el objetivo de alcanzar una mayor certidumbre a partir de un análisis maximizador, sin embargo, ¿para qué sirve una certeza ideal en las elecciones de carácter económico, si lo que se hace o decide no está apegado a la realidad de los agentes?

El objetivo del presente artículo es simplemente arrojar luz sobre la necesidad de ampliar el espectro de valoración de la teoría de la racionalidad, como una posibilidad de vincular a la economía contemporánea con la ética. Para ello, se ha hecho un abordaje de carácter teórico, sobre los argumentos que podrían justificar esta nueva visión. Se reconoce que el texto se encuentra claramente limitado en cuanto a la profundidad de una propuesta de racionalidad ampliada; sin embargo, el objetivo únicamente se centra en la justificación de la necesidad, sabiendo que, a partir de ella, aún hay mucho que decir al respecto.

A manera de cierre, es necesario señalar que la interacción con la teoría de la racionalidad Elsteriana, permite plantear una nueva visión del modelo utilitarista de las preferencias, el cual podría, desde este enfoque, ser mucho más amplio, dando una nueva oportunidad de vincular la economía con la ética. Romper con la idealización de la racionalidad, y demostrar que hay mucho más allá para analizar en la teoría de la elección racional abre pauta a futuras investigaciones que acerquen a la teoría económica a la realidad, viendo por un agente que no necesariamente es lo que se esperaría en una propuesta de maximización, pero que a la larga es un individuo real, con emociones, deseos y creencias, que simplemente no podemos dejar de considerar.

Referencias

- Álvarez, F. (2010). La propuesta immanentista de Amartya Sen para la justicia global. *Isegoria*, (43), 617-630.
- Anscombe, E. (1991). *Intención* (A. I. Stellino, Trad.). Barcelona, España: Universidad Autónoma de México.
- Arredondo, F. y Vázquez, J. C. (2013). Un modelo de análisis racional para la toma de decisiones gerenciales, desde una perspectiva elsteriana. *Cuadernos de Administración*, 26(46), 135-158.
- Audard, C. (2001). Utilitarismo. En M. Canto-Sperber (Coord.), *Diccionario de Ética y de Filosofía Moral* (pp. 1633-1640). México: Fondo de Cultura Económica.
- Barragán, M., Escalante, R. y Domínguez, L. (2017). Debate sobre el Homo Economicus. El caso de los funcionarios de casilla. *El Trimestre Económico*, 84(335), 707-730.
- Bentham, J. (1948). *An introduction to the principles of morals and legislation*. New York, United States: Hafner Pub. Co.
- Broome, J. (1991). Utility. *Economics and Philosophy*, 7, 1-12.
- Calvert, R. (2000). Identity, expresion, and rational-choice theory. En I. K. Milner (Ed.), *Political science: the state of the discipline* (pp. 568-596). Nueva York, United States: Columbia University Press.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, United States: Harvard University Press.
- Davidson, D. (1995). *Ensayos sobre acciones y sucesos*. México: Instituto de Investigaciones Filosóficas de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- De la Cruz, J. (2015). El papel de la imaginación en la refutación de Adam Smith a la tesis del homo economicus. *Ideas y Valores*, 64(159), 169-194.
- Dieterlen, P. (2005). Ética y Economía. En J. Villoro (Coord.), *Los linderos de la ética* (pp. 35-55). México: Siglo XXI Editores.
- Doménech, A. (1991). Elster y las limitaciones de la racionalidad. En J. Elster (Ed.), *Domar la suerte* (pp. 9-49). Barcelona, España: Paidós.
- Echeverri, J., Lopera, J. y Goenaga, J. (2016). El cálculo racional para elegir o la deliberación como sabiduría. *Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia*, 16(33), 113-137.
- Elster, J. (1989). *Tuercas y Tornillos*. Barcelona, España: Gedisa.
- Elster, J. (1999). *Juicios Salomónicos*. Barcelona, España: Gedisa.
- Elster, J. (2000). *Las limitaciones del paradigma de la elección racional*. Las ciencias sociales en

- la encrucijada. Valencia, España: Institució Alfons el Magnànim.
- Elster, J. (2007). *La explicación del comportamiento social: más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. Barcelona, España: Gedisa.
- Elster, J. (2010). *L'Irrationalité. Traité critique de l'homme économique, II*. Roubaix, Francia: Seuil.
- Galván, M. (2016). Racionalismo crítico e interpretación. *Ideas y Valores*, 65(160), 239-251.
- Glover, J. (2001). *Humanidad e Inhumanidad*. Madrid, España: Catedra.
- Goldthorpe, J. (1998). Rational action theory for sociology. *British Journal of Sociology*, 2(49).
- Habid, I. (1997). *Akbar and his India*. Nueva York, United States: Oxford University Press.
- Hardin, R. (1995). *One for All*. Princeton, United States: Princeton University Press.
- Harsanyi, J. (1986). Advances in Understanding Rational Behavior. En J. Elster (Coord.), *Rational Choice* (pp. 82-107). Oxford, England: Basil Blackwell.
- Hausman, D. y McPherson, M. (2007). *El análisis económico y la filosofía moral*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (4ª ed.). México: Mc-Graw Hill Iberoamericana.
- Hobbes, T. (2010). *El Leviatán*. México: Gernika.
- Ivarola, L. (2017). La incompatibilidad de la incertidumbre en economía con la lógica del homo economicus y con la construcción de sistemas cerrados. *Cinta de Moebio*, (58), 1-12.
- Jenkins, R. (1996). *Social Identity*. London, England: Routledge.
- Loza, N. (2012). *La reelaboración de las teorías de la elección racional y los mecanismos de la vida social. Notas sobre Jon Elster*. Recuperado de http://www.filha.com.mx/filha1/ensayos_his/3.htm
- McInnes, J. (2004). The sociology of identity: social science or social comment? *British Journal of Sociology*, 55(4), 531-543.
- Nash, J. (2002). *The essential John Nash*. Princeton, United States: Princeton University Press.
- Pigou, A. (1944). *Teoría y realidad económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rábade, S. (1994). *La razón y lo irracional*. Madrid, España: Editorial Complutense.
- Reyes, R. (2017). Intencionalidad y racionalidad: Emociones como valoraciones corporeizadas. *Límites*, 12(49), 19-30.

- Sen, A. (1976). Los tontos racionales. Una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica. *Philosophy and Public Affairs*, (6), 315-344.
- Sen, A. (1987a). *Sobre Ética y Economía*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Sen, A. (1987b). *The Standard of Living*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Sen, A. (2001). El nivel de vida: Conferencia I, conceptos y críticas. En G. Hawthorn (Coord.), *El nivel de vida* (pp. 1-29). Madrid, España: Complutense.
- Sen, A. (2010). *La idea de la justicia*. México: Taurus.
- Smart, J. y Williams, B. (1981). *Utilitarismo. Pro y Contra*. Madrid, España: Tecnos.
- Smith, A. (2007). *La riqueza de las naciones*. Madrid, España: Alianza.
- Toulmin, S. (1964). *El puesto de la razón en la ética*. Madrid, España: Revista de Occidente.
- Vázquez, J. C. (2014). Las creencias como proceso de readaptación social. Una aproximación desde la racionalidad elsteriana. *Nueva Antropología*, 27(80), 139-149.
- Vázquez, J. C. (2015). La donación sanguínea. Una aproximación filosófica sobre la racionalidad de la asignación de pacientes de alto riesgo. *Enclaves del Pensamiento*, 9(17), 13-23.
- Vázquez, J. C. (2016). Una aproximación al hiperracionalismo elsteriano y su relación con los Factores de la personalidad. *Methaodos. Revista de ciencias sociales*, 4(2), 213-224.
- Vázquez, J. C. (2017). La racionalidad del amor. Un análisis desde la teoría elsteriana de la racionalidad de las emociones. *Ciencia Ergo-Sum*, 23(3), 198-204.
- Vázquez, J. C. y Amézquita, J. A. (2016). Una aproximación elsteriana del terrorismo racional. *Revista de Ciencias Sociales*, 2(152), 107-116.