

**INSTITUTO DE ÉTICA Y  
POLÍTICA ECONÓMICA**

*Director: académico Manuel Solanet*



# **ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA NOCIÓN DE MAXIMIZACIÓN ECONÓMICA**

*Disertación del Dr. Ricardo F. Crespo  
en sesión privada del Instituto de Ética y Política Económica,  
del 25 de octubre de 2011*



# ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA NOCIÓN DE MAXIMIZACIÓN ECONÓMICA

Por el Dr. RICARDO F. CRESPO

## I. Introducción

En el año 1932 se terminó de precipitar un cambio que ha tenido un impacto importante, si bien casi imperceptible, en el desarrollo de la ciencia económica y en la mentalidad contemporánea: el de la misma definición de economía. El profesor de la London School of Economics, Lionel Robbins, bajo la influencia de grandes pensadores como Max Weber y Ludwig von Mises, inauguró la definición que sir Ernest Phelps Brown denominó “discipline-determined” de la economía, en oposición a la “field-determined” mantenida por los hasta entonces economistas clásicos como Adam Smith, Nassau Senior o Alfred Marshall<sup>1</sup>. En pocas palabras, la definición de Robbins señaló para la economía una cierta perspectiva de toda acción humana, la de la elección óptima de los medios escasos en función de unos fines dados que tienen un carácter múltiple<sup>2</sup>: la economía se transformó entonces en una lógica instrumen-

---

<sup>1</sup> 1972, p. 7.

<sup>2</sup> [1935] 1951, p. 39.

tal maximizadora aplicada a toda acción humana. La definición vigente hasta entonces había considerado que la economía tenía relación con el consumo, la producción y la distribución de los medios materiales necesarios para el hombre; es decir, se ocupaba de un determinado campo de lo humano, desde las diversas lógicas posibles de aproximación a éste. Las consecuencias del cambio propuesto por Robbins fueron percibidas muy pronto por Robert Scoon: “Sostengo que si uno define la economía de este modo, incluirá lo político, lo militar, lo legal y lo médico y todo lo moral sobre una base utilitarista”<sup>3</sup> (aclararé por qué).

Este cambio de perspectiva impulsó el programa de investigación denominado “imperialismo intelectual de la economía” que pretende explicar todo lo humano como un acto maximizador<sup>4</sup>. Así, hoy son expresiones habituales las de “capital humano”, “capital social” o “capital intelectual”; el análisis económico del derecho tiene gran éxito; se han expandido los criterios económicos para la evaluación de la educación y se razona en la política en términos de marketing. En esta misma línea, Gary Becker ha generado una impresionante cantidad de trabajos de análisis económico de la familia, del matrimonio, los hijos, la religión, la criminalidad y demás acciones humanas, y *Freakonomics* de Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner fue un gran *best-seller* en los últimos años en Estados Unidos. El análisis económico llega a campos inusitados: el modo de patear un penal, la conveniencia de permanecer virgen, sobre todo para las mujeres de baja condición social, o de facilitar el aborto a los afro-americanos para evitar crímenes futuros, las ventajas de casarse y de ser fiel. Aunque no se busque expresamente, la economía parece proveer el nuevo criterio moral de las acciones humanas. De hecho hay una corriente de filosofía práctica llamada “egoísmo ético” que sostiene que “es

<sup>3</sup> 1943, p. 311.

<sup>4</sup> Cfr., por ejemplo, el libro de G. Radnitzky y P. Bemholz, (eds.), *Economic Imperialism*, Paragon House Publishers, New York (1987).

necesario y suficiente para que una acción sea moralmente correcta que maximice el propio interés”<sup>5</sup>. Se aclara que el egoísmo de la economía puede incluir al mismo altruismo bajo el argumento de que también el altruismo se busca como un fin propio del agente.

Con todo, esta creencia no es nueva. Sólo vino a confirmar y difundir con un halo científico la vieja idea, que arranca del antiguo epicureísmo y se ha continuado a través de los siglos, de que todas las acciones humanas, aun las más altruistas, son interesadas<sup>6</sup>. Esto resultaría así porque por detrás o al comienzo de toda acción humana hay una intención o interés. De ahí que, tanto cuando la acción se realiza en beneficio propio como en favor de otros, su agente siempre la asume como propia y actúa según su propio interés. Con una leve variante, Mises transmite esta creencia en *Human Action*:

“El hombre al actuar desea remover una molestia (*uneasiness*) [...] Lo que hace un hombre siempre está orientado a mejorar su propio estado de satisfacción. En este sentido –y no en otro– podemos usar el término egoísmo y enfatizar que una acción es siempre egoísta. Aun una acción que busca directamente el bien de otros es egoísta. El agente considera que es más satisfactorio para él mismo hacer comer a otros que comer él mismo. Su molestia (*uneasiness*) está causada por el hecho de que otras personas pasan necesidad”<sup>7</sup>.

Lo propio de los agentes económicos es ser maximizadores de “beneficios” no necesariamente monetarios. Esto sucede porque la mayoría de los economistas y demás científicos sociales contemporáneos consideran sólo el aspecto instrumental de las acciones: así aun lo más desinteresado se transforma en instrumen-

---

<sup>5</sup> Cfr. Robert Shaver 2002, p. 1.

<sup>6</sup> Para una síntesis acerca del llamado “egoísmo psicológico”: Shaver 2002.

<sup>7</sup> [1949] 1998, p. 243.

tal en relación al propio interés. Como expresa Milan Zafirovski, “este enfoque es ejemplificado por la típica reducción, obrada por la teoría de la elección racional, del altruismo y de la acción racional valorativa a una forma invertida de egoísmo y acción instrumentalmente racional”<sup>8</sup>. También se refiere a este punto Amartya Sen en varios de sus trabajos, que explican cómo la “visión estrecha “de la allí llamada “conducta racional” ha incorporado la cooperación y otras motivaciones “sin descartar el axioma de la búsqueda del auto-interés”<sup>9</sup>. Encontramos esta idea, por ejemplo, en Gary Becker, para quien todo comportamiento humano maximiza la utilidad<sup>10</sup>, sea éste un comportamiento egoísta, altruista o masoquista<sup>11</sup>.

El uso de términos como “maximización”, “utilidad”, “valor” y “auto-interés”, hacen creer que los hombres son necesariamente seres auto-interesados o egoístas. Esto, sin duda, choca con la sensibilidad moral común. Todos podemos intuir que aquí hay algo que está mal, aunque quizá no sepamos explicar por qué. En lo que sigue haré una defensa de ese sentido moral ordinario y ofreceré varios argumentos en contra de esta curiosa pero persuasiva creencia y una explicación de la atracción que ejerce sobre los científicos.

## II. Sentidos del término “maximización”

La primera crítica es que estamos frente a una doble confusión: de planos y semántica, ambas relacionadas.

---

<sup>8</sup> 2003, p. 8.

<sup>9</sup> 2002, pp. 24-5.

<sup>10</sup> 1976, p. 14.

<sup>11</sup> 1993, p. 386.

En efecto, hay que distinguir dos tipos de principios de maximización. Primero, el “metafísico”, que sostiene que todas las personas maximizan en cuanto que buscan unos fines en sus acciones. En cuanto universal, no es refutable, pues, por definición, la acción humana es intencional. El segundo principio de maximización es el “empírico”, más estrecho, que es la maximización respecto a un criterio prefijado y que es refutable empíricamente. Aunque, de manera semejante al anterior, se pretende que este principio sea descriptivo. Pero como de hecho se refuta, algunos economistas sostienen que es un principio normativo. Esta normatividad, en cuanto manda alcanzar la mayor cantidad posible de un patrón conmensurable denominado utilidad o valor, tiene la estructura propia de la ética utilitarista. Analicemos estos significados uno por uno.

1. El principio “metafísico” hace un uso amplio de la palabra “maximización” que permite su identificación con las nociones de intencionalidad y racionalidad. Si todo acto intencional es racional y toda racionalidad es, por definición, maximizadora o auto-interesada, resulta que todo acto humano es necesariamente maximizador o interesado. Respecto a la identidad entre intencionalidad y racionalidad, no hay ningún problema: la consideramos absolutamente correcta, en la medida en que consideremos un concepto amplio de racionalidad<sup>12</sup>. El problema está en la identidad entre racionalidad y maximización que, o bien supone el uso del término “maximización” en un sentido metafísico ajeno

---

<sup>12</sup> Como afirma Drakopoulos, “el concepto de racionalidad, tal como es usado en la economía neoclásica, es visto como un principio universal, el principio universal de toda acción intencional” (1991, p. 164). Pero esto no sólo es así para los neoclásicos sino también para los austríacos. Mises identifica la intencionalidad de la acción con la racionalidad. Para él, toda acción humana, e.d., intencional o teleológica, es racional. “La acción y la razón, afirma, son homogéneas y del mismo género; podrían considerarse incluso como dos aspectos de la misma cosa” (Mises [1949] 1998, p. 39). Estamos completamente de acuerdo con esta identificación en la medida en que se entienda la racionalidad precisamente como intencionalidad, es decir como elección y búsqueda de un fin en la acción. Este sería el uso más amplio de la palabra “racionalidad”, en el que no queda acotada a ninguna de sus formas: la racionalidad moral, económica, estética, etc. Según esta acepción amplia de racionalidad, lo irracional es lo instintivo, lo que está fuera de la razón.

al lenguaje ordinario, o bien implica una reducción del ámbito de la racionalidad.

Dicho en otras palabras, cuando se dice que los seres humanos son maximizadores o que actúan interesadamente (utilizaré estas expresiones como equivalentes) se puede estar apuntando a cosas muy distintas. Una posible lectura de esta frase consiste en entender, simplemente, que toda acción humana es intencional, es decir, se realiza en pro de algo. Ésta, sin embargo, lejos de ser novedosa, es una de las tesis más tradicionales de la filosofía. Todo agente obra por un fin y ese fin es algo que en algún sentido le parece bueno. Es una tesis tan antigua como Platón, que fue luego recogida por Aristóteles y una amplísima tradición intelectual. Los medievales, por ejemplo, distinguían entre actos humanos, aquellos que se realizan buscando conscientemente un fin determinado, y actos del hombre, donde el individuo es más bien receptor que agente de lo que sucede en él, pues no interviene su libertad. Es el caso del latir del corazón o la digestión<sup>13</sup>.

El problema de la maximización así entendida es que, en realidad, se limita a dejar constancia de un hecho que no permite sacar mayores conclusiones. No digo que sea “irrelevante”: el hecho de que los hombres siempre actuemos buscando determinados fines es lo que permite que despleguemos nuestras capacidades y funcione toda la vida social.

Ahora bien, esta noción amplia de maximización como principio “metafísico” no corresponde al sentido habitual en que se emplea el término en el lenguaje ordinario. En este caso se está aludiendo a una maximización monetaria o económica (incluida aquí la utilidad), o al menos a algo que supera lo sólo intencional porque pretende un uso óptimo de los medios. El principio “metafísico” plantea no pocas dificultades, pues supone pensar, si se entiende por maximización lo que entiende la gente, que los

---

<sup>13</sup> Cf. Tomás de Aquino, *Suma teológica* I-II, 1, 1c.

hombres siempre, en todos los contextos posibles, actúan maximizando, o, con otras palabras, que la perspectiva económica es universal.

2. El uso correspondiente al lenguaje ordinario corresponde al principio “empírico” de maximización. Harvey Leibenstein expresa el problema y el contraste entre las dos formas del principio de este modo:

“La interpretación del postulado de maximización significa una gran fuente de dificultad. Algunos lo interpretan como un postulado conductual o factual [empírico]; otros lo interpretan tautológicamente [metafísico]. En mi opinión, la primera es la interpretación correcta. Sin embargo, sabemos de casos en los que ello no se verifica, circunstancias en las que la gente no maximiza. El enfoque tautológico implica que toda la conducta representa maximización, *cualquiera* que sea la naturaleza de la conducta. Dice que la gente siempre maximiza, pero que puede tener objetivos complejos y ocultos. Esto va en contra de la sensata noción de que la definición de la maximización como término debe admitir la no maximización como una posibilidad. Además, ello va en contra del importante principio científico de que las aseveraciones pueden criticarse sobre la base de datos factuales o experimentales. El enfoque tautológico inmuniza al postulado, así como a muchas implicaciones de la teoría de la que es parte, de toda crítica posible”<sup>14</sup>.

Estoy de acuerdo con Leibenstein porque parece conveniente seguir un consejo metodológico perenne: usar las palabras,

---

<sup>14</sup> 1983, p. 146. También lo había dicho claramente en su libro de 1976 *Beyond Economic Man*. “El problema, decía, puede ser parcialmente semántico [...]. Se puede interpretar la utilidad de modo tal que *todo* comportamiento queda incluido en alguna versión de la maximización de la utilidad. Pero esto sustraería de su significado real a los conceptos de utilidad y maximización” (1976, p. 8).

siempre que sea posible, con el significado que le da la gente. Según Aristóteles, “hay que denominar a los objetos con el mismo vocabulario que la mayoría”<sup>15</sup>. Como dice Ludwig Wittgenstein, por motivos pragmáticos, “el significado de una palabra es su uso en el lenguaje”<sup>16</sup>. Aunque el lenguaje ordinario puede suplementarse, mejorarse e incluso reemplazarse con el técnico, es la *primera* palabra, como afirma J. L. Austin<sup>17</sup>. De este modo, es preferible darle al término maximización el uso factual, que es el ordinario.

**3.** Como, al decir bien Leibenstein, este principio empírico no siempre se verifica, algunos economistas sugieren que es un principio normativo<sup>18</sup>. En verdad, la economía puede insertar a través de este principio cierta racionalidad (la económica) en los actos humanos, lo que muchas veces es ciertamente provechoso.

Lo que sucede con el uso del término “maximización” por parte de los economistas es que, como señala Bruce Caldwell, hay una fluctuación en su uso que conduce a una confusión<sup>19</sup>. La noción de maximización como principio metafísico traslada su universalidad a la maximización como principio empírico. Así se dice que todo acto humano es interesado o maximizador (en el sentido que lo entiende la gente), cuando se debería decir que todo acto humano es intencional o racional. Sin advertirlo expresamente, se le da a la maximización un significado técnico –el “metafísi-

---

<sup>15</sup> *Tópicos* II 2, 110a 16-17.

<sup>16</sup> & 43, 1958, p. 20e.

<sup>17</sup> 1970, p. 185.

<sup>18</sup> Por ejemplo, Savage ([1954] 1972, p. 20, 97.

<sup>19</sup> 1983, p. 827. Es notorio cuán poco se desarrolla en cualquier manual de economía el concepto de maximización. Aún en las recopilaciones de escritos de filosofía de la economía, no hay artículos dedicados a este concepto central para la economía, como por ejemplo, *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*, editado por John B. Davis, Alain Marciano y Jochen Runde, Edward Elgar, 2004, *The Oxford Handbook of the Philosophy of Economics*, editado por Harold Kincaid y Don Ross, (2009).

co— por el que cobra una amplitud que no tenía en el significado ordinario, pues pasa a referirse a todo acto intencional. Pero, al mismo tiempo, debido a la connotación ordinaria del término, se cae en la idea de que todos los actos humanos son maximizadores en sentido vulgar. Es decir, el término “maximización” se aplica a todas las realidades humanas abarcadas por su sentido amplio o metafísico (equivalente a intencional), pero con el significado de su sentido estrecho o empírico (equivalente a uso óptimo de los medios). De esta manera se comete una falacia de ambigüedad<sup>20</sup>. Como bien ha señalado Gabriel Zanotti,

“El principio de maximización (PM) puede entenderse en sentido praxeológico [con máxima extensión, equivalente a racionalidad e intencionalidad, metafísico], en cuyo caso queda caracterizado como una propiedad necesaria de la conducta humana, sobre la base de que todo agente obra por un fin y que ese fin es un bien para el agente. Así concebido, el PM es apto para el desarrollo de una teoría general praxeológica [una antropología filosófica], la cual es útil en vastas áreas del análisis económico, pero es totalmente inútil para desarrollar directamente una teoría del comportamiento del consumidor o del productor. Y es en ese caso no falsable, no porque sea tautológico sino porque su fundamento corresponde a una antropología filosófica general cuyas conclusiones no son empíricamente testeables”<sup>21</sup>.

### **III. La imposibilidad del error voluntario**

En el campo de la economía, Kirzner, al igual que, por ejemplo, Stigler, rechaza la idea de que existan ineficiencias “a

---

<sup>20</sup> Cfr. Copi y Cohen 1998, p. 6.4.

<sup>21</sup> 1997, p. 211.

propósito”<sup>22</sup>. Para él, todo lo que sucede a propósito es racional y maximizador. Lo que ocurre es que la inercia psicológica o la resistencia al cambio son opciones legítimas y su adopción está comprendida dentro de una lógica maximizadora. Para Kirzner, en fin, el error sólo se puede dar en el ámbito de lo no intencional. Si una acción es consciente y libre necesariamente será maximizadora. Decir que no lo es, supone hacer un juicio de valor sobre el agente científicamente inválido<sup>23</sup>. Como se ve, este autor adopta la noción “metafísica” de maximización.

La postura de Kirzner se debe a su empeño en mantener la idea de Mises de que toda acción por ser intencional o teleológica es racional y maximizadora. Para hacerlo, el único modo de introducir el error en la economía es mediante su inadvertencia. En cambio, para Leibenstein la maximización del beneficio y la minimización del costo (ahora en su sentido empírico) son más la excepción que la regla<sup>24</sup>. Estas metas se alcanzan sólo bajo un alto grado de presión externa a la organización (la competencia), pero la mayoría de los individuos durante gran parte del tiempo son no maximizadores. Leibenstein hace una descripción de cómo sucede esto<sup>25</sup> y muestra que la mayor parte de las actividades están reguladas por los hábitos, la rutina o las convenciones bien enraizadas. Cuando se toman decisiones, generalmente se hace en base a cálculos imperfectos y parciales. Además, la mayor parte de las veces no se activan las decisiones tomadas. Por último, hay que agregar las resistencias en la gente. Aquí Leibenstein está empleando la noción factual de maximización.

El problema del error (respecto al criterio de maximización fijado), entonces, lo mismo que el de la debilidad de la voluntad,

---

<sup>22</sup> Stigler, 1976, pp. 214 y 216.

<sup>23</sup> Kirzner, 1979, pp. 126-128.

<sup>24</sup> Cf. 1983, p. 143.

<sup>25</sup> 1983, pp. 183 ss.

muestra algunas situaciones que no parecen haber sido resueltas de modo convincente por los teóricos de la maximización. En realidad, esta segunda crítica es una versión diferente del argumento de la primera. Si maximización = racionalidad = intencionalidad, y la debilidad de la voluntad, al ser consciente, cae dentro del ámbito de la intencionalidad, esta última necesariamente maximiza, aunque no lo parezca. Sin embargo, va en contra de su sentido ordinario: ¿qué clase de maximización es la que se obtiene por debilidad de la voluntad? Como señala Nicholas Rescher, muchas veces la gente no hace lo que le parece mejor. A menudo hacemos cosas estúpidas, sólo porque lo deseamos<sup>26</sup>.

Puede verse, entonces, que hay economistas que usan el término maximización en sentido metafísico; otros, en cambio, lo emplean en sentido empírico –ya sea descriptiva o normativamente– y pasan de uno a otro sin previo aviso cometiendo verdaderas confusiones.

#### **IV. Carencia de un valor homogéneo**

La tercera crítica es la más conocida y tiene relación con la filosofía utilitarista que subyace a las concepciones de la maximización mantenidas por autores de escuelas diversas, como las que representan Mises y Becker. Digo que, en muchos casos, esta es la filosofía que subyace; esta filosofía pues, como ya expliqué, se pretende aplicar normativamente un principio que en un comienzo se consideraba empírico pero que falló como tal, y se pretende aplicarlo a toda la realidad porque importa la universalidad que mantiene el principio de maximización en su sentido metafísico que se explicó páginas atrás. Una verdadera confusión. Esa aplicación normativa concibe un único bien –compuesto de bienes de

---

<sup>26</sup> 1993, p. 221.

algún modo conmensurables— denominado utilidad o valor, que es el criterio del actuar correcto, independientemente de principios deontológicos o virtudes. Por eso, el esquema es asimilable al de la ética utilitarista y de modo inadvertido se termina cayendo en ésta.

Para que un individuo pueda actuar como maximizador es necesario que tenga algo que maximizar. No basta con decir, simplemente, que se maximiza la utilidad, ya que los criterios de maximización no solo varían mucho de un individuo a otro, sino que no son homogéneos dentro del mismo individuo. En un mismo día, los criterios de maximización pueden ser muy diferentes. La misma persona que en su empresa ha pasado la jornada tratando de aumentar la rentabilidad de sus procesos productivos no tiene ningún inconveniente en gastar dinero para ir a ver una obra de teatro, que ciertamente no redundará en un incremento de sus ingresos. Hace muchos siglos que sabemos que los seres humanos normales no buscan el dinero por sí mismo, sino para conseguir con él otras cosas. Muchas veces al día hacemos cosas que van en contra de nuestros intereses monetarios y no nos parece que estemos actuando de modo poco racional. Por eso, como afirma Milan Zafirovski:

“Es una falacia fundamental de la teoría moderna de la elección racional subsumir todos esos fines [no sólo económicos] en uno solo (el económico), a través de un razonamiento tortuoso que hace a este último ostensiblemente universal pero teóricamente sin sentido y empíricamente inútil”<sup>27</sup>.

La interpretación usual del principio de maximización nos pide que realicemos un cálculo imposible, pues no tenemos una medida homogénea de valor, que nos permita tomar decisiones en cualquier circunstancia de la vida. Es lo que le pasa a John Stuart Mill. Como bien dice María Alejandra Carrasco: “John Stuart Mill

---

<sup>27</sup> (2003, p. 8).

distingue calidades (inconmensurables) de placeres, y pretende hacer un cálculo. Allí es donde falla su método pues no encuentra un denominador común legítimo para homogeneizar los placeres y poder sumarlos y restarlos”<sup>28</sup>.

Mises y Becker, para mencionar los economistas que nombramos al comienzo de esta sección estarían de acuerdo en que la maximización no es sólo monetaria: en buscar esta amplitud consiste precisamente su noción de maximización. Ellos evitan el problema en que se implica Mill. Pero no lo resuelven: simplemente ignoran el problema de la inconmensurabilidad.

Literalmente hablando, “máximo” es adjetivo superlativo de “grande” (lo más grande) mientras que “óptimo” es adjetivo superlativo de “bueno” (lo sumamente bueno). Con ello tenemos que el agente maximiza cuando delibera sobre una base cuantitativa (compara bienes) y optimiza cuando delibera sobre una base cualitativa (jerarquiza fines o les otorga valor). Así se resuelve el problema de la inconmensurabilidad, con una comparación cualitativa práctica, no técnica. Así, en toda elección concreta en que existe alguna forma de maximización (esta es la situación propiamente económica), no siempre se está optimizando (porque optimizar es la situación económica teleológicamente orientada). La maximización sólo tiene sentido si está integrada en una optimización<sup>29</sup>.

## V. Otra falacia de ambigüedad

La cuarta crítica no se refiere directamente a las concepciones mencionadas de la maximización, sino a la idea, frecuentemen-

---

<sup>28</sup> Carrasco 1999, p. 357. Cfr. también pp. 74, 105, 156, 198, 207-11.

<sup>29</sup> Agradezco el comentario de Patricia Saporiti al respecto.

te asociada a la anterior, de que los hombres siempre actuamos por interés y que, por tanto, somos necesariamente egoístas. Maximización y auto-interés no significan necesariamente lo mismo, pues el segundo de los términos es más acotado. Así, podríamos imaginar, hipotéticamente, un individuo absolutamente altruista, que siempre obra en función de los demás y contra las propias inclinaciones, y aceptar, a la vez, que esa persona maximiza (en el sentido más amplio de la expresión), aunque en función de las necesidades e intereses de los demás. Es decir, estamos suponiendo que aunque concedamos la identificación entre maximización y racionalidad en el sentido metafísico de maximización, esto no equivale a aceptar la identificación entre esa maximización y el auto-interés.

Cuando se dice que los individuos siempre obran de acuerdo con su interés, en realidad se está jugando con las palabras. El *Diccionario de la Real Academia Española* nos da una pista para resolver este problema cuando propone dos acepciones relevantes de la palabra “interesado”. La primera hace referencia al interés como motivo de la acción: “Que tiene interés en algo”. La segunda es la que denota ese cierto egoísmo: “Que se deja llevar demasiado por el interés, o solo se mueve por él”. La misma palabra “interés”, que tiene más acepciones, contiene en la mayoría de éstas una mención al provecho, conveniencia personal o lucro. Todos somos interesados en el primer sentido de la acción, pues es imposible realizar un acto libre sin que con él se persiga una determinada finalidad. Es lo que decíamos al principio en el sentido de que todo acto humano es intencional. Sin embargo, de ahí no se deriva que seamos interesados, en el segundo sentido (egoísta) del término. Puede que lo seamos, pero no cabe darlo por probado sin más discusión, en virtud de que todos aceptamos la universal aplicabilidad del primer sentido de “interés”, sin caer en una falacia de ambigüedad. Del hecho de que los hombres tengan intereses, que actúen *con* interés, no se puede deducir que actúen *por* interés. En otras palabras, “interés” está lejos de ser un término unívoco.

## VI. Réplica y respuesta

En esta sección se considerará una posible respuesta del economista maximizador, que es, simultáneamente, un motivo de atracción de la lógica de la maximización. Se trata del hecho de que, una vez tomada la decisión o una vez realizada, se puede expresar la acción como un procedimiento maximizador, sea cual haya sido su intención, maximizadora o no. Es decir, se puede interpretar cualquier acción como la acción más conveniente en relación al fin que efectivamente se obtuvo. Lo que nunca se sabrá, sin explorar la interioridad del agente, es si ese era realmente el fin buscado. Por tanto, *a posteriori* se puede obtener el común denominador buscado por el utilitarista. A su vez, este modo la acción es expresable matemáticamente. La convivencia con esta práctica facilita que los economistas sostengan que cualquier acto humano racional es maximizador. Es decir, “confirma” la universalidad de la maximización.

Pero se están engañando. ¿Podemos expresar la decisión haciendo el cálculo que considerábamos imposible en la sección IV? Una vez ejecutada la decisión se puede hacer: elegimos tal porcentaje de comida, tanto de tiempo para los amigos, tanto para ver a Vermeer y otro tanto de hacer deporte. Pero como dice Wiggins, “esto es casi vacuo [...] No representa un alegato falsable acerca de las causas de la acción del agente”<sup>30</sup>. Por eso, según Wiggins, la teoría de la utilidad es una caricatura de las decisiones y acciones humanas<sup>31</sup>. El engaño consiste en que describimos como maximización en los hechos algo que no sabemos si fue realmente maximización en las intenciones. La peor de las situaciones, por ejemplo, perder el trabajo, puede ser presentada como un acto de maximización del ocio. Esto, aunque falso, puede ser muy divertido o prolijo para el economista. Pero no sirve para tomar ninguna

---

<sup>30</sup> 2002, p. 371.

<sup>31</sup> 2002, p. 390.

decisión real. Como señala Rawls<sup>32</sup>, la función de utilidad puede caracterizar la elección individual *a posteriori* pero nunca podría ser un procedimiento de decisión de primera persona, es decir, no puede saberse si lo que posteriormente se expresa como maximización fue lo que efectivamente se pretendía. Éste es también el sentido del siguiente pasaje de Henry Richardson acerca de la teoría de las preferencias reveladas, en la que se identifica la preferencia buscada con la acción:

“La teoría de las preferencias no es una forma de conmensurabilidad útil para tomar decisiones sino un modo de representar las decisiones una vez tomadas. Tratar de sostener el papel de guía de la acción de este modelo formal suponiendo una articulación final completa de razones, de dimensiones de valor o de bien y de distinciones entre éstos, es como decirle a Seurat que para ubicar todos sus personajes en su fantástica escena vespertina de la Grande Jatte, todo lo que tiene que hacer es determinar primero dónde pone todos los puntos de pintura en el lienzo. La solución puede ser lógicamente coherente, pero es totalmente impracticable, y pone el carro delante de los caballos. Si nuestro conocimiento práctico fuera perfecto, ya sabríamos qué hacer”<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> Rawls 1971, p. 558: “Puede objetarse que, en la economía y en la teoría de la decisión, estos problemas están superados. Pero esta afirmación se basa en un equívoco, En la teoría de la demanda, por ejemplo, se supone que las preferencias del consumidor satisfacen varios postulados: definen un ordenamiento completo en el conjunto de alternativas y muestran las propiedades de convexidad y continuidad, etc. Dados estos supuestos, puede demostrarse que existe una función utilitaria que afronta estas preferencias en el sentido de que se elige una alternativa, y no otra, en el caso –y sólo en el caso– de que sea mayor el valor de la función para la alternativa seleccionada. Esta función caracteriza las elecciones del individuo, lo que él, en efecto, prefiere, siempre que sus preferencias satisfagan ciertas estipulaciones. No dice nada, en absoluto, acerca de la forma en que una persona dispone sus decisiones en un orden tan coherente, en primer lugar, ni puede claramente aspirar a ser un procedimiento de elección de primera persona que alguien pueda seguir razonablemente, porque sólo registra el resultado de sus deliberaciones” (trad. M. D. González).

<sup>33</sup> 1997, p. 102.

Es decir, siempre podemos interpretar una acción como una maximización. Pero esto es posible *a posteriori* y muchas veces no será una interpretación correcta de lo que realmente pasó.

## VI. Conclusión

La distinción entre los diversos sentidos de las palabras “maximización” e “interés” es importante para evitar malentendidos en el uso del lenguaje corriente y filosófico. A esta altura podríamos preguntarnos: ¿Por qué las teorías económicas de los economistas que creen en la omnipresencia de la maximización funcionan a pesar de que presentan una teoría de la racionalidad tan específica, instrumental? Porque se trata de teorías que han nacido, en primer lugar, para dar cuenta del fenómeno económico y, en la medida que se mantengan en ese campo, resulta muy plausible que funcionen adecuadamente. Precisamente ese éxito mueve a algunos teóricos a extrapolar sus conclusiones y aplicarlas a toda la realidad. Pero este fenómeno, el del reduccionismo, es una constante en la historia del pensamiento y, en este sentido, no constituye una novedad. A veces ha sido la biología, otras la física, en fin, lo único que cambia es la disciplina a partir de la cual se busca explicar la entera realidad humana.

Con todo, tampoco resulta irrelevante para la propia economía el hecho de que los supuestos teóricos de algunos de sus estudiosos tengan deficiencias importantes. La reducción de todas las relaciones humanas a relaciones instrumentales lleva a un empobrecimiento de la vida social. La reducción del hombre a *homo oeconomicus* lleva a olvidar una importante constatación que ya hacía Aristóteles: “la *polis* nació por las necesidades de la vida, pero subsiste para vivir bien”<sup>34</sup>. Siglos más tarde John Locke

---

<sup>34</sup> *Pol.* I, 2, 1252 b 29-30.

afirmaba que considerar la utilidad o la ventaja como fundamento de la ley es “algo absurdo y contrario a la razón, a la naturaleza humana y a una conducta honorable”<sup>35</sup>.

La noción amplia o metafísica de maximización equivalente a racionalidad e intencionalidad lleva a estos equívocos. Por otra parte, no tiene mayor utilidad, pues sólo conduce a una descripción –que no explicación– *a posteriori* de los actos humanos, que no expresa necesariamente lo que sucedió y por tanto tampoco sirve de guía para la acción futura.

La determinación o el descubrimiento del contenido de la vida buena implican un uso de la razón que va más allá de la razón instrumental. Como dice Sen, “aún corriendo el riesgo de que suene indebidamente grandioso se puede argumentar que es importante recobrar para la humanidad el terreno que se le ha sido sustraído por las formulaciones arbitrariamente estrechas de los requerimientos de la racionalidad”<sup>36</sup>.

### **Agradecimientos adicionales**

Aparte del agradecimiento a los comentarios recibidos durante la exposición de este trabajo, agradezco la interacción con Joaquín García Huidobro durante su escritura. También las útiles observaciones de Gustavo Marques, Antonio Recabarren, Alfonso Vial van Wersch, Ludovico Videla y Diego Weisman.

---

<sup>35</sup> 1997, p. 133.

<sup>36</sup> 2002, p. 51.

## Referencias bibliográficas

- Aristóteles, *Tópicos*. Traducción de Miguel Candel Sanmartín, Gredos, Madrid, 1982.
- Aristóteles, *Política*. Traducción de Julián Marías y María Araujo. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1989.
- Austin, J. L., 1970. *Philosophical Papers*, Second edition, edited by J. O. Urmson and G. J. Warnock, Oxford University Press, Londres, Oxford, New York.
- Becker, Gary, 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*, The University of Chicago Press, Chicago y Londres.
- Becker, Gary, 1993. "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, *Journal of Political Economy*, 101/3, pp. 385-409.
- Boudon, Raymond, Boudon, Raymond, 2004. "Théorie du choix rationnel, théorie de la rationalité limitée ou individualisme méthodologique: que choisir?", en *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 14/1, 45-62.
- Caldwell, Bruce J., 1983. "The Neoclassical Maximization Hypothesis: Comment", *American Economic Review* 73/4.
- Carrasco, María Alejandra, 1999. *Consecuencialismo. Por qué no*. EUNSA, Pamplona.
- Copi, Irving M. y C. Cohen, 1998. *Introduction to Logic*, Prentice-Hall, New Jersey.
- Drakopoulos, S. A., 1991. *Values and Economic Theory. The Case of Hedonism*, Avebury, Aldershot.
- Kirzner, Israel M. 1979. "Economics and Error", en I. M. Kirzner, *Perception, Opportunity, and Profit*, University of Chicago Press, Chicago y Londres, pp. 120-136.

- Leibenstein, Harvey, 1976. *Beyond Economic Man*, Harvard University Press, Cambridge.
- Leibenstein, Harvey, 1983. “Microeconomía y teoría de la eficiencia X: si no hay crisis, debería haberla”, en Daniel Bell e Irving Kristol (eds.), *La crisis en la teoría económica*, El Cronista Comercial, Buenos Aires, Cap. VI, pp. 142-59 (*The Crisis in Economic Theory*, New York: Basic Books, 1981).
- Locke, John, 1997. *Essays on the Law of Nature*, Essay VIII, “Is every man’s own interest the basis of the law of nature?”, en Goldie, Mark (ed.), 1997, *Locke Political Essays*, Cambridge U P, pp. 79-133.
- Mises, Ludwig von, [1949] 1998. *Human Action. A Treatise on Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama (The Scholar’s Edition).
- Phelps Brown, Ernest Henry, 1972. “The Underdevelopment of Economics,” *The Economic Journal*, 82, 325: 1-10.
- Rawls, John, 1999. *Teoría de la Justicia*, Fondo de Cultura Económica, México D. F. (*A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge).
- Rescher, Nicholas, 1993. *La racionalidad*, Tecnos, Madrid (*Rationality*, Oxford University Press, 1988, trad. Susana Nuccetelli).
- Richardson, Henry S., 1997. *Practical Reasoning About Final Ends*, Cambridge University Press.
- Robbins, Lionel, [1935] 1951. *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Savage, Leonard J. ([1954] 1972). *The Foundation of Statistics*, Dover, New York.

- Scoon, Robert, 1943. "Professor Robbins' Definition of Economics", *Journal of Political Economy*, 51/4: 310-320.
- Sen, Amartya, 2002. *Rationality and Freedom*, The Belknap Press, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) y Londres.
- Shaver, Robert, 2002. "Egoism", *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, on line <http://plato.stanford.edu/entries/egoism/>, 29-I-09.
- Stigler, George J., 1976. "The Xistence of X-Efficiency", *American Economic Review*, 66/1, pp. 213-16.
- Wiggins, David, 2002. *Needs, Values, Truth. Third Edition. Amended*, Oxford University Press, Oxford y Nueva York.
- Wittgenstein, Ludwig, 1958. *Philosophical Investigations*, traducción de Elizabeth Anscombe, second edition, Blackwell: Oxford.
- Zafirovski, Milan, 2003. "Human Rational Behavior and Economic Rationality", en *Electronic Journal of Sociology* (2003) ISSN: 1198 3655, en línea [http://www.sociology.org/content/vol7.2/02\\_zafirovski.html](http://www.sociology.org/content/vol7.2/02_zafirovski.html), 3-II-09.
- Zanotti, Gabriel J. "Caminos Abiertos II", *Libertas*, XIV/26, pp. 185-233.

