

EPISTEMOLOGÍA E HISTORIA DE LA CIENCIA

SELECCIÓN DE TRABAJOS DE LAS XV JORNADAS

VOLUMEN 11 (2005)

TOMO I

Horacio Faas

Aarón Saal

Marisa Velasco

Editores



ÁREA LOGICO-EPISTEMOLÓGICA DE LA ESCUELA DE FILOSOFÍA
CENTRO DE INVESTIGACIONES DE LA FACULTAD DE FILOSOFÍA Y HUMANIDADES
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons atribución NoComercial-SinDerivadas 2.5 Argentina



Sobre los presupuestos epistémicos del paternalismo libertario

Pablo S. García*

1. Introducción

En un trabajo de reciente aparición, R.H. Thaler y C.R. Sunstein sostienen que, a pesar de que muchos economistas desprecian el paternalismo y consideran peyorativo el calificativo de "paternalista", es posible hablar de un "paternalismo libertario" (*libertarian paternalism*), que ya no tendría las características negativas que se han vinculado al paternalismo tradicional. De manera que, según los autores, la visión que tienen los economistas acerca del paternalismo debería ser revisada a la luz de su propuesta de análisis, con el fin de evitar adoptar un supuesto falso y dos frecuentes malentendidos. El supuesto falso consistiría en asumir, de manera acrítica, que la gente siempre decide de un modo tal que maximiza su propia utilidad: esta es una afirmación que resulta, o bien tautológica (y por lo tanto irrelevante) o bien empírica, y por lo tanto refutable en el sentido de Popper, en cuyo caso sería posible someterla a contrastación. Thaler y Sunstein se inclinan por la segunda posibilidad. consideran que la afirmación "Todos los sujetos toman decisiones maximizando su utilidad" es refutable y, es más, ha sido refutada. Por otra parte, el malentendido al que se refieren es el que consiste en sostener que hay alternativas viables frente al paternalismo. En realidad, sostienen, hay muchas situaciones en las que tanto las organizaciones como los agentes individuales deben tomar decisiones que afectan las elecciones de otras personas, tanto en el ámbito público como en el privado. En tales situaciones, hay solamente tres caminos posibles. (i) o bien se elige de modo que los afectados se vean favorecidos, (ii) o bien se elige al azar, (iii) o bien se elige maliciosamente de modo que los afectados se vean perjudicados. La posición (i) es claramente paternalista, pero es difícil sostener con buenos argumentos que debería darse prioridad a cualquiera de las otras dos. El segundo malentendido que pretenden superar es el que consiste en suponer que el paternalismo siempre e inevitablemente implica coerción. Por el contrario, sostienen, hay ciertos tipos de paternalismo que no son coercitivos y que, por lo tanto, deberían ser aceptables incluso para los más ardientes defensores de posiciones libertarias. En este último sentido, diremos que una política es "paternalista" cuando se la adopta con el objetivo de influir en las elecciones de los agentes a los que concierne de un modo tal que la elección resulte la mejor posible para ellos mismos, y no necesariamente para el *policy maker*. La noción de "mejor posible" debería, por otra parte, poder medirse de manera objetiva, por lo cual no resulta obvio en absoluto que podamos equiparar la preferencia revelada con el bienestar. Esto es, el "paternalismo libertario" enfatiza la posibilidad de que, en determinados casos, los individuos se vean en situación de elegir y opten por alternativas inferiores, es decir, que hagan elecciones que ellos mismos cambiarían si tuviesen información completa, capacidades cognitivas

* Universidad de Buenos Aires. CONICET

ilimitadas y no cayeran en fallos de voluntad (*lack of willpower*). De manera que una vez que ha quedado claro que ciertas decisiones a nivel organizacional son inevitables, o lo que es lo mismo, que cierta forma de paternalismo no puede ser evitada, y que las alternativas al paternalismo no son atractivas (ni aceptables en muchos casos), Thaler y Sunstein sostienen que sería posible dejar de lado la discusión acerca de si debemos o no actuar de modo paternalista y pasar a considerar cómo podemos elegir entre diferentes opciones de tipo paternalista.

En este trabajo nos hemos propuesto examinar de manera crítica los presupuestos epistémicos de esta postura, prestando especial atención los recién mencionados requisitos para la elección maximizadora que los autores proponen, a saber, los requisitos de acceso a información completa, obtención de capacidades cognitivas ilimitadas y eliminación de los fallos de voluntad. Nuestra argumentación procederá en dos pasos: primero, trataremos de establecer cómo obtenemos conocimiento acerca del modo en que otros sujetos toman decisiones, maximizadoras o no, y luego examinaremos si ese conocimiento reúne las características que Thaler y Sunstein requieren. Más allá de la discusión con los autores, entendemos que el debate aquí encarado encierra consecuencias relevantes en el plano epistemológico, de carácter más amplio, y que justifican la tarea emprendida.

2. La imposibilidad de una fundamentación empírica

Como hemos señalado, Thaler y Sunstein (de aquí en más, T & S) presentan su propuesta del paternalismo libertario como la única opción viable. La actitud paternalista encierra, sin embargo, un presupuesto epistemológico difícil de defender y que favorece la posición tradicional, contraria al paternalismo. En efecto, si nos fuera posible decidir acerca de lo que es "mejor" para otra persona, damos por sentado que "sabemos" (en algún sentido relevante de esta palabra) cuál sería la elección que esa persona debería hacer para obtener el mayor beneficio posible, esto es, suponemos que sabemos lo que es mejor para esa persona. Ahora bien, no resulta sencillo explicar por qué podríamos saber mejor que ella misma lo que es mejor para ella. No podemos apelar a la preferencia revelada, como T & S reconocen en su trabajo, porque si le permitiéramos elegir para saber lo que prefiere, la persona en cuestión no elegiría lo que nosotros sabemos que es mejor para ella. De manera que no podemos conocer sus preferencias de manera empírica.

Tal vez el más importante de los argumentos presentados por T & S es el que sostiene que la mayoría de las decisiones que los individuos hacen no es racional. Según los autores, la presuposición acerca de que las elecciones individuales pueden realizarse evitando interferencias es incorrecta, y se funda en la idea errónea de que los individuos son capaces de hacer elecciones correctas, o al menos que están en mejor situación para decidir que cualquier otro que pretendiera decidir por ellos. Sin embargo, existe abundante apoyo empírico a favor de la tesis contraria. aportes provenientes de investigadores tanto economistas como psicólogos demuestran que se producen importantes fallos de racionalidad en los juicios y decisiones de los individuos, como demuestran trabajos recientes, entre ellos el de Daniel Kahneman y Amos Tversky. Dicho de un modo simple, observan T & S, la gente tiene "problemas de autocontrol" (2003: 176). De nuevo, el problema que se nos presenta es el siguiente: todos los fallos de racionalidad pueden detectarse sólo de manera empírica, esto es, observando las elecciones de

los individuos y explorando a partir de ellas un patrón inconsistente con elecciones anteriores, pero en ningún caso nos dan evidencia creíble que nos permita afirmar que los individuos no han maximizado su utilidad en cada una de esas elecciones aparentemente inconsistentes. Las críticas de T & S en el sentido de que las decisiones de las personas no respetan las reglas de la inducción bayesiana no significa que no maximicen: podría suceder, por ejemplo, que las preferencias fueran de una naturaleza tal que no respeten, por su estructura intrínseca, los criterios que los investigadores han reunido bajo el nombre de "inducción bayesiana", y esto no significa que hayan perdido la razón, sino que se requiere de una modelización de la conducta racional más compleja y sutil que la elaborada por los investigadores. Este problema se advierte más claramente si se examina el caso de las *preference reversals*, o las decisiones tomadas en un contexto cambiante (*intertemporal choice*): el momento en que se toma la decisión puede ser relevante para el ordenamiento de las preferencias del decisor, y esto por razones que el investigador no ha tenido en cuenta al diseñar su investigación experimental. Si se le ofrece a un individuo elegir entre té y café y elige té, y luego se le presenta la misma elección, pero esta vez elige café, esto no significa que no actúe racionalmente (en el sentido de que no maximice su utilidad) o que desconozca el orden de sus preferencias (ni mucho menos que un tercero esté autorizado a tomar en su lugar las decisiones "correctas"). Podría suceder que la cantidad de té que ha consumido sea suficiente para satisfacer sus deseos de probar un sabor diferente al del café, que por otra parte es lo que bebe durante casi todo el día, y que una taza adicional de té, por lo tanto, no signifique para el individuo un incremento importante de utilidad, y prefiera entonces retomar su costumbre habitual de beber café, que ahora sí resultaría más satisfactoria luego de la pausa abierta para beber té. De manera que la evidencia empírica no puede ofrecernos ninguna garantía en el sentido de que el decisor no es la máxima autoridad para juzgar acerca de sus propias elecciones en vistas de maximizar su utilidad. Solamente estaríamos autorizados a tomar decisiones en lugar de otra persona "por su propio bien" (entendiendo la expresión "su propio bien" como "su mayor utilidad", que es el único significado relevante para una discusión económica) si estuviéramos en una situación en la cual *sabemos* cuál es la elección correcta (maximizadora) para el individuo en cuestión, y esto sólo es posible si conocemos sus preferencias y la estructura que las ordena. De nuevo el problema que se nos presenta, entonces, es el de ofrecer una explicación satisfactoria de cómo podemos conocer las preferencias de otra persona sin apelar a la experiencia, ya que, si T & S están en lo cierto, la experiencia no puede ofrecernos más que datos contradictorios. Es preciso aclarar que no negamos el hecho de que, si asumiéramos la tarea de tomar decisiones por otra persona, es posible que esas decisiones (que ya no podríamos llamar "suyas" en un sentido pleno) sean más consistentes que las que tomaría por su propia cuenta. lo que estamos afirmando es que no tenemos ninguna razón para suponer que esas decisiones, que después de nuestra intervención conforman un todo coherente, sean maximizadoras, esto es, económicamente racionales en los términos del individuo por el que decidimos.

Para evitar temas "complejos" como nuestro ejemplo de elegir entre té y café, T & S prefieren desplazar la discusión hacia un terreno que les resulta más con-

fiable por cuanto es susceptible de cuantificación: se trata del caso de la elección de una cartera de inversiones. Una investigación realizada por el propio Thaler muestra que sólo el veinte por ciento de los individuos prefiere el portafolio de inversiones que efectivamente eligió en lugar del portafolio promedio calculado por los investigadores. Esta investigación, más allá de su pertinencia para el resto de las decisiones económicas cotidianas, arroja el inquietante resultado de que un ochenta por ciento de los inversionistas prefiere lo que no prefiere, una paradoja que sólo se puede resolver si damos una definición económica clara de qué significa preferir en lugar de señalar situaciones en las que los sujetos deciden de modo diferente sobre un mismo tema. Como vemos, entonces, la observación empírica de cómo la gente decide es inconsistente y no podría tomarse como información válida acerca de las preferencias de los individuos sin abandonar los supuestos de la propuesta de T & S.

3. Una posible fundamentación apriorística

Por lo tanto, deberíamos tal vez acudir a algún tipo de noción apriorística del conocimiento para justificar nuestra actitud paternalista "libertaria". Una noción de este tipo aparece en los economistas de la escuela austriaca. En efecto, tal es el caso de Ludwig von Mises, cuya justificación del subjetivismo se apoya precisamente en una apelación explícita al conocimiento *a priori*. Como señala Allen Oakley, Mises buscó una fundamentación epistemológica de su pensamiento en algunos conceptos clave del pensamiento kantiano y neokantiano. En efecto, Mises revela una orientación básicamente kantiana al fundar su metateoría sosteniendo que "la mente humana no es una *tabula rasa* sobre la cual los objetos externos escriben su historia. Está equipada con un conjunto de herramientas para captar la realidad" (1966: 35). En particular, para el caso de su praxeología, "los conceptos y teoremas (*a priori*) son herramientas mentales que abren nuestro acceso a la captación plena de la realidad" (1966: 38). Mises piensa que toda experiencia concerniente a la acción humana se halla condicionada por categorías praxeológicas y es posible tan sólo a través de la aplicación de tales categorías. Si no tuviéramos en nuestra mente los esquemas propios del razonamiento praxeológico nunca estaríamos en posición de ejercer ninguna acción ni tampoco de comprenderla, ya se trate de una acción propia o ajena (1966: 40). Las herramientas con que contamos *a priori* constituyen una "estructura lógica" de la mente y son el resultado de nuestra evolución como especie "desde la ameba hasta el estado actual" (1966: 35). De manera que las ciencias humanas se fundan en la praxeología, la cual a su vez, "no se deriva de la experiencia sino que es previa a la experiencia" (1960: 12n)

Mises se formula la pregunta kantiana acerca de cómo la mente humana, a través del pensamiento *a priori*, puede conocer la realidad del mundo externo, y su respuesta apunta en dirección a la conexión que existe entre los procesos mentales y la acción manifiesta a través de la estructura lógica inmutable del pensamiento humano: el pensamiento *a priori*, por un lado, y la acción humana, por el otro, son (ambas) manifestaciones de la mente humana. Para Mises, la estructura lógica de la mente humana *crea* la realidad de la acción. Por lo tanto, la razón y la acción son dos aspectos del mismo fenómeno. Como observa Oakley, la praxeología de Mises no está referida al mundo exterior, sino a la conducta humana en

cuanto tal (no en tanto fenómeno biológico). La realidad praxeológica no está en el universo físico, sino en la respuesta a los estados de cosas que se dan en el universo físico. La economía no se ocupa de cosas y objetos tangibles, sino que se ocupa de los seres humanos en cuanto capaces de llevar a cabo acciones significativas: el pensamiento es anterior a la acción humana y la dirige y determina. Es más, la acción humana es, para Mises, el producto de la razón en el mundo real cuando ésta se aplica a las condiciones que el agente enfrenta en cada situación (Oakley, 1955: 194-95). No es difícil advertir que si pudiéramos contar con este tipo de conocimiento *a priori*, la tesis de T & S habría superado un importante obstáculo conceptual. Sin embargo, el apriorismo presenta serias dificultades.

4. Apriorismo y refutabilidad

Lawrence Boland ha sostenido que, entre otras, la idea de que tenemos un conocimiento *a priori* de nuestra función de utilidad es contraria a la actitud científica, puesto que deja de lado la importancia de los datos refutados (2002: 22). Sin embargo, es posible desarrollar una posición que disiente con la de Boland, a partir de la noción de "apriorismo falibilista" que defiende Barry Smith (1999: 299-332). En efecto, Barry Smith observa que, mientras los economistas neoclásicos aceptan la tesis positivista en el sentido de que ningún enunciado no trivial de la teoría económica puede ser *a priori*, los economistas austriacos se alejan de esa concepción. Para los economistas neoclásicos, las hipótesis económicas son hipótesis factuales y el método adecuado para esta disciplina es el de construir modelos matemáticos contrastables que puedan resultar aceptados o rechazados por su confrontación con los hechos, en virtud de su capacidad predictiva e independientemente del "realismo" de los supuestos de la teoría. Por el contrario, los teóricos de la escuela austriaca prefieren sacrificar tanto la pretensión de predictibilidad como el uso de instrumentos matemáticos, porque suponen que para cada ciencia empírica, como es el caso de la economía, existe una estructura subyacente que nos resulta preteóricamente familiar, y es nuestro conocimiento tácito de tales estructuras lo que nos permite construir un marco teórico para la tarea de medir y calcular. El núcleo de la investigación empírica consiste en establecer correlaciones funcionales entre los fenómenos estudiados, de manera que la capacidad predictiva y el uso de herramientas matemáticas no constituye el fin de la economía, son apenas un medio para alcanzar una mejor comprensión de las correlaciones funcionales entre categorías económicas. La exactitud cuantitativa no es el objetivo primordial de la economía, como pretenden los neoclásicos. De manera que la economía que proponen los austriacos debería concebirse no como una alternativa a la neoclásica sino más bien como una actividad preliminar que consiste en esclarecer las conexiones entre los modelos matemáticos y el nivel fundante de la realidad económica. Así, en la perspectiva de Barry Smith, la propuesta de los austriacos puede pensarse como parte de un intento por tomar el control de las actividades de construcción de modelos matemáticos en la dirección de un creciente realismo de sentido común: la teoría económica de los austriacos debería pensarse como parte de la fundamentación de la economía empírico-matemática del mismo modo en que la geometría ofrece una fundamentación para la física. Esta idea, piensa Smith, puede ayudar a comprender cómo el apriorismo de los austriacos sería consistente con la investigación empírica según los criterios tradi-

cionales de científicidad. En efecto, la doctrina del *a priori* que proponen implica que existen, como ya vimos, ciertas estructuras presupuestas, con las cuales cada una de las ciencias empíricas estaría preteóricamente familiarizada, y es nuestro conocimiento tácito de tales estructuras lo que nos permite elaborar un marco preliminar para nuestras actividades de medir y calcular, y para establecer correlaciones funcionales, todas éstas actividades inseparables de la investigación empírica. En este sentido, la geometría euclidiana se podría pensar, dice Smith, como una protodisciplina *a priori* de la física, y como se advertiría también en la física, la investigación empírica en sus actividades de medir y calcular ejerce solamente un control *ex post* de aquella protodisciplina, de manera que podemos comprender las afirmaciones empíricas bajo una nueva luz, y sus resultados pueden llevarnos a rechazar o refutar algunas proposiciones antes aceptadas como "verdades *a priori*". En esta perspectiva, decir que una proposición es *a priori* significa que ofrece cierto grado de inteligibilidad, pero no que se trate de una proposición infalible o no sujeta a revisión posterior.

En principio, se podría suponer que T & S suscribirían este "apriorismo falibilista", en la medida en que reclaman que las decisiones paternalistas puedan ser revisadas por el interesado: esto sucede en los casos en que una empresa o un gobierno, esto es, un decisor, se ve en la necesidad de elaborar un diseño para decidir, como es el caso de las *default options*. En efecto, dicen T & S, la inevitabilidad del paternalismo es más clara cuando el planificador tiene que elegir reglas por *default*. En el caso de una cafetería, por ejemplo, el propietario se ve forzado a intervenir en las elecciones de los clientes cuando decide presentar la fruta antes que los postres en su carta de precios, y adopta una actitud todavía más intervencionista si decide presentar los postres en una hoja aparte, para cuidar que las elecciones del cliente se aproximen más a una dieta balanceada, ya que esta decisión eleva los costos de transacción de comer postres. Pero en la medida en que la ubicación de los postres no es difícil de encontrar y no está prohibido elegirlos, la actitud seguiría siendo libertaria. Puesto que es inevitable que los planificadores elijan un sistema para presentar opciones a los demás, será necesario contar con una "caja de herramientas" para elegir propia del paternalismo libertario. T & S usan la expresión "caja de herramientas" en el sentido de "reglas para elegir", y proponen tres reglas para el paternalista libertario a la hora de tomar decisiones que influyen sobre las decisiones de los demás. (1) debe seleccionar aquello que la mayoría elegiría si se les requiriera una elección explícita; (2) debería seleccionar aquel procedimiento que fuerce a la gente a hacer opciones explícitas; y (3) debería seleccionar aquello que minimice el número de correcciones *ex post* en las elecciones de la gente. Como puede advertirse, la regla (1) parece ser inequívocamente apriorista, en la medida en que nos obliga a recurrir a una instancia de conocimiento previo de lo que "la mayoría elegiría", mientras que las reglas (2) y (3) reclaman la instancia de autocorrección reivindicada por Barry Smith. Se trataría, entonces, de reglas cuya aplicación reclama una fundamentación en términos de lo que venimos llamando apriorismo falibilista.

Referencias

Bernartzi, S. & Thaler, R.H. (2002) "How much is investor autonomy worth?", *Journal of Finance*, 57(4): 1593-1616.

- Boland, L. (2002) "Applying Economic Methodology", *Energiea*, Buenos Aires, volumen I, número I, pp. 22-31.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (2000) *Choices, values, and frames*, Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Mises, L. von (1960) *Epistemological Problems of Economics*.
- Mises, L. von (1966) *The Human Action: a Treatise on Economics*, third revised edition, Chicago: Henry Regnery.
- Oakley, A. (1997) *The Foundations of Austrian Economics*, Lyme: Edward Elgar Publishing.
- Smith, B. (1999) *Austrian Philosophy*, Chicago: Open Court.
- Thaler, R.H. & C.R. Sunstein (2003) "Libertarian Paternalism", *The American Economic Review*, Volume 93, Number 2, pp. 175-179