

EPISTEMOLOGÍA E HISTORIA DE LA CIENCIA

SELECCIÓN DE TRABAJOS DE LAS VIII JORNADAS

VOLUMEN 4 (1998), Nº 4

Horacio Faas

Luis Salvatico

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



Acerca de la justificación de enunciados normativos en economía

Pablo Sebastián García*

En su conocido trabajo sobre la epistemología de la economía, *The Methodology of Economics* (Londres, 1980), Mark Blaug observa que existen proposiciones económicas que, "con disfraces sutilmente diferentes", aparecen tanto en la economía positiva como en la economía normativa. Tal es el caso de las proposiciones que expresan mejoras paretianas potenciales. La noción de "mejora paretiana potencial" fue introducida en el discurso económico por Hicks y Kaldor, para referirse a las intervenciones en el mercado que introducen variaciones que aumentan el bienestar económico, entendiendo por tal cosa aquellas variaciones que benefician a alguien sin perjudicar a nadie. Es en este sentido que, en principio, pueden considerarse las proposiciones acerca de acciones afirmativas.

La acción afirmativa (AA) es un instrumento de política económica. Pero se trata de un instrumento altamente discutido. Básicamente, las controversias en torno a la AA surgen de su conexión esencial con la idea de *igualdad*, y sucede generalmente que aun cuando todos estén de acuerdo en promover la igualdad de oportunidades para determinados individuos o grupos, el debate acerca de *cómo* alcanzar ese resultado sigue siendo particularmente intenso.

Así, desde el punto de vista de la economía, se han generado dos tipos de aproximaciones: por un lado, se discute la posibilidad de que la AA reciba una justificación puramente en términos de teoría económica, y por el otro, se debaten las consecuencias económicas de los programas de AA. A su vez, desde el punto de vista filosófico, el debate gira en torno a cuestiones tales como si la AA es coherente con el principio de justicia que reclama un tratamiento igualitario para todos los hombres, si la AA no implica en cierta medida una discriminación positiva o discriminación inversa (*reverse discrimination* es la expresión que se utiliza en la literatura de habla inglesa), si los costos de la AA deben cargarse sobre determinados individuos o sobre toda la sociedad, o si las consideraciones referentes a la utilidad social tienen prioridad sobre los derechos y expectativas de los individuos. (Cf. J. Faundez, *Affirmative Action: International Perspectives*, Geneva, International Labour Office, 1995, pp. 3 y 9).

Respecto de la posibilidad de que la AA reciba una justificación en términos de teoría económica, cabe citar en primer lugar las aproximaciones neoclásicas como la propuesta por Gary Becker en su trabajo *The Economics of discrimination*

* UBA/SADAF

(Chicago, 1971), donde establece una diferenciación en aquello que un individuo recibe a través de una transacción: los bienes usuales, por un lado, y la satisfacción que resulta del contacto social, por el otro. Así, una persona que se inclina en favor de la discriminación actúa como si deseara pagar un precio determinado para asociarse con determinadas personas y no con otras. De manera que una preferencia individual por la discriminación puede expresarse en un coeficiente definido como una fracción del costo monetario de las transacciones que se llevan a cabo. Tal *coeficiente de discriminación* representa el monto que el individuo prefiere pagar (o dejar de percibir) para asociarse con determinadas personas. Como vemos, la teoría de Becker pone al descubierto un coeficiente de discriminación de mercado que, en principio, se aplica a grupos raciales, pero que es aplicable a cualquier otra forma de discriminación.

Según los presupuestos neoclásicos que asume el modelo de Becker, los individuos pertenecientes a diversos grupos raciales son, todos ellos, agentes económicos racionales, de manera que los empleadores procuran maximizar su beneficio mientras que los trabajadores, que son libres para competir en el mercado laboral, procuran maximizar su utilidad; por lo tanto, si se remueven las barreras que impone la discriminación, la representación de cada grupo racial en la fuerza de trabajo alcanzaría un porcentaje similar al de la representación de cada grupo racial en el total de la población.

Si, por el contrario, los empleadores admiten un comportamiento acorde con sus preferencias por discriminación, el efecto que se obtendría sería una reducción del ingreso real *per capita* de ambos grupos (empleadores y trabajadores), al mismo tiempo que la reducción del ingreso nacional; el perjuicio de los empleadores se produciría porque, en la medida en que la discriminación implica un costo que puede medirse a través del coeficiente de discriminación, el beneficio obtenido se alejaría del nivel máximo.

Como se ve, la preferencia por discriminación resulta, a la vez, cara e ineficiente, de manera que si se establece una sociedad competitiva la discriminación sería eliminada del mercado y se restablecería el equilibrio. Sin embargo, los empleadores podrían actuar de acuerdo a sus preferencias por discriminación si disfrutaran de una situación monopólica, o bien si las imperfecciones del mercado favorecieran este tipo de comportamiento. Tal sería el caso, por ejemplo, de la política del "apartheid" sudafricana. Pero en ausencia de tales imperfecciones los empleadores no estarían en condiciones de permitirse actuar según sus preferencias por discriminación porque las fuerzas del mercado lo impedirían.

Sin embargo, como menciona J. Faundez (*op. cit.*, p 10), la discriminación parece persistir incluso cuando se han establecido condiciones de libre competencia. De manera que el modelo de Becker ha requerido de ciertas mejoras. Así, Kenneth Arrow ha propuesto en dos conocidos trabajos ("Model of job

discrimination", en A.H. Pascal, ed., *Racial discrimination in economic life*, Lexington, Mass., 1972, pp. 83-102, y "The theory of discrimination", en O. Ashenfelter & A. Rees, eds. *Discrimination in labor markets*, Princeton, 1973, pp. 3-33), su tesis acerca de que las preferencias por discriminación no desaparecen como resultado del establecimiento de condiciones competitivas porque existe en los empleadores una determinada *percepción de la realidad*. De manera que, según Arrow, si los empleadores comparten la creencia errónea de que aquellos trabajadores que pertenecen a un grupo determinado son menos productivos (o más productivos, según el caso), la discriminación seguirá vigente en oposición a las fuerzas del mercado. Ahora bien, la explicación de Arrow pone de manifiesto un hecho de capital importancia, a saber, que los procesos económicos, al parecer, no son completamente autónomos y que no pueden aislarse de las creencias y prejuicios de los agentes individuales. Por lo tanto, este tipo de análisis deja abierta la posibilidad de alguna forma de intervención externa que induzca al cambio en las creencias erróneas de los empleadores. El problema se traslada, en tal caso, al establecimiento de los criterios que deberían guiar tal intervención. Así, por ejemplo, las consideraciones de justicia distributiva pueden ofrecer una justificación para las AA, en relación con los esfuerzos por implementar políticas que garanticen la igualdad de oportunidades. El criterio de la igualdad de oportunidades proporciona elementos para decidir cómo deben distribuirse ciertos bienes. Hay en este caso dos procedimientos que se pueden seguir: (1) si se adopta un criterio que apunta a las finalidades, habrá igualdad de oportunidades cuando los agentes económicos tengan las mismas probabilidades de alcanzar lo que desean, y (2) si se adopta un criterio que prioriza la observación de los medios, habrá igualdad de oportunidades no cuando todos los agentes tengan la misma probabilidad de concretar sus metas sino cuando todos tengan a su disposición iguales medios para alcanzar lo que se proponen, y si en este caso se produjeran desigualdades serán atribuidas a la desigualdad de talentos o de esfuerzos entre los agentes económicos. Como se ve, este segundo procedimiento es coherente con el modelo ideal de un sistema de mercado en el cual un resultado desigual procedente de la libre competencia es considerado, a la vez, como neutro desde el punto de vista moral pero deseable desde el punto de vista económico.

La situación es diferente si el problema se aborda desde una perspectiva utilitarista. El principio de utilidad es uno de los principios de distribución que puede utilizarse para justificar el trato preferencial de determinados grupos, ya que sostiene que los bienes deben distribuirse de acuerdo con la regla del mayor bien para el mayor número. De manera que, si el beneficio que surge a través de la acción afirmativa supera el perjuicio por el cual se la aplica, la AA estaría justificada. Sin embargo, la aplicación del principio de utilidad para justificar la AA presenta una dificultad ya que podría ser utilizado para justificar

discriminaciones contra un grupo social. En este sentido, las políticas racistas o sexistas podrían defenderse argumentando que su aplicación incrementa el beneficio del mayor número de individuos. Se trata de una conocida crítica contra el utilitarismo que pone al descubierto una de sus principales debilidades, esto es, la carencia de un criterio absoluto para determinar el contenido de la noción de felicidad; en este caso, nos hallamos frente a la tensión entre el principio de la felicidad para el mayor número y el respeto de los derechos individuales. El problema consiste, pues, en determinar cuándo y en qué medida es legítimo dejar de lado la consideración de derechos individuales para alcanzar un beneficio social que se considera deseable. Ahora bien, en lo que respecta a la AA pueden ofrecerse dos tipos de respuesta para reconciliar beneficio social y derechos individuales: la primera enfatiza el punto de vista de la comunidad, mientras que la segunda hace lo propio con respecto a los derechos individuales. Así, si se considera que los diferentes trabajos pertenecen a la comunidad, las políticas preferenciales que reducen las posibilidades de ciertos candidatos a conseguir esos trabajos se justifica sobre la base de la utilidad social; pero debe quedar en claro que no se trata de eliminar la igualdad de oportunidades sino simplemente de reducirla para alcanzar un objetivo social. Por otra parte, desde la perspectiva de los derechos individuales, Ronald Dworkin (en *Taking right seriously*, London, 1977, p. 223) sostiene que existe una diferencia entre el derecho a igual trato y el derecho a ser tratado como un igual. Así, la AA sólo es aceptable si ignora los reclamos de las personas a recibir igual tratamiento pero no ignora sus reclamos en el sentido de ser tratados como iguales.

Como se habrá podido apreciar, este trabajo enfatiza una perspectiva utilitarista. Nos ha parecido que se trata de la estrategia más conveniente debido a que la noción filosófica de "utilidad" constituye un punto de intersección, compartido por la teoría económica, especialmente en el caso de las ya mencionadas mejoras paretianas potenciales, y por una parte importante del pensamiento ético contemporáneo. Esta convergencia es particularmente importante para la posición que intentamos defender aquí, a saber, que el ejercicio de la AA, esto es, la introducción de reformas en la sociedad a través de instrumentos de política económica, puede fundamentarse, a la vez, desde el punto de vista ético y desde la perspectiva de la teoría económica. Esta posición, entendemos, se halla muy lejos de la situación referida por Blaug cuando señala la existencia de enunciados de la economía normativa subrepticamente introducidos en la economía positiva. En efecto, no se trata de maquillar adecuadamente un enunciado normativo para que sea admitido como puramente descriptivo. Desde la posición que proponemos, un mismo enunciado p puede fundamentarse a partir de una argumentación ética y al mismo tiempo en términos de teoría económica, sin que por ello se confundan ambos tipos de argumentación. Un ejemplo de la posición que estamos defendiendo podría ser el siguiente. Consideremos una

proposición p que expresa que "es preciso eliminar el desempleo". Se trata, como es obvio, de una tesis de política económica que propone el ejercicio de una acción afirmativa. Ahora bien, p puede fundamentarse a partir de una posición ética utilitarista, en especial desde lo que Farrell ha denominado "el utilitarismo negativo" de Popper, esto es, la propuesta de actuar siempre de modo de minimizar el sufrimiento más bien que de maximizar la satisfacción, (Martín Farrell. "El utilitarismo negativo", en Félix Schuster (comp.): *Popper y las ciencias sociales*, Buenos Aires, 1992). Pero, al mismo tiempo, puede fundamentarse a partir de una argumentación económica como la que ofrece James Buchanan en su *Ethics and Economic Progress* (Nueva York, 1991), donde sostiene que la teoría económica admite que existe un vínculo directo entre las ofertas de *inputs* al mercado, como es el caso de las horas de trabajo, y el tamaño del mercado mismo. Así, más horas de trabajo por semana ofrecidas al mercado significan incrementos generalizados de la productividad de toda la economía y, por lo tanto, el aumento de mi bienestar individual y el de cada uno de los agentes económicos. De allí podemos deducir que, puesto que la economía consiste en el análisis de los medios para maximizar satisfacción (individual y colectiva), p puede justificarse en términos de economía positiva exclusivamente. De esta manera, entendemos, es posible introducir en la teoría económica enunciados que expresan mejoras paretianas potenciales sin caer en la situación criticada por Blaug.