



Título en castellano: Racionalidad clásica e imperativo categórico: un estudio exploratorio desde la economía del comportamiento

Título en inglés: Classical rationality and the categorical imperative: an exploratory study from behavioral economics

Título en portugués: Racionalidade clássica e o imperativo categórico: um estudo exploratório da economia comportamental

Autor: Juan Manfredi

Filiación académica: Universidad de la República Uruguay

Identificadores ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0186-4295>

Nota de contribución autoral: Especial agradecimiento a la Licenciada en Filosofía Cintia Pérez, quien provocó la realización de este estudio

Resumen: Se busca encontrar evidencia empírica acerca del principio de crítica de la razón práctica aplicado al comportamiento económico. Combinando conceptos de la teoría de Kant junto con teoría de comportamiento económico se realiza un experimento en un grupo de estudiantes para relevar la efectiva aplicación del imperativo categórico. Se concluye que no hay evidencia que sostenga que las personas se guían por mandatos morales, cuestionando, al menos parcialmente, la vigencia del imperativo categórico para la muestra estudiada.

Abstract: This study seeks to find empirical evidence regarding the principle of the critique of practical reason as applied to economic behavior. Combining concepts from Kantian theory with behavioral economics, an experiment is conducted with a group of students to assess the effective application of the categorical imperative. The conclusion is that there is no evidence to support the idea that people are guided by moral commands, thus calling into question, at least partially, the validity of the categorical imperative for the studied sample.

Resumo: Este estudo busca encontrar evidências empíricas sobre o princípio da crítica da razão prática aplicado ao comportamento econômico. Combinando conceitos da teoria kantiana com a economia comportamental, um experimento foi conduzido com um grupo de estudantes para avaliar a aplicação efetiva do imperativo categórico. A conclusão é que não há evidências que sustentem a ideia de que as pessoas são guiadas por mandamentos morais, o que coloca em questão, pelo menos parcialmente, a validade do imperativo categórico para a amostra estudada.

1.- Introducción

La vigencia del pensamiento de Kant en los estudios académicos es una fuente recurrente entre los investigadores de estas temáticas. Desde la economía, el postulado del imperativo categórico reviste interés en el marco del estudio de la economía del comportamiento; esto se da por el proceso metodológico de la ciencia económica, donde se establece una forma general observada, la de la racionalidad clásica, y a partir de la concretización progresiva comienza a desglosar las particularidades y excepciones a la regla general.

Dentro de los comportamientos racionales esperados resulta particularmente interesante el postulado del imperativo categórico, en virtud que plantea un comportamiento que colude con el concepto clásico de racionalidad, en tanto plantea comportamientos guiados por la moralidad. El hecho de aportar evidencia que valide o refute el cumplimiento de dicho comportamiento ayuda a ampliar el conocimiento de las conductas humanas.

2.- Marco teórico

Este trabajo se apoya en dos grandes conjuntos conceptuales: por un lado, la teoría de la elección racional, entendida como una de las formulaciones centrales de la racionalidad en economía; por otro, el imperativo categórico kantiano, como principio normativo de la acción moral. La articulación entre ambos enfoques permite explorar las tensiones entre explicaciones descriptivas del comportamiento económico y criterios normativos sobre cómo deberían actuar los agentes.

En primer lugar, los desarrollos teóricos abarcados en la economía del comportamiento buscan comprender cómo se realiza la toma de decisiones en contextos de escasez por parte de los agentes económicos. Realizan aportes al principio de racionalidad clásica en donde se establece que las decisiones

económicas se basan estrictamente en un análisis costo beneficio¹. Este análisis establece que las decisiones entre opciones se toman considerando el ingreso neto que reportan, siendo la opción elegida aquella que reporte un ingreso neto mayor.

La teoría de la elección racional ha sido analizada de a lo largo del siglo XX desde la perspectiva institucionalista y cuenta con aportes fundamentales de autores como Oliver Williamson, Kenneth Arrow, Gary Becker y James Buchanan. En términos generales, este enfoque parte del supuesto de que los individuos poseen preferencias consistentes y toman decisiones comparando alternativas en función de los costos y beneficios asociados a cada una, eligiendo aquella que maximiza su utilidad esperada (Arrow, 1951; Becker, 1976). La racionalidad se define aquí como coherencia interna entre fines y medios, más que como una evaluación moral de los fines perseguidos.

Arrow contribuye a este marco mediante el análisis formal de la consistencia de las preferencias y los problemas de agregación social, mostrando las dificultades de derivar decisiones colectivas racionales a partir de preferencias individuales racionales (Arrow, 1951). Becker, por su parte, extiende el enfoque de la elección racional a ámbitos tradicionalmente considerados extraeconómicos —como la familia, el crimen o la discriminación— reforzando la idea de que el cálculo costo-beneficio constituye un principio general del comportamiento humano (Becker, 1976). Buchanan introduce una dimensión institucional al análisis, destacando que los individuos actúan racionalmente dentro de reglas del juego que ellos mismos pueden tener incentivos para diseñar estratégicamente (Buchanan y Tullock, 1962). Luego, el aporte de Buchanan es formulado por Guido Calabresi a partir de tomar los aportes del análisis costo-beneficio para aplicarlo al análisis de situaciones jurídicas. En este marco, el respeto por normas jurídicas o

1 Hausman, D.M. (2008). Racionalidad económica. En *The new Palgrave Dictionary of economics* (2da ed.).

morales puede explicarse como resultado de incentivos, sanciones o acuerdos, sin necesidad de atribuirles un valor moral intrínseco.

Desde esta perspectiva descriptiva, la teoría de la elección racional no prescribe cómo deberían comportarse los agentes, sino que busca explicar cómo efectivamente lo hacen. La maximización del beneficio individual no es un ideal normativo, sino un supuesto analítico que ordena la explicación del comportamiento. La moralidad, en este contexto, puede incorporarse como una preferencia más o como una restricción externa, pero no como un principio rector autónomo de la acción.

Desde la economía institucional, y en particular a partir de los desarrollos de la nueva economía institucional, se sostiene que los agentes económicos persiguen la maximización de su beneficio dentro de marcos institucionales caracterizados por información imperfecta y contratos incompletos. Williamson introduce el supuesto de oportunismo, entendido como la búsqueda del interés propio con astucia, que incluye la posibilidad de engaño, ocultamiento de información o incumplimiento estratégico de acuerdos cuando las condiciones lo permiten (Williamson, 1985). En este enfoque, el respeto por normas jurídicas o consideraciones morales no constituye un principio rector autónomo de la acción, sino una variable condicionada por la estructura de incentivos, los costos de transacción y los mecanismos de gobernanza vigentes. En consecuencia, la moralidad no se erige como fundamento independiente de la toma de decisiones económicas, sino que queda subsumida en un cálculo racional en el que transgredir reglas formales o informales puede resultar consistente con la racionalidad instrumental si ello incrementa el beneficio neto esperado (Williamson, 1985; North, 1990).

En contraste con este enfoque, el imperativo categórico formulado por Immanuel Kant introduce una concepción radicalmente distinta de la racionalidad práctica. En la Fundamentación de la metafísica de las costumbres, Kant sostiene que la acción moralmente correcta no se define por sus consecuencias, sino por la máxima que la guía:

“Obra solo según aquella máxima por la cual puedas querer que al mismo tiempo se convierta en ley universal.”²

La racionalidad, en este caso, no consiste en maximizar beneficios, sino en actuar conforme a principios que puedan sostenerse universalmente sin contradicción.

A diferencia de la teoría de la elección racional, el imperativo categórico tiene una pretensión explícitamente normativa: no busca describir cómo actúan los individuos en la práctica, sino establecer un criterio de corrección moral válido con independencia de los intereses particulares. Sin embargo, este enfoque admite también una dimensión empírica, en la medida en que resulta pertinente analizar hasta qué punto los agentes ajustan efectivamente su conducta a principios morales, incluso cuando ello implica renunciar a beneficios individuales.

Esta distinción entre racionalidad instrumental y comportamiento moral ha sido problematizada de manera particularmente influyente por Amartya Sen. En *Ética y economía* y en *Tontos racionales*, Sen critica la reducción del comportamiento humano a la maximización del interés propio, señalando que dicha concepción resulta empíricamente limitada y normativamente empobrecedora (Sen, 1987; Sen, 1999). Frente a ello, introduce la noción de “comportamiento de agencia”, entendida como la capacidad de los individuos para actuar en función de compromisos, valores y concepciones de lo que consideran correcto, aun cuando estas acciones no maximicen su bienestar personal.

Desde esta perspectiva, la oposición entre la teoría de la elección racional y el imperativo categórico no debe entenderse como un simple conflicto entre dos modelos excluyentes, sino como una tensión entre distintas dimensiones de la acción humana: la instrumental y la moral. El problema del free rider ilustra claramente esta tensión³. Mientras que la teoría de la elección racional predice

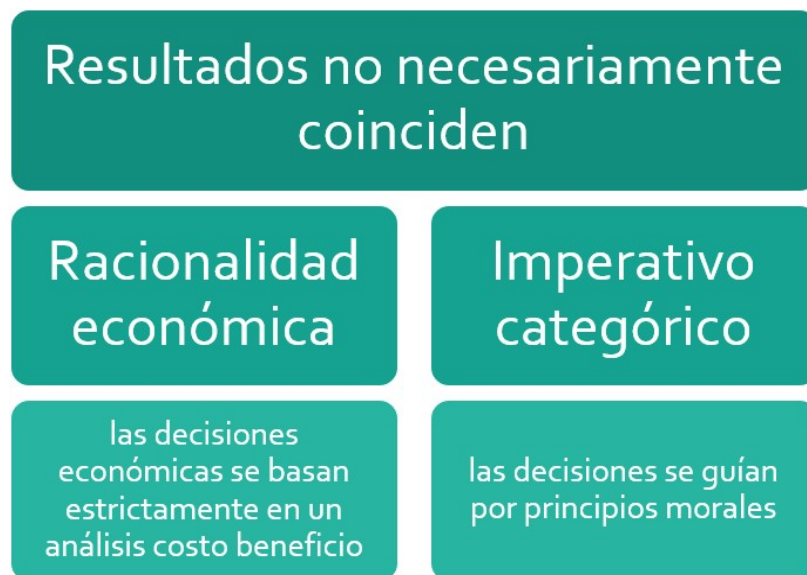
² Kant, I. (1785). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*

³ Hardin, R. (2003). Free rider. En *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (winter ed.).

que aprovecharse del esfuerzo colectivo sin contribuir constituye una estrategia individualmente óptima, el imperativo categórico rechaza dicha conducta por no ser universalizable sin contradicción. La elección racional explica por qué el comportamiento oportunista es frecuente; el imperativo categórico permite evaluar por qué resulta moralmente reprochable.

Al igual que el paradigma del free rider, las corrientes institucionalistas y neoinstitucionalistas presentadas sustentan la relevancia jurídica de la investigación: al determinar en qué medida las personas se mueven por preceptos morales permite advertir la necesidad de diseñar instituciones jurídicas para obtener resultados socialmente deseables.

Este marco teórico, centrado en el diálogo entre estos enfoques, permite analizar las decisiones de los agentes económicos no solo en términos de eficiencia o maximización, sino también a la luz de principios morales y compromisos normativos que desafían los supuestos tradicionales de la racionalidad económica.



3.- Metodología

Se realiza una convocatoria al experimento entre 364 estudiantes de primer año de Relaciones Internacionales. La adhesión, voluntaria y anónima, captó 17 interesados. En base a variables de contexto se establecen dos grupos comparables, uno de control y otro que recibirá el tratamiento. Luego se les presentan decisiones económicas referidas a transferir recursos y a referir recursos; en todos los casos tomar una decisión que implique considerar el bienestar global redundando en perder beneficios individuales.

Las variables de control utilizadas para realizar los grupos son la edad, el sexo y el contexto sociocultural, aproximado por el máximo nivel educativo de la madre. A ambos grupos se les realizan las mismas preguntas relativas a realizar transferencias a otras personas partiendo de un ingreso conocido. El tratamiento consiste en saber que las demás personas tienen un ingreso inferior al propio. Para obtener conclusiones se evalúa la significatividad del diferencial de respuestas entre los tratados y los no tratados. Para ello se utilizan estadísticas descriptivas, regresiones por mínimos cuadrados ordinarios y revisión bibliográfica.

4.- Principales resultados

4.1.- Resultados del tratamiento

Considerando al tratamiento como una variable dicotómica se realizaron varias regresiones por mínimos cuadrados ordinarios con dicha variable como explicativa. Las variables a explicar utilizadas fueron las referidas a las consultas respecto a la disposición a transferir ingresos. En ninguna de ellas se obtuvo un parámetro significativo. Esto sugiere que no se encuentra evidencia de que el tratamiento genere un efecto significativo en las decisiones

4.2.- Disposición a transferir

A partir de la consulta de la disposición a transferir recursos a otros, diferenciada por aquellos que saben que los otros están en peores condiciones que el consultado y quienes, no se aprecia que el conjunto de tratados (quienes saben que su entorno está peor que si mismos) están dispuestos a transferir en promedio menos que los no tratados:

Tabla 1. Disposición a transferir ingresos según tratamiento

	Transferir a otros	Desvío
Tratados	3.150	1.732,85
No tratados	3.428,57	3.505,1

Se aprecia que, si bien en promedio los no tratados tienen una mayor disposición a transferir, es más robusto el dato de tratados: el desvío de no tratados es mayor a la media.

Al momento de buscar correlaciones se aprecia que la disposición a transferir a otro es explicada por la disposición a recibir de quienes están dispuestos a transferir a otro:

Tabla 2. Coeficiente estimado y nivel de confianza de regresión de disposición a transferir a otro respecto de disposición a recibir de quienes están dispuestos a transferir a otro

	Disposición a recibir de quienes dan
Coeficiente	0,76
Confianza (95%)	0,000

Este planteo significa que la disposición a transferir ingresos a otro se explica de forma sólida por la disposición a recibir ingresos por parte de quienes también están dispuestos a realizar transferencias de la misma índole

En base a estos datos se puede afirmar que, dentro de las personas encuestadas, la disposición a realizar transferencias es un 76% mayor entre aquellos que están dispuestos a recibir una contrapartida de parte de quienes recibieron previamente otra transferencia respecto de quienes no están dispuestos a recibir una transferencia por parte de quienes previamente recibieron una transferencia, lo cual sugiere que la disposición inicial a transferir a otro busca en algún punto una contrapartida en el mismo sentido y no se realiza por un precepto moral meramente altruista.

4.3.- Disposición a recibir

Frente a la consulta si se está dispuesto a recibir transferencias, discriminados en aquellos que saben que quienes transfieren están en una peor situación que uno (tratados) y quienes no, la estadística descriptiva muestra que los tratados están notoriamente menos dispuestos a recibir que no tratados:

Tabla 3. Promedios de disposición a recibir transferencias respecto del tratamiento

	Recibir de otros
Tratados	0,3
No tratados	0,86

Si se busca explicar al tratamiento mediante la disposición a recibir a través de una regresión lineal por un modelo logit, se aprecia que quienes conocen que el nivel de ingresos de su entorno es menor que el propio están menos dispuestos a recibir transferencias:

Tabla 4. Coeficientes estimados de regresión del tratamiento respecto de la disposición a recibir transferencias

	Recibir de otros
Coeficiente	-1.59
Confianza (95%)	0,027

Este dato muestra que el tratamiento explica la disposición a recibir: en la medida que los individuos conocen su mejor situación relativa respecto de sus pares, la disposición a recibir transferencias por parte de estos es menor que aquellos que no conocen su contexto.

4.4.- Disposición a transferir a quienes están dispuestos a transferir a otro

Anteriormente se hizo referencia a cuánto se está dispuesto transferir a otro individuo del que se conoce su disposición a realizar una transferencia al encuestado. En ese sentido la estadística descriptiva, discriminando aquellos que saben que su entorno tiene menos ingresos que uno respecto de quienes no lo saben, muestra que los tratados tienen en promedio menor disposición a realizar transferencias a quienes le ofrecieron algo.

Tabla 5. Promedios de disposición a transferir a quienes realizaron transferencias previamente, discriminados por tratamiento

	Transferencia si me ofrecen algo
Tratados	2650
No tratados	3214,29

En ambos grupos la dispersión es muy grande y por lo tanto las conclusiones no son robustas, aunque no deja de ser un dato que llama la atención el hecho en sí.

Al buscar explicaciones a la disposición a realizar transferencias a quienes están dispuestos a transferir al consultado, se encuentra que realizar transferencias a quienes previamente lo hicieron se explica por la predisposición a realizar transferencias (medida por una variable de control previa a la toma de decisiones de transferencia), la disposición a realizar transferencias, la edad y el sexo, en un modelo de regresión lineal que ajusta de forma robusta:

Tabla 6. Disposición a transferir a quien está dispuesto a transferirme, explicada por predisposición a transferir, disposición a transferir, edad y sexo

Prob > F	=	0.0000		
R-squared	=	0.8985		
Adj R-squared	=	0.8647		
Variable		Coeficiente		P> t
Transimedio				
Predadar		810.0338		0.013
Tran1000		1.03447		0.000
Edad		418.7825		0.010

Hombre	2973.211	0.006
Constante	7493.363	0.021

De esta relación se puede advertir que la disposición a realizar transferencias a quienes están dispuestos a transferir es mayor entre las mujeres jóvenes con disposición a realizar transferencias.

El modelo planteado muestra una gran robustez por el estadístico F, aunque surgen dudas a partir del indicador R² alto, lo que puede sugerir endogeneidad, presumiblemente entre la variable explicada y la disposición a transferir, aunque al no considerar esa variable los coeficientes estimados pierden significatividad. Sin embargo el hecho más significativo es que no se encontró un modelo robusto que incorpore la variable tratamiento, por lo cual no se pueden obtener conclusiones relevantes para el propósito del trabajo.

4.5.- Disposición a pagar por bienes públicos

Se busca evidenciar la disposición a realizar transferencias destinadas a bienes cuyo retorno es colectivo y por lo tanto el retorno privado es teóricamente asimilable a cero. En primer lugar se realiza estadística descriptiva, discriminada por tratamiento, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 7. Promedios de disposición a transferir a bienes públicos, discriminados por tratamiento

	Transferir a bienes públicos
Tratados	1800
No tratados	2242,86

Se advierte que los no tratados están dispuestos a aportar más a bienes públicos que los no tratados. El promedio de los tratados es más robusto que el de los no tratados por lo que tampoco es posible ser concluyente dentro de este universo. Al buscar variables que expliquen la disposición a pagar por bienes públicos de forma confiable, se evidencia que solo la disposición a transferir da un modelo explicativo razonable, como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 8. Disposición a pagar por bienes públicos, explicada por predisposición a transferir

	Disposición a transferir
Coefficiente	0,55
Confianza (95%)	0,019

En este universo se puede afirmar que la pagar por bienes públicos aumenta en un 55% en promedio conforme aumenta la disposición a realizar una transferencia a su comunidad. Nuevamente no se encuentra un modelo explicativo sólido que incorpore al tratamiento.

5.- Conclusiones

Las conclusiones que se obtienen deben aplicarse al alcance de la población de estudiantes universitarios de Licenciatura en Relaciones Internacionales, con nivel inicial de avance en la carrera y en 2024. Luego, cabe mencionar que la representatividad de la muestra es reducida por su tamaño. Recalcadas estas salvedades, se resume el análisis de hallazgos.

Como se apreció, no se encuentra evidencia para determinar que el tratamiento incide en las decisiones, salvo en la disposición a recibir. Una explicación posible a este comportamiento puede encontrarse en la aversión a las pérdidas: las personas están dispuestas a resignar ingresos siempre que retornen de alguna manera, de lo contrario no.

Otro hallazgo reside en que en promedio los tratados transfieren promedialmente más que los no tratados, pese a las carencias de robustez. En ese sentido, la única explicación encontrada va en el mismo sentido que el párrafo anterior: la disposición a transferir es explicada por la disposición a transferir a quien previamente estaba dispuesto a transferirme.

El modelo más multicausal que se encontró muestra que la disposición a transferir a quienes transfieren se explica fuertemente por predisposición a transferir, disposición a transferir, edad y sexo. La principal conclusión de este modelo es que el tratamiento no logra explicar razones, e incluso quedan dudas de endogeneidad.

Finalmente se muestra que los no tratados están más dispuestos a aportar más a bienes públicos que los tratados. La mejor explicación de esta variable se encuentra en la disposición a transferir y no en el tratamiento.

Por lo tanto, para el universo considerado no se pueden realizar conclusiones respecto a que existe un determinante moral en las decisiones individuales.

6.- Oportunidades de desarrollo

Las dudas resultantes del presente estudio plantean oportunidades para ampliar la búsqueda de condiciones en las que se pueda evidenciar situaciones en que los comportamientos económicos morales prevalezcan sobre la racionalidad clásica, la cual tampoco queda confirmada por este medio. Cambios en el universo considerado, tanto en su composición como en su amplitud, el enfoque o la precisión de las disyuntivas planteadas, u otros factores no considerados, pueden llevar a obtener resultados distintos a los planteados.

7.- Bibliografía

Arrow, K. J. (1951). Social choice and individual values. New York, NY: Wiley.

Becker, G. S. (1976). The economic approach to human behavior. Chicago, IL: University of Chicago Press.

- Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1962). The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Calabresi, G. (1970). The costs of accidents: A legal and economic analysis. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hardin, R. (2003). Free rider. En The Stanford Encyclopedia of Philosophy (winter ed.).
- Hausman, D.M. (2008). Racionalidad económica. En The new Palgrave Dictionary of economics (2da ed.).
- Kant, I. (2002). Fundamentación de la metafísica de las costumbres (Trad. Manuel García Morente). Madrid: Alianza. (Obra original publicada en 1785).
- North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sen, A. (1987). Sobre ética y economía. Madrid: Alianza.
- Sen, A. (1999). Tontos racionales: Sobre los fundamentos conductistas de la teoría económica. En Elección colectiva y bienestar social (pp. 85–107). Madrid: Alianza.
- Williamson, O. E. (1985). The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York, NY: Free Press.