

Instituciones liberales y naturaleza humana*

Félix Ovejero

Félix Ovejero Lucas es doctor en Ciencias Económicas y profesor de Ética y Economía y de Metodología de las Ciencias Sociales en la Universidad de Barcelona. Ha publicado, entre otros, los libros *De la naturaleza a la sociedad* (Península, 1987), *Intereses de todos, acciones de cada uno* (Siglo XXI, 1989), *Mercado, ética y economía* (Icaria, 1994) y *Las razones del socialismo* (con R. Gargarella, Paidós, 2001). Tiene en curso de publicación las obras *Republicanismo*. El debate contemporáneo y *Contra la epistemología indiferente*.

En contra de una opinión extendida, el liberalismo no tiene un fácil acomodo para la democracia. El liberalismo hace bandera de la libertad privada y si todos pueden decidir sobre todo, también pueden decidir sobre cómo yo debo vivir y, por tanto, mi libertad se ve menoscabada. Cuanto mayores son los ámbitos de decisión de la democracia, menos son los que me quedan a mí por decidir. La tensión entre democracia y libertad no es independiente de las motivaciones de los ciudadanos: si los otros a la hora de votar tienen en cuenta mi propia libertad, si los ciudadanos se comprometen con asegurar la libertad de todos, buena parte de la tensión desaparece. Por el contrario, la tensión se agrava cuando nadie tiene interés en la libertad de los otros, cuando los humanos son simples *homines oeconomici*, calculadores egoístas que únicamente se preocupan de ellos mismos, un modelo antropológico muy realista en opinión de muchos liberales. Una vez se asume que no hay otra naturaleza humana que el *homo oeconomicus*, la tensión entre liberalismo y democracia resulta inevitable. De hecho, si el egoísmo se asume como inevitable, la resolución de la tensión, si no se quiere abandonar el liberalismo, exige modificar el otro vértice del triángulo: rebajar la democracia, limitar su alcance, diseñar una democracia que «funcione» sin disposiciones públicas en los ciudadanos y que no se entrometa en sus vidas. Cuando se tiene una visión pesimista sobre la naturaleza humana, como esencialmente egoísta, y se quiere proteger la libertad «a no ser interferidos», la única democracia que parece aceptable es aquella que no reclama la participación a los ciudadanos y que busca las garantías de la protección de la libertad de los ciudadanos con independencia –al margen– de la democracia, desde unos derechos que no requieren el compromiso colectivo, el respeto de todos por lo que todos reconocen como justo. Esta será la versión más pura, aunque también se da otra, comprometida con la misma idea de libertad pero con otros supuestos antropológicos ligeramente más optimistas y que se apoya en la deliberación como sistema de toma de decisiones. Las dos aparecen comprometidas con el principio liberal de la libertad negativa, de la ausencia de intromisiones, pero varían en la confianza en las disposiciones públicas de los ciudadanos.

En el presente texto se examinarán dos modelos de democracia (liberal) que buscan compatibilizar el ideal democrático con los principios liberales sobre el trasfondo de la ausencia de disposiciones cívicas en los ciudadanos. Las dos aparecen comprometidas con una particular idea de libertad, entendida como «ausencia de interferencias», pero difieren en sus supuestos antropológicos: el modelo puro sólo contempla la existencia de *homines oeconomici* y comportamientos negociadores; el modelo «mixto» admite la existencia de una elite, de unos pocos individuos excelentes que razonan y deliberan según principios de interés general y de imparcialidad. En la primera parte, repasaré ambos modelos, sin detenerme en su crítica. En la segunda parte, mostraré que no hay razones para tomar como un dato incuestionable los supuestos antropológicos liberales. Una consecuencia de reconocer esta circunstancia es que pierde bastante de su rotundidad el dilema liberal entre «libertad individual» y democracia, y que cuando se contempla la posibilidad de disposiciones virtuosas, la tensión entre liberalismo y democracia deja de resultar inevitable. El problema

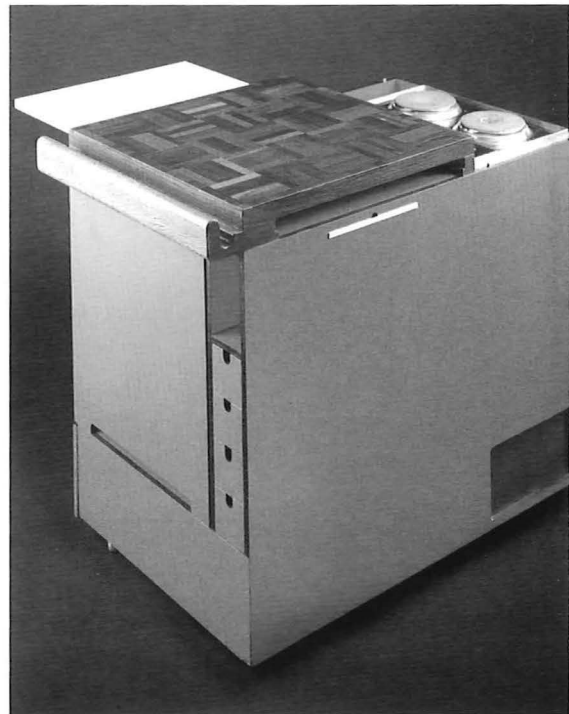
* Algunos de los puntos de vista sostenidos en este texto se han desarrollado con más detalle en otros trabajos de los que aquí se recogen algunos pasos: *La libertad inhóspita*, Paidós, Barcelona, 2002, cap. I y en «Democracia y mercado», A. Arteta, E. García y R. Maíz (eds.), *Teoría política*, Alianza: Madrid, de próxima aparición.

se desplaza entonces hacia los escenarios sociales que, entre las diversas disposiciones humanas, pueden favorecer aquellas más acordes con los ideales democráticos. De todos modos, la argumentación se quedará en las puertas de este asunto.

El liberalismo y la democracia

En una caracterización austera, el liberalismo aparece exclusivamente comprometido con el principio de la libertad negativa: A es libre de hacer X si nadie le impide –o le coarta para– hacer X. Una sociedad se juzga máximamente libre cuando son mínimas las intromisiones en la vida de los ciudadanos. Estos sólo aparecen obligados por las relaciones que han aceptado contractualmente, por sus compromisos asumidos voluntariamente. El paradigma del ejercicio de la libertad liberal es la relación de intercambio, relación en la que yo me comprometo a hacer A (realizar un trabajo, entregar un bien, pagar un dinero) a cambio de tu compromiso de hacer B. Esa relación, libremente aceptada, obliga a sus protagonistas y sólo a sus protagonistas. La opresión empieza cuando las decisiones de «otros» recaen sobre mí y mi libertad aumenta cuando aumentan los ámbitos de mi vida que están excluidos de esas decisiones: la privacidad es el reino de la libertad, frente a la opresión de «lo público» ①. En ese sentido, la democracia, entendida en su sentido tradicional, como autogobierno del pueblo, no tenía fácil acomodo en el núcleo liberal. La democracia parecía exigir la participación de todos en la toma de decisiones que afectan a todos. Un sistema con esas características atentaba de dos modos muy fundamentales contra la libertad negativa. Por una parte, las decisiones de la comunidad, lo que le parecía bien a la mayoría, regulaban buena parte de la vida de cada uno. Por otra parte, exigía una disposición cívica, una participación en la gestión de la vida colectiva que, aun si acorde con ciertos ideales de vida, estaba lejos de poder reclamarse en –o presumirse a– el conjunto de los ciudadanos. Al liberal no le importa –incluso puede mostrar su contento con– que la gente, si ese es su deseo, participe en la política o ayude a los pobres, pero, en todo caso, le parece condenable que se exija esa participación o que se obligue a pagar impuestos. Desde esa sensibilidad, de un modo u otro, la democracia derivaba en intromisiones, establecía «imposiciones» que no eran resultado de un consentimiento libremente asumido.

El liberalismo encontró en la democracia de representantes una razonable forma de resolver sus problemas de compatibilidad con la democracia. En ese marco institucional los ciudadanos se limitan a elegir unos representantes –a seleccionar, dirán otros– que serán los encargados de asumir las tareas de gobierno. En la democracia de representantes el componente igualitario de la democracia se ve seriamente menoscabado. Los representantes disponen de un poder superior a los ciudadanos: pueden proponer leyes, votan directamente las propuestas de ley, su peso (su voto) en el parlamento (uno entre cientos) es mucho más relevante que el de los votantes (uno entre millones, comúnmente). En ese sentido, los representantes actúan como una suerte de aristocracia elegida. Eso sí, mientras la igualdad de poder queda reducida a la fórmula «un hombre, un voto», la libertad negativa se ve garantizada. De



① Distinción ella misma plagada de aristas: M. Passerin d'Entrèves, U. Vogel (eds.) *Public and Private*, Roudledge: Londres, 2000.

Diseño de Joe Colombo
(página izquierda)

Imágenes de Casa Viva,
Lexington, Interni...



diversos modos. En primer lugar, mediante la profesionalización de la actividad política, las tareas de gestión ya no demandan la participación de los ciudadanos, sino que se delega en ciertos individuos que libremente –en una relación de intercambio– se ofrecen a realizar un trabajo (grato o no, como cualquier otro), por el que son retribuidos, individuos que son seleccionados mediante elecciones (y no, por ejemplo, mediante oposiciones o a través de un departamento de personal). En segundo lugar, el Estado es neutral, no alienta las disposiciones participativas, no favorece ciertos modos de vida (acordes con las virtudes cívicas) y desalienta otros, no se entromete en la vida de nadie. La política es cosa de los profesionales de la política y a los ciudadanos no cabe reclamarles ninguna preocupación por la vida de todos. En tercer lugar, existe un amplio catálogo

de derechos recogidos constitucionalmente, que se imponen como fronteras externas a la voluntad de la comunidad política, y que protegen la libertad negativa: la garantía de los derechos es externa, no depende de su reconocimiento como justos por parte del demos, no requiere el compromiso de la ciudadanía con ellos. Finalmente, diversas instituciones contramayoritarias (*judicial review*, bancos centrales) arrebatan a los ciudadanos –y a sus representantes– buena parte de las tareas públicas, les «liberan» de responsabilidades, y aseguran la protección de derechos o del funcionamiento de los procesos sociales sin necesidad de un compromiso cívico de los ciudadanos.

La democracia liberal tiene que resolver el equilibrio entre su función como institución política (resolver los asuntos públicos), su fundamentación liberal (preservar la libertad negativa) y su principio de legitimidad democrática

(la voluntad expresada en votos). En esa labor es importante el mecanismo de selección de los representantes: los votos han de seleccionar (identificar) a los que (mejor) gestionan las tareas públicas. De acuerdo con su inspiración liberal el mecanismo está diseñado para funcionar sin virtud o con el mínimo de virtud. En ese sentido, guarda parecidos no irrelevantes con el mercado, paradigma de institución liberal, en donde multitud de relaciones de intercambio, contractuales y por tanto libres, aseguran la resolución de tareas colectivas sin que nadie se encargue de ello ②. Como nos recuerda la conocida metáfora de la mano invisible, el mercado es un sistema de coordinación de las decisiones económicas que garantiza la reproducción de importantes actividades sociales sin que nadie se ocupe de procurar bienestar social. El productor no está interesado en satisfacer las necesidades de los consumidores, pero sabe que se ha de esforzar por hacerlo del mejor modo, si no quiere quedarse sin clientes. Por su parte, el consumidor, cuando un producto no le gusta, se cambia a otro y, así, con su comportamiento penaliza al productor ineficiente, o dicho de otro modo, selecciona a aquel que ofrece lo mejor al mejor precio. Aun si ignorante acerca de cómo se elaboran las mercancías que adquiere, con sus elecciones de consumo, asegura que la gestión de las actividades económicas queda en manos de los gestores más eficientes. De todo ello, nos beneficiamos todos. Nadie está interesado en el bienestar de nadie, pero cada uno, con sus acciones, asegura, en algún grado, el mejor escenario para los otros, para todos.

② Nunca está de más advertir que el mercado contractual mencionado es virtual, es el de los manuales de microeconomía convencionales; en el mercado real existen instituciones centralizadas, jerárquicas, reguladas por normas, con enorme capacidad de controlar las vidas de las gentes, como las empresas.



③ J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nueva York: Harper, 1949; A. Downs, *An Economic Theory of Democracy*, Nueva York: Harper and Row, 1957.

④ Sobre las ideas psicológicas de los federalistas: M. White, *Philosophy, The Federalist and the Constitution*, Oxford: Oxford U.P. 1987: págs. 85-130.

⑤ G. Brennan, L. Lomasky, *Democracy and Decision*, Cambridge: CUP, 1993. Por supuesto, en sentido estricto, tales votantes no podrían ser calificados como virtuosos.

⑥ Por ejemplo, cabría imaginar un sistema de competencia desprovisto de toda virtud, de toda disposición pública: con ciudadanos y representantes egoístas y en donde las decisiones se toman a través de procesos de negociación. En este caso los representantes vendrían a ser como una suerte de abogados (o de gestores de fondos) de sus representados, que defenderían (sin compartirlos) sus objetivos y, en el parlamento, negociarían entre ellos hasta alcanzar acuerdos. Sus estrategias políticas no arrancarían de la convicción, sino que vendrían a ser la resultante de un vector con dos coordenadas: por una parte, en el mercado político, la búsqueda de un mayor número de clientes (votos), y, por otra, en las instituciones, la consecución de mejores posiciones para los puntos de vista de sus votantes; siempre movidos, en un lado y en otro, por su propio interés. Del mismo modo, se podría explorar el álgebra completa de los otros (siete) escenarios y ver su acomodo a las diversas realidades. Un escenario de ciudadanos egoístas, políticos virtuosos y procesos de deliberación, se correspondería con la temprana república norteamericana, al menos con la imagen más idealizada que se puede extraer de algunos textos de aquella época: los ciudadanos ignorantes y estrechos de miras, atentos sólo a su particular beneficio, elegirían a los más virtuosos entre ellos que, una vez en el parlamento, desprendidos ya de toda subordinación a sus representados, discutirían y modificarían sus puntos de vista, hasta recalcar en las tesis más justas. En todo caso, la estructura de oferta y demanda se mantiene en los diversos escenarios.

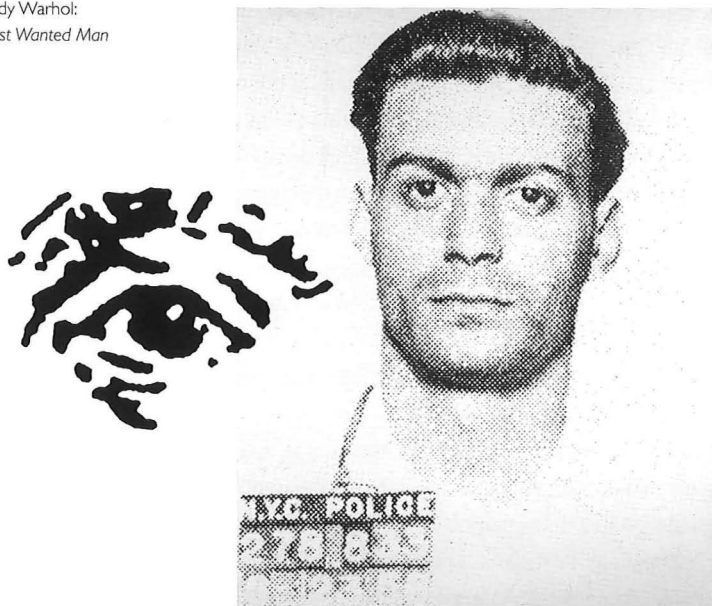
Pues bien, desde cierto punto de vista, la selección de los representantes políticos guarda interesantes analogías con el mercado económico ③. Los políticos se comportan como empresarios que ofrecen ciertos productos (programas) y compiten por obtener el mayor número de clientes (votos). Por su parte, los votantes, como los consumidores, se orientan hacia el producto que juzgan más atractivo. Las propuestas no se discuten y deciden entre todos los ciudadanos y luego se busca quién las lleve a cabo, sino que, primero, se eligen unos representantes y luego éstos toman las decisiones. Para acceder al poder, los políticos tienen que obtener el mayor número de votos. Los ciudadanos se limitan a escoger las propuestas que les resultan más atractivas. Los partidos políticos compiten entre sí, presentan unas ofertas electorales, unos programas, y los ciudadanos eligen entre esas ofertas según sus preferencias. La selección, en principio, recae sobre propuestas, pero lo que se selecciona son individuos, representantes. En el parlamento los representantes gozan de plena autonomía respecto a los votantes, que no pueden revocarlos, exigirles cuentas u obligarles a seguir sus instrucciones. A través de procesos de negociación y/o deliberación, los parlamentarios toman decisiones que recaen sobre el conjunto de la ciudadanía.

Los ciudadanos, con sus elecciones sobre los productos, seleccionan a los mejores productores. También aquí, en la información, se mantiene el parecido con el mercado: el consumidor no necesita saber cómo se elabora una comida, pero si no le gusta, cambia de restaurante y, de ese modo, con sus decisiones de consumo, castiga a quien no lo hace bien y, por exclusión, detecta al buen productor. Los consumidores, a pesar de su ignorancia, con sus comportamientos, permiten reconocer a los mejores productores y castigar a los ineficientes. La penalización es el resultado de la acción de todos, pero no es la voluntad de nadie. El paralelo se mantiene en las motivaciones: en el mercado, el panadero puede hacer buen pan por gusto por el oficio, por amor a sus semejantes o porque, si quiere obtener beneficios, no le queda otro remedio; del mismo modo, en el sistema político, tal y como se ha descrito, no se presumen disposiciones cívicas, participativas, aunque tampoco se excluyen. Sencillamente, no se necesitan. Los políticos se pueden mover por sentimientos públicos, por sus convicciones, o por sus intereses, pero, en todo caso, sea cual sea su objetivo, para realizarlo, tienen que obtener el máximo de votos y ello les impone atender a las demandas de los votantes. En el segundo caso no se requiere virtud, entendida aquí en su sentido más austero, como «sentimiento cívico» o «disposición pública»: el representante se comporta como un *homo oeconomicus* y atiende a los votantes para asegurarse el poder. Es el escenario que, en el origen de la democracia americana, parecía contemplar Alexander Hamilton al escribir que «el mejor modo de asegurarse la fidelidad de la humanidad consiste en que sus intereses coincidan con sus obligaciones» (*Federalist papers*, 72). Cuando otro Federalista, Madison, sostenía que las instituciones políticas tenían como función asegurar el gobierno de «aquellos hombres con mayor sabiduría y capacidad de discernimiento» (*Federalist papers*, 57), parecía estar pensando en el otro caso, en que las elecciones permitirían identificar a los más virtuosos o excelentes, a los mejor informados e interesados honestamente



por el bien común ④. Por su parte, también los ciudadanos se pueden regir (formar sus preferencias) por sus intereses o por sus ideas de justicia. Los ciudadanos pueden votar a los partidos atentos a sus demandas particulares, pero también pueden optar por aquellos partidos que, en su opinión, procuren el interés general. Una razón para esto último podría ser que, advertidos como están de que, a diferencia de lo que sucede en el mercado, su preferencia por X no garantiza su obtención de X, esto es, de que su voto en particular (uno entre millones) no es decisivo respecto a los resultados obtenidos, hacen de la acción de votar una actividad puramente expresiva (elijo X para que se sepa que quiero X) de convicciones, de manifestación de sus puntos de vista éticos, impersonales ⑤. Finalmente, los supuestos anteriores tampoco excluyen que los representantes, virtuosos o interesados en su trato con los ciudadanos, a la hora de tomar decisiones en las instituciones, deliberen, en nombre de las mejores razones, o negocien, según la fuerza de cada cual. Por ejemplo, cabe perfectamente

Andy Warhol:
Most Wanted Man



perfectamente imaginar un político virtuoso en el trato con sus representados, que comparta y defienda convencidamente sus intereses por considerarlos justos y que en el parlamento sólo confíe en el poder de la negociación, no en la eficacia de los argumentos, porque, por ejemplo, juzgue que sus rivales políticos defienden los intereses de un grupo opresor (de otra clase social, de otra nación) y que, por ello, no hay lugar para las razones. De hecho, esa situación se corresponde bastante bien con los partidos socialdemócratas anteriores a la segunda guerra mundial. Lo único que se excluye es la deliberación y la participación de los ciudadanos: las preferencias de los votantes, basadas en el interés o en la justicia, están dadas. El sistema está diseñado para operar con el mínimo de costos de participación, con el mínimo de exigencia de disposiciones públicas ciudadanas.

La combinación de las diversas posibilidades anteriores dibuja varios (ocho) escenarios posibles ⑥. Pero aquí nos interesa destacar la primera variante, la que permitía reconocer un matiz entre los pasos citados de Hamilton y de Madison, y que traza línea de demarcación entre dos liberalismos según sus particulares hipótesis antropológicas. Los dos mantienen el compromiso normativo con la defensa de la libertad negativa, lo que, para el caso de la democracia, como se viene diciendo, se traduce en un diseño institucional que no reclama la participación ciudadana para su funcionamiento, que limita la capacidad de decisión del demos y que se muestra *neutral* respecto a las distintas concepciones del bien. La diferencia radica en la desigual confianza en las disposiciones humanas y en el criterio de fundamentación de las decisiones. Respecto a las disposiciones: el primer liberalismo (*puro*) no contempla otro individuo que el *homo economicus*, egoísta y racional; el otro liberalismo (*mixto*) reconoce la posibilidad de ciudadanos más excelentes, honestamente interesados en el interés general. En el primer caso, el sistema de competencia política, al modo del mercado, obliga a los políticos al *buen comportamiento*, a atender los intereses de los votantes, incluso si ese *buen comportamiento* no se realiza por las *buenas razones*. Después, en el parlamento –y ahí ya aparece la diferencia en el procedimiento de decisión–, los representantes políticos, mediante procesos de negociación, toman decisiones que se corresponden –en la

medida que la capacidad de negociación de cada cual se relaciona con su fuerza electoral (votos)—con cierta idea del interés general. Nadie está comprometido con el «interés general» y, de hecho, las decisiones que se adoptan, no son resultado de deliberaciones que apelen a criterios de imparcialidad o de bienestar general, pero, en principio, el propio diseño del escenario político obligaría a recalar en acuerdos «morales» ⑦.

La otra variante de democracia asume una discontinuidad antropológica en el seno de la ciudadanía, entre los votantes ignorantes y una aristocracia moral ⑧. Existen individuos más excelentes que otros y el mercado político permite identificarlos. Una vez en el parlamento, los más virtuosos, honestamente interesados en el bienestar de la comunidad, mediante procesos de deliberación, argumentan sus juicios, corrigen sus opiniones, a la luz de principios normativos generalmente aceptados, que les permiten recalar en las decisiones más justas. En este caso, los *buenos comportamientos* de los representantes obedecen a las *buenas razones*: no sólo se comportan como virtuosos sino que son virtuosos. La competencia electoral, en este caso, actuaría como un *selector ciego*, como la selección natural: se selecciona una propiedad sin que exista un sujeto *consciente* encargado de identificar y seleccionar. Los votantes, aun si desinformados y nada interesados en los asuntos públicos, con sus elecciones, con sus votos, seleccionarían a los más excelentes, del mismo modo que en el mercado, los consumidores, también ignorantes acerca de las condiciones de producción, seleccionan, con sus elecciones de consumo, a los productores más eficientes. El votante ignora la gestión pública pero, con su voto, si está satisfecho con el producto final, reconoce a quien lo hace bien, al modo como sucede con el comprador de una televisión que no sabe cómo funciona o se fabrica una buena televisión, pero si el producto le gusta (el sonido, la imagen, etc.) y se lo queda, con su elección del producto «elige» al buen productor, porque, al fin, como dejara dicho Aristóteles, «en un banquete (el juez es) el invitado, no el cocinero» (*La Política*, 1282b14).

La diferencia en las posibilidades de virtud aparece vinculada a la diferencia en el proceso de decisión y, al final, al criterio de justificación. Cada modelo de democracia liberal está asociada a un sistema de decisión basado en distintos principios normativos. En el caso de la democracia liberal pura, si no existen individuos virtuosos, sólo cabe la negociación y, por tanto, las decisiones, en el mejor de los casos, se tomarán de acuerdo con los intereses de la mayoría. En la medida en que un utilitarismo liberal aparece comprometido con los supuestos de que todas las preferencias valen igual, de que no hay preferencias mejores que otras, y que cada uno cuenta como uno, resulta fácil encontrar una justificación de la democracia liberal desde el principio utilitarista de la maximización del bienestar agregado. En el caso de la democracia liberal mixta, si se contempla la posibilidad de algunos individuos excelentes y se presume que el sistema político es capaz de identificarlos, la deliberación tendrá lugar y, con ella, con la posibilidad de aquilatar las distintas opiniones desde criterios de imparcialidad, se abre la posibilidad de adoptar las decisiones más justas.

Cada uno de los dos modelos básicos se enfrenta a serios problemas que hacen que, incluso en los términos de la propia justificación en la que se basan, se encuentren con dificultades insalvables. No abordaré aquí esa crítica en detalle, pero sí recordaré sus líneas generales ⑨. Para que el modelo puro funcione, para que asegure la maximización del bienestar agregado, se necesitan, entre otras cosas: que no existan barreras a la entrada al mercado político para nadie, de modo que cualquier pueda ofrecer sus propuestas; que los votantes tengan acceso a buena información acerca de las ofertas políticas y de sus intereses; y que todos los intereses estén en condiciones de «aparecer» en el mercado. Sólo en esas condiciones cabe la posibilidad de asegurar el bienestar social.

⑦ La idea de la moral por acuerdo, de que la justicia es el punto de equilibrio de un proceso negociador, encaja perfectamente en la antropología liberal (y en cierta idea de la política): D. Gauthier, *Morals by Agreement*, Oxford: Clarendon Press, 1986.

⑧ Que se traduce en un elitismo «democrático» de hondos raíces liberales. Cf. A. Kahan, *Aristocratic Liberalism*, Oxford: Oxford U.P., 1993. B; Manin, *Principes du Gouvernement Représentatif*, París: Calmann-Lévy, 1995. Democrático porque, finalmente, se justifica desde la «voluntad general». Frente a ese elitismo, claro es, hay una larga tradición directamente antidemocrática, cuyas tesis centrales han sido exploradas por J. Femia, *Against the Masses*, Oxford: Oxford U.P., 2001. Su historia ha sido repasada con detalle por S. Giner, *Sociedad Masa*, Barcelona: Península, 1979.

⑨ Con más detalle en F. Ovejero, *La libertad inhóspita*, Barcelona: Paidós, 2002., cap. 3.

Y sucede que ninguna se satisface: la entrada al mercado requiere unos enormes recursos (costos de las campañas) que limitan las ofertas posibles a unos cuantos poderosos que, además, en virtud de explicables filtros cognitivos (resultado del tipo de experiencias a los que están expuestos), limitan seriamente los problemas y propuestas de solución; la información se ve enturbiada porque la maximización del número de votos en un marco de competencia política lleva a ofrecer programas políticos de contornos difusos, que no molesten a ningún votante potencial (cheques en blanco) o contradictorios (prometer todo a todos); en el mercado político no están representados intereses decisivos para la propia continuidad de la propia comunidad política (las futuras generaciones, por ejemplo), de tal modo que se viola el principio de comunidad relevante: en un escenario de *hominis oeconomici*, cuando no todos los afectados por las decisiones están en condiciones de hacer oír su voz, el mercado político actúa contra los mudos, contra aquellos que están en condiciones de pagar pero no de quejarse, como es el caso de las futuras generaciones. En esas condiciones, los resultados de las votaciones están muy lejos de asegurar la maximización del bienestar social. Las cosas no le van mejor al modelo mixto. El mercado político presenta inevitablemente unas características propias de un mercado de información asimétrica y como ha mostrado la teoría económica en tales mercados (es el caso de los servicios técnicos: médicos, mecánicos, abogados) la mercancía mala acaba por sustituir a la buena, o dicho de otro modo: la virtud no puede ser detectada. La asimetría informativa es resultado de las propias reglas del juego (los votantes no son virtuosos ni están informados) y también de la naturaleza de las decisiones políticas, que recaen necesariamente en escenarios futuros, imprevistos, ante los que el político no puede anticipar sus respuestas. En esas condiciones el político tiene un enorme poder discrecional para determinar cuáles son los problemas y su importancia, qué información se ha de suministrar a los ciudadanos y cuál se puede escamotear. Las «soluciones» del mercado tampoco sirven: no hay modo de detallar los contratos, los programas, ante un votante que, por definición, no está informado ni tiene interés en las actividades públicas. Así las cosas, el buen político no puede transmitir la calidad de su gestión ante un votante que tampoco puede aquilatar la importancia o realismo de los problemas que le presentan, la dificultad real de sus «soluciones» y si existen otros asuntos más importantes que no aparecen. Por lo mismo, tampoco tiene razones para fiarse de lo que digan los partidos de la oposición, de si sus denuncias son ciertas o sus propuestas eficaces. En breve, el sistema se muestra incapaz de detectar la virtud, no hay modo de identificar a los más excelentes y, por ende, no hay modo de asegurar las decisiones mejor informadas, las basadas en razones más poderosas, imparciales y justas.

© A. Schotter, *Free Market Economics*, Londres: B. Blackwell, 1990.

Los modelos humanos

En todo caso, de lo que no cabe dudar es de la coherencia –sobre todo en su versión «pura»– del diseño liberal, desde el pesimismo antropológico y la prioridad de la libertad negativa: si se asume que los procesos de decisión se rigen por intereses, para evitar que las mayorías exploten a las minorías, resulta obligada una protección mediante derechos e instituciones contramayoritarias; si no cabe esperar un compromiso de las gentes con el bienestar de los otros y la neutralidad liberal veta alentar los valores cívicos, sólo cabe pensar en una protección *prepolítica* de los derechos y de la «privacidad»; la delegación de las decisiones a los profesionales de la política resulta acorde con una ciudadanía ajena a los asuntos públicos y con unos poderes políticos (neutrales) que no se entrometen en el aliento de una cultura cívica. Coherencia que, no se olvide, se hace a costa de vaciar a la idea de democracia de buena parte de su contenido tradicional como autogobierno colectivo. Porque el problema esencial

persiste: la incompatibilidad entre liberalismo y democracia... mientras no se modifique el tercer vértice del triángulo: el modelo de comportamiento egoísta. Las tesis antropológicas del liberalismo y las tesis normativas resultan incompatibles con la democracia. Para decirlo con rotundidad: no hay modo de cerrar un triángulo que tiene por vértices el egoísmo, la libertad «privada» y la democracia participativa.

Vistos los problemas desde el lado de la democracia, la mirada se vuelve hacia los supuestos antropológicos y ahí la pregunta es inmediata: ¿hay que resignarse a la tesis del *homo oeconomicus*? La respuesta a esa cuestión tiene, por lo menos, dos vertientes. La primera se refiere a lo que sabemos de las disposiciones humanas, a la supuesta «naturalidad» del egoísmo. La segunda atañe a los escenarios sociales que, con independencia de las disposiciones, sean las que sean, alienan unas y reprimen otras y, por implicación, favorecen o minan las posibilidades de realización del ideal democrático. Aquí me interesa sobre todo la primera cuestión. De todos modos, su análisis nos dejará en las puertas –que no se traspasarán– de la segunda y de un importante asunto: la compatibilidad entre mercado y democracia.

Respecto a la primera cuestión no hay lugar para la duda: los humanos no somos egoístas «por naturaleza». No porque no seamos «naturalmente» nada, sino porque somos «naturalmente» muchas más cosas. No es cierto que nazcamos con la mente en blanco y que todo dependa de la educación, de la «cultura». Nacemos con muchas disposiciones o con disposiciones programadas en nuestros genes que, aunque no sean innatas, se desarrollan a lo largo de nuestra vida, como sucede con la dentición o el deseo sexual. La investigación psicobiológica contemporánea ha mostrado que nacemos «sabiendo» bastantes cosas: que tenemos ciertas ideas espaciales, psicológicas, competencias para el lenguaje, para la captación de las expresiones faciales, para establecer relaciones de casualidad, para realizar clasificaciones. De hecho, cabría hablar de la existencia de teorías (físicas, biológicas) constitutivas de nuestro utillaje cognitivo, que parecen estar asentadas en nuestras neuronas: ideas acerca de la «caída» de los cuerpos, de cómo se «clasifican» las especies. Y también de teorías psicológicas, referidas a la existencia de estados mentales (creencias, deseos) que atribuimos a los demás en la comunicación más elemental ⑩. Lo discutible es que sólo el egoísmo esté entre tales disposiciones. No hay nada parecido a «una motivación única y final», sino disposiciones distintas que operan y coexisten en distintos procesos cognitivos, ante distintos escenarios.

Entre especies que guardan un alto parentesco con nosotros se observan comportamientos egoístas y también conductas cooperativas, a la hora de compartir alimentos o de defenderse frente a la agresión ⑪. En la especie humana las cosas son particularmente complejas. Presentamos procesos emocionales diversos, repertorios de compromisos flexibles, variedad de vínculos entre normas y emociones ⑫. Pero no sólo es que en un mismo individuo coexistan distintos repertorios emocionales y normativos, que se activan en distintos escenarios, sino que también en un mismo escenario pueden coexistir individuos bien diferentes en términos de motivación. La presunción de que los humanos son puramente egoístas resulta sencillamente falsa, tan falsa –todo hay que decirlo– como la de que son puramente altruistas ⑬. La resistencia a actuar como calculadores egoístas se detecta en muchos ámbitos de la vida social, en nuestras intuiciones éticas más elementales. Qué diríamos si los órganos para trasplantes, las notas académicas o los emparejamientos se decidieran en subasta pública: el que más paga, se lo lleva. No aceptamos que esos «bienes» se los lleve el más fuerte, el más poderoso o el más rico, lo que no impide que, en otros casos, nos parezca correcto que el que más pague consiga el recurso escaso (de hecho, cada día, en el mer-

⑩ H. Barkow, L. Cosmides, J. Tooby, J. (eds.), *The Adapted Mind*, Oxford: Oxford U.P., 1992; D. Sperber, D. Premack, A. Premack, A. (ed.), *Causal Cognition*, Oxford: Oxford U.P., 1996. No hace falta compartir las exageraciones de la psicología evolutiva para reconocer estos resultados. Véase también las voces dedicadas a la biología, la física, la economía y la psicología «popular» en R. Wilson, F. Keil (eds.), *The MIT Encyclopedia of the Cognitive Sciences*, Cambridge, Mass: The MIT Press, 1999.

⑪ F. De Wall, *Good Nature*, Cambridge, Mass: Harvard U.P., 1996.

⑫ A. Maryanski, J. Turner, *The Social Cage*, Stanford: Stanford U.P., 1992. A. Maryanski, «Evolutionary Sociology», *Advances in Human Ecology*, 7, 1998.

⑬ En ese sentido, resultan especialmente interesantes los resultados procedentes de la economía experimental que, en los últimos años, han minado la credibilidad del *homo oeconomicus*. Un experimento consiste en dividir 100 dólares entre dos individuos de tal modo que uno (A) hace, en primer lugar, una propuesta de división de esa cantidad; si la propuesta es aceptada por el otro individuo (B), cada uno de ellos se lleva lo acordado; si es rechazada, nadie se lleva nada. La teoría económica, que parte del supuesto del egoísmo, predice que A habría de proponer un reparto de 99 para A, 1 para B. La razón es que A supone que B, entre algo y nada, prefiere algo; B también es egoísta y para él no cuenta otra cosa que su beneficio. Pero lo cierto es que cuando el experimento se realiza: a) los A proponen, en su mayoría, un reparto 60-40; b) los B rechazan repartos que se alejen mucho de la equidad. Estos resultados invitan a pensar en la existencia de sentimientos de justicia o de dignidad que se manifiestan en comportamientos alejados del egoísmo. Para experimentos en esta línea: J. Kagel, A. Roth, A. (eds.) *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton U.P., 1995.

cado). Si una tarde en la cola de un cine alguien viene, nos ofrece dinero por nuestra posición y aceptamos el intercambio, porque, después de todo, nadie sale perjudicado, no evitaríamos sentir que se ha quebrado algo que tenía que ver con nuestra propia imagen moral. Si nuestro jefe nos dice que hemos de ir a vivir a otra ciudad por un periodo de tiempo y ello conlleva separarnos de nuestros seres queridos, a desgana, seguramente aceptaremos. Si nos dice que nos paga dinero simplemente porque nos alejemos de nuestra familia, la reacción será distinta. En todos esos casos el egoísta puro hubiera ido por otro lado.

El *homo oeconomicus* sólo tiene en cuenta los costos y los beneficios, explora las distintas acciones abiertas ante sí, examina sus consecuencias y, atendiendo a su posibilidad y a su provecho, escoge aquella que le beneficia. Compara A con B, examina su probabilidad y sus consecuencias y decide. Lo demás, los afectos, las lealtades, las normas, no cuentan para él. Solo existen instrumentalmente, que es dejar de existir como tales afectos, lealtades o normas. El *homo oeconomicus* tiene psicología plana. Lo más parecido a su psiquis es la de individuos que tienen interrumpidas las conexiones entre la amígdala (importante en los procesos emocionales) y el resto del cerebro. La investigación sobre ellos resulta iluminadora acerca de la imposibilidad de una vida exclusivamente sustentada en el cálculo de costos y beneficios. Desde el punto de vista de la economía convencional, tales individuos son absolutamente racionales: pueden apreciar los diversos cursos de acción abiertos ante ellos y anticipar las consecuencias que se siguen en cada caso. Sin embargo, su lesión les produce lo que se ha dado en llamar «ceguera emocional»: se muestran impasibles ante la angustia, carecen de miedo o rabia. En esos sujetos, la carencia emocional se acompaña de carencias normativas, de incapacidad para la evaluación ética. Los «ciegos afectivos» experimentan las normas morales como normas de educación, las reconocen y son capaces de seguirlas, pero no de sentirlas. Su vínculo con las normas es puramente convencional. Siguen las normas porque les resulta más conveniente, porque es costosa la discrepancia y porque es una convención en la que todos están y de la que trae problemas desviarse unilateralmente. En ese sentido, los ciegos afectivos son una ejemplar expresión de la psicología del *homo oeconomicus* 15. Y su propia inutilidad social, a la vista de que hemos sobrevivido como especie, una razón para pensar que, por lo menos, no somos sólo egoístas.

De modo que tenemos sobrados elementos para pensar que los humanos somos bastante más cosas que simples egoístas. De hecho, la misma existencia de un paisaje de fondo normativo es una prueba indirecta de ello. No hay sociedad que se pueda mantener sin una geografía moral, sin un trasfondo de normas o disposiciones emocionales básicas. Ni siquiera la sociedad de mercado, el paraíso natural del egoísmo, resultaría posible si todos fuéramos solamente egoístas. El mercado opera sobre un escenario normativo e institucional que hace que los acuerdos se cumplan, que los intercambios legítimos se reconozcan, que la propiedad se acepte, que ciertos criterios de distribución se consideren justos, que algunas formas de competencia se consideren inconvenientes. Los acuerdos se respetan, aunque no hay razón (egoísta) para ello: todo estafador sabe que a nadie le conviene embarcarse en procesos que son más costosos que la hipotética reparación. Pero también sabe que las gentes, más allá de estrechos cálculos, actúan por principios y emociones, sin importar si con ello pierden dinero y, como lo sabe, se abstiene; por eso, mal que bien, la sociedad funciona.

Nada de eso se explica desde unos individuos que solo atienden sus intereses, desde la simplicidad psicológica del *homo oeconomicus*. Este solo tiene en cuenta sus beneficios, carece de memoria, de sentimientos de justicia y de lealtades, de rencores y de envidias. Si cumple una amenaza o respeta un pacto es sólo *porque le resulta ventajoso*. Lo malo es que, cuando «se echan

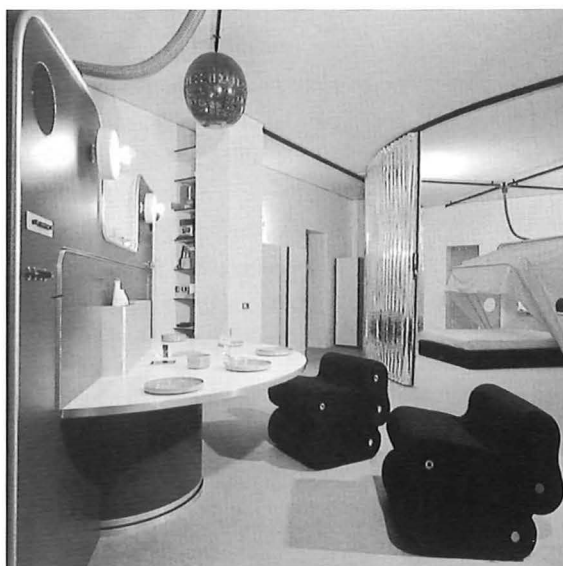
15 A. Damasio, *Descartes' error*, N. York: Putnam, 1994 (versión española: ed. Crítica, Barcelona, 1996).

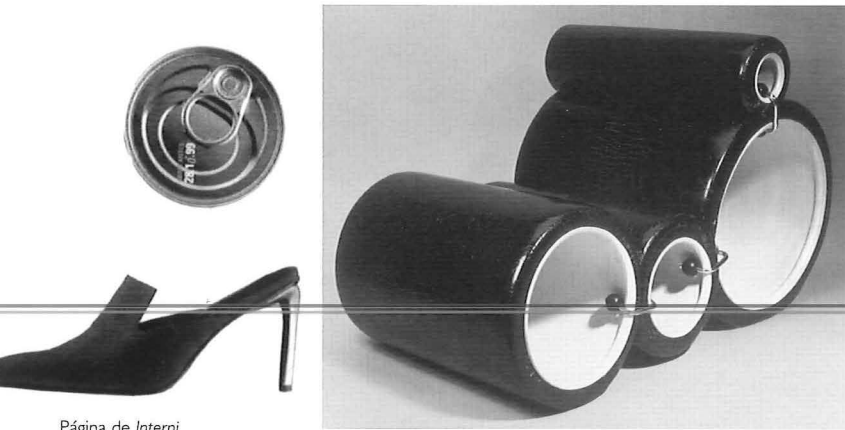
las cuentas», en las emociones o en la moral, las cosas dejan de funcionar. Si el poderoso no prolonga las negociaciones *ad eternum* es porque anticipa que «los sentimientos de justicia» impiden aceptar acuerdos indignos, aunque la alternativa sea perderlo todo. Si yo sé que tú aprecias tu dignidad me cuidaré de estafarte, porque, aunque te resulte costoso, no dejarás que actúe con impunidad. Para el que sólo atiende al beneficio carece de sentido la búsqueda de reparaciones, siempre incierta y, por lo general, más costosa que la hipotética ganancia. Es un ser sin memoria afectiva. Ni siquiera puede «elegir» la dignidad. Puede simular la «dignidad» para asegurarse una buena posición en la negociación. Pero, claro, la dignidad «estratégica» no sirve.

Si yo sé que, al final, lo que te importa es el dinero, no tendré en cuenta tu «dignidad». Si tu «dignidad» es un simple cálculo, un movimiento táctico para impedir que yo me decida a engañarte, dejará de cumplir sus funciones: una vez yo haya «movido ficha», una vez el engaño se ha consumado, a ti no te conviene persistir en «la pose». Como yo, egoísta como tú, no ignoro esa circunstancia, no hay razón para que te tema. La dignidad sólo sirve si es sentida e irrenunciable. Un comportamiento que resulta imposible para el *homo oeconomicus*, que siempre prefiere algo a nada. Si los valores «funcionan» y aseguran la vida social, es precisamente porque no se asientan en el cálculo, porque son valores.

Mal que bien, la sociedad, incluido el mercado, funciona porque no se echan las cuentas, porque los individuos se rigen por valores y esos valores los comprometen.

La existencia de sentimientos de justicia, más allá de cálculos egoístas, hace posible la coordinación social del mercado. Todos están interesados en que existan sentimientos morales, pero nadie tiene interés en «producir» lealtad o confianza. Ningún *homo oeconomicus* está interesado en dedicar tiempo a alentar unas reglas de las que se beneficiaran todos sin exclusión. Él sólo producirá aquello que puede vender a quien puede pagar. Después de todo, desde la perspectiva económica, la geografía moral es un bien público. A todos nos beneficia que exista, pero nadie está interesado en producirla porque no hay modo de venderla entre sus consumidores: si en la sociedad se «respira» confianza, no hay modo de excluir a nadie de su uso y cobrarle por el consumo del bien. Todos nos beneficiamos de que todos respeten los valores. Lo mejor, de hecho, es que los demás la respeten, pero no uno mismo. De esa forma, no asumo los costos de su mantenimiento y me beneficio al violarlos, me aprovecho de la confianza de los demás. Si todos respetan los acuerdos y creen que todos los demás los respetan, podré aprovecharme de su ingenuidad. Ese es el único y crudo territorio contable del *homo oeconomicus*: no tiene interés en asumir el costo del cultivo de los valores, sí lo tiene en beneficiarse de su existencia. Pero claro es, si su conducta se generaliza, los valores y sus beneficios desaparecen. El egoísmo, la mejor estrategia



Página de *Interni*

Lata, envío promocional
Destalonado, diseño español
Interior y objeto de Joe
Colombo

para cada cual, es la peor para todos. No sólo el mercado no produce la geografía moral que necesita, es que las conductas que el propio mercado alienta socavan esa geografía.

Sin embargo, la geografía moral persiste. La mejor prueba es el propio mercado: éste funciona merced a lo que cada uno procura para sí mismo, necesita del egoísmo, y, además, produce el egoísmo, aquel que no procura para sí, en un escenario de competencia, será el primero en caer. En ese sentido, el mercado alienta comportamientos que minan la existencia del paisaje nor-

mativo, de paisaje normativo que, como se acaba de ver, necesita para funcionar. Que el mercado sea capaz de sobrevivir cuando atenta contra las condiciones mismas de su funcionamiento, que persistan conductas que sistemáticamente se ven penalizadas, es en sí mismo una invitación a pensar que las disposiciones cooperativas tienen raíces más profundas que la pura convención cultural o el simple acuerdo de intereses. En breve: la propia persistencia del mercado es una prueba de que los humanos somos bastante más que egoístas. Bastante más y mejor, afortunadamente.

Pero ahora ya estamos de lleno en la segunda cuestión: en la capacidad de los escenarios sociales para cultivar o esterilizar las disposiciones humanas. Y aunque se ha visto que, incluso en las situaciones menos propicias, persisten trazas de comportamientos cívicos, lo cierto es que los escenarios contribuyen a favorecer, a reforzar, u hostigar unas disposiciones u otras. Hace ya tiempo que lo sabemos a propósito de la agresividad, al cabo hemos sido una especie cazadora-recolectora durante buena parte de nuestra existencia: los escenarios reprimen, alientan u orientan las conductas. Que el mercado funcione y aliente el comportamiento competitivo y egoísta, entre otras cosas quiere decir que refuerza ciertas estructuras cognitivas (cálculo costo beneficio, interés propio y a corto plazo, etc.) y ciertos modos de capturar la información, de atender unas cosas e ignorar otras. Eso, y la descrita función erosionadora de las normas, hace que no sea el mejor escenario para que se desarrollen y ejerzan las disposiciones virtuosas, o lo que es lo mismo, para que la libertad conviva con el autogobierno colectivo, con la democracia. Las disposiciones cívicas, el interés por los otros, las vocaciones participativas y cívicas, no se ven favorecidas por las sociedades de mercado. No voy a extenderme aquí en este extremo, pero sí recordar el camino que nos ha llevado a él porque ahora nuestro triángulo libertad-democracia-disposiciones se muda en cuadrado, adquiere un nuevo vértice, el mercado, los escenarios de producción. Se ha visto que la tensión entre democracia y libertad de cada uno, incluso en la modesta forma liberal, como libertad negativa, se mostraba irresoluble mientras se asumiera la pesimista antropología del *homo oeconomicus*. Afortunadamente también se ha visto que esa antropología era, en el mejor de los casos, una simplificación exagerada de lo que es la especie humana. Pero el optimismo se ha de atemperar: ese comportamiento que resultaba patológico para el par libertad-democracia, a pesar de las resistencias que puede encontrar en los anclajes psicológicos de los humanos, se veía alentado y favorecido por las sociedades de mercado. Y, a pesar de lo dicho, tampoco podemos olvidar que también somos egoístas, que esas disposiciones también están en nosotros. Así las cosas, la tensión que ahora se dibuja es otra, nada nueva por lo demás: la compatibilidad entre el mercado, la libertad y la democracia.