
¿Idiotas o Ciudadanos?

Félix Ovejero Lucas *

Fuente: CLAVES DE RAZÓN PRÁCTICA ■ N° 184

Conferencia impartida en los primeros “Encuentros de Canarias. Ciudadanía y democracia en España y Latinoamérica”, propiciados por la Fundación Mapfre-Guarnarteme.

Abundan las señales de que los ciudadanos han perdido interés por la política. La constatación de esa circunstancia acostumbra a preceder a un lamento y, poco más tarde, a la recomendación de alentar la cultura ciudadana. Casi siempre. Porque el lamento no es generalizado y, con frecuencia, ni siquiera es honesto. Para una parte importante del pensamiento conservador, la democracia puede prescindir de los ciudadanos. Incluso más: es mejor que prescinda. Llanamente, no serían de fiar. Para llegar a esa conclusión se han aducido diversos argumentos. Por lo general, todos ellos diversas variantes de una idea bien sencilla: los ciudadanos serían poco menos que idiotas y, por ende, sus elecciones idiotez superlativa. Idiotas en cualquiera de las acepciones de la palabra: en la griega, la que se aplica al ciudadano vuelto hacia sí mismo, que ignora a los demás, lo público; o en las más recientes, la originariamente fran-

* **Félix Ovejero Lucas** es profesor de la Universidad de Barcelona. Su último libro es *Contra cromagnon. Nacionalismo, ciudadanía y democracia*.

cesa, como ignaro, como desinformado, o, la más común, como trastornado, como incoherente.

Cuando se sopesan los problemas invocados para desconfiar de los ciudadanos, se repara en que atañen menos a la calidad de los ciudadanos que al diseño de las instituciones. Un diseño que responde a la exigencia liberal de asegurar la libertad negativa, de minimizar las intromisiones en la vida de los ciudadanos, como se verá. En realidad, la democracia moderna está pensada para operar con ciudadanos ignorantes y egoístas, despreocupados por la cosa pública. Al modo del mercado, las reglas del juego asegurarían que, sin información y sin virtud, se alcancen los buenos resultados: la asignación de los recursos de un modo más o menos eficiente. Hay algunas dudas acerca de que el mercado, el real, funcione con máxima eficacia. Con la democracia no las hay. Sencillamente, no funciona, no asegura las mejores decisiones, las que, por ejemplo, adoptarían –si se eligieran– los más competentes. Y el problema no es circunstancial, no es reparable sazonzando a la ciudadanía con unas gotas de “educación cívica”. El diseño institucional del mecanismo democrático y la propia naturaleza de la actividad política se combinan para hacer improbable el buen funcionamiento del mercado político.

En lo que sigue empezaré por acotar algunos de los ámbitos de deterioro de la cultura cívica. Después evaluaré el alcance de los argumentos de quienes sostienen que es mejor prescindir de la voz de los ciudadanos. Se verá que los problemas que señalan, reales, tienen más que ver con las instituciones que con los ciudadanos. En cierto modo la denuncia sobre la pérdida de cultura cívica tiene algo de paradójico si no de hipócrita: lamentan lo inevitable, lo que forma parte del programa. Las instituciones liberales, en particular la democracia, han sido pensadas –en la medida en que las instituciones son resultado de “un pensamiento”, de una planificación– para prescindir de la voz de los ciuda-

danos. La ignorancia y el desinterés serían su natural combustible. Algo que, como tal, no es condenable. No está escrito en las estrellas que la vida más plena sea la vida del ciudadano activo y hay instituciones como el mercado que, mal que bien, parecen funcionar con el egoísmo y la desinformación de sus protagonistas. El problema, como se argumentará, es que ese no es el caso de la democracia.

El deterioro de la cultura cívica

Entre las diversas tendencias que podemos expurgar en la evolución de las democracias hay dos que dan pie a quejumbres generalizadas: el aumento de la abstención y la des-información de los ciudadanos respecto a los negocios políticos. En un sentido trivial, los dos aspectos parecen estar relacionados, incluso causalmente: la ignorancia, la falta de cultura, explicaría la abstención. Pero también cabría un camino de vuelta: la abstención, el desinterés de los ciudadanos por los asuntos colectivos, daría cuenta de la falta de cultura, “a qué informarse, si no me voy a poner en ello”, vendrían a decir.¹

Las dos tendencias, empaquetadas, se han descrito como síntomas del “deterioro de la cultura cívica”.² Un modo de explotar

¹ Diversas investigaciones confirman que la probabilidad de votar aumenta con el nivel educativo. El desacuerdo se da al explicar esa relación, cf. S. Tenn, “The Effect of Education on Voter Turnout”, *Political Analysis*, 2007, 15.

² Un panorama sobre las investigaciones sobre la cultura política, P. Lichterman, D. Cefai, “The Idea of Political Culture”, R. Goodin, Ch. Tilly (edt.), *The Oxford Contextual Political Analysis*, Oxford U.P. Oxford, 2006, págs. 392-416 (y en general los diversos trabajos contenidos en la quinta parte del volumen: “Culture Matters”).

las inacabables ambigüedades de la palabra “cultura”.³ Pero es mejor no escamotear los dos asuntos, los dos sentidos de la fórmula “cultura cívica”: el laxo, casi antropológico, que apunta al compromiso con los conciudadanos, con los valores de la comunidad, y, el más ceñido, que se refiere al conocimiento de los mecanismos y los protagonistas de la política. En el primer sentido, incluso disponemos de diagnósticos, de explicaciones de su por qué: la abstención sería la natural consecuencia de la extensión de eso que vagamente se etiqueta como “individualismo”.⁴ Intervendría de forma inmediata, de frente: los ciudadanos no verían razones para perder el tiempo en informarse, en sopesar candidatos y votar. Por dos razones: porque el voto personal, uno entre millones, resulta irrelevante y porque la política tiene un alto coste de oportunidad, porque cada vez resulta más provechoso emplear el tiempo en otras actividades, que han mejorado su productividad de un modo que no parece estar al alcance de los trajines cívicos.

³ En sus acepciones más tradicionales R. Fox, B. King, *Anthropology Beyond Culture*, Oxford: Berg, 2002. A. Kroeber, C. Kluchohn, *Culture. A Critical Review of Concepts and Definitions*, Harvard U.P. Cambridge, Mass., 1952. En los últimos años, al hilo de los debates sobre la complicada relación *culture-nature*, las definiciones han puesto el acento en la transmisión individual de información y en el tipo de soporte. Así, por ejemplo: “cultura es la información capaz de afectar la conducta de los individuos y que éstos adquieren de otros miembros de su especie por medio de enseñanza, imitación y otras formas de transmisión social”, P. Richerson, R. Boyd, *Not by genes alone*, Chicago U. P. Chicago, 2005, pág. 5.

⁴ Una extendida explicación apela a la pérdida “del capital social”, una controvertida categoría con la que el autor –no sin exageración– quiere referirse “a la fraternidad, tal y como la entendían los demócratas franceses”, R. Putnam, *Solos en la bolera*, Círculo de lectores, Barcelona, 2002, pág. 475. Para tratamientos más afinados de esa controvertida noción: P. Dasgupta, I. Serageldin (ed.) *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, World Bank, Washington, D.C., 2000.

Pero, además, el individualismo también desencadena la abstención por vías indirectas, de costado, con subproducto de otras cosas, de procesos de atomización social que acompañan al moderno capitalismo como la fatiga al ejercicio y que han hecho trizas a ecosistemas tradicionales de socialización política. En particular, dos procesos no han pasado desapercibidos: los cambios en la familia, clásico centro de movilización electoral, como consecuencia de la incorporación de las mujeres al mercado laboral, y los cambios en las formas de producción, que han supuesto la desaparición de los centros de trabajo como espacios de politización.⁵

Entre una y otra explicación, entre el aumento del egoísmo y las consecuencias de la extensión del mercado, una tercera destaca los cambios en la estructura cognitiva de las gentes derivados de la mercantilización. Dicho en plata: los individuos cada vez echan las cuentas a propósito de más asuntos y es el caso que las normas se ven socavadas cuando los individuos echan cuentas. Muchas personas dispuestas a colaborar de modo altruista en una actividad pública o fraterna dejan de hacerlo cuando aparece un asomo de retribución. El pago por aquello que hacían de balde lleva a “clasificar” mentalmente la actividad en el negociado de los costes y beneficios; y, desde esa contabilidad, las cuentas no salen. La ampliación de los procesos sociales regulados por el mercado, el que ahora tengan precio bienes que en otro tiempo se proveían fuera del mercado de modo más o menos altruista, ha llevado a ejercer la mirada contable a casi todo.⁶

⁵ C. Braconnier, J-Y. Dormagen, *La démocratie de l'abstention*, Gallimard, París, 2007.

⁶ R. Lane, *The Market Experience*, Cambridge U.P. N. York, 1991; K. Voks, N. Mead, M. Goode, “The Psychological Consequences of Money”, *Science*, 2006.

En el otro sentido, el común, como simple ignorancia, quizá hay más datos que explicaciones. Los datos, desde luego, son muchos. Y llamativos. Después de la cumbre de Ginebra entre Gorbachov y Reagan, recogida sin tregua por los medios de comunicación, una mayoría de norteamericanos ignoraba quién era el presidente de la URSS. En 1992, el 86% de los votantes conocía el nombre del perro de su presidente pero apenas un 15% sabía que los dos candidatos eran partidarios de la pena de muerte. Un 30 % de los americanos no sabe quien gobierna en la Casa Blanca, la mitad ignora que cada Estado tiene dos senadores y las tres cuartas partes desconoce la duración de su mandato.⁷ Conviene añadir que los datos no se ciñen a la política: el 79% de los adultos cree que la Tierra da vueltas alrededor del Sol.⁸ Ni a un país. Uno de cada cuatro británicos cree que Churchill fue un personaje de ficción. Entretanto, un 58% cree que Sherlock Holmes existió.⁹

Estas tendencias necesitarían del matiz. Del matiz y del plazo. Seguramente, en escalas históricas de larga duración, no resultan tan claras. Frente a las visiones románticas de las revoluciones democráticas como acontecimientos en los que cunde el activismo político, en las que una multitud de ciudadanos informados controla la gestión de los políticos, quizá no esté de más completar el cuadro recordando que sus protagonistas lamentaban la indiferencia de sus conciudadanos, en particular la abstención. Se lamentaban e intentaban ponerle remedio: “un ayuno de tres días, para expiar la enormidad de ese crimen”, era la propuesta del poeta y activista revolucionario francés Théop-

⁷ M. Della Carpini, “In search of the Informed Citizen: What Americans Know about Politics and Why it Matters”, texto presentado en la conferencia sobre *The Transformation of Civic Culture*, Nov. 1999.

⁸ O en otros asuntos: <http://gallup.com/poll/>.

⁹ *The Telegraph*, 4/2/2008.

hile Mandar.¹⁰ La calidad de la cultura cívica de la revolución americana también dejaba mucho que desear. Michael Schudson ha descrito cómo eran realmente las cosas:¹¹ un individuo (varón, blanco y propietario) analfabeto que perdía varias horas en desplazarse hasta el lugar de la votación, se veía obligado a dar publicidad de su voto en presencia de las poderosas familias locales de las que surgían los candidatos, votaba sobre asuntos de los que tenía información escasa y poco fiable y, que muy probablemente, más tarde, en el camino hasta las decisiones finales, se modificarían una y mil veces.¹²

Estos son los datos. Las valoraciones, por lo general, son lamentos. Al menos para las miradas más radicalmente comprometidas con el ideal democrático. A su parecer, el “deterioro de la cultura cívica” tiene consecuencias desastrosas: falta de legitimidad de las decisiones, secuestro de la política en manos de los poderosos, pérdida de calidad derivada de la ausencia de publicidad y de control del poder.¹³ Por otra parte, no faltan quienes sostienen lo contrario: que la abstención es una forma de legitimidad. La indiferencia ciudadana sería señal de buen funcionamiento del

¹⁰ P. Gueniffey, *La revolución francesa y las elecciones*, FCE, México, 2001, pág. 212.

¹¹ M. Schudson, *The Good Citizen: A History of American Public Life*, Free Press, N. York, 1998.

¹² De hecho, al menos en el caso de la información en el corto plazo, también hay razones para pensar que las cosas no han cambiado respecto a lo que sucedía cincuenta años atrás: M. Jennings, “Political Knowledge Over Time and Across Generations”, *The Public Opinion Quarterly*, 1996, 60, 2; S. Bennett, “Trends in Americans’ Political Information, 1967-1987”, *American Politics Quarterly* 1989, 17; S. Bennet, Changing levels of political information in 1988 and 1990, *Political Behavior*, 1994, 16, 1.

¹³ C. Pateman, *Participation and Democracy Theory*, Cambridge U.P., Cambridge, 1970; B. Barber, *Strong Democracy: Participatory Politics for a New Age*, University of California Press, Berkeley, 1984.

sistema democrático: los ciudadanos no intervienen en política porque les parece bien cómo van las cosas. Implícitamente parece asumirse que si se sintieran a disgusto, protestarían.¹⁴ En cierto modo, la segunda interpretación parece suponer una visión más optimista de los ciudadanos: si no se ocupan de la política no es por desidia, sino por convicción. Una visión optimista de los ciudadanos pero también del propio mecanismo democrático: se mostraría sensible a la participación, aunque puede funcionar sin participación.¹⁵

Las dos perspectivas comparten una valoración positiva de la participación. Sólo que mientras para la mirada más radical la participación es una condición necesaria y suficiente del buen funcionamiento de las instituciones, para la segunda es tan sólo una condición suficiente. La primera diría que la democracia no funciona porque no hace lo que los electores quieren. La segunda que funciona porque hace lo que quieren.

Frente a ambas, una tradición liberal conservadora sostiene algo más rotundo: la democracia no funciona cuando hace lo que los electores quieren.¹⁶ Dicho de otro modo: la mejor democracia es la que menos atiende a la voluntad de los ciudadanos. Esa argumentación, que desconfía de la participación, ha apelado a diversas razones. Todas ellas comparten una pésima opinión de los ciudadanos. Todas tienen sus problemas.

¹⁴ B. Ackerman, *We the People*, Mas. Harvard U.P. Cambridge, 1991.

¹⁵ Hay algo de paradójico en esta contraposición: los menos radicales tendrían una visión más optimista y revolucionaria de los ciudadanos. Implícitamente asumen que si las cosas no les gustasen, se lanzarían a protestar, a los momentos revolucionarios.

¹⁶ El punto de vista de la famosa “comisión trilateral”, M. Crozier, S. Huntington y J. Watanuki, *Crise of Democracy*, New York U. P. N. York, 1975.

Las justificaciones de la indiferencia ciudadana

Los argumentos a los que se ha acudido han sido muchos en una historia que se confunde con la historia de la democracia.¹⁷ Aquí me ocuparé tan sólo de aquellos que han encontrado continuidad hasta ahora mismo. De distinta manera, arrancado de reales problemas de la democracia, han apuntado a “problemas con los ciudadanos” y han acabado por concluir que lo mejor es limitar o de filtrar su voz en las decisiones que les afectan, de dejar la política a los profesionales. Una conclusión precipitada, En realidad, la debilidad de los argumentos invita a pensar que la explicación hay que buscarla en otra parte, en el diseño de las instituciones democráticas. Sencillamente, no están pensadas para contar con los ciudadanos.

a) Los ciudadanos son ignorantes

La primera argumentación arranca con una constatación. Nuestras sociedades resultan enormemente complejas. Las decisiones legislativas atañen a múltiples asuntos, cada uno de ellos provisto de mil matices. Para abordarlos necesitamos cada vez más conocimientos. Resulta impensable que los ciudadanos puedan formarse opiniones meditadas sobre planes hidrológicos, políticas ambientales, relaciones exteriores, tipos del cambio o administración de justicia. En esas condiciones, según algunos, la participación sería un modo seguro de llevar a las peores decisiones.

La argumentación es menos terminante de lo que parece. Por lo pronto, que las sociedades sean complejas no quiere decir que para desenvolverse en ellas se requiera más información. La

¹⁷ S. Giner, *Sociedad masa*, Península: Barcelona, 1979; A. Kahan, *Aristocratic Liberalism*, Oxford U.P. Oxford, 1992; J. Femia, *Against the Masses*, Oxford U.P., Oxford, 2001.

complejidad es deudora de muchas circunstancias, entre ellas el nivel de educación, nuestra capacidad computacional, y el diseño de las instituciones democráticas, más exactamente, de la base informativa que necesitan para funcionar.¹⁸ El mercado es un buen ejemplo de cómo la administración de la complejidad no requiere competencia en el manejo de la información por parte de los agentes. Con atendibles razones, sus apologistas lo han repetido una y mil veces. En un mercado competitivo toda la información relevante está contenida en los precios: qué se debe producir, en qué cantidad, cómo deben asignarse los recursos.¹⁹ Thomas Sowell sistematiza y generaliza la tesis:

“¿Cuál es entonces la ventaja intelectual de la civilización sobre las sociedades primitivas? Pues que no es necesario que cada hombre civilizado tenga más conocimiento, sino menos. Un salvaje primitivo debe ser capaz el mismo de producir una amplia variedad de bienes y servicios (...). Por el contrario, el contable civilizado o el experto electrónico, etc, apenas necesita saber nada más que sobre contabilidad o electrónica. La comida llega al supermercado local a través de procesos que probablemente ignora. Vive en casas construidas a través de una trama de procesos cuyas complejidades políticas, económicas y técni-

¹⁸ Para propuestas acerca de cómo mejorar la competencia cívica, A. Lupia, “Questioning Our Competence: improving the Practical Relevance of Political Knowledge Measures” *Paper presented at the annual meeting of the The Midwest Political Science Association, Chicago, Illinois, Abril, 2005*; S. Elkin, K. Soltan (eds), *Citizen Competence and Democratic Institutions*, Penn State Press, University Park, 1999.

¹⁹ F. A. Hayek, “Economics and Knowledge”, *Economica*, 1937, 4. Cf. más en general: G. O’Driscoll, “Spontaneous order and the coordination of economic activities”, *Journal of Libertarian Studies*, 1977, 1, 2.

cas apenas puede llegar a imaginar (...) La civilización es un enorme dispositivo para economizar información”²⁰.

Nadie discutirá que en los otros dos aspectos, el nivel de educación y las herramientas para capturar y procesar información, nos encontramos hoy mucho mejor que hace doscientos años. Desde los automóviles hasta los ordenadores, todos hemos tenido la experiencia de cómo el avance y la sofisticación de la técnica han ido acompañados de un menor grado de exigencia de conocimiento de los usuarios acerca de los entresijos de su funcionamiento.

En el caso de la política, la posibilidad de transmitir información sin costes asociada a las nuevas tecnologías abre nuevas oportunidades. Hoy no hay ninguna imposibilidad técnica para que todos puedan acceder a los presupuestos del Estado. Ello no quiere decir que cada ciudadano esté en condiciones de valorar o entender cada información. El reto no es que todos sepamos de todo sino que siempre que alguien quiera pueda acceder a la información sobre los asuntos públicos y sobre su gestión.

En todo caso, en lo que atañe a la democracia, aún aceptando la tesis de la complejidad de los problemas, difícilmente se puede tomar como una premisa a favor de las élites políticas. La misma argumentación, tomada en serio, recomendaría prescindir de los políticos. Fuera de su limitado ámbito de competencia profesional un político no está mejor pertrechado que un ciudadano. Un representante con formación como abogado o médico es improbable que entienda el funcionamiento del mercado financiero. En el mejor de los casos, las clases políticas se nutren de

²⁰ T. Sowell, *Knowledge and Decisions*, N. York: Basic Books, 1980, p. 7. Al cabo, sabemos que la domesticación de ciertas especies (como los lobos) se ha traducido en una disminución de la complejidad de su cerebro, J. Allman, *Evolving Brain*, Scientific American Library, N. York, 1999, págs: 204-207. (Debo esta pista a mi amigo Ignacio Morgado).

profesionales (economistas, abogados) cuyas disciplinas están subdivididas en múltiples campos. Un excelente profesor de economía laboral puede ser un perfecto ignorante en economía internacional o en hacienda pública. Un constitucionalista no tener ni idea de las complejidades del Derecho civil, el tributario o el internacional. En la mayor parte de las decisiones están subordinados a técnicos que les describen y estructuran los problemas y, con ellos, buena parte de “las soluciones”. El reconocimiento de esa circunstancia está detrás de una parte importante de la clásica teoría económica de la burocracia.²¹ Muy en general, esa teoría muestra que los diversos organismos de la administración tienen una posición de monopolio de suministro de información respecto a los departamentos políticos con patológicas consecuencias: entre otros asuntos, administran el peso de los problemas, la relación entre el presupuesto concedido y la actividad real desarrollada. Los políticos pueden desconfiar, pero, a la hora de la verdad, están perdidos.

En principio, la solución, para ciudadanos y para políticos, vendría a ser la misma: técnicos confiables que asesoren y perfilen en debate público las preguntas y los dilemas. En realidad, con la participación las cosas podrían mejorar. A los parlamentarios, que son pocos, la información les resulta inmanejable. Por el contrario, una vez resulta accesible para cualquiera, se da la oportunidad de que los interesados (y en condiciones de interpretar la información) adviertan a los demás, a aquellos con los que mantienen lazos estables y de confianza. El número antes que un problema es una solución: siempre se podrán encontrar ciudadanos competentes e interesados, a diferencia de lo que sucede en el parlamento. No se trata de que todos estén en todo,

²¹ W. Niskanen, *Bureaucracy and Representative Government*: Edward Elgar, Cheltenham, UK, 1971; “La peculiar economía de la burocracia”, *Hacienda Pública*, 1978, 18, 52.

sino de que siempre quede la posibilidad de que alguien pueda acceder a la parte del todo que le interese y a los demás para poderles hacer llegar sus conclusiones.²²

b) Los ciudadanos son inconsistentes

En este caso, la crítica a la participación arranca recordando ciertos resultados de la teoría social que dificultarían hablar con sentido preciso de los “deseos de la mayoría” o de “voluntad general”. Según ciertos autores, no habría manera de traducir las preferencias de los ciudadanos en una preferencia colectiva inteligible.²³ La voluntad general sería inconsistente en el mismo sentido en el que es inconsistente quien prefiere Andrea a Berta, Berta a Carmen y, a la vez, Carmen a Andrea. Pues bien, eso, que en pequeñas dosis todos padecemos, pero que mal que bien nos vemos obligados a resolver porque tenemos que tomar una decisión y quedarnos con una de las tres, sucede con bastante naturalidad cuando se trata de elecciones colectivas. Hay una mayoría, dentro del mismo conjunto de individuos, que prefiere A a B, otra B a C y una tercera que entre A y C, se queda con C. Al cabo, los famosos versos de *Song of my Self*: “I contradict myself / (I am large, I contain multitudes)”.

El punto de partida más sólido es un importante resultado de la teoría de la elección social que demuestra que no existe un mecanismo democrático de toma de decisiones (la regla de la mayoría, p.e.), respetuoso con elementales principios, que sea ca-

²² Cf. P. Rosanvallon, *La contra-democracia*, Seuil, París, 2006.

²³ Rousseau distinguía entre “voluntad general”, una voluntad colectiva orientada al interés común, y “voluntad de todos”, la simple suma de las voluntades particulares, orientadas por el interés privado. Aquí se entiende “voluntad general” como “voluntad de todos”, aun si, en principio, los resultados de la teoría de la elección colectiva nada presumen acerca de la calidad de las preferencias que se suman.

paz de reunir sin sombra de ambigüedad las preferencias de los votantes en una preferencia agregada “inteligible”.²⁴

El teorema (de Arrow) generaliza y formaliza una conocida paradoja (de Condorcet) que nos dice que cuando al menos tres individuos participan en una elección con al menos tres opciones, no es seguro que se pueda obtener algo parecido a una preferencia colectiva que “sume” sus preferencias. Es más, con frecuencia, se dará un movimiento cíclico perpetuo entre las diversas opciones: la opción A ganará a la B, ésta a la C, que a su vez ganará a la A, y vuelta a empezar.

Bastantes comentaristas han interpretado el teorema de Arrow como una descalificación de la idea de voluntad general: no es que no se pueda conocer, sino que no hay nada que conocer.²⁵ Su descalificación se refiere a la idea y, detrás de ella, a la justificación de la democracia como un sistema que permite tomar en cuenta las preferencias de los ciudadanos sobre los estados de cosas (y, por supuesto, con más razón, como una forma de “autogobierno colectivo”). A su parecer, la idea de voluntad general es una muestra de una falacia (de la composición) que lleva a extrapolar a la colectividad propiedades que, a lo sumo, valen sólo para los individuos. Racionalidad, voluntad o autogobierno son atributos de los individuos, no de las sociedades. La democracia viable, la liberal, concluyen, nada tiene que ver con la participación y la voluntad general. Es un simple sistema para penalizar y seleccionar élites políticas a través de la competencia electoral.

²⁴ K. Arrow, *Social choice and individual values*, John Wiley & Sons, Inc., N. York, 1951.

²⁵ W. Riker, *Liberalism against populism. A confrontation between the theory of democracy and the theory of social choice*, Freeman, San Francisco, 1982.

La discusión en torno a las implicaciones de este y otros teoremas de la elección es inacabable y con un alto grado de tecnicismo.²⁶ Las réplicas a la interpretación expuesta tradicionalmente han adoptado la estrategia de debilitar o reformular algunos de los axiomas y, por ende, de los resultados que servían de partida a los críticos de la participación. En otras ocasiones se ha discutido la lectura, la interpretación, mostrado el limitado alcance empírico de tales resultados, cuando no la simple falsedad de los invocados.²⁷ En todo caso, cuesta entender por qué los críticos de la participación detienen sus críticas en las puertas de la democracia liberal. En tanto las teorías invocadas se refieren a cualquier sistema de elección, sus argumentos también deberían descalificar al mecanismo de selección y penalización de elites.

Por otra parte, no cabe descartar que nuevos diseños institucionales, también democráticos, eviten o aligeren los problemas de agregación.²⁸ En particular, cabe pensar en procesos deliberativos que filtren las distintas opciones a la luz de criterios de imparcialidad y justicia. La argumentación permitiría reducir las alternativas o bien ordenarlas según jerarquías de principios. La primera posibilidad se ampara en el supuesto, fundamental para las propuestas deliberativas de que, aunque todas las opiniones han de estar en condiciones de poder expresarse, no todas valen igual. Antes de “sumarse”, las preferencias habrían de justificar-

²⁶ Ch. List, *Mission Impossible? The Problem of Democratic Aggregation in the Face of Arrow's Theorem*, ([http:// personal.lse.ac.uk/LIST/research.htm](http://personal.lse.ac.uk/LIST/research.htm)).

²⁷ G. Mackie, *Democracy Defended*, Cambridge U.P., Cambridge, 2003.

²⁸ J. Coleman, J. Ferejohn, “Democracy and Social Choice”, *Ethics*, 2006, 97; D. Miller “Deliberative Democracy and Social Choice”, *Political Studies*, 40, 1992. John S. Dryzek and Christian List, “Social Choice Theory and Deliberative Democracy: A Reconciliation”, *British Journal of Political Science*, 2003, 33.

se en una pública discusión que las ponderase y cribase. Con menos opciones, eliminadas las manifiestamente irracionales o inmorales, es menos probable que aparezcan los problemas de “inconsistencia” en una voluntad general en la que no todo ha de integrarse. Con esa estrategia, se “circunvalan”, por así decir, algunos de los axiomas del teorema de Arrow y, por ende, sus pesimistas conclusiones.

La otra posibilidad apunta al reconocimiento de que la deliberación permite identificar afinidades, jerarquizar las propuestas y reducir las dimensiones de los problemas. Se podría, por ejemplo, mostrar que según cierto criterio normativo las iniciativas A, B y C, que parecen diferentes, están ordenadas. De ese modo cabría conmensurar propuestas –agrupando algunas desde consideraciones energéticas, por ejemplo– en una misma escala y, con ello, reducir los ámbitos de elección a las opciones más básicas comprometidas en la elección. En la comunidad política sucedería algo parecido a lo que sucede en el ámbito personal. Yo puedo querer entregarme a la disipación (D) y, a la vez, cultivar mi espíritu (E), trabajar en algo que me gusta (T) y hacerme rico (R), pero, después de una reflexión acerca de la idea de vida que me parece razonable, puedo ordenar esas preferencias desde otras más ponderadas (metapreferencias), desde principios más básicos acerca de qué tipo de vida me parece importante llevar, y reducir las opciones: si quiero ser un libertino, he de elegir el paquete L, con el orden (D, R, T, E); si quiero ser un filósofo, otro F, con el orden (E, T, D, R).²⁹ Por una vía o por otra, por el filtrado o por la jerarquía de las preferencias, la deli-

²⁹ J. Harsanyi, “Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility.” *Journal of Political Economy*, 1955, 63; H. Frankfurt, “Freedom of the Will and the Concept of a Person” *Journal of Philosophy* 1971, 68.

beración ayudaría a encontrar vías de solución el problema de la agregación.

Con todo, no cabe ignorar que las cosas también pueden ir en sentido contrario: que la deliberación, antes que simplificar las decisiones, las complique. Hay muchos modos en los que la deliberación puede dificultar la convergencia: es lenta y los problemas a resolver se pueden modificar antes de recalar en una decisión; puede propiciar un aumento en el número de propuestas a considerar, al “descubrir” algunas que antes “no se nos habían ocurrido”; al hilar fino, con más matices, puede introducir nuevos ordenes de votación, otras miradas; y, por diversos mecanismos psicológicos, puede contribuir a calentar las discusiones y a polarizar las opciones.³⁰

c) *Los ciudadanos son egoístas*

Esta estrategia viene a decir que lo del *zoom politikon* es un cuento, que “los ciudadanos pasan de la política”. Y que no le

³⁰ C. Sunstein, *Republic.com. 2.0.*, Princeton U.P., Princeton, 2007. Incluso puede dar pie a nuevas paradojas de agregación. Imaginemos a tres ciudadanos que, después de deliberar si X es un problema lo bastante importante y de si Y (una medida costosa) es eficaz para paliar X, han de tomar una decisión. Naturalmente, para estar a favor de la propuesta, hay que creer que X es importante y que Y sirve. Dadas esas circunstancias, podría darse que una mayoría crea que X es importante, otra mayoría creer que Y sirve y, sin embargo, la mayoría estar en contra de adoptar la medida. Sería el caso, por ejemplo, si 1 piensa que X es un problema real pero que Y no sirve, que 2 crea que X no es importante, aunque esté convencido de que Y es eficaz y que 3 esté de acuerdo en la importancia de X y en la eficacia de Y. P. Pettit, “Deliberative Democracy and the Discursive Dilemma. *Noûs*, 2001, 35. Para otros problemas: C. List, “The impossibility of Paretian Republican”, *Economics and Philosophy*, 20, 2004; “Deliberation and Agreement”, S. Rosenberg (ed.), *Can the People Decide? Theory and Empirical Research on Democratic Deliberation* (en prensa).

faltan razones. La actividad política exige tiempo y esfuerzos. Hay que informarse, comparar y, por lo menos, ir a votar. Todo ello, en nombre de los intereses generales. Además, la probabilidad de que el propio voto, uno entre millones, tenga impacto es casi nula. Es difícil pensar que la gente dedique tiempo y esfuerzo a una tarea prácticamente inútil y que, en todo caso, beneficiará por igual a quienes lo hacen como a quienes no. A esto se añade la circunstancia ya mencionada de que, por su propia naturaleza, la política siempre va a la zaga respecto a otras actividades a la hora de mejorar su productividad. Dicho de otro modo, cada vez es mayor el coste (de oportunidad) de emplear el tiempo en los asuntos públicos.³¹ En suma, un mal negocio.

³¹ Una característica de las actividades orientadas hacia el mercado es que, tendencialmente, han mejorado su productividad. Cada vez se necesita menos tiempo para obtener el mismo resultado (en rigor no sería así: todo cambio técnico en los sistemas de producción acostumbra a conllevar cambios en el producto, cf. N. Rosenberg, *Perspectives on Technology*, Cambridge U.P., Cambridge, 1976). En otros casos, donde por circunstancias técnicas—como sucede con la producción doméstica— la productividad no resultaba sencilla de mejorar, es el coste de oportunidad el que lleva a acabar con la actividad. Se prefiere dedicar a las actividades mejor retribuidas las horas que antes se dedicaban a lavar o cocinar y dejar a otros— con técnicas de producción más eficientes: lavanderías, restaurantes— tales trabajos. Pero ello no sucede con todas las actividades. Algunas de ellas, desde la perspectiva económica, no mejoran su productividad y no pueden suplirse sin convertirse en otra cosa o desvirtuarse. Sucede con la amistad, un “bien relacional”, esto es, un bien cuyo consumo no es excluyente, no se puede adquirir en forma delegada, no tiene precio (desaparece el bien) y, sobre todo, cuyo único input es el tiempo: el tiempo que se le dedica es el producto que aumenta. Por ello, por definición, no puede mejorar su productividad. La amistad, comparada con otras actividades, tiene cada vez un mayor coste de oportunidad. La participación política podría encontrarse en esa misma situación, C. Uhlander, “Relational Goods and Participation”, *Public Choice*, 1989, 62, 3; F-Ch. Wolff, L. Prouteau, “Relational Goods and Associational Participation”, *Annals of Public & Co-operative Economics*, 2004, 75, 3.

La argumentación anterior tiene dos pies, dos supuestos: uno antropológico, según el cual el ciudadano es un *homo economicus*, egoísta y racional; otra institucional, que hace que a ese individuo, que va echando las cuentas aquí y allá, no le resulte interesante la actividad política. Las dos son discutibles.

El *homo oeconomicus* tiene por cerebro una caja registradora. Las opciones se contabilizan como costes o 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. Lo demás, los afectos, las lealtades, las normas, no le importan. Solo existen instrumentalmente, que es dejar de existir como tales afectos, lealtades o normas. Un personaje que se corresponde bien poco con la realidad.³² En nuestra vida cotidiana se percibe con frecuencia la resistencia a actuar como calculadores egoístas.³³ No nos parece bien que órganos para trasplante o los emparejamientos se subasten, que el que más pague se los lleve. No engrasaría la relación con nuestros suegros el que, después de una excelente comida navideña, les ofreciéramos una retribución por el tiempo empleado en su preparación. El informático que dedica sus tardes en dar clases gratuitas en un colegio, seguramente dejará de hacerlo si quieren darle dinero. Si nuestro jefe nos pide que vayamos a otra ciudad, quizá, a desgana, aceptemos, aunque suponga separarnos de nuestros seres queridos. Si nos dice que nos paga dinero simplemente porque nos alejemos de nuestra familia, ni siquiera consi-

³² C. Camerer, G. Loewenstein, R. Rabin, (eds.), *Advances in Behavioral Economics*, Princeton U.P., Princeton, NJ, 2003.

³³ En este epígrafe recupero modificados algunos argumentos desarrollados más extensamente en *La libertad inhóspita*, Paidós, Barcelona, 2002.

deraremos la propuesta. En todos esos casos el egoísta puro hubiera actuado de otro modo.³⁴

Nada de ello se entendería si la especie humana estuviera exclusivamente amasada con 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 solo *porque le resulta ventajoso*. Lo malo es que, cuando “se echan las cuentas”, en el terreno de la emociones o la moral, desaparecen los posibles beneficios. La dignidad “estratégica” no sirve. Solo sirve si es sentida e irrenunciable.³⁵ Un comporta-

³⁴ El dinero deteriora “el comportamiento virtuoso” de dos modos, por lo menos: a) la gente dispuesta a colaborar cuando se le quiere pagar deja de hacerlo (al poner precio a la actividad el bien desaparece, quizá porque ese precio no vale la pena”); b) la exposición al dinero en una actividad lleva a dejar de colaborar en actividades no expuestas al dinero (estudiantes que habían sido pagados por la actividad A, cuando le piden ayuda a propósito de otra actividad B no ayudan). Para experimentos en este sentido: cf. D. Airely, *Predictably Irrational*, Harper Collins, N. York, 2008, págs. 67-ss.

³⁵ En ese sentido, resultan especialmente interesantes los resultados procedentes de la economía experimental. Un conocido 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. Esto resultados invitan a pensar en la existencia de sentimientos de justicia o de dignidad, alejados del egoísmo: J. Kagel, A. Roth, (eds.) *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton U.P., Princeton, 1995.

miento que resulta imposible para el *homo economicus*, 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, porque nos indignamos y estamos dispuestos a comportarnos según ellos aunque suponga perder dinero. Y por ello, como todos los sabemos, tenemos una razón adicional para resistirnos a desatar en los demás comportamientos que “no atienden a razones”, a estafarlos o humillarlos. Mal que bien, la sociedad, incluido el mercado, funciona porque una parte importante de nuestras acciones no se rigen por el cálculo, porque los individuos se guían por valores y la vinculación con esas valores es emocional: nos indignamos ante la injusticia; nos avergonzamos cuando violamos las normas. Algo que sólo se puede entender si las disposiciones sobre las que las normas operan tienen un anclaje biológico.³⁶

Los humanos somos bastante más cosas que egoístas. Unas veces, en unos contextos, vamos a la nuestra; en otros, nos falta tiempo para acudir en ayuda de otros. Ninguna persona informada puede hoy sostener que nacemos con la mente en blanco, que lo que somos sea una exclusiva cuestión de educación, de “cultura”. Está en nuestra naturaleza. Presentamos procesos emocionales diversos, repertorios de compromisos flexibles, variedad de vínculos entre normas y emociones.³⁷ Tenemos disposiciones innatas o que, aunque no sean innatas, están programadas en nuestros genes y se desarrollan lo largo de nuestra

³⁶ Prueba adicional de ello es que los humanos adoptamos las mismas respuestas en los dilemas morales (aunque no estemos de acuerdo en cómo justificar las decisiones que adoptamos), cf. M. Hauser, *Moral Minds: How Nature Designed our Universal Sense of Right and Wrong*, Ecco, N.York, 2006.

³⁷ A. Maryanski,, J. Turner, *The Social Cage*, Stanford: Stanford U.P.1992. A. Maryanski, “Evolutionary Sociology”, *Advances in Human Ecology*, 1998 7.

vida, como sucede con la dentición o el deseo sexual. Nacemos “sabiendo” bastantes cosas: tenemos ciertas ideas espaciales, psicológicas, competencias para el lenguaje, para la captación de las expresiones faciales, para establecer relaciones de casualidad, para realizar clasificaciones.³⁸ Lo discutible es que solo 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.

La existencia de disposiciones diversas nos conduce a la segunda premisa: a la posibilidad de diseñar las instituciones teniendo en cuenta cómo pueden alentarse las cívicas y canalizar las egoístas para que se traduzcan en los resultados que nos interesan, para que también al *homo economicus* las cuentas le salgan de otro modo. La disposición a participar depende en buena medida de la percepción por parte de los ciudadanos de la importancia que se otorga a sus voces. Si las instituciones están diseñadas para prescindir de su participación, es normal que no participe.³⁹ Quien sabe que no le escuchan, no se molesta en

³⁸ H. Barkow, L. Cosmides, J. Tooby, (eds.), *The Adapted Mind*, Oxford U.P., Oxford, 1992; D. Sperber, D. Premack, A. Premack, A. (ed.), *Causal Cognition*, Oxford U.P., Oxford, 1996. No hace falta compartir las exageraciones de la psicología evolutiva para reconocer estos resultados. Ver 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*, The MIT Press, Cambridge, Mass, 1999.

³⁹ Por otra parte, la tesis de que la participación es un coste también resulta discutible a la luz de los resultados que muestran la relación positiva entre participación y felicidad, cf. B. Frey, “Happiness Prospers in Democracy”, *Journal of Happiness Studies*, 2000, 1; B. Frey, A. Slutzer, “Happiness, Economy and Institutions”, *The Economic Journal*, 2000, 110; R. Ryan, E. Deci, “On Happiness and Human Potentials: A Review of Research on Hedonic and Eudaimonic Well-Being”, *Annual Review of Psychology*, 2001, 52.

hablar. No es egoísta, es simplemente sensato. Y sucede que las instituciones no son sensibles a lo que podríamos llamar vocaciones públicas de los ciudadanos.⁴⁰

Las instituciones han de detectar el pecado sin desalentar la virtud, han de poder funcionar en previsión de bajas motivaciones públicas, pero sin que ello las incapacite para absorber y alentar las disposiciones cívicas. Es lo que sucede en la ciencia, una institución diseñada para obligar a jugar a la verdad y producir “las teorías correctas”. En las comunidades científicas, los apasionados del conocimiento pueden dar curso a sus disposiciones. Pero no solo ellos. Quienes tienen otros objetivos (dinero, fama, éxito sexual) saben que para obtenerlos han de plegarse a un conjunto de procedimientos (publicidad de sus argumentos, exposición a la crítica, control empírico, etc.) que les obligan a “jugar a la verdad”. La institución puede funcionar con “servicios mínimos”, en baja intensidad, sin virtud (sin “amor a la verdad”), pero funciona mejor con ella y, de hecho, la propicia.

41

⁴⁰ Operan dos reglas que están en la base de “funcionamiento” de los organismos públicos: a) la prioridad del principio de *realismo de la virtud*, según el cual el diseño de las instituciones ha de asumir que los individuos no se interesan por el bien público, sobre el de *posibilidad de la virtud*, según el cual las instituciones deben diseñarse del tal modo que alienten las disposiciones públicas; b) la prioridad de la *responsabilidad pasiva*, entendida como la simple capacidad de justificar una acción realizada, y que viene asociada a penalizaciones en el caso de violar una norma, sobre la *responsabilidad activa*, entendida como la acción autónoma que valora las consecuencias y busca comportamientos acordes con el interés público. M. Bovens, *The Quest for Responsibility*, Cambridge U.P., Cambridge, 1998;

G. Brennan, “Selection and the currency of reward”, en R. Goddin (ed.), *The Theory of Institutional Design*, Cambridge U.P., Cambridge, 1996.

⁴¹ Eso sí, para que la institución funcione es imprescindible que estén claros los retos que han de enfrentar las teorías, los problemas a investigar. Las

d) *Los ciudadanos son insensatos*

Según este punto de vista el busilis no es que los electores estén poco informados. Si tal fuera, no habría problemas con la participación. No importaría que votaran a ciegas. Los votos se distribuirían aleatoriamente. Bastarían unos pocos informados para acabar adoptando las mejores elecciones. Los ciudadanos se decantarían aquí y allá, compensándose unos con otros, anulando sus mutuos yerros, y la minoría razonable resultaría decisiva. Pero, según el parecer de estos críticos de la participación, las cosas no son así. Y es que los votantes serían ordenadamente estúpidos. Sus decisiones se rigen por sesgos regulares. Irracionales pero persistentes. En consecuencia no hay compensación de torpezas sino empecinamiento en el error.

En lo esencial, quienes defienden esta tesis señalan fallos empíricos o inferenciales de los ciudadanos, fallos con la suficiente regularidad como para considerarlos “constantes” del comportamiento. En unos casos se trata de creencias, de opiniones sobre el mundo, como los cuatro sesgos –discutibles, por lo demás– que destaca Bryan Caplan: un sesgo antimercado, que dificulta entender cómo la mano invisible armoniza la ambición privada y los intereses generales; un sesgo antiextranjero, que impide reconocer los beneficios de la interacción con las gentes de otros países, en particular, en el comercio internacional; un sesgo *make-work*, que a equiparar la prosperidad con el empleo y no con la producción; un sesgo pesimista, que sistemáticamente lleva pensar que las condiciones económicas son cada vez peores .⁴²

dificultades aparecen cuando los retos no están claros, esto es, cuando no hay una comunidad científica que comparte un repertorio de teorías y problemas. En buena medida es el problema de las teorías sociales. En tales casos, es más necesaria la virtud de los investigadores, F. Ovejero, “Las batallas de la ciencia popular”, *Claves de razón práctica*, 2002, 128.

⁴² B. Caplan, *The Myth of the Rational Voter*, Princeton U.P., Princeton, 2007.

En otros casos se trata de sesgos inferenciales, de errores a la hora de ponderar la información o en el camino de las premisas a las conclusiones.⁴³ Algunos de ellos se repiten con notable regularidad:

a) de representatividad, que conduce a relacionar un ítem con una clase y atribuir después lo que se sabe de la clase al ítem, sea para lo bueno (“estudia teología, debe ser una persona seria”) como para lo malo (“estudia publicidad y relaciones públicas, debe ser frívola”);

b) de accesibilidad, que lleva a rescatar del depósito de la memoria aquellos aspectos que resulta más fácil recuperar (El PP es la guerra de Irak; el PSOE, el GAL);

c) de anclaje y ajuste, que opera con sucesivas correcciones sobre el soporte de una respuesta inicial más o menos precipitada (los votantes que se atarán durante años al primer partido que eligieron en su juventud por razones circunstanciales);

d) de simulación, que construye conjeturas y secuencias causales a partir de la información limitada (se da A, que llevará a B y eso a C);

e) de cascadas de información, en las que las personas, sucesivamente, basan sus acciones en lo que han hecho otros antes, sin atender a la información que ellos puedan recibir.⁴⁴

⁴³ Sobre esos sesgos, cf. Z. Kunda, *Social Cognition*, The MIT Press, Cambridge, Mass., 1999, págs. 53–ss.

⁴⁴ M. Delli Carpini, art. cit. ; S. Bikhchandani, D. Hirshleifer, I. Welch, “A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades.” *Journal of Political Economy*, 1992, 100, 5. D. Hirshleifer, 1995. “The Blind Leading the Blind: Social Influence, Fads and Informational Cascades” en K. Ieurlli, M. Tommasi (eds.), *The New Economics of Human Behaviour*, Cambridge U.P., Cambridge, 1995.

La presencia de los sesgos parece indiscutible.⁴⁵ Las dudas atañen a la calificación de “irracionales”. Una apreciación, por lo menos, precipitada.⁴⁶ Por lo pronto, hay que advertir que las “irracionalidades”, empíricas o inferenciales, abarcan más que la política. Abarcan prácticamente todas nuestras actividades, empezando por buena parte de nuestras *folk theories*, “teorías” que, sin que tengamos plena conciencia, rigen buena parte de nuestras prácticas cotidianas y que confundimos con nuestro “sentido común”. Aunque falsas o imprecisas, para ir por la vida resultan eficaces y, en muchas ocasiones, parecen inscritas en nuestros módulos cerebrales. Nuestra física mental (“el sol sale”, “los cuerpos caen”) es aristotélica, incompatible con los resultados de la física moderna, pero resulta suficiente –y mejor que la relativista, en tanto no frecuentamos escenarios próximos a la velocidad de la luz– para las necesidades prácticas, para establecer relaciones de causalidad, evitar peligros o hacer planes. También resulta, cuando menos, imprecisa y poco compatible con (o ajena a) los resultados de la neurociencias, nuestra psicología espontánea, la que nos lleva a interpretar –en términos de creencias y deseos– la conducta de los demás (y a veces, en sociedades primitivas, cuando toman la forma de atribuciones animistas, también “la conducta de la naturaleza”). Otro tanto sucede con nuestras tesis “espontáneas” sobre biología o economía. Y, también, con nuestras estrategias inferenciales, empezando por la inducción, con la inferencia que lleva a generalizaciones a

⁴⁵ Cf. G. Gigerenzer, *Adaptive Thinking: Rationality in the Real World*, Oxford U.P., Oxford, 2000.

⁴⁶ Cf. La polémica entre G. Gigerenzer (“Moral Intuition: Fast and Frugal Heuristics?”) y C. Sunstein (“Fast, Frugal and (sometimes) Wrong”) en W. Sinnott-Armstrong (ed.), *Moral Psychology. Vol. 2. The Cognitive Science of Morality: Intuition and Diversity*, The MIT Press, Cambridge, Mass, 2008, págs. 1-ss.

partir de unas pocas observaciones. Se trata de un razonamiento inseguro (si fuera seguro, sería una deducción), pero en muchos contextos la rapidez o la capacidad de actuar a partir de unos cuantos indicios tienen una importancia decisiva, por ejemplo; resulta muy conveniente concluir la presencia de un depredador y salir corriendo al ver moverse la hierba y percibir cierto olor. También nuestros sentidos, empezando por la visión, nos engañan a veces.⁴⁷ Pero nadie discute de su funcionalidad. Sencillamente tales “conocimientos” constituyen –o constituyeron en otro tiempo– adaptaciones interesantes, aunque, mirados con detenimiento lógico o epistémico, en ocasiones (o siempre) resulten incorrectos.⁴⁸

Pero lo importante no es eso, sino que somos capaces de dar un paso atrás, escapar a nuestras constricciones o disposiciones y valorarlas, de “extrañarnos”, para decirlo con léxico hegeliano. Reflexionamos y reconocemos “el error”. Algo que podemos hacer tanto en el ejercicio de la razón teórica como en el de la razón práctica. Sabemos que hay longitudes de onda que no percibimos y hemos elaborado teorías sobre ellas; que es saludable evitar nuestra natural tendencia a comer dulces; que ciertos errores inferenciales sistemáticos resultan eso, errores lógicos; que nuestras disposiciones agresivas o posesivas son susceptibles de valoración moral y que debemos sobreponernos a ellas en nombre de otras consideraciones. En todos esos casos hay una disposición básica, una suerte de estrategia que, en algún sentido, es

⁴⁷ Nuestro cerebro no es una máquina perfecta. La selección natural no ha producido una herramienta óptima con la que procesar los datos. Más bien es el resultado de un parcheo ad-hoc, con los materiales disponibles, D. Linden, *The Accidental Mind*, Belknap, Cambridge, Mass, 2007.

⁴⁸ Una exposición de las diversas “Folk sciences” en R. Wilson, F. Keil, Ed. *The MIT Encyclopedia of the Cognitive Sciences*, The MIT Press, Cambridge, Mass, 1999.

interesante en determinadas circunstancias, pero que, con más tiempo, podemos ponderar, reconocer en su falta de fundamento y corregir. Esa simple posibilidad, de revisar y rectificar nuestros juicios a la luz de razones, confirma nuestra competencia racional y capacidad para desarrollarla.⁴⁹

En buena lógica, cada uno de los sesgos inferenciales antes vistos se corresponde con algún tipo de falacia. Pero eso no quiere decir, sin más, que sean irracionales. También se pueden entender como heurísticas que ayudan a tomar “decisiones racionales bajo limitadas capacidades para procesar información, limitados incentivos para el compromiso y limitada información.”⁵⁰ Sencillamente es lo mejor que cabe hacer a partir de lo que se dispone. El problema está en “lo que se dispone”,⁵¹ en la información que se procesa. Y eso sí que es un problema de diseño institucional. Para ser claros: la información más manipulada conduce, con toda probabilidad, a conclusiones erróneas, aunque sea en manos de Russell, de Frege o de Gödel. El que conozcamos la existencia de los sesgos es indicación de que podemos tomarlos en consideración al basar las decisiones, como los bancos centrales tienen en cuenta el egoísmo al manipular los tipos de interés para contener la inflación. De lo que se trataría, si se quiere asegurar la buena formación de los juicios, es de garantizar información máximamente veraz y sometida al contraste de puntos de vista. Si, por ejemplo, sabemos que personas con ciertas opiniones compartidas sobre algo que discuten entre ellas –y

⁴⁹ E. Stein, *Whitout Good Reason*, Clarendon Press, Oxford, 1996.

⁵⁰ M. Delli Carpini, S. Keeter, *What American Know about Politics and Why Matter*, Yale U.P., New Haven, CT, 1996.

⁵¹ Por supuesto, la cosa mejoraría si se tiene consciencia de que se está operando con sesgos, al modo como sabemos que la inducción es razonamiento inseguro y, por ello, no tomamos como indisputables –desconfiamos de– la conclusión de una inferencia inductiva.

sólo entre ellas— acaban coincidiendo en las opiniones más extremas sobre ese algo,⁵² cabe pensar, en aras de la calidad de las decisiones, en propuestas institucionales que obliguen a exponerse a otros puntos de vista, a otras informaciones, a exponer las propias razones, a la deliberación, para decirlo con solemne brevedad.⁵³ De que las cosas son así, de que los juicios mejoran, en tales circunstancias, hay modestas pero atendibles pruebas empíricas.

¿Dónde está el problema?

Al final, en todos los casos, recalamos en las instituciones. Nada raro. En su versión más descarnada, un proceso social es siempre el resultado de la combinación de motivaciones y de escenarios, de acciones y de reglas de juego en las que se desenvuelven los agentes. A pesar de las jeremiadas “buenistas” acerca de que lo primero para que “vayan bien las cosas” es “cambiar a la gente”, de “educarla”, la modificación de las actitudes la mayor parte de las veces, incluso cuando se puede hacer, sirve de poco. Es cierto que las disposiciones egoístas o poco cooperativas con mucha frecuencia desencadenan pésimos resultados colectivos. Ahí están los muchos casos en donde el dilema del prisionero se cumple: si, ante un incendio en un cine repleto de gente, todos salimos corriendo, sin atender a nada más que a nuestra propia salvación, a todos nos irá peor que si cooperamos y salimos ordenadamente. Pero también hay otras veces, con otras reglas, en

⁵² Si son moderadamente x (racistas, ecologistas, feministas) acaban triunfando las tesis más radicales (racistas, ecologistas, feministas). A esa relación, con no poca exageración epistemológica, Cass Sunstein la llama “ley de polarización de grupos”, “The Law of Group Polarization”, *Journal of Political Philosophy*, 2002m 10, 2.

⁵³ C. Sunstein, *Republic.com. 2.0.*,op.cit..

las que “ir a la nuestra” produce buenos resultados sociales: cuando mantenemos nuestro carril al conducir, cada uno por su derecha; cuando transitamos por la senda que otros han caminado antes; incluso, en el mercado. En todos esos casos, cada uno se beneficia de que los demás procuren por su personal interés: podrá orientarse al conducir; caminará por una vía despejada; encontrará mejores productos. Por supuesto, no faltan las ocasiones en las que la cooperación asegura los mejores resultados, al mover un coche varado o al disputar una batalla, como bien sabían los hoplitas que integraban las apretadas falanges griegas. Pero también las mejores disposiciones cooperativas pueden llevar al peor resultado: si en el cine repleto, todos, pensando en los demás, se ceden mutuamente el paso, tampoco saldrá nadie. En breve: disposiciones y reglas se combinan para producir distintos resultados. Incluso las peores disposiciones pueden canalizarse mediante diseños institucionales para que cuajen en el objetivo deseado. Recordemos el clásico ejemplo de Rawls. Podemos distribuir en partes iguales un pastel con una autoridad central que corta y reparte, pero también mediante “educación” (apelando a su conciencia, a sus buenas disposiciones), e, incluso si resultan egoístas sin remedio, con la regla de juego adecuada, como, por ejemplo: “el que corta los pedazos es el último en retirar su parte”.

En nuestro caso, el “problema” de la falta de cultura cívica tiene que ver menos con los ciudadanos que con las reglas de juego en las que se manejan. Sencillamente, forma parte del diseño. Está en el origen de los supuestos liberales que inspiran las instituciones democráticas, o, desde otro punto de vista, en el modo en el que el liberalismo trata de resolver su conflictiva relación con la democracia: “protegiendo” a los ciudadanos de la política. Y es que para los liberales la pérdida de libertad empieza cuando las decisiones de “otros”, de la comunidad política, recaen sobre

mí y mi libertad aumenta cuando aumentan los ámbitos de mi vida que están excluidos de esas decisiones. En esas condiciones parece bastante natural que la actividad política, antes que garantía de la libertad, se entienda como un peligro para la libertad.

La desconfianza liberal hacia la democracia es radical. La democracia parece exigir la participación de todos en decisiones que recaen sobre todos. Desde una sensibilidad liberal eso quiere decir que atenta de dos modos muy fundamentales contra la libertad. Por una parte, las decisiones adoptadas, lo que le parece bien a la mayoría, regulan buena parte de la vida de cada uno. Yo puedo querer A, pero si todos quieren B, no tendré más remedio que aceptar algo distinto de lo que yo deseo. Por otra, el funcionamiento de la democracia exigiría una disposición cívica, una participación en la gestión de la vida colectiva que, aun si acorde con ciertos ideales de vida, está lejos de poder reclamarse en –o presumirse a– el conjunto de los ciudadanos. En consecuencia, de un modo u otro, la democracia derivaría en intromisiones, establece “imposiciones” que no son resultado de un consentimiento libremente asumido. La democracia se lleva mal con la libertad negativa, el ideal liberal de libertad, según el cual, la mejor sociedad es aquella en la que existe un mínimo de intromisiones en la vida de los individuos. Lo dijo bien claro y para siempre Isaiah Berlín: hay que enfrentarse al “hecho intelectualmente incómodo”, de que la democracia y el liberalismo no se llevan bien, de que “pueden chocar entre sí de manera irreconciliable”.⁵⁴

La democracia liberal es la solución institucional a los problemas de compatibilidad entre democracia y liberalismo. Más exactamente, es un modo de resolver un complicado equilibrio

⁵⁴ I. Berlín, *Cuatro ensayos sobre la libertad*, Alianza, Madrid, 1988: pág. 59.

entre su función como institución política (abordar los asuntos públicos), su fundamentación liberal (preservar la libertad negativa), su principio de legitimidad democrática (la voluntad expresada en votos) y su pesimismo antropológico (ciudadanos ignorantes y egoístas).⁵⁵

La libertad negativa queda razonablemente garantizada en la democracia liberal. De diversos modos. En primer lugar, mediante la profesionalización de la actividad política. A los ciudadanos no cabe reclamarles ninguna preocupación por la vida de todos. Ellos, por medio de su voto, seleccionan a unos representantes, una suerte de aristocracia elegida, que, hasta las próximas elecciones se ocupan de las tareas públicas. No se autogobiernan sino que escogen a otros para que les gobiernen. En segundo lugar, un amplio catálogo de derechos recogidos normalmente en una constitución se impone como límites a lo que los ciudadanos pueden votar. Los derechos protegen la libertad negativa y, lo que es más importante, su garantía es externa a la comunidad política, no depende de que los ciudadanos los consideren justos y se comprometan en su defensa.⁵⁶ En suma, el

⁵⁵ Se trata de un objetivo que se consigue de modo incompleto, con cierto debilitamiento de la igualdad de poder o de la igual posibilidad de influencia política que asociamos al ideal democrático, a la *isonomía*. 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).

⁵⁶ Hay otros dos modos, además, en que se asegura la libertad negativa. Por una parte, el Estado no reclama a los ciudadanos su participación, no alienta ciertos modos de vida (participativos, acordes con las virtudes cívicas) y desalienta otros, no se entromete en la vida de nadie. El Estado es – o debe ser, tentativamente– “neutral” respecto a las distintas concepciones del bien. Por otra, diversas instituciones no representativas (“contra-mayoritarias”) se encargan de proteger tales derechos (*judicial review*, el control judicial –de los tribunales constitucionales– de la constitu-

mecanismo no requiere virtud ciudadana para funcionar. Algo que, por lo demás, dado el pesimismo antropológico liberal, cabría esperar.

La democracia, el mercado, la información y la virtud

Vista de ese modo la democracia liberal guarda parecidos no irrelevantes con el mercado, tanto en lo que atañe a la preservación de la libertad negativa como a los modelos de comportamiento (falta de virtud) y a los bajos requerimientos de información. Las dos instituciones están diseñadas para funcionar en esas condiciones. Veamos de qué modo.

En lo que atañe a la protección de la libertad negativa, el mercado se puede entender como un paradigma de institución liberal. Multitud de relaciones de intercambio, contractuales y, por tanto, “libres”, aseguran la resolución de tareas colectivas sin que nadie se encargue de ello. Para el liberal, sólo estamos atados por aquellos compromisos que hemos aceptado voluntariamente y sólo estamos sometidos a las obligaciones que de ello se derivan. El contrato es el paradigma de la libertad negativa: 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, vincula a sus protagonistas y sólo a sus protagonistas. Con eso basta.

En segundo lugar, el mercado no requiere disposiciones cívicas. La “mano invisible” es suficiente. Adam Smith nos lo recordó –

cionalidad de las leyes emanadas de los parlamentos) y de garantizar el funcionamiento de los procesos sociales y, en ese sentido, se puede decir que les “liberan” de responsabilidades. Cf. F. Ovejero, “Democracia liberal”, A. Arteta (edt.), *El saber del ciudadano*, Alianza, Madrid, 2008.

eso y algunas cosas más que no es cosa de recordar ahora— y se ha repetido de mil maneras. El dueño del restaurante sabe que tiene que ofrecer el mejor plato porque, de otro modo, se queda sin clientes. Puede que le guste hacer feliz a la gente o puede que la deteste. Da lo mismo: las reglas de juego, le obligan al buen comportamiento. Por su parte, el consumidor, cuando un producto no le gusta, cambia a otro. 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.⁵⁷

El mercado no requiere virtud ni, tampoco, información. Es una institución que no exige a sus protagonistas ninguna sabiduría especial. Al menos en dos sentidos prescinde de información. Primero, para coordinar las actividades económicas el mecanismo de los precios basta y sobra. Allí está contenida la información sobre lo que cada uno quiere y cuánto lo quiere, las intenciones y los planes de millones de personas. Los cambios en los precios señalan los bienes o factores de producción que escasean y permiten a las personas orientarse y corregir sus errores. Con limitada información cada uno sabe a qué atenerse y la sociedad funciona, se sabe qué producir y en qué cantidad.⁵⁸

⁵⁷ Esta es una versión idealizada. En un doble sentido. Primero respecto al funcionamiento eficiente del mercado, una idealización que hay que atribuir a una cierta mirada —teoría—neoclásica: cf. B. Guerrien, *L'illusion économique*, Omnisciente, París, 2007: págs. 75-ss. Y segundo, respecto a la ausencia de precondiciones morales del mercado: Cf. F. Ovejero, *Mercado, ética y economía*, Icaria, Barcelona, 1999; W. Shultz, *The moral conditions of Economic Efficiency*, Cambridge U.P., Cambridge, 2001; J. Powellson, *The Moral Economy*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1998.

⁵⁸ Está es la argumentación de Hayek y, en general, de la escuela austriaca. No se debe confundir —en realidad es crítica— con la teoría del equilibrio general que da por supuesta la coordinación y, por ende, oscurece, como realmente el mercado resuelve el proceso de coordinación informativa.

En la identificación de los mejores también prescinde de información. En el mercado las penalizaciones que hacen más atractivas unas opciones que otras y que castigan la elección errada o el mal comportamiento no requieren ni de instancias morales ni de agentes sancionadores que examinen detenidamente cada una de las acciones. El cliente puede ignorarlo todo acerca de la cocina, pero al elegir un restaurante, con sus elecciones de consumo, penaliza al mal productor, castiga a quien no lo hace bien y, por exclusión, selecciona al buen cocinero, deja la gestión en manos de los mejores gestores. La penalización es el resultado de la acción de todos, pero no es la voluntad de ninguno. Nadie pretende penalizar al que lo hace mal. No forma parte de su horizonte intencional, aunque es resultado de su acción. Como sucede con la selección natural, un comportamiento no inteligente produce resultados inteligentes. El mercado funciona como un *selector ciego*: un sistema *descentralizado y no intencional* en donde los individuos se comportan –se deben comportar, para sobrevivir– de modo que con su acción castigan a quien se equivoca o actúa mal, sin que para ello tengan que informarse de quien se trata.⁵⁹

Las semejanzas con la democracia competitiva no son irrelevantes.⁶⁰ En el “mercado político”, los partidos compiten por los

⁵⁹ G. Brennan, P. Pettit, “Hands invisible and intangible”, *Synthese* 94, 1993.

⁶⁰ J. Schumpeter, *J. Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper, 1949; A. Downs, *An Economic Theory of Democracy*, New York: Harper and Row, 1957. El parecido con el mercado no es completo. Por lo pronto, los votantes no eligen productos o servicios específicos, no pueden optar por la propuesta X de A y la Y de B, no se elige a la carta un plato en particular, sino un menú completo, “paquetes” de iniciativas, programas enteros. Por otra parte, por lo general, en la competencia política el ganador “se lo lleva todo”, no hay medallas de plata y, en ese sentido, se dan conjuntos mutuamente excluyentes de ganadores y perdedores: sólo uno gana. En tercer lugar, a diferencia de lo que sucede con sus preferencias de consu-

votos, presentan unas ofertas electorales, unos programas, y los ciudadanos eligen según sus preferencias. La selección, en principio, recae sobre propuestas, pero lo que se selecciona son individuos, representantes. Tampoco ahora se necesitan actores informados ni virtuosos. No se presumen disposiciones cívicas, participativas, aunque no se excluyen. Sencillamente, no se necesitan. Tampoco los políticos tienen que estar interesados por la comunidad política. Se pueden mover por vanidad, mala ambición, búsqueda del éxito sexual o amor a sus semejantes pero, sea cual sea su objetivo, para realizarlo, tienen que ganar las elecciones, obtener el mayor número de votos, y ello les impone atender a las demandas de los votantes. Es el escenario que, en el origen de la democracia americana, parecía contemplar Alexander Hamilton al escribir que “el mejor modo de asegurar-

mo, en el que la elección de x , si se tiene capacidad de compra, se traduce en la obtención de x , en el mercado político, la elección de x no garantiza la obtención de x ; de hecho, no tiene otra relevancia que la manifestación de las preferencias, habida cuenta de que se trata de un voto entre millones. Adicionalmente, la política produce (las decisiones recaen sobre) bienes públicos. Afirmar que “todos somos iguales ante la ley” es, desde otro punto de vista, reconocer que no hay modo de excluir a ningún ciudadano del “consumo” de la ley, que llega tanto a los que están en su favor como a los que están en su contra. Finalmente, lo más importante: el tipo de igualdad asociado a la democracia es de una naturaleza muy especial. La igualdad (de “capacidad de compra”) de los ciudadanos es, en principio, irrenunciable. En un mercado político “perfecto” los individuos podrían comprar y vender libremente los votos, acumularlos. No estarían “atados” al voto, no *serían* votantes, ciudadanos, sino compradores y vendedores de votos, que *tendrían* (un derecho de propiedad a) votos, que podrían intercambiar libremente según sus particulares preferencias. La igualdad inicial, en el mejor de los casos, quedaría garantizada si cada uno tiene su propio voto. Después, según sus preferencias, lo podrían intercambiar libremente: los que no tienen interés en votar venderían su derecho a quienes sí lo tienen: cf. F. Ovejero, “Democracia y mercado” en A. Arteta, E. García Guitián, R. Máiz (eds.), *Teoría política*, Alianza, Madrid, 1999.

se la fidelidad de la humanidad consiste en que sus intereses coincidan con sus obligaciones”.⁶¹

La competencia electoral también actuaría como un *selector ciego*: se selecciona una propiedad sin que exista un sujeto consciente encargado de identificar y seleccionar. Los votantes, desinformados y nada interesados en los asuntos públicos, con sus elecciones, con sus votos, reconocerían a los excelentes, a los informados y virtuosos, 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. Lamentarse porque los ciudadanos carecen de disposiciones cívicas en esas circunstancias no deja de ser un ejercicio retórico. El reto, claro, es si la democracia funciona, si es verdad que el mecanismo permite identificar a los mejores, a los más virtuosos.

La virtud, mercancía imposible

No hay razones para esperar que las cosas sean de ese modo. La relación entre representantes y representados, en la que los primeros son elegidos por los segundos, participa de una serie de características que impiden la selección de los más excelentes. Hay al menos dos tipos de problemas relacionados con la información asimétrica, con que unos disponen de más información que otros: un problema agente–principal, el imposible control –de la actividad– del representante cuando sus intereses no coinciden con los del representado (y hay muchas razones para pensar que no coinciden, como nos recordó Michels, hace casi cien

⁶¹ “The Federalist” n. 72, en Hamilton, Madison, Jay, *The Federalist with Letters of “Brutus”* (T. Ball, edit.), Cambridge U.P., Cambridge: 2003, págs. 353.

años)⁶²; un problema de selección adversa, de identificación del buen representante, ante la imposibilidad de verificar lo que el representante cuenta y, por ende, utilizar esa información como criterio.

En lo esencial el tipo de relación entre elector y votante es la misma que el consumidor tiene con un servicio técnico, un médico o un abogado. El mecánico honrado nos dirá cuál es el verdadero problema de nuestro coche o la pieza realmente estropeada; el médico, el tratamiento estrictamente necesario; el abogado, el tiempo empleado en estudiar nuestro caso. Los tramposos, no. En esas situaciones, cuando el vendedor sabe lo que vende, pero el comprador no, la competencia produce importantes patologías.⁶³

El mercado de los coches usados, un paradigma de información asimétrica, nos permite ver cómo funcionan (mal) las cosas.⁶⁴

En el mercado hay vendedores de coches en buen estado y vendedores de camelos. Imaginemos que un coche en buen estado es valorado por un vendedor a 10.000 euros –por encima de ese precio está dispuesto a vender– y por el comprador a 12.000 y que otro coche, de baja calidad, el vendedor lo valora en 1.000 euros y el comprador en 2.000. Si el comprador y el vendedor saben cuál es la calidad de los coches, cuál es el bueno y cuál es el malo, el mercado funcionará, se producirá la transacción,

⁶² R. Michels, *Los partidos políticos*, Amorrotu, B. Aires, 1979.

⁶³ Como ha demostrado la teoría económica de los mercados de información asimétrica, cf. Nobel Prize Foundation: “*Markets with asymmetric information*”, 2001.: <http://nobelprize.org/economics/laureates/2001/adv.html>; J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds.), *Allocation, Information, and Markets*. New Palgrave, Macmillan, Londres, 1989; I. Stadler, D. Pérez, *Introducción a la economía de la información*, Ariel, Barcelona, 1994.

⁶⁴ G. Akerlof, “The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, 1970, 84.

puesto que el comprador valora más el coche que el vendedor. Ahora bien, las cosas cambian si el comprador ignora la calidad del coche, si no sabe si el que le ofrecen es el bueno o el malo. No estará dispuesto a pagar más allá de una cierta cantidad – quizá el promedio, 7.000– que es inferior al precio mínimo de venta del honesto comerciante, 10.000. En esas condiciones, los honestos se marcharán y sólo quedarán los tramposos. El vendedor honesto nos dará un precio que se corresponde con los costes reales. Pero no tiene manera de transmitirnos su condición, que ha reparado lo que dice que ha reparado, que el coche tiene los kilómetros que señala el cuentakilómetros. Como nosotros no tenemos modo de distinguir el fraudulento del honesto, los que hacen trampas obtienen un mayor beneficio. El honesto no podrá sobrevivir a la propia competencia. O de otro modo: todos tienen incentivos para mentir y nosotros no podemos distinguir a unos de otros.

Algo parecido sucede en el mercado político, caracterizado por la existencia de oferentes/políticos profesionales con capacidad discrecional e informados y votantes/consumidores desinformados.⁶⁵ El político no recibe instrucciones para la ejecución de tareas precisas. Su contrato, el programa para el que lo eligen, no le ata. Primero porque la propia competencia anima a la imprecisión programática: el mejor modo de contentar al mayor

⁶⁵ D. Sappington, "Incentives in Principal-Agent Relationship", *Journal of Economic Perspectives*, 1991, 5; J. Bendor, Jonathan, S. Taylor, R. van Gaalen. 1987. "Politicians, Bureaucrats, and Asymmetrical Information." *American Journal of Political Science*. 1987, 31; E. Bjornlund, *Beyond Free and Fair: Monitoring Elections and Building Democracy*. The Johns Hopkins U.P., Baltimore, Maryland, 2005; J. M. Maravall, *El control de los políticos*, Taurus, Madrid, 2003; D. Kiewiet, M. McCubbins, *The Logic of Delegation*. The University of Chicago Press, Chicago, 1991; B. Mitnick, M. "The Theory of Agency and Organizational Analysis", N. Bowie, R. Freeman, eds. *Ethics and Agency Theory: An Introduction*. Oxford U.P., N. York, 1992.

número, de ganar votos, es no molestar a nadie, no decir nada, la vaguedad. Pero también por la propia naturaleza de la actividad, porque ha de contemplar la posibilidad de cambiar de punto de vista (y de agenda) y porque no hay modo de anticipar hoy los problemas de mañana. Dispone de una enorme discrecionalidad en la elección de los objetivos y en su plasmación. Puede escoger entre el objetivo A y el B y, además, puede describir a su gusto la accesibilidad de A y de B. En ese sentido, existe una situación de asimetría informativa entre políticos y votantes. Con desigualdad informativa, el ciudadano no tiene modo de discriminar entre el político sincero y el embaucador, el que tergiversa sus quehaceres y méritos para asegurarse el poder. El político siempre podrá exagerar las dificultades, escoger como tareas a realizar aquellas que ya vienen “dadas”, ofrecer metas fáciles de obtener de tal manera que siempre las sobrepase, tergiversar la descripción de su esfuerzo, enfatizar unos problemas y escamotear otros, importantes pero con soluciones complicadas que pueden, por ejemplo, exigir cambios en el comportamiento de los ciudadanos.

El ciudadano no está en condiciones de distinguir entre el político que se esfuerza honestamente por conseguir un resultado difícil y el que presenta como complicado lo que da por seguro (un buen ciclo de la economía mundial); entre el que argumenta con datos fiables y el que manipula los presupuestos y las contabilidades. Por supuesto, por lo mismo, de nada le sirven lo que digan los otros políticos: no tiene manera de distinguir entre las críticas veraces y las interesadas. El ciudadano sabe eso y sabe que no puede deslindar unos de otros. En esas condiciones, el político virtuoso que emplea su tiempo en estudiar los problemas e intentar resolverlos, se encuentra en peores condiciones que el que dedica su tiempo a asegurar su reelección con favores, presencia en los medios de comunicación, acciones populis-

tas, etc. De hecho, si resuelve los problemas perfectamente, los ciudadanos ni siquiera se enterarán de su existencia. Si una política antiterrorista es eficaz, los atentados no tendrán lugar. Si un ministro de sanidad se anticipa a una epidemia, nadie sabrá lo que pudo pasar. Si no hay incendios, no se sabrá si es buena gestión o buena suerte. Como alardee de ello, la oposición lo ridiculizará. Por principio el sistema político presenta un sesgo en contra del comportamiento virtuoso. Que la oposición diga que las cosas son de un modo u otro –que se “inventen” o no sus éxitos– de nada sirve. El votante sabe que, por las mismas razones que el gobierno, la oposición tiene motivos para inventarse problemas, cebar otros y escamotear los aciertos. Por ejemplo, para reprochar al gobierno que no hace lo que no puede hacer, para atribuirle los problemas de los que no es responsable o por no anticipar las dificultades que nadie podía prever. Basta con pensar cómo asuntos como la violencia doméstica, la emigración o la delincuencia pasan de ser centrales a irrelevantes sin que cambien los datos de fondo.

En el caso económico, los mercados con información asimétrica requieren, para no venirse abajo, la intervención pública. Pero eso, naturalmente, le está vedado al poder político. Por definición, no hay nada público “externo” a él. También cabrían otras dos opciones: una ciudadanía mejor informada, que controlase la gestión o una mayor especificación del “contrato”, del compromiso explícito del político con sus votantes acerca de las tareas a realizar, de su cuándo y su cómo. Pero también resultan imposibles por definición, por el diseño mismo de la democracia liberal: ciudadanos ignorantes sin interés en las actividades públicas; representantes políticos que no son mandatarios, que no siguen instrucciones específicas, que han de estar en condiciones de corregir sus juicios y modificar las opiniones. La desaparición de la asimetría informativa exige disposición cívica de la

ciudadanía; la especificación del contrato aleja de la obligada discrecionalidad de una actividad que no puede anticipar los escenarios. En suma, la democracia es incapaz de reconocer la excelencia. Los mercados políticos no operan como selectores de los mejores.

Para acabar

Para una veta importante del liberalismo el problema del deterioro de la cultura cívica no es tal. No porque el deterioro no exista, sino porque no es un problema. No es una patología con la que hay que convivir, a la que hay que resignarse intentando mitigar sus malas consecuencias, sino un corolario inevitable de tomarse en serio el respeto a la libertad negativa. Nada sorprendente. La democracia liberal nunca ha confiado en los ciudadanos. En realidad, los ha mirado con preocupación.⁶⁶ No es verdad, o por lo menos no es verdad fuera de discusión, que la democracia de representación apareciera como una solución “al problema del número”, a las disfunciones cuando son muchos los que participan. Entre otras razones porque nunca estuvo seriamente en la mente de nadie entender la participación democrática como una suerte de ágora stajanovista y febril de varios millones de ciudadanos: todo el tiempo todos en todas partes y en todos los asuntos. En realidad, “la imposibilidad práctica de reunir a todo el pueblo no fue la principal motivación de los fundadores de estas (la democracia de representación) instituciones, como Madison o Siéyès”.⁶⁷ Como ha mostrado Bernard Manin, el camino de los defensores de la representación

⁶⁶ Una excelente historia de esas reservas es la D. Losurdo, *Démocratie ou bonapartisme*, Le Temps des Cerises, París, 2007.

⁶⁷ B. Manin, *Principes du gouvernement représentatif*, Calmann-lévy, París, 1995, pág. 20.

electiva, su argumentario, es paralelo al que lleva a hacer desaparecer el sistema de sorteo y nada tiene que ver con problemas de número. Las razones finalmente invocadas eran otras, fundamentalmente la mayor competencia de los elegidos. En palabras de Madison, uno de sus protagonistas, el sistema de elecciones tenía por objeto “refinar y ampliar las visiones públicas pasándolas por un medio, un órgano elegido de ciudadanos, cuya sabiduría puede discernir mejor los verdaderos intereses de su país y cuyo patriotismo y amor a la justicia hará menos probable sacrificarlo por consideraciones temporales o parciales”.⁶⁸ Algo que, por lo visto, está lejos de conseguir.

Sencillamente, el absentismo ciudadano forma parte del guión con el que se han diseñado las instituciones. Lamentarse de él es como lamentarse de que en el fútbol traten al balón a patadas. Es lo previsto. La apatía o la falta de participación es más que un reto una solución a la exigencia liberal de preservar la libertad negativa. Los lamentos por el deterioro de la cultura cívica no son menos retóricos que las periódicas jeremiadas acerca de la irrelevancia de las deliberaciones en el legislativo, la vaciedad indiferente de los programas, la conversión de los partidos en maquinarias electorales, la ausencia de debates de ideas, la proliferación de populismos y de mercadería política o las dificultades de financiación de los partidos. Escándalos de fariseo. El problema, visto lo visto, es otro: que ese guión no funciona, que Madison no tenía razón. El mecanismo de la competencia política no asegura que, con los mimbres de la ignorancia y la indiferencia, se puedan identificar a los mejores y trenzar buenas decisiones políticas. Un problema serio al que el liberalismo no parece ofrecer respuesta. Que a las gentes la política les traiga al

⁶⁸ J. Madison, “The Federalist” n. 10 en Hamilton, Madison, Jay, *The Federalist with Letters of “Brutus”*, op. cit. pág. 44.

paño, como tal, no es un motivo para cortarnos las venas. Hay otras muchas formas de llevar una vida dichosa, otras sendas en las que transitar. Lo malo es que el desinterés por la actividad pública parece traducirse en un empeoramiento de casi todas las sendas, de las condiciones en las que llevar al cabo cualquier plan de vida. ■

