

La crisis del individualismo

Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega

UNIVERSIDAD DE NAVARRA

Pamplona

2009

Los límites del soberanismo individualista

La soberanía del consumidor

Desde mediados del siglo pasado la pregunta central de la teoría económica ha sido la siguiente: ¿Es posible explicar la aparición del orden social a partir de una multitud de individuos que persiguen sus propios intereses? Hemos visto como desde los planteamientos de Arrow y Debreu hasta los de Lucas y Binmore el intento de dar una respuesta a esa pregunta ha constituido el núcleo de los más recientes desarrollos teóricos en el ámbito de la corriente principal del pensamiento económico. En todos estos planteamientos se ha tratado de buscar sin mucho éxito el modo de demostrar la posibilidad de una respuesta afirmativa a esa pregunta; alcanzar una demostración científica y rigurosa, libre de cualquier aspecto que pudiera ser descalificado desde el punto de vista de la predominante actitud neopositivista. Como hemos tenido ocasión de comprobar, todas ellas se han visto abocadas a dificultades y aporías metodológicas que no son nada fáciles de superar.

En el momento presente, a comienzos del siglo XXI, se ha empezado a producir un nuevo e importante cambio de enfoque a la hora de enfrentarse con el problema básico que ha dado lugar a la teoría económica. Después de haber puesto en duda los supuestos de partida que permiten formular la pregunta de la que venimos hablando, se ha visto que es imprescindible ir más allá y preguntarse por la validez de esos supuestos. Lo cual como veremos ha llevado a adentrarse en problemas de antropología y sociología, de modo que ya no hay tanta seguridad

de que la economía pueda ser una ciencia separada, por ejemplo, en el sentido que lo entendía Robbins.

La clave para este cambio de enfoque ha sido la crítica al supuesto teórico conocido como hipótesis de la “soberanía del individuo”, que resume todos los supuestos filosóficos sobre los que se ha construido la teoría económica dominante. Una crítica consecuencia de los últimos avances llevados a cabo en el último cuarto del siglo pasado, que ha puesto en evidencia las contradicciones que se esconden bajo ese concepto de “soberanía del individuo”.

Con la hipótesis de “soberanía del consumidor” se hace referencia a un sujeto libre, racional, autónomo, al que se le supone dotado de poder -de capacidad intencional de acción- con anterioridad a toda posible relación social que pueda llegar a establecer. Un sujeto al que por otro lado solo le importa su consumo y la utilidad que le reporta. Alguien al que se le supone dotado de una capacidad para elaborar un lenguaje estrictamente privado y autorreferencial, que brota de sí mismo, que le permite llevar a cabo una perfecta y completa ordenación de sus preferencias, que domina completamente sus deseos y ambiciones.

Desde un punto de vista formal axiomático la esencia de ese sujeto está constituida por la articulación de la convexidad de sus campos de preferencia, con un principio de óptimo, que definen una sustancia, llamada utilidad o valor. Ésta es la estructura interna que dota al sujeto de la plena soberanía de su ser, o lo que es lo mismo, le permite decidir con independencia de todos los demás, seleccionar los objetos de deseo con absoluto dominio de sí mismo, sin tener en cuenta para nada lo que pueda suceder a su alrededor. Una estructura que le convierte en un ser transparente para sí mismo, y le proporciona de una total indiferencia respecto de todos los demás, que hace que no padezca envidia, ni tenga ninguna necesidad de recibir el reconocimiento de los otros. Un individuo esencialmente razonable que sabe huir de todo exceso -tiene utilidad marginal decreciente-, liberado de la pasión propia y ajena.

Debajo de ese modo de definir la soberanía del *homo oeconomicus* se esconde una grave deficiencia a la que hasta ahora no se ha prestado mucha atención. Se ha estado dando por supuesto, sin ninguna justificación, que ese individuo estaba socializado por sí mismo, antes incluso de entrar en relación con los demás, de modo que se le presumía capaz de establecer relaciones, principalmente intercambios de mercado, sin ningún tipo de dificultad, sin tener que superar ningún tipo de violencia propia o ajena. En otras palabras, se ha dado por supuesto que es posible ignorar el proceso de socialización, que implicaría llevar adelante un estudio de cómo se establecen las relaciones sociales, y como se constituye la identidad del mismo sujeto. Basta para ello con suponer que el individuo es “racional” (que es a lo que nos referimos con “soberanía”), que puede prescindir de las relaciones con los otros, ya que la sociedad no tiene nada que decirle. Con esta sustitución se ha dado entrada a un modo de entender la sociabilidad compatible con la separación o total aislamiento de los individuos entre sí, de modo que puedan tener un poder que no sea simple violencia autodestructiva.

Si se excluye el proceso de socialización, de formación de las relaciones sociales, que son las que constituyen a los individuos; la distinción entre ellos se convierte en algo enteramente contingente, lo único que les distingue son sus preferencias, las cuales por otro lado se convierte en algo inexplicable, que se supone proviene de un *deus ex machina*, sobre lo que la teoría

económica nada tiene que decir. De este modo se logra que todos los individuos puedan ser considerados indistintos desde el punto de vista de las “reglas de elección racional”, y se da lugar a una homogeneidad de comportamientos imprescindible a la hora de poder explicar la estructura relacional de los intercambios en la sociedad de mercado.

Un individuo así diseñado, como algo cerrado sobre sí mismo, queda directamente enfrentado con una mercancía que no es más que un objeto inerte, de modo que sus deseos pueden ser expresados mediante una lista de cosas “naturales”, que se supone tienen por ellas mismas la capacidad de satisfacer unas necesidades de consumo objetivas y perfectamente definidas. Entre el individuo y las cosas desaparece todo tipo de mediación, para nada se tienen en cuenta relaciones con los demás individuos, ellos solo se relacionan con objetos.

En este modo de plantear la acción humana desaparece toda oposición entre lo particular y lo general, entre lo singular y lo universal, lo cual indudablemente es una concepción muy pobre de la relación social, consecuencia inevitable de haber dado por supuesto que los individuos son soberanos por sí mismos, antes de establecer cualquier tipo de relación social. Solo a partir de esos supuestos la relación de intercambio puede producirse sin ningún tipo de dificultad ni problema, y desenvolverse como si se tratara de un mero proceso lógico inevitable. Una ausencia de dificultad debida a que la lógica del intercambio ha sido “internalizada” en la misma estructura “racional” que desde el principio se le ha asignado al individuo.

Se puede decir, de acuerdo con la teoría económica predominante, que el intercambio se sigue de modo inevitable del valor, la cual por definición constituye la esencia misma de la “soberanía” de los individuos: su modo “racional” de decidir. Para evitar dificultades y problemas a la hora de realizar los intercambios se ha impuesto además que todos los individuos aspiren a una especie de “felicidad lógica” -logro de un óptimo- donde toda tensión habrá desaparecido, se habrá alcanzado esa especie de “nirvana” -estado de equilibrio del consumidor- donde se lleva a cabo la realización perfecta de su “soberanía”. En ese estado de equilibrio el individuo y lo social quedan definitivamente integrados en una unidad superior, que paradójicamente conlleva el perfecto cerramiento del individuo sobre sí mismo.

A la vista de lo que llevamos dicho hasta ahora, queda claro que la introducción del concepto de “soberanía del consumidor” ha sido también un procedimiento para escamotear la explicación de cómo se puede llevar a cabo el proceso de socialización del individuo. Introduciendo ese concepto se ha dado por supuesto que el individuo ya estaba socializado, y que toma la forma de una “conducta racional” fija que de ese modo se puede incorporar a la estructura lógica del modelo de individuo aislado. De ese modo, partir del momento en que el dominio y la perfección -la “racionalidad”- se han hecho constitutivos del modelo de individuo, entonces, de modo inevitable, a la hora de explicar el orden social no queda más remedio que proceder desde el individuo hacia la totalidad, que lo que está implícito en la pregunta planteada al principio de esta exposición.

Este modo de entender la sociedad, según los más recientes estudios de antropología comparada, se opone a lo que sucede en las culturas más antiguas donde el orden se considera algo inestable siempre en construcción, y continuamente amenazado por la violencia, por ese desorden que reside en el núcleo de toda relación entre sujetos humanos. Por eso, en esas

culturas, la comunidad solo es posible a partir de la interdicción y el sacrificio. En lo más primitivo de las relaciones sociales subyace la violencia recíproca, que se manifiesta de modo inmediato en el hecho de que el deseo de unidad puede ser frustrado por el rechazo del otro. Frente a esto, sostiene el proyecto de la Ilustración que todo eso son prejuicios; que para establecer el orden social basta con apelar a la “racionalidad” del individuo, algo que vendría a ser una especie de condición “natural” que le permite pasar por encima de esas dificultades, con lo que de hecho se está dando por resuelto el problema de la socialización antes de enfrentarse con él. Eso explica que para los modernos solo el contrato, relación ordenada entre individuos soberanos, sea la estructura misma de esa visión moderna del orden social que es el mercado.

Al poner la fuente de valor del todo social en ese concepto de soberanía del individuo la modernidad ha llevado a cabo una inversión total del modo de entender la comunidad política, la ha convertido en relación contractual y la ha dejado reducida a algo residual, una estructura funcional al servicio de los intereses de los individuos. Dicho de otra manera, ha situado el poder por encima de la autoridad; de la que de hecho se ha prescindido. El resultado final ha sido la “naturalización” o “mecanización” del orden social, que por eso mismo solo puede ser expresión de un equilibrio de fuerzas.

En cualquier caso, como tendremos ocasión de ver a continuación, lo que se pretendía era la autonomización del plano de lo económico, más propiamente de las relaciones de mercado, logrando así la instrumentalización de todas las formas de relación entre los hombres. Eso ha provocado el tipo de dificultades que se pretenden resumir en los siguientes apartados.

La visión experimental de la conducta individual

En las últimas décadas del siglo XX se ha desarrollado un nuevo campo de investigación, la llamada “economía experimental”, cuyas figuras más representativas son Daniel Kahneman y Amos Tversky, cuyo objetivo principal ha sido realizar experimentos con individuos reales para poder observar como tomaban sus decisiones, sin imponer ningún modelo normativo previo de cómo “deberían” comportarse. A partir de este modo de enfocar el problema de la conducta humana se ha llegado a conclusiones que no son compatibles con los supuestos de la “soberanía” del consumidor.

Se ha puesto de manifiesto que los individuos deciden sin tener un conocimiento muy preciso de todas sus posibles preferencias, ni siquiera se preocupan por formar algo así como el conjunto de sus preferencias realizables, por lo que ni siquiera se plantean ordenarlas de modo completo y consistente. A la hora de tomar decisiones, lo que más cuenta son las convicciones y creencias de cada uno de los individuos, las cuales en parte son idiosincrásicas e intuitivas, y en partes compartidas con el entorno cultural del que provienen.

Vistas así las cosas, parece muy difícil aceptar que el modelo de la utilidad esperada sea el más adecuado a la hora de estudiar la toma de decisiones. Por lo pronto no ha podido ser contrastado experimentalmente el supuesto de la utilidad marginal decreciente, propuesto por Bernoulli para dar solución a la “paradoja de San Petesburgo”. Tampoco ha sido posible confirmar de modo incontestable que el valor de la moneda decrece a medida que el sujeto se hace más rico. Pero sí se ha podido contrastar de modo muy claro la existencia de una aversión

generalizada a todo tipo de riesgo, incluso aunque no sea muy grande. Algo que ha servido para poner de manifiesto que a la hora de decidir, las gentes presta más atención a las variaciones relativas a lo que tienen, que a su nivel absoluto de riquezas. En cualquier caso, no ha sido posible demostrar, sin ningún género de duda, que los individuos a la hora de decidir, proceden a descontar exponencialmente el bienestar futuro que le podrían reportar las consecuencias de sus decisiones.

Se ha podido observar que a la hora de enfrentarse con problemas los individuos no disponen de un conocimiento muy preciso de la naturaleza de esos problemas, ni siquiera se preocupan de establecerlo con toda precisión, les basta con una idea aproximada de lo que les gustaría evitar, y esperan ser capaz de resolverlo en la medida en que se enfrentan con él. En este sentido, lo verdaderamente excepcional, hasta el punto de ser considerado como algo patológico, es que los individuos se comporten como si fueran máquinas y se dediquen a procesar información con absoluta neutralidad e indiferencia. Lo más corriente es que las gentes se conformen con lo que se podría llamar una visión general e intuitiva del problema que se les plantea. Por un lado saben que nunca, por mucho tiempo que le dedicaran, podrían llegar a conocerlo con toda exactitud, ya que el tiempo es limitado y urge tomar una decisión, y por otro lado tienen experiencia de que ni siquiera es necesario proceder de esa manera para resolver los problemas. Por lo general se puede decir que no es lo analítico sino lo sintético lo que resulta determinante en la mayoría de los procesos de toma de decisión.

En aquellos experimentos en los que se ha requerido de los sujetos que actuaran de modo parecido a como lo hace una máquina, se ha comprobado que eso les ha exigido un notable esfuerzo, necesitan concentrarse y prestar mucha atención, algo que solo se puede mantener durante períodos muy cortos de tiempo, ya que no es el modo natural de comportarse del ser humano. Aunque ciertamente se puede decir que hay aspectos de la conducta humana que pueden ser calificados de maquinales, en el sentido de que se pueden realizar sin prestar especial atención, no forman parte del núcleo de lo que con toda propiedad se pueden llamar decisiones humanas. Se trata de rutinas adquiridas por repetición que sirven para solucionar los problemas más sencillos, los que se pueden resolver aplicando reglas, o mediante cálculos sencillos, que se pueden llevar a cabo mientras se piensa en otra cosa. Ha sido precisamente esta capacidad de separar la ejecución del diseño lo que ha permitido a la cultura humana objetivar y traspasar gran parte de esas tareas a máquinas, liberando su atención para enfrentarse con problemas que se juzgan más importantes.

El ámbito de conducta propiamente humana, donde se plantean las decisiones que afectan a la constitución del propio sujeto, está situado más allá del tipo de problemas que se resuelven por aplicación de reglas. Para hacer frente a ese tipo de decisiones se requiere otra clase de perspectiva, aquella que supera ampliamente el estrecho marco de un esquema lógico y explícito como suele ser todo lo que es analítico, maquinales, procesal y repetitivo. Para situarse en esa otra perspectiva se hace inevitable recurrir a la intuición, a esa capacidad humana que hace posible esa visión unitaria y amplia que, de un “golpe de vista”, se “hace cargo” de la complejidad de la situación con la que cada uno se enfrenta en cada momento. Este es el ámbito natural de la actuación propiamente humana, lo cual no excluye que mediante el entrenamiento, y apoyándose en lo maquinales y rutinario, sea posible desarrollar esa capacidad que permite a cada uno saber enfrentarse con ese tipo de problemas sin aparente esfuerzo, y

llegar con sencillez y rapidez a una solución, mejor o peor, pero que desde luego nunca podría alcanzar ningún tipo de mecanismo, por muy compleja y sofisticada que fuera su estructura operativa.

Lo que si parece cada vez más evidente es que a la hora de tomar decisiones los individuos no siguen los protocolos típicos de un científico que trata de resolver un problema, ni mucho menos se guía por un modelo matemático previo de la realidad. Por decirlo de alguna manera, lo que hacen todos los hombres es descubrir el tipo de comportamiento que les permite librarse cuanto antes y del modo más sencillo posible del problema con el que se enfrentan.

Es la intuición lo que permite adoptar una visión más amplia y contextual del problema concreto que se trata de resolver. Solo dentro de esta visión abarcante es posible detectar, de modo heurístico, un número muy reducido de aspectos, que son precisamente los más relevantes a la hora de poder resolver del modo más sencillo cada situación concreta. En contra de lo que afirma la teoría al uso, no establecen una lista de “hechos” objetivos, ni les asignan distribuciones de probabilidades, ni se preocupan de formar “expectativas” de las magnitudes representativas de un determinado modelo de la realidad. En ningún caso tratan de hacer explícita la totalidad del trasfondo del problema, construir un modelo o “representación” del marco total donde se desarrolla la decisión, sino que se limitan a descubrir de modo intuitivo los cambios que, desde el punto de vista de cada uno, consideran más significativos para sus objetivos, creencias e intenciones. Solo siguiendo esta estrategia logran simplificar y hacen posible resolver lo que desde un punto de vista racionalista constituiría un problema de tan enorme complejidad que resultaría intratable. Se viene a desmentir de este modo el principio típico de la epistemología kantiana según el cual no es posible conocimiento sin llevar a cabo una representación de la realidad, dando por supuesto que cuanto mejor sea la representación mejor será el conocimiento.

En lo referente a la motivación y a la satisfacción, se ha podido observar que los individuos no se fijan en niveles absolutos de los recursos de que disponen, sino más bien en la variación relativa respecto a lo que cada uno dispone, o desearía disponer, en cada momento, pero sobre todo, en el sentido del reconocimiento social que eso provoca. Es mucho mayor la satisfacción del que se ha hecho rico por sí mismo, en poco tiempo, que la del que es rico por nacimiento. Se ha hablado de la existencia de un “efecto dotación”, que podría ser definido como la aversión a empeorar respecto de lo que se ya se tiene, que varía de unas personas a otras, en función de su modo de ser, su cultura y su posición social. Un “efecto” que por lo general tiende a ser mayor para el que siempre ha sido rico que para el que se ha enriquecido recientemente. Al que dispone de mucho le cuesta más desprenderse que al que dispone de poco.

Se ha podido también observar la importancia que tiene la preocupación de los unos por los otros a la hora de tomar decisiones. En todos los casos se ha detectado que al individuo le preocupa grandemente el sentido de la justicia, y concede una gran relevancia al sentido de la equidad en el reparto de los recursos; incluso por encima de cómo ese reparto pueda afectar a su propio bienestar individual. Se ha podido comprobar que cada uno de los individuos presta mucha atención a las intenciones y opiniones de los demás, y que esperan una adecuada reciprocidad, tanto para lo bueno como para lo malo. Esto ha llevado a hablar de la existencia de un “efecto marco” o incidencia sobre la propia decisión de lo que les pueda ocurrir a los otros.

La presencia de este efecto pone de manifiesto que la mayoría de las llamadas preferencias individuales en absoluto son autointeresadas o cerradas en sí mismas, sino que por el contrario las gentes prestan una gran atención a su contexto humano inmediato y concreto, a lo que les afecta de modo directo en sus relaciones con los demás, y al que tienen acceso sin más que mirar a su alrededor. En este sentido, tiene más peso lo concreto e inmediato que lo abstracto y genérico. Se ha podido comprobar, por ejemplo, que en relación con los factores financieros, que se sitúan en el plano de lo abstracto y global, tienen menos peso en la decisión que lo que hasta entonces se pensaba.

Tanto el “*efecto dotación*” como el “*efecto marco*” han servido para poner de manifiesto que las decisiones de los individuos no son intercambiables, sino que dependen de sus maneras de ser y realizarse, las cuales a su vez dependen de sus condiciones sociales y culturales. En consecuencia, a la hora de estudiar las preferencias de los individuos hay que estar muy atentos a los cambios relativos a su condición humana en cada momento, a su conciencia de sí mismo, y a su imagen pública.

Una primera consecuencia de todo lo que llevamos dicho es que a la hora de estudiar como los individuos toman sus decisiones no se debe excluir la posibilidad de cometer errores y equivocaciones, o de dejarse llevar por la ignorancia, el miedo y los prejuicios. En este sentido, habría que estudiar más bien como a pesar de todos estos factores los individuos se las arreglan para encontrar la salida a los problemas con los que se enfrentan, y a los que no les queda más remedio que resolver del mejor modo posible; en la mayoría de los casos con muy poco tiempo para pensar y decidir.

Otra importante consecuencia es que la decisión de todo individuo se desarrolla en un entorno de pasiones, ignorancias, aprensiones y miedos. Algo muy alejado del razonamiento puro, frío y objetivamente calculador, desconectado de pasiones, sentimientos y prejuicios, que supone el modelo de individuo moderno. En otras palabras, a la hora de estudiar la conducta humana habría que tener en cuenta la totalidad de la naturaleza humana, lo cual incluye no sólo la dimensión cognitiva, sino también la dimensión conativa, la que tiene que ver con el impulso vital a la acción. No se ajusta a la realidad emplear modelos construidos sobre el prejuicio de que es posible establecer una separación radical entre la razón y las pasiones, entre lo consciente y lo inconsciente, entre lo deliberado y lo impulsivo, entre lo espontáneo y lo aprendido.

Se puede decir que ese modo de proceder es el más natural y adecuado para quien, como el hombre, se desenvuelve en una racionalidad abierta, en continua restructuración y enriquecimiento personal, que no para de avanzar en el conocimiento propio y ajeno. Por contraste el modo de proceder descrito en el modelo “neoclásico” de individuo es el que corresponde a una racionalidad fija y cerrada sobre sí misma, que se limita a buscar situaciones de equilibrio, cuya conducta es reactiva a los cambios en el medio.

En contra del prejuicio de los modernos, para llegar a decidir con seguridad, acierto y facilidad, se necesita entrenamiento y disciplina, vivir en el seno de una comunidad empeñada en la búsqueda de lo bueno en cada circunstancia, que es la fuente de toda racionalidad. Según Aristóteles, la *Tyché* es amiga de la *Techné*, lo cual es un modo sugerente de que para saber salir

airoso de las pruebas que la vida plantea a cada uno es imprescindible el entrenamiento y la experiencia en el empeño por hacer lo bueno.

Se ha hecho manifiesta la falta de contraste empírico a los supuestos del modelo “neoclásico” de unos individuos que deciden con vistas a obtener un máximo de una supuesta función de utilidad, que les es perfectamente conocida y les constituye como sujetos. La economía experimental ha venido a poner en duda la tesis ilustrada del cerramiento de los individuos sobre sí mismos, como base y fundamento del concepto moderno de racionalidad.

Seguir una conducta racional es actuar del modo que a cada individuo le resulta más natural, de acuerdo con la situación concreta en la que se encuentra. Lo cual no es algo subjetivo o psicológico, ni mucho menos una manera arbitraria de proceder, sino que tiene que ver con su modo de ser y realizarse, con los hábitos y costumbres adquiridos, con su cultura, con lo que desea llegar a ser, para sí mismo y para los otros, especialmente para los que más quiere. Con todo esto presente, aunque no de modo consciente ni analítico, el individuo adopta lo que le parece es el modo más sencillo de vivir su vida en cada momento. Un planteamiento que poco tiene que ver con el esquema de los modelos de conducta racional, donde, en el seno de un marco de equilibrio, los individuos, de modo analítico procesal, van resolviendo problemas matemáticos discretos, sin conexión entre ellos.

El problema de la identidad del individuo

Uno de los problemas que se deriva del desarrollo de la economía experimental tiene que ver con las dificultades que ha planteado a la hora de entender que se quiere decir cuando se habla de la identidad del individuo que toma decisión. En un primer momento se pensó que a partir de lo observado sería posible proceder a construir de modo experimental funciones de utilidad para individuos reales, es decir, modelar cómo esos individuos eligen en situaciones concretas. Este primer intento, de modo natural llevaría a enfrentarse con el complicado asunto de establecer la identidad del modelo de individuo moderno.

Desde un enfoque subjetivista, la primera aproximación moderna al concepto de identidad del individuo, que tuvo una gran influencia en el desarrollo de la teoría económica, fue propuesta por Locke, cuando la identifico con la conciencia, que por vía psicológica o introspectiva, cada individuo alcanzaba de sus propios estados internos. Este criterio sería criticado y rechazado por Hume, con el argumento de que suponía aceptar la existencia de sustancias extrasensibles, algo contrario a un enfoque estrictamente empirista de la realidad. Además, se preguntaba Hume, ¿cómo se podría estar seguro de que sería siempre el mismo sujeto el que tomaba conciencia de los distintos estados interiores que se suceden en su interior? ¿Qué argumento racional debería seguir cada individuo para estar seguro de que esa sucesión de estados que ocurren en su interior le correspondían a él mismo, y no se trataba por el contrario de una sucesión de individuos distintos, que nada tienen que ver entre sí?

Desde Locke hasta ahora ese modo subjetivista de definir la identidad del individuo no ha dejado de plantear dificultades y contradicciones. Por ejemplo, no han sido pocos los problemas planteados a la hora de definir el importante concepto de propiedad individualista, fundamental para el desarrollo de la teoría económica neoclásica. Según Locke el sujeto interior

de cada individuo, su identidad que se supone permanece en el tiempo, sería el titular de todo tipo de derecho de propiedad. Lo cual, para salvar el abismo entre lo psicologista y lo empirista, le obligó proponer que la propiedad del propio cuerpo sería el eslabón a través del cual todo individuo accedería a cualquier otro tipo de propiedad. De este modo, al poner el fundamento de la propiedad en una sustancia no empírica, en una especie de homúnculo que habitaría dentro de cada hombre, una especie de propietario en “última instancia” se ponía en grave riesgo la solidez del fundamento de un concepto tan esencial para el orden social como es la propiedad.

Asombrosamente, los complejos problemas planteados por este modo psicologista de plantear la identidad del individuo permanecieron sin resolver, y durante mucho tiempo no se le quiso prestar especial atención. En gran parte, esto habría que atribuirlo al mismo escepticismo de Hume, que aunque consideraba que el problema era irresoluble en el plano de la teoría, no afectaba al plano de la vida diaria, donde a nadie se le ocurría poner en duda su propia identidad. Cada uno actuaba como si ese problema tuviera un sólido fundamento teórico. Hasta hace muy poco, de un modo más o menos encubierto, se había llegado a una aceptación pacífica de la introspección como experiencia legítima a la hora de establecer la propia identidad.

Si volvemos de nuevo al concepto de propiedad, lo primero que salta a la vista es que se trata de algo relacional o social, solo tiene sentido en la presencia y el reconocimiento de los demás. Desde este punto de vista no tenía mucho sentido que la identidad de un individuo estuviera fundada en una especie de experiencia psicologista, sino que debía ser considerada el núcleo de un “*centro de asignación*”, de responsabilidad frente a los demás, fuente de decisiones y recursos, a la cual remite la relación con los otros. Se planteaba así un dilema, o la identidad venía de la pura introspección de cada uno, y era el fundamento de la propiedad del propio cuerpo, a través de la cual se llegaba a todo lo demás; o si bien sucedía al revés, la identidad de cada uno venía determinada por los otros, quienes le hacían responsable de sus decisiones, y de sus recursos. Se incurría así en un razonamiento circular que dejaba sin aclarar la relación entre identidad y propiedad, o viceversa.

Lo que interesa destacar es que la propiedad, como cualquier tipo de asignación, es por definición un concepto temporal, o mejor dicho histórico, supone permanencia y distensión de la identidad del sujeto a lo largo del arco de toda su vida, algo que se debe considerar previo e independiente a la asignación, lo que en último término otorga sentido y fundamento a esa asignación. Vistas así las cosas, una mera correspondencia estática y abstracta -como una función matemática-, no podía ser la más adecuada para dar fundamento a esa importante realidad social que es la propiedad. En otras palabras, el concepto de utilidad, mera entidad matemática, no parece capaz de asumir y expresar toda la complejidad social e histórica del concepto de propiedad, principalmente por su incapacidad de dar expresión al hecho de la permanencia de la identidad del sujeto, alguien que se sitúa por encima y más allá de la asignación de un instante determinado, que tiene su historia, y lleva a cabo una continua distensión entre el pasado y el futuro.

Este problema de la dimensión histórico social del concepto de propiedad se ha planteado de modo muy agudo con ocasión del desarrollo de la llamada “teoría del capital humano”. El

desarrollo de esta teoría arranca del intento de dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Qué le sucede a un individuo cuando invierte en sí mismo, cuando dedica recursos a su propia configuración, cuando busca dotarse de un conjunto de capacidades, preferencias y recursos, distintos a los que dispone en un determinado momento? Si para responder a esa pregunta se parte del criterio fundamental de la teoría económica de que el individuo se define, en sentido matemático, como un conjunto ordenado de preferencias, que representa su valor o utilidad, ¿qué tipo de argumentación racional se podría seguir para estar seguro que ese individuo mantiene su identidad a lo largo del tiempo? Si, por ejemplo, se considera el caso de alguien que invierte su riqueza con vistas a convertirse en un gran músico, ¿en que sentido, desde el punto de vista de la teoría de la utilidad, se podría asegurar que seguirá siendo el mismo individuo que tomó esa decisión?

Para tratar de dar una respuesta a esta pregunta la teoría de la formación del capital humano ha introducido el interesante concepto de *"incorporación"*. Un instrumento conceptual con el que se pretende ligar la identidad del individuo, no con un mero conjunto externo de recursos, en un instante dado, sino con la intención misma del individuo, mantenida en el tiempo, que le llevará a poner los medios para alcanzar en un futuro el objetivo que se había propuesto en un momento previo. Este nuevo concepto plantea consecuencias muy interesantes, que hasta el momento presente no habían sido tenidas en cuenta. Por lo pronto, si un individuo decide, por ejemplo, invertir en su formación musical, lo hace porque está convencido de que hay algo en él, que está como en germen o incoado, algo así como una afición o capacidad potencial que, si la cultiva adecuadamente, le permitirá confiar razonablemente en el éxito de la inversión que se propone llevar a cabo: ser un gran músico.

A nadie sin ninguna afición ni sensibilidad para la música se le ocurriría invertir en mejorar su formación musical. Lo interesante es que debajo del concepto de *"incorporación"* se ha dado entrada a una dimensión constitutiva y dinámica de la identidad del individuo. En otras palabras, la identidad de un individuo no depende solo, ni esencialmente, de lo que tiene en un instante, la dimensión estática y circunstancial, que es lo externo en la asignación o propiedad; sino sobre todo de lo que se desea llegar a ser, lo cual depende de algo que de algún modo ya dispone en potencia, pero que necesita ser cultivado, llevado a su plenitud, que es la dimensión dinámica y proyectiva de la propiedad. En resumen, el desarrollo de la teoría de formación del capital humano ha servido para poner de manifiesto que la identidad del individuo depende de la tensión entre lo que ya se es, en cada momento, y de lo que se quiere y se puede llegar a ser, lo cual dependerá de su empeño, y de las circunstancias concretas en las que se encuentre a lo largo de su vida, que pueden facilitar o dificultar la realización de ese proyecto.

Ha surgido por tanto en el seno de la teoría económica una nueva perspectiva dinámica de la identidad de cada individuo, donde toma especial importancia la idea de que cada individuo es un proyecto en realización. De esta manera, el modelo clásico de un individuo desvinculado, o cerrado sobre sí mismo, al que se le asigna un conjunto cerrado y bien ordenado de preferencias y recursos, se hace cada vez más difícilmente sostenible. La identidad del individuo no puede ser entonces establecida como un estado, sino como un proyecto, un proceso con finalidad y sentido, donde a través de una síntesis continua de decisiones sobre las capacidades, preferencias y recursos, que en cada momento dispone, que de ese modo, con el paso del tiempo se va dotando de su propia configuración o identidad personal.

Si se parte de la idea de que lo más propio del hombre es decidir sobre su identidad, sobre el tipo de vida que quiere vivir, bajo ningún concepto los individuos pueden ser considerados iguales e indistinguibles, ya que en cada uno de ellos se desarrolla un doble proceso de incorporación: por un lado lo que afecta a sus inclinaciones y tendencias naturales, y por otro lado lo que afecta al entorno humano particular en el que se desarrolle su vida, de modo especial de sus amistades, o entorno de las relaciones humanas más íntimas e inmediatas, que le ayudan a configurarse como tal.

Desde esta nueva perspectiva, carece de sentido establecer una regla científica de decisión, fija e igual para todos los individuos, como supone establecer una correspondencia entre individuo y función de utilidad. Tiene mucho más sentido admitir que las preferencias de un individuo no sólo están social y culturalmente configuradas, sino que dependen de su inclinación natural, y sobre todo de la cadena de decisiones a lo largo de la vida, sobre lo que desea llegar a ser, lo que lo constituye como sujeto, en cuanto toma de control sobre sí mismo. La racionalidad de un individuo bajo ningún aspecto puede ser considerada autorreferencial, ya que no es posible la absoluta desvinculación del yo respecto de todos los demás. No deja de ser una cierta ironía que de la teoría del capital humano se haya llegado a esta conclusión, contra lo que en un principio habían sostenido sus autores, Becker y Stigler, quienes se habían negado a aceptar que *de gustibus non est disputandum*.

Por otro lado, los estudios experimentales han puesto de manifiesto que las preferencias de los individuos no son homogéneas y conmensurables, sino que están sometidos a una gran diversidad de motivaciones, que pueden entrar en conflicto. Por ejemplo, todos los individuos pueden creer tener muy claras las preferencias respecto a sí mismos, pero del mismo modo, también pueden creer tener claras sus preferencias respecto a lo que afecta a los demás, lo cual depende de los compromisos o papeles que les toque desempeñar en la vida respecto a esas otras personas. Cada individuo cree saber que es lo que desea para sus hijos, sus padres, sus hermanos, sus parientes y sus amigos, etc. En cualquier caso, entre estas últimas preferencias, muchas de ellas son manifiestamente desinteresadas, e incluso se sitúan por encima de las suyas propias.

Si esto se tiene en cuenta, entonces el enfoque de formación de capital humano resulta notablemente ampliado. Hay que considerar entonces que los individuos no sólo definen su identidad respecto de lo que quieren llegar a ser, en función de sus propias capacidades e inclinaciones, sino también respecto de lo que quieren llegar a ser para los demás, y de modo especial para aquellas personas a las que están ligados más estrechamente. Por ejemplo, invertir en ser una buena madre, un buen esposo, un buen jefe, una buena amiga, etc. Es decir, el desarrollo personal no se debe entender sólo en lo que se refiere a capacidades individuales, sino sobre todo a las capacidades que los constituyen como personas, lo que se quiere llegar a ser con respecto de los otros, según el orden de afectos.

Desde el enfoque y método de la teoría económica ahora dominante, se trataría entonces de enfrentarse con el problema de cómo manejarse con distintos conjuntos de preferencias, de utilidades en principio no comparables, y en algunos casos incompatibles, por lo que en principio no podrían dar lugar a un solo conjunto coherente y perfectamente ordenado de

preferencias. En otras palabras, la teoría se ha visto obligada a enfrentarse con un extraño problema que se podría formular en los siguientes términos: habría que suponer que dentro de cada individuo existirían múltiples “egos”, distintas posibles identidades que son conflictivas, y que tratan de imponerse las unas sobre las otras. Un problema que en principio no tiene solución, ya que supone un conflicto que impide la formulación de una conducta racional.

La búsqueda de una solución a este interesante planteamiento de la supuesta existencia de múltiples “egos” en el seno de un mismo individuo económico, ha puesto de manifiesto una nueva limitación del enfoque de las funciones de utilidad. El objetivo sería buscar el modo en que se podría imponer un *ego* sobre todos los demás. Con anterioridad, en el seno de la teoría económica no se planteaba este tipo de problema, ya que de acuerdo con el principio del individualismo metodológico se daba por supuesto que no había más que un yo en cada individuo, una sola utilidad. En cada individuo se manifestaría una sola voz interior, clara y distinta, que le indicaría –según la ordenación de sus preferencias– la decisión correcta que debería tomar en cada circunstancia. Un planteamiento que se ajustaría por tanto a la profunda fe de los ilustrados en la transparencia de la propia conciencia, en la seguridad y certeza de la propia razón como guía de la propia conducta.

Como una posible vía para dar solución al problema de los múltiples “egos”, se ha planteado tratarlo en términos similares al problema de la elección colectiva, o lo que es lo mismo, al problema del establecimiento de una voluntad general en una sociedad constituida por individuos que tienen su propia función de utilidad. Ahora bien, como ha puesto de manifiesto el “problema del prisionero”, la “paradoja del voto”, o de modo más general, el “teorema de imposibilidad de Arrow”, no hay manera alguna de llegar a establecer una utilidad única a partir de un conjunto de individuos que disponen de sus propias utilidades. Además, resultaría una ironía que, al final, la única vía para dar continuidad y salida a los problemas con que se enfrenta el individualismo metodológico consistiera en recurrir a su rival histórico: el colectivismo metodológico.

De manera sorprendente, al final del siglo XX la corriente principal de la teoría económica, llevada por su propio impulso metodológico, ha quedado enfrentada con el problema de los múltiples “egos”, que bajo otro aspecto, constituía un rasgo fundamental de lo que en la antigua cultura griega se consideraba la raíz misma de la racionalidad humana. Se trataba de una situación que Homero ha descrito magistralmente en la escena de la Odisea donde Ulises, para no dejarse llevar por el encantamiento de las voces de las sirenas, que le desviarían de su camino, le pide a sus amigos que le aten a los mástiles de su navío. Un modo poético de describir una solución a lo que los economistas de nuestro tiempo han llamado el problema de los múltiples “egos”. Una solución que esencialmente consistía en pedir ayuda a los amigos y compañeros de navegación, para superar las tendencias que no debía seguir, porque le apartarían del camino, y le llevarían a la propia destrucción de su proyecto vital. El problema de la multiplicidad de “egos” en un mismo individuo ya había sido descrito por Aristóteles bajo el nombre de *akrasia*, o conducta incontinente, propia del individuo incapaz de controlar su propio proyecto de vida, y que se deja llevar de modo compulsivo por lo que más le atrae en cada momento. Lo que pondría de manifiesto que carece de carácter, de una verdadera, plena, y bien constituida identidad humana.

La mayoría de los teóricos modernos han propuesto una solución terapéutica al problema de los múltiples “egos”, es decir, han insistido en el prejuicio de resolverlo de modo técnico. Se han negado a aceptar que la *akrasia* pudiera ser un vicio. Una postura que no deja de ser coherente, pues si no se acepta la existencia de hábitos y costumbres, no puede haber ni vicios ni virtudes, por lo que la *akrasia* solo puede ser una deficiencia técnica del individuo, un problema funcional, basado en un defecto de fabricación, algo así como una especie de miopía o sordera, que solo puede ser corregida de modo técnico, mediante el recurso a una prótesis, algo externo, como puede ser una lente o un audífono.

Para los modernos, sólo los condicionamientos impuestos por la estructura social, con su sistema implícito de premios y castigos, podrían impedir la dispersión de los distintos “yos” y conseguir la imposición del “yo social”. Una solución que para nada afectaría a la constitución íntima del individuo que, en su interior seguirá siendo un *akrásico*, un ser intrínsecamente desordenado. Una solución que insiste en que la racionalidad del individuo es algo externo, y por tanto puede ser condicionada desde fuera. Una idea por otro lado nada novedosa, pues no es otra que la que estaba detrás del proyecto de Bentham de construir un *Panóptico*, como un modo de dotar de racionalidad a los *akrásicos*, es decir, a obreros indisciplinados, que impedían el rendimiento, que no se ajustaban a la racionalidad de un proceso productivo.

Cabría pensar que la solución de los modernos, al menos en apariencia, no sería muy distinta a la que proponía Homero, atarse a los mástiles del navío. Pero hay una diferencia muy importante. En la propuesta de Homero la apelación no es propiamente a los postes del navío, que sería la solución técnica, sino a la amistad de los compañeros de viaje. Mientras el recurso a la técnica conlleva la violencia y sometimiento, la amistad libera, puede atar y desatar según convenga. Los mástiles del navío, por sí solos, pueden arrastrar hasta el fondo del mar. En realidad la solución de Ulises, va más allá de la amistad de los compañeros de navegación, ya que lo que une a todos es la presencia de su hogar, el destino propio de cada uno de ellos, donde reside la última y definitiva identidad, a la que se tiende y se desea ardientemente alcanzar. La presencia del hogar, de un destino final, otorga sentido a la amistad, al viaje de la vida en la que todos están comprometidos.

La solución terapéutica supone unas *metapreferencias*, distintas de los “egos” de cada individuo, que permiten establecer una jerarquía de preferencias, imponer un determinado “ego” sobre todos los demás. Admiten por tanto que el individuo es un ser intencional, que se va constituyendo. Pero esa constitución se realiza de modo técnico, externo al individuo, de forma parecida a como el autor de una novela va construyendo sus personajes. Cada uno de ellos comparece como un conjunto de actividades y sucesos, expuestos con una determinada cadencia temporal y lógica, que genera en el lector expectativas sobre sus conductas, sus relaciones, y sobre el desenlace final del relato. La identidad del personaje se establece por su modo de integrarse en la unidad de ese relato. No se trata de una pura imposición arbitraria del autor, ya que hay una cierta consistencia lógica impuesta por la cultura y el lenguaje común al autor, al lector, y a los personajes. En este sentido cada personaje, bajo cierto aspecto, sería resultado de una optimización lógica, sometido a los condicionamientos de una estructura externa de control, en parte tejida por el autor, a partir de la cual es posible definir y estabilizar los “egos”, el carácter de cada uno de los personajes.

Trasladando esta idea al plano de la teoría económica, se supone que los individuos, considerados como procesadores de información, participan en un juego de coordinación de decisiones, que les lleva a estabilizar, y hacer predecibles sus múltiples “egos”, dando lugar a una identidad, a un “ego” dominante. De este modo, la identidad de cada individuo sería una construcción social contingente, sin ninguna relación con supuestas esencias constitutivas del hombre. El logro efectivo de la coordinación se realizaría mediante un sistema social de incentivos, de premios y castigos, que llevaría a una “selección natural” de identidades por parte de los individuos.

Desde esta perspectiva, la estabilidad de la identidad de cada uno, tanto social como individual, sería resultado de un sistema de vigilancia mutua, que emitiría señales de repulsa y castigo a todo tipo de desviaciones que se apartasen de lo predecible o aceptable. Entonces, ¿quién construye el “ego”? La respuesta sería la estructura social de premios y castigos. En resumen, las conductas racionales, las que llevan al progreso, serían resultado de la aplicación de reglas impuestas desde fuera, sin por eso suprimir la posibilidad de libertad e identidad por parte del individuo. Como puede verse, se trata de una versión actualizada de la vieja metáfora de la mano invisible. Con la diferencia de que, en este caso, el lenguaje, como supremo conjunto de normas, sería el principio central de la ecología de los humanos.

Desde este punto de vista solo existiría la “inteligencia social”, la del oculto autor de esa especie de novela que sería la sociedad, que establecería la respuesta adecuada a la presión social de coordinación o adaptación al todo. Una expresión más de la tesis evolucionista de que la interacción siempre camina en la dirección impuesta por una racionalidad total. Todos participan en un juego de coordinación, que tiene varias soluciones pero que converge hacia alguna, a un equilibrio siempre benéfico, a partir de un máximo de presión de la estructura ambiental, y un mínimo de capacidad interna de procesamiento de información. De hecho lo único que se les exige a los individuos es la simple capacidad de mímica, de copiar y replicar.

Enfrentados con el problema de la identidad del individuo, y de modo más especial con el concepto de intencionalidad, se han planteado posturas abiertamente materialistas como las que sostienen los impulsores de la llamada “bioeconomía” o “neuroeconomía”, que propugnan una especie de “eliminismo”, la abierta supresión de la identidad del individuo de los modelos de la economía. La tesis principal es negar la existencia de cualquier sustancia espiritual a la que asignar identidad e intencionalidad. Su propuesta es que lo que el vulgo llama deseos, creencias e intencionalidad, no son más que ficciones, modos de hablar, que desde luego no se corresponden con las causas efectivas de lo que entendemos por conductas humanas. Como todo materialismo viene a ser un reduccionismo que en este caso consiste en negar el concepto cartesiano de mente para sustituirlo por el concepto neurocientífico de cerebro o sistema nervioso.

Según este modo de pensar, la llamada teoría de la decisión racional sería el resultado observable de un proceso global y complejo que puede ser representado a través de procesadores de información que actuarían en red. En realidad se trataría de un sistema regulado por algoritmos que se ajustan a una condición de máximo, donde las únicas identidades permanentes serían los supuestos “memes”, desde lo que se ha hablado con ocasión de la teoría de juegos evolucionista de Binmore. Desde este enfoque, las decisiones de los

supuestos agentes individuales serían irrelevantes para la dinámica global del sistema, a largo plazo. Lo que en realidad cuenta sería la dinámica global del sistema que es la que crea los “egos” o agentes subordinados que desarrollan las estrategias que permiten al sistema regularse y mantenerse en equilibrio global. En una cosa hay que darles la razón a estos llamados “eliminativistas”, no cabe duda de que el modelo técnico de conducta utilitaria, la llamada “conducta racional”, o “acción mínima”, se ajusta mejor a una máquina, o al comportamiento de un animal, que a la acción humana.

De ningún modo son iguales los fines que persiguen los hombres, que los objetivos que se le pueden asignar a una máquina. Una diferencia que de modo inmediato, en lo más superficial y externo, se manifiesta en la independencia flexibilidad del hombre frente al cambio imprevisto de las circunstancias en que se desenvuelve su acción. Todas las decisiones humanas se apoyan en un trasfondo no perfectamente expresable, solo alcanzable a través de una visión intuitiva y global, que le permite superar la regresión infinita a reglas, propia de lo que no tiene interioridad, como es propio de una máquina que por definición no tiene más que exterioridad. A un robot se le puede dotar de una cierta flexibilidad, es decir, proporcionarle una tabla finita de incidencias muy bien delimitadas, de modo que pueda comparar esas incidencias con los sucesos con lo que tropieza, siempre que pueda identificarlos sin ningún tipo de ambigüedad, cosa que no siempre se puede asegurar. La diferencia con la máquina es que el hombre se pone él mismo los objetivos, los hace suyos, y los somete en cada momento a su idea de lo que es bueno, de modo que se constituye en juez último de todas sus acciones. En el caso de un robot sus objetivos no son suyos, ni los controla, no puede someterlos a una evaluación continua para todo tipo de coyuntura posible. Dicho en términos clásicos, el hombre tiene voluntad, que es algo divino, y la máquina tiene sólo razón, que es algo mecánico.

Deuda, soberanía y confianza

La tensión entre poder y autoridad

Se puede decir que la corriente principal de la teoría económica surgió con ocasión del proyecto ilustrado de desmitificar la autoridad, que hasta entonces se había considerado el fundamento último del orden social. Lo que se pretendía era dar un vuelco a ese planteamiento de modo que fuera posible explicar la autoridad a partir del poder, o lo que es lo mismo el todo desde la parte, la sociedad desde el individuo. Un proyecto que solo puede ser posible si se está convencido de que la sociedad puede ser técnicamente construida, es decir, de un modo similar a como un carpintero construye una silla.

Hasta entonces en todas las culturas se había considerado que la comunidad política era una realidad primigenia que había existido desde tiempos inmemoriales, y remitía a un momento fundacional, envuelto en lo mítico, que se consideraba sagrado. Se trataba de una determinada configuración jerárquica de valores, que de modo ritual se mantenía viva uniendo el pasado el presente y el futuro, por encima de las vidas de los hombres que las componen en cada momento. Ese era, por ejemplo, el sentido romano de la *auctoritas*, sustantivo que proviene del verbo *augere*, que significa aumentar o potenciar, de modo que en la comunidad se renueva y aumenta en cuanto actualiza ese acto misterioso y sagrado que le ha dado fundamento y sentido.

Unida a la autoridad estaba la soberanía que surge en relación al misterio de la vida y la muerte. La experiencia de la propia muerte remite, por contraste, a la inmortalidad de los poderes que disponen del imperio, que pueden dar o quitar la vida a los hombres. En este sentido, la soberanía siempre ha tenido naturaleza religiosa, implica dependencia, reconocimiento de deuda de la propia vida para con esos poderes sagrados, ya fuesen en forma de ancestros o de dioses. Una deuda perpetua imposible de pagar, a la que solo se puede hacer honor mediante pagos periódicos, ofrendas y sacrificios, como forma ritual de reconocer esa dependencia de la propia vida.

Las comunidades se entendían por tanto como una red de deudas recíprocas dependientes todas ellas de esa deuda vertical y fundante que se mantiene a lo largo del tiempo y se transmite de padres a hijos. Un tejido de deudas subordinadas a la autoridad, a esa unidad superior que hace posible la jerarquía de valores, y da lugar a la vida ordenada. En su seno los lazos son esencialmente disimétricos, puesto que no se consideraban resultado de un pacto entre iguales, sino que remitían a esa dependencia vertical respecto a la autoridad, que daba sentido a la vida de los individuos concretos. Sólo bajo la autoridad podía surgir la soberanía, se hacía posible la potestad, el poder socialmente reconocido, que permite dar cauce ordenado a la rivalidad y el conflicto, que de un modo u otro siempre amenazan desde dentro a la unidad y permanencia de una comunidad.

El intento del proyecto ilustrado fue desgajar la soberanía de la autoridad y ponerla en el individuo. Con eso lo que se buscaba era desacralizar o naturalizar la autoridad, de modo que fuese el puro poder de una multitud de individuos indiferenciados e iguales lo que diese lugar a la potestad, a la acción ordenada de la sociedad. Se pretendía erigir al individuo, única realidad empírica aceptable, en fuente y origen de valor, de modo que el orden social tuviese carácter residual, una estructura externa al servicio de los intereses de los individuos. Ciertamente no se trataba de un objetivo ilegítimo, lograr la separación entre el ámbito de lo religioso y lo político, de modo que la religión perdiese su dimensión de poder, al tiempo que la vida pública no requiriese de la sanción religiosa de la autoridad trascendente. El problema era como entender en la teoría y en la práctica el modo de llevar adelante esa separación.

Pronto se comprobaría que, al menos en el plano de la pura teoría, no son pocas las dificultades que supone ese traspasar a cada individuo el terrible poder fundante de toda soberanía: el derecho a disponer de la vida ajena. Encerrado en la pura individualidad, como ya lo intuyó Hobbes, el poder solo puede ser violencia arbitraria y extrema, incompatible con todo tipo de potestad.

Una posible solución fue hacerlo a través de dos vías distintas y complementarias, separando de un lado la llamada "soberanía del consumidor", según la cual el individuo tendría dominio directo sobre la moneda y las cosas, y por otro lado la llamada "soberanía del pueblo", resultado de una agregación numérica del poder de los individuos, a través de la cual cada uno de ellos tendría un dominio indirecto sobre el derecho a la vida del otro. Una separación de soberanías que daría lugar al desdoblamiento típico de la modernidad entre sociedad comercial o civil -ámbito de ejercicio de la "soberanía del consumidor"-, por un lado; y el Estado, -ámbito de acción de la "soberanía del pueblo"- por el otro. En realidad mediante esta

separación se procedía al desdoblamiento del individuo en dos modelos distintos, uno físico, empírico y mortal; y otro artificial y agregativo, donde quedaría superada la mortalidad del primero.

A pesar de que de ese modo se lograba una aparente separación de la autoridad y de la religión, la idea moderna del Estado, donde se realiza la llamada “soberanía del pueblo”, sigue ligada al sentido de la muerte. Es en razón de su “inmortalidad”, por mucho que se proclame artificial o construida contractualmente, como el Estado puede asumir la “deuda vital y perpetua” del sucederse incesante de nacimientos y muertes. Una dependencia que se pretende haber invertido, pues se sostiene que el Estado pasa a ser un instrumento al servicio del individuo. A la hora de la verdad lo que se constata es la dependencia creciente del individuo moderno respecto del Estado, que sigue siendo una dependencia religiosa, oculta, más que nunca, bajo el manto oscuro del mito.

El Estado surgió como mecanismo que fuese capaz de aportar algún tipo de solución al antagonismo de poderes o enfrentamiento entre soberanías individuales, dando lugar a un nuevo tipo de cuerpo político, que fuese -como pensaba Condorcet- una asamblea abierta en continua deliberación, de modo que siempre al final solo existiese el individuo físico o real. Solo interponiendo reglas jurídicas entre los individuos -convertidos en ciudadano-, y el Estado, esa asamblea instituye la democracia. Una mediación social necesariamente débil ya que sufre los peligros de una construcción artificial y voluntarista. La esencia del mito moderno que protege la “profanidad” del Estado, es la creencia en un supuesto momento fundante, la constitución de un acuerdo entre individuos libres e iguales, que decidieron establecer un contrato social, una forma de unión entre ellos. Lo cual no deja de ser una concepción constructivista del lazo social entre individuos convencidos de ser depositarios del valor último del conjunto.

Esto puede explicar por qué el concepto moderno de Estado, fue señalado por Hegel y Weber, como el garante último de la racionalidad del individuo, lo que en el plano del consumo y el intercambio permitía dar apariencia de realidad a la ficción de la soberanía del individuo. Vistas así las cosas, se puede decir que la conducta racional del individuo moderno, es un modo de hacerlo previsible o controlable por la racionalidad superior de Estado.

Mediante esta separación y desdoblamiento del individuo, el tejido de deudas que constituye las relaciones humanas quedó fracturado en dos tipos distintos, aparentemente separados. De un lado las deudas estrictamente privadas, que se supone que los individuos pueden controlar absolutamente, que pueden crear o destruir a voluntad y de modo exclusivamente contractual; de otro lado la deuda pública con el Estado, al que hay que honrar con los ritos fiscales, a cambio de recibir la protección propia de su soberanía.

El resultado ha sido la aparición del dualismo entre lo privado y lo público, entre la deuda privada o económica y la deuda pública o estatal que no deja de ser una relación problemática, pues no puede evitar la necesaria conmensurabilidad entre ambas formas de deuda. Lo que ahora se empieza a poner en duda, como consecuencia de las crisis financieras de dimensión mundial, es la autonomía de lo económico, la instrumentalización de las formas colectivas, y la primacía de las relaciones de poder sobre las de autoridad.

De este modo se pensaba haber alcanzado dos objetivos que se consideraban muy importantes para el proyecto ilustrado: afirmar el papel de los individuos como fuente última de la jerarquía de valores sociales, asegurar la autonomía de la esfera de lo económico, su separación del todo social, y la pretensión de controlarlo.

Las dificultades comenzaron cuando se empezó a descubrir que la autonomía de la economía podía funcionar tanto bajo una democracia como bajo una dictadura; incluso mejor en este último caso, pues el orden surgía de la manipulación técnica del poder. Por este motivo la teoría económica, en los últimos cincuenta años; se ha visto obligada a realizar un gran esfuerzo para tratar de demostrar que podía existir un equilibrio, donde prevalecería la armonía de la soberanía de los individuos, al tiempo que se confirmaba que ese equilibrio nunca sería alcanzable por vía de una planificación y control centralizados.

Las llamadas crisis económicas, que en último término siempre tienen que ver con el sentido de lo monetario, han venido a poner de manifiesto que no es tan fácil desprenderse de la autoridad. Sin subordinación a la autoridad el poder se convierte en principio corruptor de la cohesión social, ya que lo característico de todo poder es no tener más límite que la oposición de otro poder, lo cual lleva implícito un antagonismo estratégico cuyos efectos son imprevisibles. La crisis de la separación moderna tiene que ver con la enorme complejidad social y antropológica que se oculta detrás del fenómeno monetario, es decir con el modo que tiene cada cultura de articular la deuda, la soberanía y la autoridad. El progresivo reconocimiento de ese hecho ha impulsado a colocar ese problema en el centro del debate sobre el futuro de la teoría económica.

No está claro que la justicia pueda producirse como se produce una flauta, o como se lleva un barco hasta el puerto. La misma experiencia enseña que las técnicas se tornan más complejas cuanto más cercanas son al desenvolverse de la plenitud de la acción humana, como sucede, por ejemplo, con la estrategia, o con la medicina. La ética surge porque lo propio del hombre es vivir en un mundo que es resultado de su propia acción, inseparable de su propio constituirse como sujeto, lo cual no solo depende de *Techné*, sino también de *Tyché*, y de *Kairos*.

Entre las numerosas críticas que los mismos ilustrados han dirigido a este proyecto moral, probablemente, la que más fuerte impacto ha causado, y la que más lo ha debilitado, ha sido el descubrimiento del "inconsciente" llevado a cabo por S. Freud (1856-1939), que ha puesto de manifiesto la inquietante existencia de una realidad que se sitúa más allá de la ingenua transparencia que se le atribuye al individuo de los ilustrados. Algo rebelde a la luz directa de la conciencia, a la que sólo se puede acceder de modo oblicuo. Un descubrimiento que, según palabras de Freud, constituye la tercera gran humillación sufrida por el hombre desde que se inició la Ilustración. La primera habría sido el descubrimiento del heliocentrismo por parte de Copérnico, la segunda, el descubrimiento del principio evolucionista de Darwin, y la tercera, el desvelarse de la oscura presencia del inconsciente. Al final, al hombre no le ha quedado más remedio que reconocer que no era el centro del universo, ni era el señor absoluto de las criaturas, y tan siquiera llegaba a ser el dueño de su propio psiquismo.

Con el descubrimiento del inconsciente se ha planteado la existencia de algo así como una especie de "materia prima" del pensamiento que, como tal, se presenta impenetrable a la forma

lúcida del logos. De modo muy parecido a la crítica de los románticos a la Ilustración, frente al dogmatismo de lo racional y consciente de los primeros ilustrados, Freud ha propuesto el dogmatismo del inconsciente, y ha pretendido definir al hombre exclusivamente desde ese lado oscuro. A partir de esa postura se ha acabado por sostener, como hemos tenido ocasión de ver al hablar de los recientes desarrollos de la “*neuroeconomía*” o “*bioeconomía*”, que las manifestaciones de la vida humana no serían otra cosa que expresiones de estructuras inconscientes, prerreflexivas y colectivas, y que de algún modo pondrían en duda la realidad del sujeto.

El psicoanálisis ha contestado radicalmente los presupuestos psicológicos de la teoría individualista de la economía postwalrasiana, basada en el concepto de utilidad-escasez. Ha negado que pueda existir ese campo privilegiado de relaciones sociales, llamadas “*económicas*”, que se sujetan a conductas “*racionales*” independientes de las pulsiones violentas del inconsciente.

Producción y moneda

En el momento presente hay una convicción cada vez más extendida sobre la necesidad de superar la hipótesis de un modelo de individuo genérico idealizado, cerrado sobre sí mismo, como punto de partida de la teoría económica. Esa figura fue creada con la manifiesta intención de convertir el “*mercado*” en un mecanismo independiente de toda determinación social que fuese más allá de la lógica interiorizada en ese modelo de individuo. Era necesario partir de un tipo de individuo al que le cupiese en su cabeza la totalidad de la lógica social.

Se ve ahora cada vez ve más necesario replantearse el sentido pleno del lazo social donde se integra el intercambio del mercado, hasta ahora considerado elemento clave para explicar todas las demás relaciones sociales. Para lo cual hay que enfrentarse previamente, o al mismo tiempo, con el llamado problema de la soberanía, o lo que es lo mismo, con el modo en que cada individuo se integra en esos dos procesos de mediación social que hasta ahora han resultado intratables desde el enfoque del individualismo metodológico, que son la producción y las relaciones monetarias.

Se hace urgente buscar una solución a lo que podría llamarse la gran paradoja de la teoría económica: de un lado es innegable que la economía de mercado no es posible sin la producción y la moneda, pero al mismo tiempo, a la hora de proporcionar una justificación teórica al funcionamiento del mercado -supuesto responsable del orden social-, resulta que hay que dejar de lado a la producción y a la moneda. Se puede decir que a toda “*teoría pura del valor*”, ya sea en la versión primitiva de Walras o en la más sofisticada de Debreu, no le queda otra alternativa que explicar los precios a partir de una concepción a priori de valor, que no es otra cosa que lo que constituye la “*estructura racional*” del individuo económico.

Muchos mantienen una cierta aprensión a enfrentarse con este tema ya que de algún modo intuyen que el mismo hecho de que tanto la producción como la moneda se resistan a integrarse en una teoría del valor, prueba que nunca podrán ser un resultado teórico, lo cual es un claro síntoma de que forman parte de una realidad anterior a cualquier posible diseño teórico. Temen

que abrir esta especie de caja de Pandora ponga en peligro la misma posibilidad de una teoría económica.

En cualquier caso hay un acuerdo cada vez más amplio a buscar un modo de explicar donde surge la supuesta “racionalidad” del individuo. Es decir, no dar por supuesto que el individuo ha sido ya socializado, sino dar alguna justificación de cómo se puede llegar a alcanzar ese estado, lo cual de modo inevitable lleva al estudio de la naturaleza de los “procesos de socialización”, que de un modo u otro se sitúan más allá del estrecho marco en que actualmente se ha encerrado la teoría económica. No se puede negar que la hipótesis de la llamada “racionalidad” fue una estratagema para no enfrentarse con la nada sencilla tarea de dar una explicación del proceso de socialización. Un modo de poder construir una “teoría del valor” a partir de la supuesta “soberanía del consumidor”.

Una teoría individualista del valor exige reducir toda posible relación social al cálculo de un máximo de utilidad de las cosas consumidas, lo cual supone imponer la cuantificación de todas esas relaciones, o lo que es lo mismo, partir del supuesto de que los individuos solo se relacionan mediante las “cosas”, lo que permite prescindir de la relaciones entre ellos como sujetos humanos, que es lo que pondría en peligro la supuesta soberanía de cada uno ellos. La paradoja se plantea siempre que se pretende hacer explícito lo que está implícito en esos supuestos de partida, de los que, por otro lado, de ningún modo se puede prescindir, y que por eso mismo se mantienen ocultos: las relaciones directas entre sujetos, que van más allá de la simple utilidad, y sin los cuales no tiene sentido esta última. De modo más concreto, el problema surge cuando se pretende dar entrada en esa teoría a las relaciones de producción y moneda, que en último término tienen que ver con la deuda y la confianza mutua. La raíz última de todas estas dificultades tiene que ver con el hecho de que estas relaciones suponen la apertura y la dependencia mutua de los individuos, algo por definición resulta incompatible con el supuesto de la soberanía de cada uno de ellos. Ese tipo de relaciones, consideradas “no neutrales” o no “cosificables” por la teoría al uso, son expresión de la totalidad social, tienen una evidente dimensión política que resulta incompatible con la supuesta soberanía del individuo.

Un paso muy importante en la nueva dirección que se pretende dar a la teoría económica podría ser el estudio de la génesis del valor de uso de las mercancías, algo inseparable del proceso de formación de los deseos individuales. Hasta ahora, el valor de uso se había considerado un enigma, se le había dejado fuera del foco de atención de la teoría. Lo cual es explicable ya que en el fondo, como intuyó Pareto, solo tiene sentido en el marco de un proceso de socialización. Como hemos tenido ocasión de ver, la solución psicologista de explicarlo mediante la estructura interna del individuo ha acabado por plantear muchos más problemas de lo que en un principio se creía.

Ese paso puede resultar también muy importante para entender el sentido de la mercancía, que hasta el momento presente ha sido considerada algo objetivo y neutral, resultado de la “naturalización” del consumo, que ha hecho posible una teoría matemática o pura del valor, pero que ha dejado sin explicación el fenómeno mismo de la existencia de las mercancías. Solo un tipo de mercancías abstractas y cuantificadas, consideradas cosas inermes o “naturalizadas”, pueden ser dominadas por una supuesta soberanía individualista. Por contraste, el estudio de la

conducta humana llevado a cabo en las últimas décadas parece indicar que de ningún modo las mercancías pueden ser algo “natural”, sino que son siempre resultado de un proceso de socialización al que conviene prestar atención si se desea saber en qué consiste eso que llamamos consumo.

Para resolver estos problemas no queda más remedio que volver a plantearse el problema del sentido de la soberanía. Lo propio de la soberanía es ser reconocida por otros, dar protección a los que a ella se acogen, y que de ese modo vienen a reconocer su dependencia vital respecto de ella. No tiene por tanto mucho sentido la idea de una soberanía individual que pretende depender de sí misma, o lo que es lo mismo protegerse a sí misma. En el momento que se da entrada a la presencia y reconocimiento del otro, se acaba con esa idea de “soberanía” cerrada sobre sí misma, y como consecuencia inevitable se hace necesaria una revisión del concepto individualista de consumo y mercancía.

Los más recientes estudios antropológicos y sociológicos han puesto de manifiesto que los intercambios no están orientados a la utilidad, sino que están insertos en una multitud de encuentros y se entrelazan con toda clase de relaciones. El intercambio económico no sería posible si no fuese ocasión de poner en práctica las propias creencias, afirmar las identidades, reconocer y establecer derechos y obligaciones. Debajo de toda mercancía, por banal que pueda parecer, se pone en juego la totalidad de las relaciones sociales, como se ha podido comprobar con ocasión del teléfono, el automóvil, el ordenador, etc.

El proyecto de partir de una supuesta concepción de la “soberanía del individuo” no ha logrado llevar a cabo su objetivo de superar esa deficiencia del ser humano que es la constatación diaria de la ambigüedad y confusión de sus deseos. El cerramiento del individuo moderno pretendió sustituir el problema del deseo de ser, que se supone que no se puede alcanzar en esta vida, por el deseo de tener, que sí parecía factible alcanzar en el tiempo presente.

El impulso a “llegar a ser”, constitutivo último del ser humano, se manifiesta en la vida de cada hombre como algo ambiguo y difícil de concretar, por lo que en principio se le hace muy difícil saber como y qué desear. Se hace entonces imprescindible disponer de alguna referencia humana de modo de ser, que proporcione una pista de cómo desear, o lo que es lo mismo cómo vivir. Cada hombre necesita ver como otro desea, para poder así encauzar su propio deseo. No hay por tanto posibilidad de “soberanía individual”; ningún hombre aislado puede llegar a ser dueño de sus deseos y atracciones.

La idea individualista de soberanía ha pretendido convertir la búsqueda de la riqueza por parte de todos en la clave para entender la acción económica, la única “racional” posible, la que da lugar al orden social. Supone que la riqueza es la fuente de la soberanía, disponer de ella permite hacer frente a la incertidumbre, enfrentar sin miedo los caprichos de la fortuna. Pero el problema reside en la misma riqueza, ya que por definición es lo que todos desean, o lo “deseable en absoluto”. Puede decirse que se ha pretendido dar solución al problema de la plenitud del ser, que tiene que ver con las relaciones intersubjetivas, a través de la satisfacción del tener, que tiene que ver con las relaciones cuantitativas o “cosificables”. En cualquier caso, ha quedado planteada una inevitable contradicción, ya que entonces ser soberano no remite a

una cualidad natural, a una independencia, sino todo lo contrario, a la dependencia de la unanimidad social, que es lo que en último término proporciona a la riqueza su fundamento.

¿Cómo desear riqueza si no es algo natural, sino algo profundamente relacional y humano? La teoría no parece entender este hecho. Todos persiguen algo único e impersonal en el que cada uno expresa su limitación e inseguridad, su necesidad del amparo de los otros. El valor de la riqueza proviene por tanto del deseo de los otros. No tiene sentido por tanto hablar de indiferencia respecto de los demás, sería lo mismo que decir que no se desea riquezas. Se trata de desear poseer lo que el otro desea. Lo que todo el mundo siempre desea: recibir protección del otro.

Estos son, a mi entender, los retos principales a los que tiene que enfrentarse la teoría económica en el momento presente.

Bibliografía

Aglietta, Michel y Orlean, André. *La monnaie souveraine*. Paris. Odile Jacob. 1998.

Aglietta, Michele y Orlean, André. *La Monnaie entre violence et confiance*. Paris Odile Jacob. 2002.

Bowles, Samuel. Gintis, Herbert. *Walrasian Economics in retrospect*. Massachusetts Amherst; 2000.

Camerer, Colin F. Loewenstein, George. Rabin, Matthew. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton. Princeton University Press; 2004.

Churchland, Paul M. *Eliminative materialism and the propositional attitude*. Journal of Philosophy. 1981; (78):67-90.

Churchland, Paul M. *The Engine of Reason, the seat of the soul. A philosophical journey into the Brain*. Cambridge Ma: MIT Press; 1995.

Davidson, Paul. *Controversies in Post Keynesian economics*. Aldershot: Elgar; 1991.

Davidson, Paul. *Is Probability Theory Relevant for Uncertainty? A post Keynesian Perspective*. Journal of Economic Perspectives. 1991; 5(1):129-143.

Davidson, Paul. *Reality and Economic Theory*. Journal of Post Keynesian Economics. 1996; 18: 480-507.

Davis, John B. *The Theory of the Individual in Economics. Identity and value*. London: Routledge; 2003.

Davis, John B. *The Turn in Recent Economics and Return of Orthodoxy*. Amsterdam University. Amsterdam; 2007.

Dennett, D. *Conditions of Personhood*. En Rorty, A., *The Identities of Persons*. Berkeley: University of California Press; 1976; p. 175-196.

Dow, Sheila C. *Variety of methodological approach in economics*. Journal of Economic Surveys. 2007; 21(3):447-465.

Elster, Jon. *Ulises desatado: estudios sobre racionalidad, precompromiso y restricciones*. Barcelona: Gedisa. 2003.

Frankfurt, Harry G. *Freedom of the Will and the Concept of a Person*. Journal of Philosophy. 1971; 68.1pp5-20.

Gadamer, H. G. *Verdad y método*. Salamanca: Sígueme. 1984.

Habermas, Jürgen. *Problemas de Legitimación en el capitalismo tardío*. Buenos Aires. Amorrortu. 1991.

Johnson, Matthew. *An Archaeology of Capitalism*. Oxford. Blackwell; 1996.

Kahneman, Daniel. *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics*. American Economic Review. 2003; 93(5):1449-1475.

Kahneman, Daniel. Tversky, Amos. *Choices, values, and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press. 2000.

Kavka, Gregory S. *Is Individual Choice less Problematic than Collective Choice?* Economics and Philosophy. 1991; 7:143-165.

Kohn, Meir. *Monetary Analysis, the Equilibrium Method, and Keynes's General Theory*. Journal of Political Economy. 1986; 94(6):1993.

Kohn, Meir. *Value and Exchange*. Cato Journal. 2004; 24(3):303-339.

Krause, U. Steedman, I. *Gohethe's Faust. Arrow's possibility theorem and the individual decision taker*. En Elster, Jon, editor. *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press; 1986; pp. 345-354.

Krause, U. Steedman, I. *Methodological individualism*. En Hodgson, Geoffrey M.; Warren J. Samuels, and Tool, Marc R. *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. Edward Elgar; 1994.

Krause, U. Steedman, I. *Philosophical realism*. En Hodgson, Geoffrey M.; Warren J. Samuels, and Tool, Marc R., editores. *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*. London. Edward Elgar; 1994.

Krause, U. Steedman, I. *Reorienting Economics*. London. Routledge 2003.

Lordon, F. y Orlean, André. *Genese de l'état et genese de la monnaie: le modele de la potentia multitudinis*. Paris; 2006.

Murphy, James Bernard. *The kind of order in society*. En Mirowski, Philip, editor. *Natural Images in Economic Thought. Markets Read in Tooth and Claw*. Cambridge: Cambridge University Press; 1994.

Murphy, James Bernard. *The Moral Economy of Labor. Aristotelian Themes in Economic Theory*. New Haven: Yale University Press; 1993.

Murphy, James Bernard. *Rational Choice Theory as a Social Science*. *Critical Review*. 1995; 9(1-2):155-174.

Margolis, Howard. *Cognition and extended rational choice*. Milton Park, Abingdon, OX ; New York. Routledge; 2007.

Margolis, Howard *Paradigms & barrier : how habits of mind govern scientific beliefs*. Chicago. Chicago University Press; 1993.

Margolis, Howard. *Selfishness, Altruism, and Rationality: a Theory of Social Choice*. Cambridge: Cambridge University Press; 1984.

Mirowski, Philip. *On kicking the habit: A response to the JEBO Symposium on "Markets come to Bits"*. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2007; 63:359-371.

Polanyi, Michael. *Personal Knowledge. Toward a post-critical philosophy*. London: Routledge; 1983.

Rabin, Matthew. *A perspective on psychology and economics*. *European Economic Review*. 2002; (46):657-685.

Ross, Don. *Economic Theory and Cognitive Science. Microexplantation*. Cambridge MA: MIT Press; 2005.

Samuelson, Larry. *Economic Theory and Experimental Economics*. *Journal of Economic Literature*. 2005; 43(March):65-107.

Samuelson, Larry. *Evolution and Game Theory*. *Journal of Economic Perspectives*. 2002; 16(2):47-66.

Schelling, Thomas. *Micromotives and macrobehavior*. New York. Norton; 1978.

Schelling, Thomas. *The Strategy of conflict*. Cambridge: Harvard University Press. 1980.

Sen, Amartya. *Rational fools: a critique of the behavioralist foundations of economic theory*. *Philosophy and Public Affairs*. 1977; 6:317-44.

Stigler, George J. Becker, Gary. *De gustibus non est disputandum*. *American Economic Review*. 1977; 67(2):76-90.

Toulmin, Stephen. *Cosmopolis. The hidden agenda of modernity*. Chicago. Chicago University Press. 1990.

Toulmin, Stephen. *Return to Reason*. Cambridge. Harvard University Press. 2001.

Weintraub, E. Roy. *On Lawson on equilibrium*. *Journal of Post Keynesian Economics*. 2005; 27(3):445-454.