

Soberanía del consumidor vs. soberanía de los ciudadanos: algunos errores en la economía clásica del bienestar *

ELIZABETH S. ANDERSON

Departamento de Filosofía
Universidad de Michigan, Ann Arbor

En este trabajo se plantea que la soberanía del consumidor descansa sobre un conjunto de confusiones conceptuales, de presupuestos empíricamente falsos y de afirmaciones normativamente dudosas. La sección 1 muestra cómo estas confusiones conceptuales enmascaran una ambigüedad fundamental en el principio de la soberanía del consumidor, entre la promoción del bienestar y la autonomía. Sostengo que los mejores argumentos a favor de la soberanía del consumidor favorecen la interpretación de la autonomía. La sección 2 muestra cómo la concepción individualista de la autonomía favorecida por los economistas no puede dar cuenta de los problemas de acción colectiva generados por la conformidad externa a las normas sociales. La sección 3 muestra cómo el intento de un economista por desarrollar una con-

cepción de la autonomía adecuada a esta tarea nos lleva más allá del marco individualista de la economía neoclásica a una concepción colectiva de la autonomía. La sección 4 demuestra que el concepto de autonomía colectiva es coherente y que el proyecto institucional de los Estados democráticos puede ser considerado como un intento para lograrlo. La sección 5 plantea que cuando los individuos expresan preferencias autónomas diferentes en y para diferentes escenarios, el principio de la soberanía del consumidor es inherentemente ineficiente. La sección 6 sostiene que el principio de soberanía del consumidor está en conflicto con la autonomía de los ciudadanos y, por lo tanto, no puede servir como una base coherente para guiar la política del Estado.

La doctrina central de la economía del bienestar es el principio de la soberanía del consumidor. Nos dice que los acuerdos sociales, incluidas las políticas gubernamentales, deberían evaluarse de acuerdo con la medida en que satisfacen las preferencias de los individuos tal como son expresadas en las elecciones de mercado¹. La soberanía del consumidor le enseña al Estado a imitar a los mercados tanto como le sea posible. Del mismo modo en que los mercados libres agregan las preferencias individuales produciendo un resultado social eficiente, la función del Estado es agregar de manera eficiente las preferencias

* Traducción de Silvia Kiczkovsky Yankelevich.

¹ G. Peter Penz, *Consumer Sovereignty and Human Interest*, Cambridge: Cambridge University Press, 1986, p. 5.

individuales dadas cuando los mercados no son capaces de llevar a cabo esta tarea.

1. Argumentos a favor de la soberanía del consumidor

El principio de la soberanía del consumidor tiene dos partes. Primero, afirma que la política del Estado debería estar dirigida a satisfacer las preferencias de los individuos. Segundo, identifica las preferencias relevantes como aquello que los individuos revelan en sus elecciones de mercado. ¿Pero qué son las «preferencias»? Y ¿por qué centrarse sobre las preferencias tal como se revelan en las elecciones de mercado? La economía del bienestar utiliza con propósitos normativos conceptos originalmente desarrollados con propósitos positivos para la predicción y control de la conducta humana. En la economía positiva, «preferencia» refiere a cualesquiera deseos o motivos que se supone subyacen a o predicen las elecciones individuales². No es evidente por qué las preferencias, concebidas de esta manera, debieran ser bases normativas para la guía de la política pública. ¿Acaso la gente no quiere a veces cosas que son malas o inútiles?

El economista tiene dos respuestas para esta objeción. Una apela a la teoría del valor subjetivo. Desde esta perspectiva, lo bueno para una persona es precisamente lo que ella quiere. No hay bases para hacer una crítica racional a las preferencias de una persona³. Sin embargo, esta respuesta va en contra de las reflexiones de cualquier persona madura autocrítica. Sólo una persona inmadura tomaría sus deseos irreflexivos como criterios suficientes para la acción. La marca de la madurez es la autonomía, el poder para cuestionar el valor de nuestros motivos y para actuar solamente sobre aquellos motivos que aprobamos reflexivamente.

La segunda respuesta en defensa de la soberanía del consumidor apela a la autonomía misma. Esto fundamenta el principio antipaternalista de que el Estado no debería interferir con la autonomía de los individuos sustituyendo sus juicios sobre lo que es mejor para el individuo por los juicios propios de los individuos. Con respecto a las preferencias individuales, la soberanía del consumidor reconoce el derecho de los individuos a gobernar sus propios asuntos por medio de sus propios juicios, sean erróneos o no.

Esta segunda respuesta, superior, desplaza el objetivo de la soberanía del consumidor, desde la promoción del bienestar a la protección de la autonomía.

² Muchos economistas han seguido el intento de reducción del concepto de «preferencia» a las elecciones mismas hecho por Paul Samuelson. Véase su «Consumption Theory in Terms of Revealed Preference», *Economica*, 15 (1948): 243-253. Sin embargo, tal como sostuvo Amartya Sen («Behavior and the Concept of Preference», *Economica*, 40 (1973): 241-259), este uso no logra dar sentido a los axiomas de elección racional que se aplican sólo a las «preferencias» entendidas como estructuras motivacionales que subyacen a las preferencias individuales.

³ Ver, por ejemplo, Ludwig von Mises, *Human Action*, 3.^a ed. (Chicago: Henry Regnery, 1966), p. 19.

Autonomía y bienestar son metas enteramente distintas. Un individuo puede adoptar autónomamente algún otro fin último además de perseguir su propio bienestar. Este hecho es oscurecido por la tendencia de los economistas a confundir la satisfacción de la preferencia con el interés personal⁴. El bienestar de una persona o el interés propio consiste sólo en la satisfacción de aquellas preferencias que debería adoptar por su propio bien, fuera de los motivos del amor propio⁵. Los individuos tienen y actúan en función de miríadas de motivaciones —disgusto, altruismo, hambre, codicia, curiosidad, ambición, piedad, conciencia, obediencia, autodesprecio y otros— que son distintos del amor propio y que lo llevan a adoptar fines últimos independientes, e incluso contrarios, de su propio bienestar y el de otros.

La permanente confusión entre autonomía y bienestar en la economía del bienestar contamina los principios de eficiencia derivados de la soberanía del consumidor. Consideremos el criterio predominante de eficiencia de Hicks-Kaldor (una posible mejora del criterio de Pareto). Hicks-Kaldor clasifican al estado social A por encima del estado B si las ganancias de los ganadores en una transición de B a A son lo suficientemente grandes como para compensar a los perdedores en esta transición, y además deja al menos a una persona en mejor situación en A que en B⁶. Hicks-Kaldor sigue el principio de la soberanía del consumidor (en lugar de, digamos, los juicios del Estado sobre cuáles son los mejores intereses de los individuos) utilizando las «preferencias» individuales para medir las ganancias y las pérdidas individuales.

Hablar de ganadores, perdedores, y compensación al explicar el criterio de Hicks-Kaldor tiene sentido sólo si la medición de la valoración social es el bienestar individual. Incluso el uso que hacen los economistas del bienestar del concepto amplio de preferencia autorizado por la soberanía del consumidor comporta criterios de no-bienestar en la valoración de los resultados sociales. Supongamos que la persona P objeta la transición de B a A no sobre la base de que P tiene pérdidas, sino sobre la base de que la transición trata injustamente a otras personas. Entonces, aun si los ganadores en A pudieran pagar a P suficiente dinero como para revertir su preferencia, el pago no podría ser considerado como la compensación a P por sus pérdidas personales en la situación A. Como ella misma reconoce, no tiene pérdidas. Ni tampoco se podría contabilizar el pago que revierte la preferencia como ajustándose a las objeciones originales de P a A. Es decir, como dando los motivos para pensar que su objeción a la situación A no era correcta. Más bien, podría contar como un soborno suficiente para conseguir que P reniegue de sus principios.

⁴ Amartya Sen es uno de los pocos economistas que ha acentuado esta distinción. Ver su «Well-Being, Agency, and Freedom», *Journal of Philosophy*, 82 (1985).

⁵ Stephen Darwall, «Self-Interest and Self-Concern», *Social Philosophy and Policy*, 14 (1997).

⁶ J. R. Hicks, «The Rehabilitation of Consumer' Surplus», *Review of Economics Studies*, 9 (1941): 108-116; Nicholas Kaldor, «Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility», *Economics Journal*, 49 (1939): 549-552.

Dado que el bienestar y la autonomía son metas distintas, suscriben interpretaciones distintas de la soberanía del consumidor y del criterio de valoración social derivado de este principio. Si el bienestar social es lo único que importa en la valoración social, entonces el criterio de Hicks-Kaldor debería restringirse a incluir sólo aquellas preferencias que reflejan el amor propio. En este caso, la preferencia no basada en el bienestar de P por B sobre A es irrelevante. A podría ser superior a B aun si A no generara suficiente riqueza extra que, si ofrecida a P, pudiera servir para revertir su preferencia por B sobre A. Por el contrario, si se supone que la valoración social refleja las clasificaciones autónomas individuales de no-bienestar, así como las de bienestar, entonces la objeción de no-bienestar de P a la transición de B a A es relevante para la valoración social, a condición de que sea autónoma. Además, la validez de la prueba de reversión de la preferencia de Hicks-Kaldor —si el excedente de riqueza generado por A puede ser utilizado para sobornar a P para que decline sus objeciones de principio a A— depende de si el soborno y el venderse son modos de formación y elección de preferencias autónomas.

Cualquiera de las dos interpretaciones del principio de la soberanía del consumidor pone a los economistas del bienestar en una situación difícil, tanto epistémica como moralmente. Epistémicamente, ninguna de las dos interpretaciones nos permite tomar a las preferencias individuales, comprendidas como cualquier tipo de motivación que subyace a las elecciones, como *inputs* para la valoración social⁷. Sólo un subconjunto de preferencias puede contar —aquellas que reflejan el interés propio o aquellas que son autónomas—. Pero, al no haber logrado tomar en serio las diferencias entre las elecciones observadas, las motivaciones que subyacen a la elección, el interés propio y las motivaciones autónomas, a la economía del bienestar neoclásica le faltan los recursos conceptuales para articular estas distinciones y seguir sus pistas empíricamente.

Moralmente, los economistas del bienestar deberían investigar y precisar los problemas de las interpretaciones de la soberanía del consumidor basada en el bienestar y la basada en la autonomía. Por un lado, el gran peso de la tradición en economía insiste en las agregaciones de bienestar como el criterio último de valoración social. Los economistas han dedicado la mayor parte de su trabajo normativo a articular lo que ellos consideran los criterios de bienestar y sus mediciones. No se consideran expertos en el tema de la autonomía ni sus herramientas conceptuales parecen suficientemente buenas como para delimitar las condiciones y los criterios de autonomía.

Por otra parte, como hemos visto, la mejor defensa de la soberanía del consumidor apela a la autonomía más que al bienestar. Además, la interpretación que opta por la autonomía se corresponde mejor con la idea de los economistas sobre su papel profesional limitado como científicos valorativamente neutrales y no como autoridades normativas. Si los individuos quieren

⁷ Cass Sunstein también acentúa este punto. Véase «Social Norms and Social Roles», en su *Free Markets and Social Justice* (Oxford: Oxford University Press, 1997), pp. 32-69.

que la política social refleje otras metas además del bienestar, ¿quién es el economista para decir que están equivocados? Finalmente, el conjunto de preferencias autónomas se ajusta mejor a los ítems que caen bajo el concepto de preferencia de los economistas que el de preferencias autointeresadas. Las preferencias autointeresadas se restringen a aquellas cuyo contenido guarda alguna relación con el yo que tiene esas preferencias. Por el contrario, las preferencias autónomas, puesto que pueden abarcar virtualmente cualquier contenido, se extienden casi tan ampliamente como el propio concepto formal de preferencia sustantivamente irrestricto de los economistas. Esto acaba con la esperanza de que aun si las condiciones de autonomía han de ser determinadas fuera de la teoría económica, estas condiciones pudieran permitirnos identificar contextos en los cuales las preferencias autónomas son extensionalmente equivalentes a las preferencias que estudian los economistas. Los economistas podrían entonces defender que en estos contextos se justifica el empleo de criterios normales de eficiencia como el de Hicks-Kaldor.

Regresemos ahora a la segunda parte de la soberanía del consumidor: el presupuesto de que las preferencias que deberían guiar a la política pública son aquellas que expresamos en nuestras elecciones de mercado, cuando actuamos en nuestros papeles como consumidores. Una vez más, debemos confrontar el hecho de que los economistas del bienestar están usando con propósitos normativos una idea desarrollada con otros propósitos (predictivos). Los economistas prefieren utilizar las elecciones de mercado de los individuos a otras fuentes de evidencia con respecto a lo que quieren, tales como qué es lo que dicen que quieren, o qué persiguen en contextos políticos como las votaciones, o qué elecciones hacen en escenarios experimentales. Las elecciones de mercado tienen dos ventajas sobre otras fuentes de evidencia con respecto a lo que las personas quieren. Primero, precisión cuantitativa: los valores revelados en las elecciones de mercado pueden ser medidos con precisión, en términos del precio que los consumidores aceptan pagar por lo que compran. Es más difícil obtener esta precisión cuantitativa escuchando lo que la gente dice que quiere o viendo cómo votan. Segundo, honestidad: dado que, en las elecciones de mercado, los individuos deben poner su dinero donde ponen su palabra, tienen menos incentivos para falsificar estratégicamente sus preferencias reales que en la política, en la discusión, en las encuestas, donde hablar no cuesta nada, o en los contextos experimentales, donde los costos o los beneficios son imaginarios o triviales⁸.

Éstas son razones epistemológicas para preferir las elecciones de mercado como fuente fundamental de evidencia sobre lo que la gente valora, cuando el objetivo es predecir las futuras elecciones de mercado. Sin embargo, para justificar estas preferencias cuando se utiliza este tipo de información para guiar las políticas de instituciones no mercantiles, se debe asumir que los valores

⁸ Peter Diamond y Jerry Hausman, «Contingente Valuation: Is Some Number Better Than No Number?», *Journal of Economics Perspectives*, 3 (1994): 45, 49-54.

de los individuos están unificados. Esto es, se debe asumir que, en última instancia, quieren lo mismo cuando actúan en su rol de consumidor que cuando actúan en su rol de ciudadano, feligrés, padre, trabajador, funcionario, miembro de un partido, etc. Desde esta perspectiva, los roles y sus escenarios institucionales correspondientes restringen, en buena medida, el conjunto de opciones al que las personas se enfrentan. No cambian los motivos o principios a partir de los cuales actúan. Si sus preferencias no están unificadas, entonces sus elecciones de mercado suministrarán sólo una imagen parcial y sesgada de lo que valoran⁹.

¿Por qué pensar que la gente tiene preferencias unificadas? Los economistas tienen dos respuestas. Una es el egoísmo psicológico: la idea de que las personas siempre actúan en función de su propio interés en todos los dominios de acción. Sin embargo, el presupuesto del autointerés universal ha tropezado con severas dificultades empíricas cuando se ha extendido a dominios no mercantiles —especialmente el político—. En particular, ha fallado sistemáticamente cuando ha querido explicar por qué la gente vota¹⁰. También falla al predecir por quién vota. Por ejemplo, es más probable que los votantes lo hagan por candidatos cuyas políticas económicas, de acuerdo con su juicio, han logrado mejorar la situación económica de la mayoría de la gente, que por candidatos cuyas políticas han logrado mejorar sus propias situaciones personales¹¹.

La segunda defensa de las preferencias unificadas es formal. Los modelos estándares de la elección racional simplemente asumen que los valores individuales pueden ser representados en un orden de preferencia único, completo y unificado. Este presupuesto puede ser justificado describiendo las preferencias de un individuo en términos bastante abstractos, de modo que, sin importar lo que hagan, se puede decir que han maximizado alguna «utilidad» singular¹². Este movimiento reduce a tautologías los axiomas de elección racional de hipótesis empíricas comprobables sobre la conducta humana. En la sección 5 veremos que, sin importar sus méritos formales, el presupuesto de unidad origina cuestiones diferentes cuando se aplica a contextos normativos.

Consideremos cómo la soberanía del consumidor guía la política pública. Supongamos que el Estado necesita establecer estándares de seguridad para construir nuevas autopistas. ¿Cuánto dinero debería estar dispuesto a pagar en medidas extras de seguridad en las autopistas por cada vida que se salve? El principio de la soberanía del consumidor responde: precisamente la misma cantidad de dinero que la gente dice que está dispuesta a gastar en sus elecciones

⁹ Cass Sustein también pone énfasis sobre este punto. Véase «Social Norms and Social Roles», en su *Free Markets and Social Justice* (Oxford: Oxford University Press, 1997), pp. 32-69.

¹⁰ Donald Green e Ian Shapiro, *Pathologies of Rational Choice Theory* (New Haven and London: Yale University Press, 1994).

¹¹ David Sears y Carolyn Funk, «Self-Interest in Americans' Political Opinions», en Jane Mansbridge (ed.), *Beyond Self-Interest* (Chicago: Chicago University Press, 1990), pp. 147-170.

¹² George Stigler y Gary Becker, «De Gustibus Non Est Disputandum», *American Economics Review*, 67 (1977): 76-90.

de mercado para reducir su riesgo de muerte en un grado equivalente. Supuestamente, estas elecciones revelan el valor en efectivo que la gente adscribe para reducir su riesgo de muerte en determinado grado. Esta información puede ser inferida a partir de numerosas elecciones de mercado que dan por resultado cambios en el riesgo de muerte —por ejemplo, los suplementos que las personas gastan en coches equipados con bolsas de aire, el dinero que gastan para equipar su casa con alarmas detectoras de humo, o los salarios a los que renuncian buscando seguridad en el empleo—. Supongamos que se pueden predecir las elecciones de mercado de los individuos si asumimos que éstos valoran en mil dólares una reducción de uno por mil en el riesgo de muerte. Esto da un «valor de vida» de un millón de dólares. Entonces, el principio de soberanía del consumidor dice que el Estado debería estar dispuesto a gastar un millón de dólares por cada expectativa de salvación de vida en medidas de mayor seguridad para las autopistas. Para el Estado, gastar más (o menos) de esta cantidad equivale a colocar paternalistamente su propio juicio del valor de la seguridad en lugar del juicio de los consumidores. Los economistas dicen que lo mejor que puede hacer el Estado es tomar sus medidas a partir de lo que realmente eligen los consumidores ¹³.

2. *Problemas para la soberanía del consumidor (I): bienestar vs. autonomía en los problemas de acción colectiva*

Hemos visto que los economistas utilizan el concepto de «preferencia» para: a) predecir las elecciones de mercado individuales; b) representar lo que es el autointerés del individuo, y c) representar los juicios autónomos de los individuos sobre qué estados de cosas son intrínsecamente valiosos en última instancia. Los usos comunes del concepto de preferencia en el principio de la soberanía del consumidor dependen de estas tres cosas que son extensionalmente equivalentes. No se puede hacer ninguna propuesta normativa seria mediante el uso de las preferencias identificadas por el criterio a) para evaluar los estados sociales ni para guiar las políticas públicas a menos que éstas sigan a b) o a c). He planteado más arriba que cuando b) y c) aparecen separadas, los economistas tienen fundamentos más fuertes si interpretan que la soberanía del consumidor cubre todas las preferencias autónomas. Sin embargo, voy a discutir en esta sección que la interpretación de la soberanía del consumidor basada en la autonomía no logra reconocer ciertos problemas de acción colectiva que surgen cuando la gente obedece las normas sociales únicamente por los incentivos que van unidas a ellas.

Una norma social es un estándar de conducta que 1) pretende dar a las personas razones para obedecerla, que no sean las sanciones ligadas a ella, y 2) otras personas hacen cumplir por medio de sanciones informales (no

¹³ W. Kip Viscusi, *Risk by Choice* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1983).

legales), como el elogio y la condena, la admiración y el desprecio, la inclusión y la exclusión de los grupos y actividades sociales. El primer rasgo de las normas sociales las distingue de las amenazas directas y otros ejercicios arbitrarios de poder. Cuando otros presionan a un individuo para que obedezca una norma de caridad, pretenden darle razones diferentes a la de ser despreciado por tacaño en caso de no cumplirla. La norma de caridad representa la necesidad de otros como una razón en sí misma para acudir en su ayuda. El segundo rasgo de las normas sociales las distingue de los gustos personales más amplios que la gente no considera como obligatorios para los otros. La preferencia del helado de chocolate sobre el helado de vainilla puede estar socialmente difundida, pero esta preferencia común no se vuelve una norma social hasta que la gente comienza a hacerla respetar.

Este carácter dual de las normas sociales genera dos razones diferentes para que la gente las acepte. Se dice que la conformidad de un individuo a una norma es puramente externa cuando la obedece sólo por las sanciones que otros le atribuyen. Un individuo tiene enteramente internalizada la norma cuando acepta que la norma es válida —esto es, que da razones para la acción por sí misma—. Juzga que la norma prescribe una conducta correcta, racional o intrínsecamente digna de elección, y obedece por ello mismo independientemente de cualquier otra consideración que pueda tener debido a las sanciones externas ligadas a ella.

Cuando la gente prefiere obedecer una norma sólo por las sanciones ligadas a ella, ¿cómo debería dar cuenta de estas preferencias el principio de soberanía del consumidor? El caso de los cascos de hockey de Thomas Schelling ofrece un paradigma¹⁴. En este caso, cada uno de los miembros de un equipo de jugadores de hockey sabe que estaría más seguro si usara casco. Pero también sabe que sería ridiculizado y visto como un cobarde si se lo pusiera. El cuidado de su reputación hace que renuncie al casco. Incluso cada jugador preferiría usar un casco, en caso de considerar su propio bienestar, si sólo hubiera alguna manera de hacerlo sin ser objeto de desprecio. El Estado tiene tal posibilidad: obligar a los jugadores por ley a ponerse los cascos mientras juegan al hockey. Ahora, se entiende que cuando los jugadores usan cascos, lo hacen no por miedo, sino por el deseo de que se les permita jugar. La coerción formal cancela los efectos de reputación negativa de usar un casco, al permitir que los individuos representen sus conductas como una elección por motivos honorables y no por motivos cobardes. Todos los jugadores pueden lograr un nivel superior de bienestar, desde su propio punto de vista, por medio de la acción del Estado que interfiere en las elecciones de «mercado» de los individuos.

El análisis de Schelling ofrece un conjunto de razones basadas en el bienestar para la exigencia del uso de cascos de hockey. Nos pide que distingamos a) las preferencias de los individuos, tal como se observan en sus elecciones privadas

¹⁴ Thomas Schelling, «Hockey Helmets, Daylight Saving, and Other Binary Choices», en *Micro-motives and Macrobehavior* (New York: W. W. Norton, 1978), pp. 211-243.

de *b*) los estados que son en última instancia de su autointerés, aun cuando, como en este caso, están actuando sólo fuera de su propio interés. De ese modo, Schelling repudia la segunda parte de la soberanía del consumidor —su confianza en la evidencia provista por las elecciones individuales en los contextos del sector privado—. Pero se queda con una concepción bienestarista de la primera parte de la soberanía del consumidor —su respeto por las preferencias individuales—. El punto clave es que *a*) revela sólo las preferencias de autointerés que tiene la gente, a condición de que sus elecciones tengan ciertos efectos en su reputación. Pero el autointerés también motiva que las personas prefieran una condición en la cual sus elecciones no tengan estos efectos sobre la reputación.

Si el bienestar fuera todo lo que importa para guiar la política pública, el análisis de Schelling de los cascos de hockey sería decisivo. Pero hemos visto que la razón fundamental más fuerte para la soberanía del consumidor está basada en el respeto de la autonomía individual. Llamaremos autónoma a una preferencia individual si refleja su juicio global sobre qué estado de cosas es mejor elegir. Supongamos que los jugadores prefieren que la norma viril contra el uso de cascos se elimine, a pesar del sacrificio de autointerés que implica no usar cascos. Si protestan enérgicamente contra la ley que obliga a usar cascos de hockey, ¿no deberían respetar la autonomía que nos exige que repudiamos la ley, a pesar de sus efectos positivos sobre el bienestar? Se debería permitir que la gente sea libre para sacrificar su autointerés en aras de sus metas e ideales.

Supongamos, sin embargo, que los jugadores protestan contra la ley del uso de cascos de hockey exclusivamente, sin tener en consideración los efectos de reputación por hacerlo. Tal vez su círculo social también los pone en ridículo tratándolos de poco viriles por no haber sido partidarios de la norma contra el uso de cascos. Tal falla podría ser interpretada como la expresión de un miedo vergonzoso de vivir en un régimen social disciplinado por normas de envalentonamiento masculino. Schelling argüiría, sobre las bases del bienestar, que los efectos de reputación de esta norma de segundo orden podrían y deberían ser cancelados si los entrenadores anunciaran la suspensión en sus equipos de todos los jugadores que protestan por el uso de cascos. Sin embargo, la imposición de los entrenadores todavía sería objetable sobre las bases de la autonomía, en tanto los jugadores podrían preferir que la norma que exige protestar mantenga el dominio sobre la imposición por los entrenadores de una norma contraria. O podrían preferir una norma que permita la protesta, aun sabiendo que bajo esas circunstancias todos se sentirán limitados por cuestiones de reputación para protestar contra la suspensión de una norma a la que no consideran intrínsecamente digna de elección. Viendo la cuestión estrictamente desde una perspectiva de respeto por la autonomía de cada individuo, el estado social resultante parecería ser eficiente. Cada individuo hace lo que juzga como el mejor rumbo de acción, considerando todos los aspectos, bajo

condiciones de elección (libre expresión) con las que él está de acuerdo que deberían prevalecer.

Así, esta versión de la soberanía del consumidor basada en la autonomía parece exigir respeto por la decisión de rechazar los cascos de los jugadores de hockey, aun cuando su aceptación de las normas relacionadas con los cascos se halla absolutamente dirigida por cuestiones de reputación. Esto es paradójico. El análisis en términos de bienestar del caso propuesto por Schelling expone un problema de acción colectiva que el análisis de autonomía del individuo oscurece. Pero éste no es un caso en el que las consideraciones de bienestar estén en conflicto con las consideraciones de autonomía: los únicos motivos en juego en cuanto a los cascos son cuestiones relativas al autointerés relacionadas con la reputación personal, y ninguno de los jugadores se equivoca cuando se trata de saber dónde está su autointerés. Una comprensión adecuada de la autonomía debería ser capaz de reconocer que el caso de los cascos de hockey plantea un problema de acción colectiva que socava la autonomía, así como el bienestar. Aquí hay un grupo de gente atrapado por un sistema de normas a las que no consideran válidas. Las normas pretenden ofrecer razones para la acción independientemente de las sanciones ligadas a ellas, pero nadie acepta esas razones. Seguramente aquí está comprometida la autonomía. El caso del casco de hockey nos impele a buscar una mejor explicación de la autonomía.

3. *De la autonomía individual a la colectiva*

Timur Kuran es uno de los pocos economistas que ha dado cuenta de la autonomía aplicándola a casos de conformidad externalizada a las normas sociales¹⁵. Simplemente, sostiene que las normas externalizadas que la gente obedece y hace cumplir sólo por sus efectos sobre la reputación u otras sanciones sociales adolecen de inestabilidad bajo el conocimiento común de las causas por las que cada quien obedece las normas. Un estado P es una cuestión de conocimiento común cuando cualquiera sabe que P, y cualquiera sabe que cualquiera sabe que P. El conocimiento común de que una norma es sólo externa revela a todos que nadie realmente acepta la validez de las normas. Todos saben que todos obedecían las normas sólo porque erróneamente creyeron que otros aceptaban su validez y de ese modo tuvieron miedo de las consecuencias de la inconformidad pública. Una vez que se revela a todos que la creencia que subyace a la conformidad es errónea, y todos saben que es errónea, los efectos de reputación que tiene la conformidad cesan. De este modo, el conocimiento común puede causar el colapso repentino y pacífico de las normas que hasta entonces se pensaba que estaban profundamente arraigadas en la sociedad¹⁶.

¹⁵ Timur Kuran, *Private Truths, Public Lies* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1995).

¹⁶ *Ibid.*, pp. 247 y ss.

El análisis de Kuran sugiere una prueba poderosa para determinar si un estado social realmente refleja las elecciones autónomas de la gente. Lo hace sólo si puede sobrevivir al conocimiento común de por qué los individuos lo escogen. Si la condición del conocimiento común se obtuviera en el caso de los cascos de hockey de Schelling, se podría predecir un colapso en el apoyo a la norma contra ponerse el casco, ya que todos obedecen la norma sólo por sus efectos sobre la reputación, no porque acepten realmente las normas de masculinidad que condenan las medidas de autoprotección por ser inherentemente vergonzosas. De esto se sigue que la conformidad de los jugadores a la norma contra el uso de cascos no es autónoma.

La prueba del conocimiento común provee una condición necesaria para la autonomía, no una explicación positiva de ella. La explicación positiva de Kuran sobre la autonomía es la siguiente. Define la preferencia privada de un individuo como la elección que haría en privacidad completa, aislado de las observaciones de los otros. Kuran cree que las preferencias privadas reflejan los juicios autónomos de la gente sobre el valor intrínseco de las opciones¹⁷. Lo que la gente escoge cuando sus elecciones pueden ser observadas por otros expresa su preferencia pública, que es una función de tres factores: 1) el juicio de las personas sobre el valor intrínseco de la opción, 2) su evaluación de las sanciones externas que los otros imponen sobre sus elecciones —primariamente el deseo de una buena reputación—, y 3) su necesidad de autonomía¹⁸. La necesidad de autonomía motiva a una persona a escoger opciones sobre la base de sus méritos intrínsecos, a pesar de las opiniones de los otros sobre sus elecciones. Así, la gente es autónoma en el grado en que ignoran las sanciones sociales externas y escogen lo que habrían escogido si no hubieran estado bajo la supervisión de otros¹⁹.

Kuran se aleja de la perspectiva de la economía del bienestar neoclásica al plantear distinciones normativas entre las preferencias de acuerdo con sus fundamentos. La economía del bienestar neoclásica no provee ninguna base para cuestionar la autonomía de una preferencia por un estado, precisamente porque el individuo la valora por sus recompensas extrínsecas más que por sus méritos intrínsecos. Después de todo, la autonomía de un individuo no está comprometida al aceptar un trabajo intrínsecamente insatisfactorio sólo para ganar dinero. ¿Por qué deberíamos entonces pensar que su autonomía está comprometida cuando obedece a un sistema de normas a las que considera como no intrínsecamente válidas, sólo para recoger la recompensa de una reputación favorable? Kuran necesita apelar a una tradición más amplia de pensamiento liberal sobre la autonomía para sustentar su opinión, de acuerdo con la cual las presiones sociales comprometen la libertad de la gente para actuar según su propio juicio. John Stuart Mill objetó maravillosamente bien

¹⁷ *Ibid.*, p. 35.

¹⁸ *Ibid.*, p. 35.

¹⁹ *Ibid.*, pp. 31-32.

las presiones sociales hacia la conformidad y lo hizo apoyándose en la autonomía²⁰.

A pesar de que Kuran se aleja de los presupuestos estándares de la economía del bienestar, las conclusiones que esboza a partir de su análisis de la autonomía refuerzan la preferencia de los economistas por dejar los resultados a la determinación de las elecciones privadas más que a las públicas. Sólo que ahora lo que cuenta como una elección privada es aún más privada de lo que muchos de los economistas asumen. Al igual que Schelling, Kuran mantiene la primera pero disputa la segunda parte de la soberanía del consumidor —el supuesto de que las elecciones de mercado de los individuos revelan sus verdaderas preferencias—²¹. Incluso las elecciones de mercado pueden estar influidas por la presión social. Para identificar las verdaderas preferencias de los individuos, debemos buscar un contexto aún más privado que el mercado —las elecciones que la gente haría, sin intervención de las observaciones de los otros—. De esta manera, Kuran implementa la estrategia sugerida más arriba para defender una versión de la soberanía del consumidor basada en la autonomía: identificar un contexto en el cual todas las preferencias de una persona son autónomas, y evaluar los estados sociales por la satisfacción de esas preferencias.

La confianza de Kuran en que las preferencias autónomas, verdaderas de los individuos, son las que ellos expresan en contextos en los que no son observados reproduce la misma mezcla de elecciones, bienestar y autonomía que su explicación intentó corregir. Kuran está de acuerdo en que esta equivalencia no puede encontrarse en todos los contextos sociales. Pero imagina que hay un contexto social en el cual las tres coinciden: «donde las consideraciones de reputación son insignificantes, nuestros individuos de tres componentes se comportan como el individuo compacto del manual de economía estándar: *homo economicus*»²². Piensa que tal contexto social es votado por votación secreta. El votante individual, que enfrenta una elección de opción entre 0 y 100, sopesa las consecuencias esperadas de cada opción para sí mismo, su familia y sus amigos, sus enemigos y las causas por las que se preocupa, concluyendo que 20 lo hará más feliz. Más precisamente, identifica a 20 como la opción que le dará la mayor utilidad intrínseca. Esta opción, que registra en las votaciones a las que se enfrenta, representa su preferencia privada²³.

Cuando un individuo «pesa las consecuencias esperadas de cada opción para sus enemigos», su motivo es, presumiblemente, el odio. El odio busca como fin último dañar al enemigo, y no tiene en cuenta consideraciones de autointerés. Aunque la gente a menudo encuentra gratificación personal en dañar a sus enemigos, los actos de odio son también muchas veces autodestructivos. Lo mismo se puede decir sobre los motivos de amor a otros y la

²⁰ *On Liberty* (London: J. W. Parker y Son, 1859).

²¹ *Private Truths, Public Lies*, pp. 41-42.

²² *Ibid.*, p. 43.

²³ *Ibid.*, p. 25.

dedicación a una causa. De este modo, las acciones promovidas por estos motivos autónomos generalmente no coinciden con las acciones que harán más feliz al individuo. Además, ni la elección de autointerés ni la autónoma necesitan ser la única que el individuo registra en su votación. Aun en la privacidad de la casilla de voto, el individuo puede actuar contra su mejor juicio. Algunos votantes, fuera de la lealtad partidista o del odio, no se permiten votar por miembros de otro partido, aun cuando piensan que es posible que su propio partido haga cosas peores que sus rivales. Más interesante aún, los votantes pueden decidir actuar sobre la base de un principio que les exige dejar de lado algunas de sus preferencias autónomas o de autointerés. Pueden decidir que algunas causas a las que aprecian, como las religiosas, no tienen influencia propia sobre los resultados políticos, porque el Estado debería permanecer neutral ante las religiones.

Estas consideraciones cuestionan los modos en que Kuran privilegia la autonomía, como evidencia de lo que la gente valora en última instancia, las preferencias que los individuos expresan en contextos donde no son observados. Se deberían enfatizar dos problemas con esto. Primero, las presiones que comprometen la autonomía vienen tanto de adentro como de afuera del yo. Los individuos actúan a menudo independientemente de las motivaciones generadas internamente (apetitos excesivos, hábitos, a veces incluso compulsiones y adicciones) que no fomentan sus objetivos autónomos o reflejan sus juicios de valor. Esa debilidad de la voluntad puede ser aún más común en las elecciones privadas que en las públicas, ya que las normas sociales apoyadas por las sanciones de reputación a veces intensifican la autonomía fortaleciendo a la gente para que resista internamente las motivaciones que comprometen a la autonomía en contextos públicos. En estos casos, las preferencias que la gente revela en contextos públicos reflejarán mejor, aunque generadas por motivos mixtos (considerado el valor intrínseco de una acción así como las sanciones externas), los juicios de valor autónomos de los individuos que lo que lo harían las elecciones privadas.

El segundo problema al identificar las preferencias autónomas de un individuo con sus preferencias privadas es que esto elimina a las preferencias por los bienes compartidos de su posible calificación como autónomas. Diremos que es un bien *compartido* por un grupo si una condición de ser valioso para cualquier miembro es que los otros también lo disfrutan, y todos en el grupo lo valoran, en parte porque el disfrute del bien por todos los demás es conocimiento común entre ellos. El valor de muchas actividades es compartido. Un viaje a un parque de diversiones, el cine o el teatro de cualquier tipo sería para la mayoría de la gente una experiencia miserable si fuera la única persona en el lugar, ya que parte del valor de asistir a los eventos públicos reside en los placeres distintivos de compartir la experiencia de valor con los otros. Los bienes compartidos no son, por su naturaleza, el tipo de bienes que puede ser buscado en contextos privados (no observados). Incluso, es evi-

dente que se puede valorar autónomamente esos bienes. De este modo, las preferencias que expresamos en contextos privados no pueden reflejar todas nuestras preferencias autónomas.

En algunos casos, la gente no sólo valora el hecho de que los otros disfruten el mismo bien; también valora el hecho de que todos valoran el bien por las mismas razones y que es el conocimiento común dentro del grupo. Los estándares objetivos de excelencia para los bienes valorados intrínsecamente —por ejemplo, los logros atléticos, artísticos y científicos— siempre están constituidos por estas razones compartidas. Cuando los criterios de evaluación de los bienes son compartidos, la búsqueda de fama, honor, y otros bienes de reputación, está, para la mayoría de la gente, inextricablemente ligada a la búsqueda de la excelencia misma. Tanto los atletas, como los artistas, o los científicos, buscan el reconocimiento favorable de los otros a sus logros, pero la mayoría quiere que el reconocimiento sea merecido, no basado en un trabajo de pacotilla o de plagio. En estos casos, también, las consideraciones de reputación refuerzan la autonomía en lugar de socavarla. Nos hacemos responsables de los altos estándares de valor precisamente por sostener la responsabilidad para otros.

Kuran, al revelar las tendencias románticas, ingenuamente libertarias, que están detrás del individualismo económico, acentúa los casos en los cuales los individuos no están de acuerdo con su audiencia o pares sobre cuáles deberían ser los estándares pertinentes de excelencia. De este modo, ellos pueden dividirse entre buscar el reconocimiento público o la excelencia tal como creen que es. En estos casos, Kuran identifica al agente autónomo con la persona que ignora los juicios de valor de los otros y plantea los suyos, o con la persona que trata de convertir a los demás a sus propios estándares. Pero la primera clase de persona puede no ser más que un excéntrico. Y la segunda clase de persona, si no restringe sus medios de conversión, no es más que un demagogo o un líder culto. Para que uno sea autónomo en la persecución de la excelencia, se debe tener voluntad para comprometer las capacidades de juicio de los otros —intentar persuadirlos— mientras se restringen los medios legítimos de uno mismo para convertir a los otros a los de la persuasión racional. Restringirse de este modo es reconocer la autoridad de los otros para participar en la formación de los criterios compartidos de excelencia, en términos que tanto uno mismo como los otros puedan racionalmente aceptar.

Por lo tanto, mi autonomía en la persecución de los bienes compartidos no puede ser definida en términos de lo que *yo* escogería independientemente de las presiones ejercidas por las opiniones de los otros. Sólo puede ser definida en términos de lo que *juntos* escogeríamos todos, bajo la influencia mutua de la persuasión racional. Kuran tiene razón al indicar que lo que *yo* elijo solo a menudo puede diferir de lo que elijo conjuntamente. Pero está equivocado al pensar que cada vez que ambas elecciones difieren, la elección autónoma debe ser identificada con lo que *yo* elijo solo. A veces la elección autónoma

es lo que elegimos juntos. Esto es verdad, aun cuando lo que elegimos juntos esté parcialmente motivado por cuestiones de reputación.

Regresemos al caso de los cascos de hockey de Schelling. Como ya lo hemos señalado, la exigencia de estabilidad normativa bajo el conocimiento común suministra una prueba contundente de si una norma social respeta la autonomía de aquellos a los cuales se aplica. Algunos problemas surgen cuando se trata de explicar por qué esto es una prueba de autonomía. Kuran piensa que las normas que comprometen la autonomía no pasan la prueba porque generan una conducta que difiere de lo que un individuo elegiría alejado de las observaciones, juicios de valor y presiones sociales de los otros. Hemos visto que esto no puede dar cuenta de manera correcta de las elecciones que involucran a los bienes compartidos, tales como la elección de normas sociales y de las elecciones influidas por las motivaciones internas que comprometen la autonomía. Las elecciones autónomas no pueden ser identificadas con la elección no influida por las normas sociales, ni siquiera por una elección que no esté influida por consideraciones de reputación social, ya que las normas que gobiernan las reputaciones son ellas mismas bienes compartidos, no sujetos a elección individual, sino a la determinación colectiva.

Ofreceré una explicación alternativa de por qué las normas que comprometen la autonomía no pasan la prueba de estabilidad bajo condiciones de conocimiento común. No pasan esta prueba porque el conocimiento común es una condición de la voluntad colectiva autónoma. Lo que *nosotros* podemos desear juntos y autónomamente sólo puede ser lo que podemos aceptar bajo el conocimiento común de las razones que apoyan ese deseo. Los jugadores de hockey de Schelling están atrapados en un sistema de normas comprometido con la autonomía, porque nunca podrían decidirse a adoptar racionalmente un sistema de normas que gobierne su vestimenta y su reputación, cuya única razón de existir es el temor infundado de cada uno a que los otros crean que esas normas expresan criterios independientes de conducta elogiabile. El conocimiento común expone las bases infundadas del temor, y así, la falta de cualquier base válida para aceptar las normas como la expresión de criterios independientes de conducta elogiabile.

4. *Cómo construir una voluntad colectiva autónoma y coherente*

He sostenido que la autonomía en relación con ciertas decisiones, como la provisión de bienes compartidos y la determinación de normas sociales, sólo puede ser expresada a través de una voluntad colectiva. Además, la autonomía individual con respecto a otras decisiones —por ejemplo, aquellas propensas a la disrupción por debilidad de la voluntad— a veces se asegura mejor por la voluntad colectiva que constriñe las elecciones individuales²⁴. Para defender

²⁴ Cass Sunstein también destaca este punto. Véase su «Preferences and Politics», pp. 29-30.

estas afirmaciones, necesito explicar lo que una voluntad colectiva autónoma podría significar y cómo se puede llegar a tomar parte en ella.

Primero vamos a liquidar la objeción a la idea misma de agente colectivo que surge del compromiso de los economistas con el individualismo metodológico. Una versión del individualismo metodológico propone que los fenómenos sociales son enteramente reductibles a los individuos, sus estados mentales y propiedades físicas y sus relaciones, donde todas esas partes pueden ser descritas en términos no sociales. Siguiendo esta doctrina, se podría objetar que no hay voluntades colectivas, sino tan sólo voluntades individuales que mantienen cierta relación unas con las otras.

Sin duda, las voluntades colectivas están constituidas por voluntades individuales. Pero las relaciones en las cuales deben estar las voluntades individuales para constituir una voluntad colectiva refieren esencialmente a grupos sociales. Los individuos deben comprenderse a sí mismos como constituyentes de un agente colectivo y deben considerar sus acciones como conformadoras de su grupo, de voluntad conjunta para que sus voluntades individuales cuenten como una voluntad colectiva. Esto es, deben comprender sus acciones como haciendo lo que *nosotros* decidimos, allí donde son miembros del «nosotros» pertinente, y donde cada uno de los miembros sabe y acepta que los otros miembros participan en la formulación de una intención para actuar como un grupo, de acuerdo con los procedimientos conocidos para y aceptados por todos²⁵. Cuando los individuos actúan en conjunto bajo esas comprensiones comunes, producen voluntades colectivas como las decisiones de un comité, las políticas de una corporación y las leyes de un Estado democrático.

Dado que podemos actuar juntos como un agente colectivo, ¿podemos hacerlo también autónomamente? Y si es así, ¿de qué manera? Estas cuestiones pueden responderse considerando primero las condiciones de autonomía de una voluntad individual. Entonces podemos ver si los análogos funcionales de estas condiciones pueden ser construidos para las voluntades colectivas. Si pueden, entonces cuando estas condiciones se obtienen, es justo decir que la voluntad colectiva que opera bajo su control es autónoma.

La autonomía es el poder para actuar sobre la base de las deliberaciones propias —de lo que uno, en su propio juicio, considera que son las mejores razones para la acción—. Por lo tanto, tener una voluntad autónoma o una voluntad de uno mismo, exige: 1) que uno tenga el poder para deliberar, y 2) que uno tenga el poder para hacer que las conclusiones de la deliberación jueguen un papel causal apropiado al producir las acciones favorecidas por estos juicios. No sólo se juzga lo que se tiene más razones para hacer, sino también lo que se tiene más razones para hacer *debido a* estos juicios. Llamemos a estas condiciones de autonomía *deliberativa* y *motivacional* respectivamente.

²⁵ Mi insistencia en los procedimientos refleja mi preocupación por la voluntad colectiva institucionalizada. Un análisis preciso y detallado de la defensa más básica y bien comprendida de la voluntad colectiva informal espontánea puede verse en Margaret Gilbert, «Walking Together: a Paradigmatic Social Phenomenon», *Midwest Studies in Philosophy*, 15 (1990): 1-14.

¿Qué se requiere para que las deliberaciones de uno sean las propias? Primero, se necesita el poder para recoger y evaluar de manera confiable la evidencia sobre el mundo. Esto no quiere decir que la autonomía deliberativa de uno esté comprometida por confiar en los otros. El testimonio de los otros es nuestra mejor fuente de evidencia sobre la mayor parte del mundo. Esto quiere decir que se necesita el poder para verificar la confiabilidad de las fuentes de información y del razonamiento que se usa, probándolos con fuentes independientes. La autonomía deliberativa está comprometida por la confiabilidad excesiva en una sola fuente, aun cuando esa fuente sea uno mismo. Uno debe ser capaz de consultar las verificaciones independientes que los otros proveen para asegurar que las deliberaciones de uno no están dirigidas por las ilusiones, confabulaciones o alucinaciones propias. Uno también necesita ser capaz de aportar su propia evidencia testimonial sobre el mundo desde más de una fuente independiente, para asegurar que uno no está siendo manipulado por aquellos en quienes confía.

Segundo, la deliberación involucra el poder para decidir cuáles de las motivaciones propias se contarán como razones para la acción. Una razón para la acción es una consideración que ayuda a justificar la acción. Aunque la mayoría de las razones son motivos, no todos los motivos nos dan razones para la acción, pues se puede juzgar que el motivo para la acción no tiene valor. Uno puede, por ejemplo, abstenerse de un acto rencoroso, porque ve al rencor como un motivo despreciable, incapaz de dar una razón para la acción. Por lo tanto, la autonomía deliberativa exige que se distinga entre los motivos (causas) de acción que proveen justificaciones para la acción de uno y los motivos que no.

Tercero, la deliberación autónoma involucra al poder para decidir cómo los conflictos de razones son resueltos. Involucra el poder de hacer juicios sobre los principios que guiarán la voluntad de una persona. Así, la autonomía deliberativa exige que se tenga el poder para adoptar y revisar las políticas de toma de decisiones y los principios que conciernen a, por ejemplo, cuánto tiempo y esfuerzo debería ser dedicado a la deliberación, cuándo considerar un asunto cerrado a otras deliberaciones posteriores, y bajo qué condiciones una persona considerará que una decisión tomada ahora pueda comprometerla en el futuro.

Estas tres capacidades constituyen la autonomía de deliberación. La autonomía práctica exige, en cuarto lugar, las condiciones motivacionales de autonomía: el poder para actuar sobre las conclusiones a las que se llega mediante la deliberación autónoma. Esto exige que los juicios de una persona sobre lo que tiene razones para hacer sean conformados mediante preferencias de segundo orden motivacionalmente efectivas: preferencias por los motivos que guiarán la voluntad de una persona²⁶. Muchos estados motivacionales y cog-

²⁶ Harry Frankfurt, «Freedom of the Will and the Concept of a Person», en *The Importance of What We Care About* (Cambridge University Press, 1988), pp. 11-25.

nitivos —por ejemplo, la depresión vegetativa, el desánimo, la indecisión, y la distracción— pueden interferir con esto. Aquí seleccionaré tres problemas motivacionales dignos de mención especial. Uno es la debilidad de voluntad: la tendencia a actuar con los motivos que la persona rechaza como razones conclusivas para la acción. Un segundo es la falta de habilidad para seguir adelante con los planes que se tienen. Un tercero es la imposibilidad de verse a uno mismo como una autoridad sobre las acciones propias —una falta de confianza o de respeto por uno mismo— que puede estar conectada a la dependencia o al respeto hacia los otros. Una persona puede difícilmente ser autónoma si no se considera con derecho para juzgar por sí misma. Estos problemas pueden ser corregidos cultivando las virtudes ejecutivas del autocontrol y la determinación, y las bases del autorrespeto.

Consideremos ahora si los análogos funcionales de las condiciones de autonomía individual pueden construirse para las voluntades colectivas. Fijémonos en un tipo particular de voluntad colectiva institucionalizada: el Estado democrático. Nuestra pregunta es si las instituciones democráticas pueden funcionar como la encarnación de la autonomía de los ciudadanos. La responderemos considerando cuáles son los rasgos de estas instituciones que pueden jugar papeles para los ciudadanos en su conjunto que sean análogos a las condiciones que juega la autonomía individual para los individuos.

Un Estado democrático exige, en primer lugar, un cuerpo institucionalizado de autonomía deliberativa. Éste es el papel de una legislatura representativa. Para cualquier Estado importante, la legislatura debe ser representativa más que participativa; de otro modo, el simple número de los participantes impide la deliberación coherente. Para disfrutar de la primera condición de la autonomía deliberativa, esa legislatura debe tener poderes de investigación independientes, y como corolario, comités permanentes para llevar a cabo esas indagaciones y elaborar la legislación en respuesta a ellas. Es por eso que las legislaturas convocadas sólo por breves períodos y disueltas por voluntad del ejecutivo, a las que le faltan los medios y el tiempo para emitir juicios independientes, son simples maquinarias de aprobación y legitimación. El conocimiento generado por esas investigaciones también debe estar públicamente a disposición de todos los legisladores, de modo que la deliberación colectiva proceda sobre las bases del conocimiento común.

La segunda condición de la autonomía deliberativa es el poder para decidir que alguno de los motivos de las personas no proveen razones para la acción. Por analogía, un agente colectivo autónomo debe ser capaz de decidir que algunos de los motivos que impelen a sus miembros a actuar no provee razones para que el colectivo actúe. El colectivo debe ser capaz de establecer, y reforzar, una distinción entre las razones que nosotros tenemos para actuar —las consideraciones que cada miembro del colectivo puede aceptar como legítimamente relacionadas con la elección colectiva— y las razones que yo tengo para actuar —las consideraciones que un miembro individual podría permitir que tengan

influencia sobre sus decisiones, a pesar del hecho de que podrían no pasar la prueba de aceptación colectiva.

Muchas normas y leyes que gobiernan las instituciones democráticas hacen y refuerzan esa distinción entre razones públicas o razones que cuentan para el colectivo y razones privadas que cuentan, principalmente, sólo para los individuos. Hay leyes que gobiernan los conflictos de interés, donde los legisladores individuales pueden ser tentados para abusar de los poderes del cargo público por ganancias meramente particulares. Para prevenir que las razones del «yo» corrompan la deliberación colectiva, a los legisladores se les castiga por aceptar sobornos. Según la constitución de los Estados Unidos, ciertas consideraciones, como el deseo de promover fines religiosos particulares, o promover la supremacía de un grupo racial o étnico sobre otro, no cuentan como fundamentos permisibles de legislación. La Corte Suprema tiene el poder de derribar leyes fundadas en estas razones privadas excluidas constitucionalmente. En todos los Estados democráticos, los legisladores deben hacer públicos sus votos y justificar públicamente sus posiciones. Las elecciones regulares también obligan a los legisladores individuales a dar cuenta públicamente de sus acciones. Estas condiciones de publicidad son medios para que las acciones de los individuos representativos pasen la prueba del conocimiento común, una prueba crucial de la autonomía colectiva. La publicidad funciona conjuntamente con la norma que exige a los legisladores justificar sus acciones en términos de los intereses y obligaciones públicos o generales, por oposición a los intereses privados o particulares. Por supuesto, los intereses privados tratan de salirse con la suya representando sus objetivos como si fueran realmente de interés general. Pero el hecho de tener que proyectar sus argumentos en esos términos les impone restricciones en su habilidad para salirse con la suya, porque estas representaciones a menudo son fácilmente expuestas como engañosas o poco convincentes.

La tercera condición de la autonomía individual es el poder para montar políticas y principios capaces de juzgar conflictos de razones. La condición análoga para las voluntades colectivas es el poder para determinar la voluntad del colectivo, cuando sus miembros individuales no están de acuerdo entre ellos mismos. Esta condición se satisface mediante los procedimientos de votación parlamentaria y electorales que se establecen imperativamente en la constitución de los Estados democráticos —reglas que determinan, por ejemplo, si una mayoría simple o una mayoría conjunta de las dos cámaras son necesarias para aprobar una ley—. Las constituciones también posibilitan la revisión de estas políticas de toma de decisiones mediante enmienda. Y confieren a los cuerpos legislativos el poder para determinar las reglas de deliberación y debate a la luz de las reflexiones sobre lo que debe ser una deliberación responsable. Por ejemplo, las legislaturas siempre exigen que un proyecto sea escuchado al menos una sesión antes de ser votado para prevenir decisiones precipitadas; toman provisiones para cerrar los debates, para prevenir a las minorías obs-

tinadas de realizar acciones que se dilatan a perpetuidad; y establecen reglas que distribuyen el acceso al lugar de deliberación, para asegurar que la audiencia sea pública.

La cuarta condición de la autonomía individual es motivacional —el poder para actuar en concordancia con las conclusiones de la deliberación—. La condición análoga para los Estados democráticos está asegurada, en parte, por el predominio de la ley: que los Estados sólo pueden actuar en concordancia con leyes debidamente aprobadas de acuerdo con la constitución. El poder ejecutivo queda responsabilizado con la aplicación de las decisiones del legislativo, que es el principal cuerpo deliberativo de un Estado democrático. El poder ejecutivo encarna la virtud de la determinación, la habilidad para sacar adelante los planes que ya fueron decididos. La subordinación del ejecutivo al legislativo, requerida por la primacía de la ley, exige, por supuesto, que los legisladores se consideren con derecho y con poder para formular sus propios juicios, aun cuando éstos no estén de acuerdo con los del jefe del Estado. Éste es el análogo colectivo al autorrespeto individual, asegurado por provisiones tales como salarios independientes para los legisladores (así no dependen de los favores de una corte monárquica), aceptación de una oposición leal, libertad de palabra para criticar al jefe del Estado, e inmunidad parlamentaria mientras la legislatura está en sesión.

Por cada una de las condiciones de autonomía individual podemos construir condiciones análogas de autonomía colectiva. Además, diversas instituciones y normas de los Estados democráticos cumplen la función de asegurar estas condiciones para el colectivo. Así, los colectivos pueden tener voluntades autónomas —voluntades propias— independientes en determinadas maneras de las voluntades individuales de sus miembros constituyentes. Nosotros podemos disfrutar un tipo de autonomía al actuar juntos, como una voluntad, que no es reductible al mero agregado de la autonomía de cada individuo que pertenece el grupo, pues nosotros podemos actuar por razones que yo no puedo tener por mí mismo, sin pertenecer a un colectivo y comprender mi propio bien como inextricablemente ligado al bien colectivo: éstas son las razones que refieren a los bienes esencialmente compartidos, y las razones para adoptar las normas legales y sociales que nos gobiernan a todos. Y nosotros podemos negarnos a actuar por las razones que yo, o incluso una mayoría de los miembros, tenemos por nosotros mismos.

Todavía no he explicado lo que hace que una voluntad colectiva autónoma sea una voluntad específicamente democrática. Si pienso que, para ser democrática, la voluntad colectiva de un Estado formalmente democrático debe expresar una voluntad preexistente de las personas, tenemos una tarea sin esperanzas, ya que los ciudadanos no tienen ninguna voluntad colectiva coherente aparte de las instituciones políticas democráticas. La democracia es mejor entendida como gobierno de discusión entre iguales. Mi revisión de las condiciones de la autonomía colectiva ha puesto el énfasis en aquella parte de

la democracia que se refiere al «gobierno por discusión». No podemos expresar nuestra autonomía colectiva sin deliberar juntos, en términos de las razones que podemos compartir. Las condiciones de igualdad hacen específicamente democrática a esa voluntad colectiva. La igualdad exige accesos universales a la ciudadanía entre los residentes permanentes de un Estado, e iguales derechos para todos los ciudadanos para participar en la formación de la voluntad colectiva. Esto incluye los derechos al voto, la opción a puestos públicos, el derecho de petición, el de opinión sobre asuntos de interés público, el de reunión, de organización y de formación de partidos políticos.

5. *Problemas para la soberanía del consumidor (II): la diferenciación de roles y la ausencia de unidad en las preferencias*

La sección previa mostró que las razones que tenemos para actuar juntos son distintas a las razones que tiene cada uno de nosotros para actuar por sí mismo. Ahora vamos a aplicar esta lección al principio de la soberanía del consumidor. La soberanía del consumidor nos dice que evaluamos los estados sociales por el grado en que satisfacen las preferencias de los consumidores, tal como son expresadas en sus elecciones de mercado. Los economistas ofrecen razones epistemológicas para tomar lo que las preferencias individuales revelan en sus elecciones de mercado como la mejor evidencia de lo que los individuos realmente quieren. Pero sus argumentos dependen del presupuesto de que las preferencias individuales están unificadas —que la gente expresa las mismas prioridades en el mercado del mismo modo que lo hace en otros dominios de la vida social, como la política, la iglesia y la familia.

Los investigadores han acumulado abundante evidencia de que los individuos no tienen preferencias unificadas²⁷. Algunos están dispuestos a realizar un gran esfuerzo para eliminar los riesgos sobre sus vidas en ciertos contextos, como cuando se oponen a las centrales nucleares, mientras fracasan en adoptar medidas triviales para preservar sus vidas en otros contextos, tales como usar cinturones de seguridad mientras conducen sus coches. Algunos apoyan las leyes de reciclaje obligatorio, pero no aceptan reciclar su basura de manera voluntaria. Algunos deploran el trabajo infantil, mientras persiguen ávidamente los tapetes paquistaníes producidos por ese trabajo. En los Estados Unidos, la mayoría de la gente apoya el derecho al aborto de la mujer, mientras juran que nunca lo ejercerían.

Como hemos visto, Kuran explica estas divergencias de las preferencias públicas y las privadas apelando a una adaptación poco crítica de los individuos a las consideraciones sobre los compromisos de autonomía que otros piensan

²⁷ Cass Sunstein ha revisado parte de esta literatura en «Social Norms and Social Roles», extrayendo conclusiones similares a las mías sobre las consecuencias que tiene la falta de unidad de las preferencias en la soberanía del consumidor.

y sienten. Las preferencias autónomas, reales, de los individuos son sus preferencias privadas. Kuran se aleja de la soberanía del consumidor, al negar que las elecciones de mercado son siempre privadas en el sentido pertinente. Sin embargo, defiende el compromiso de la soberanía del consumidor para evaluar las políticas públicas y las situaciones sociales a partir del punto de vista de las preferencias individuales.

Si, tal como he argumentado, podemos ejercer conjuntamente cierta forma de autonomía que ninguno de nosotros podría ejercitar actuando como individuos, entonces no se sigue la aceptación automática por parte de Kuran de las preferencias privadas sobre las públicas como sustento de la evaluación social. Es más, esta posibilidad sugiere incluso una interpretación diferente a la de Kuran sobre la heterogeneidad de lo público y de las preferencias. La interpretación de Kuran de esa ausencia de unidad sólo se corrige claramente cuando la adaptación de las personas a las opiniones de los otros pudiera desaparecer bajo el conocimiento común de las razones que tienen para ponerse de acuerdo. Pero en los casos donde la mayoría de la gente continuara estableciendo acuerdos públicamente bajo el conocimiento común, la conformidad bien pudiera reflejar una preferencia autónoma colectiva. Es decir, puede que refleje el hecho de que los individuos, cuando actúan en contextos públicos, se identifican a sí mismos como parte de una comunidad más amplia, y por lo tanto deliberan desde una perspectiva que todos en esa comunidad pudieran sostener en común. Cuando deliberan desde esa perspectiva compartida, solamente aceptan como razones para la acción aquellas consideraciones que cada uno en la comunidad podría aceptar como razones que hiciesen actuar a cualquiera.

Los casos de diversidad mencionados anteriormente son aquellos en los cuales las preferencias de los individuos como consumidores —preferencias que revelan en sus elecciones de mercado— divergen de sus preferencias como ciudadanos —preferencias que revelan en contextos políticos tales como las votaciones, la expresión en foros públicos, la firma de demandas, las contestaciones dadas a las encuestas de opinión pública sobre temas políticos—. Supongamos que en tales casos de falta de unidad las preferencias políticas de los individuos reflejen preferencias colectivamente autónomas. En este caso, ¿qué reflejan sus elecciones de mercado? Pudiera ser que reflejen debilidad de la voluntad. Puede que las personas sean demasiado perezosas para reciclar voluntariamente sus residuos y que prefieran la obligación del reciclaje para lograr que ellos mismos hagan lo que consideran que deberían hacer.

Una posibilidad, incluso más extraña, es que sus preferencias de mercado también sean autónomas pero que respondan a un conjunto de normas sociales y de constricciones diferentes de aquellas que operan en contextos políticos. Cuando los consumidores compran cosas no tienen que justificar sus compras ante otros. No se encuentran bajo ninguna obligación ni expectativa de tener en cuenta los intereses de otros, otros diferentes de los que exige la ley. Los

movimientos de boicot de los consumidores intentan cambiar esta norma demandando a los consumidores que cambien sus decisiones como resultado de factores tales como el impacto medioambiental de los productos o debido a la forma en que una empresa determinada trata a sus trabajadores. Sin embargo, tales movimientos tienden a ser débiles, esporádicos, y centrados sobre productos muy específicos, en lugar de referirse a la cultura del consumista en su totalidad. Y por añadidura se enfrentan a altos costes de transmisión de la información. Difícilmente podemos esperar que un productor o un vendedor de determinado producto haga pública la información sobre las condiciones de su producción si éstas pudieran producir temor, repulsa moral u otras emociones que retrayesen a los consumidores de la compra.

Incluso cuando los consumidores tuvieran acceso a ese tipo de información y la presión social hiciera que los individuos la tomaran en serio, se puede esperar que la conducta del consumidor no cambie en exceso. Esto es debido a que el mercado permite que los consumidores controlen exclusivamente sus propias decisiones de consumo. Al decidir qué hacer, se encuentran con que las decisiones de todos los demás están ya dadas. Algunos pueden decidir reciclar sus basuras simplemente debido a una virtud personal, pero la mayoría probablemente la reciclará solamente porque piensa que un número suficiente de personas lo está haciendo de manera que el esfuerzo colectivo produce una auténtica mejora para el entorno. Otros tienden a expresar una preferencia condicional parecida debido a cierto sentido de justicia o de reciprocidad. Puede que quieran contribuir a resolver un problema si otros también lo hacen, pero no quieren hacer el tonto soportando una carga que otros no quieren compartir. Puesto que los mercados no dan a los consumidores control sobre las decisiones de los demás, no resultan ser vehículos eficaces para satisfacer las preferencias individuales que están condicionadas a la confianza de que un gran número de otras personas se comporten de la misma manera. A este tipo de preferencias las llamaré *preferencias condicionales a gran escala*.

Por el contrario, las normas de discusión y debate en los ámbitos políticos democráticos permiten que los individuos justifiquen sus preferencias ante los otros. Deben apelar a los intereses y obligaciones públicas, a la justicia imparcial y a los derechos, al bien común y a ideales que pueden ser compartidos. En otros términos, se espera que discutan desde la perspectiva del «nosotros» más que desde la del «yo». Cuando debatimos conjuntamente con el propósito de elaborar leyes generales y políticas generales para regirnos por ellas no tiene sentido que tomemos las acciones de los otros como dadas cuando estamos considerando lo que cualquiera de nosotros debería hacer. Se trata de que la adopción de tal perspectiva colectiva se hace para coordinar nuestras voluntades individuales en torno a un fin común. Solamente podemos lograr esta coordinación si consideramos que nuestras voluntades están comprometidas con la coordinación desde el comienzo mismo de la deliberación. Esto es lo que podemos hacer para satisfacer nuestras preferencias condicionales a gran escala.

Mi explicación de la falta de unidad de las preferencias individuales sugiere que en muchos casos la no unidad es racional y no es patológica. Refleja el hecho de que diferentes escenarios sociales encarnan la autonomía de los agentes bajo modos diferentes de autocomprensión —como individuos o como miembros de grupos organizados diferentes—. Aunque creo que he aclarado la no unidad de las preferencias entre los ámbitos de mercado y los de la política democrática, me parece que esto no agota totalmente las diferencias del yo. Los individuos pertenecen a un gran número de «nosotros» diferentes —familia, empleo, religión, etnia, etc.—, cada uno de los cuales es posible que produzca preferencias distintas de aquellas que los individuos quisieran o pudieran adoptar independientemente de su pertenencia a estos grupos.

Si las preferencias de los individuos no están unificadas, no hay base epistémica alguna para privilegiar la información relativa a las preferencias individuales recogidas a partir de sus elecciones en el mercado. Para respetar plenamente las preferencias autónomas de los individuos debemos reunir evidencia sobre las preferencias que expresan en ámbitos no cubiertos por el mercado. Si la falta de unidad de las preferencias individuales se debe en parte a que las elecciones del consumidor expresan preferencias condicionadas por los ámbitos de mercado, entonces no hay base normativa alguna para afirmar que estas preferencias debieran orientar las elecciones políticas realizadas en escenarios no mercantiles de elección colectiva. Insistir en lo contrario pudiera frustrar la satisfacción de las preferencias condicionales a gran escala que son inherentemente difíciles de expresar en escenarios de mercado. La segunda parte de la soberanía del consumidor —el privilegio de las preferencias expresadas en ámbitos de mercado— está reñida con la primera componente de la soberanía del consumidor —la exigencia de satisfacer las preferencias intrínsecas y últimas de los individuos.

La falta de unidad de las preferencias refleja con frecuencia el hecho de que los individuos se identifican a sí mismos como miembros de grupos diferentes, que funcionan según papeles diferentes, por ejemplo, como consumidores y como ciudadanos. En estos casos los individuos se ven a sí mismos persiguiendo objetivos diferentes y con diferentes prioridades en diversas esferas de su vida, y ven a los diferentes grupos a los que pertenecen en estas esferas como sirviendo para distintas funciones. En estas condiciones, hacer de la soberanía del consumidor el principio de toma de decisiones para agrupamientos no mercantiles tales como el Estado es una forma profundamente ineficiente para que los individuos marquen a estos grupos qué prioridades deberían implementar. Podría significar que los individuos, para mostrar al Estado cuáles deberían ser sus prioridades de política pública, tuvieran que reorganizar sus vidas como consumidores de acuerdo con el mismo conjunto de prioridades. Ésta es una forma enormemente costosa para mostrar las propias preferencias sobre cómo deberá ser la conducta del Estado, cuando uno quiere delegar en el Estado ciertos objetivos que uno no puede conseguir por sí mismo. Es

como si para señalar al Estado cuánto debe gastar en policía, los individuos tuvieran que salir a la calle y gastarse una cantidad equivalente en pistolas, alarmas y vigilantes. Confiar en tal información que se apoya en el mercado sobre las preferencias individuales para protegernos del delito priva a los individuos de cualquier medio para expresar la preferencia de que quieren que el Estado realice esa tarea precisamente para librarlos de la carga de hacerlo ellos mismos, o de expresar la preferencia de que la protección contra el delito sea un bien compartido en lugar de que sea un privilegio que se disfrute en proporción con los medios que cada uno tiene.

Hay una forma mucho más barata para que los individuos transmitan sus preferencias sobre las políticas estatales. Se conoce con el nombre de votar. Otros medios para transmitir esas preferencias, tales como las manifestaciones, peticiones, encuestas de opinión, son más articulados que la votación y mucho menos costosos que mostrar las preferencias sobre lo público mediante la reorganización de las preferencias privadas. Además, estos medios políticos para expresar las preferencias públicas son más flexibles y cubren un ámbito mayor que la soberanía del consumidor. Posibilitan que los ciudadanos obtengan ventaja de una división institucional del trabajo entre el mercado y el Estado, dando a cada uno un conjunto diferente de objetivos. Permiten que los ciudadanos expresen preferencias hacia el Estado que nunca pueden expresarse coherentemente mediante elecciones de consumo porque las opciones de elección de consumo separan más bien que unen.

6. *Conclusión: soberanía del consumidor vs. soberanía del ciudadano*

La falta de unidad de las preferencias hace que la confianza sobre las clasificaciones de mercado sea una forma incoherente e ineficiente para determinar las prioridades del Estado. Esto socava el segundo compromiso de la soberanía del consumidor, la inferencia de las preferencias a partir de las elecciones de mercado. La reflexión sobre la distinción entre autonomía individual y colectiva nos conduce a una conclusión más profunda: el compromiso normativo fundamental de la soberanía del consumidor, respetar las preferencias privadas individuales, a veces puede entrar en conflicto con la autonomía. Las preferencias individuales pudieran expresar debilidad de la voluntad, que la fuerza colectiva de las normas sociales y legales puede ayudar a corregir. Las preferencias privadas pueden producir acción colectiva que comprometa a la autonomía por problemas inducidos por normas sociales inválidas, que la acción colectiva puede corregir. Incluso cuando las preferencias individuales sean autónomas, el respeto de ellas puede entrar en conflicto con la autonomía colectiva.

Cuando las preferencias del yo autónomo entran en conflicto con las preferencias que se mantienen colectivamente, ¿cuáles deberían tener prioridad? Muchos economistas favorecen la respuesta libertaria que da prioridad a las preferencias privadas, salvo unos pocos asuntos que se delegan al Estado, tales

como la protección de la propiedad privada y los asuntos de la defensa nacional²⁸. No abordaré aquí el argumento libertario, salvo para indicar que cualquier noción coherente de libertad tendría que permitir una expansión mayor del ámbito de la acción del Estado²⁹. Contra los libertarios por un lado, o contra Rousseau por el otro, no creo que exista ningún argumento general serio para presuponer una forma o la otra de acción en todos los dominios de elección. El tratamiento liberal sobre este asunto tiene más matices. La autonomía que disfrutamos como consumidores incorpora una dimensión vital e indispensable de la libertad. Para ser libres, los individuos necesitan un amplio ámbito de acción en el que los terceros no le pidan cuentas ni se entrometan en sus elecciones. Los mercados de libre consumo ayudan a conformar este dominio de libertad individual y por ello son parte indispensable de cualquier sociedad moderna justa. Pero la libertad de mercado no es la única libertad significativa. La libertad que ejercemos como ciudadanos es diferente de la que ejercemos como consumidores, pero igualmente importante en todos sus aspectos. Para ser libres, los individuos también necesitan de un ámbito de acción en el que puedan vincularse a otros para actuar conjuntamente, para perseguir bienes compartidos, para estructurar las condiciones de fondo de sus interacciones en el mercado (leyes de propiedad, formas de contrato, normas de control, regulación de las finanzas y de la producción), satisfacer las preferencias condicionales a gran escala y promover la justicia y la igualdad. El Estado democrático ayuda a constituir este ámbito de libertad colectiva.

En la medida en que la soberanía del consumidor suministra una guía para la política del Estado deberíamos evaluarla preguntándonos si expresa o no un principio coherente de autonomía colectiva para un Estado democrático. En la sección 4 defendí que cualquier agente, para ser autónomo, debe ser capaz de distinguir los motivos que cuentan como razones para actuar de aquellos que no lo son. Un agente autónomo también debe ser capaz de determinar sus acciones de acuerdo con las conclusiones de sus deliberaciones. El principio de soberanía del consumidor, al insistir en que el Estado acepte las preferencias individuales como dadas frustra ambas condiciones de autonomía. La soberanía del consumidor socava las fórmulas agregativas no deliberativas de determinar la voluntad colectiva, tales como los diversos criterios de eficiencia de la economía del bienestar. Una voluntad colectiva autónoma coherente no podría formarse a partir de ninguna agregación de voluntades individuales que hayan deliberado por separado³⁰. Sólo podemos actuar conjuntamente bajo una con-

²⁸ Milton Friedman y Rose Friedman, *Free to Choose* (New York: Avon Books, 1980).

²⁹ Ver James Sterba, «From Liberty to Equality», en James Sterba (ed.), *Morality in Practice* (Belmont, Cal.: Wadsworth, 1994), pp. 55-60.

³⁰ El teorema de Arrow pretende demostrar, sobre bases independientes, que no podemos construir una voluntad colectiva coherente a partir de una agregación de voluntades individuales que satisfagan algunos sencillos principios de orden. Véase Kenneth Arrow, *Social Choice and Individual Values*, 2.^a ed. (New York: John Wiley, 1963). La mayoría de los teóricos de la elección social han extraído del teorema de Arrow la conclusión de que la misma idea de una voluntad

cepción compartida de lo que estamos haciendo juntos, forjada mediante la deliberación en común, sensible a las razones que podemos compartir. Las razones que podemos compartir conjuntamente no coinciden con las razones que cualquiera de nosotros podría aceptar cuando actúa por separado. El principio de soberanía del consumidor, al exigir a los ciudadanos cuando actúan colectivamente que acepten como razones para la acción cualesquiera consideraciones que mueven a los individuos en privado, impide a los ciudadanos elegir aquellos motivos que les permitirían guiar sus decisiones. Reduce al Estado democrático a la condición de consumista desenfrenado cuya voluntad viene determinada, quiera o no quiera, por el motivo e impulso que sea más fuerte en cada momento.

La tradición contractualista del liberalismo ha insistido de manera consistente en la importancia de mantener una distinción entre las razones adecuadas para que los individuos actúen a partir de ellas y las razones que son adecuadas para que el Estado actúe —es decir, ciudadanos que actúan colectivamente—³¹. Los individuos son libres de expresar sus filiaciones religiosas, raciales o étnicas a la hora de decidir con quién tener amistad o casarse, pero tales motivos no cuentan para nada como razones para que el Estado democrático discrimine entre los ciudadanos al distribuir derechos y posibilidades de acceso a oportunidades. Los individuos pueden elegir libremente sacrificar su salud con el propósito de construir un templo para su dios, pero esta preferencia no da al Estado razones para despreocuparse de la salud de los devotos religiosos y dedicar fondos públicos a construir un templo. Las oportunidades que estamos obligados a ofrecer a otros como ciudadanos no dependen de las prioridades individuales que ellos den a estas oportunidades en sus vidas³². Por el contrario, esas oportunidades dependen de lo que necesitamos para funcionar como ciudadanos iguales en un Estado democrático liberal. Los ciudadanos, al actuar colectivamente, expresan su autonomía al trazar una distinción entre las razones que cuentan colectivamente y las razones que cuentan sólo para alguien que actúe por sí a título individual.

El liberalismo, entendido adecuadamente, insiste en que el Estado y el mercado sirven a funciones fundamentalmente diferentes. Estas dos instituciones encarnan formas diferentes de autonomía, bajo concepciones diversas que los individuos tienen sobre sí mismos y sus identidades. Al juzgar la actividad del Estado según criterios de éxito de acuerdo con el mercado, el principio de soberanía del consumidor fracasa en captar para qué sirven los Estados

colectiva es incoherente. Pero el teorema de Arrow, como mucho, muestra que no tiene sentido concebir una voluntad colectiva como mero agregado de voluntades individuales determinadas aisladamente. Para una discusión posterior de este asunto, véase Richard Pildes y Elizabeth Anderson, «Slinging Arrow at Democracy: Social Choice Theory, Value Pluralism, and Democratic Politics», *Columbia Law Review*, 90 (1990): 2121-2214.

³¹ John Rawls, *Political Liberalism* (New York: Columbia University Press, 1993) (VIa. Conferencia: La idea de razón pública).

³² Thomas Scanlon, «Preference and Urgency», *Journal of Philosophy*, 72 (1975): 655-669.

liberales. Incluso es más, la soberanía del consumidor es un principio anti-democrático porque no es un principio coherente para guiar una voluntad colectiva autónoma, no es un principio que pudiéramos adoptar autónomamente para orientar nuestras decisiones como ciudadanos. Afianza la soberanía de los consumidores a expensas de la soberanía de los ciudadanos. Por el contrario, la democracia encarna la soberanía de los ciudadanos.