

1. R. Alexy: *Derechos sociales y ponderación*
2. L. Ferrajoli, J. J. Moreso y M. Atienza: *La teoría del derecho en el paradigma constitucional*
3. A. Ruiz Miguel y R. Navarro-Valls: *Laicismo y Constitución*
4. P. Costa y B. Aláez Corral: *Nacionalidad y ciudadanía*
5. V. Ferreres y J. A. Xiol: *El carácter vinculante de la jurisprudencia*
6. M. Taruffo, P. Andrés Ibáñez y A. Candau Pérez: *Consideraciones sobre la prueba judicial*
7. R. Romboli y M. Carrillo: *Los consejos de garantía estatutaria*
8. P. Salazar Ugarte, J. Aguiló Regla y M. A. Presno Linera: *Garantismo espurio*
9. E. Bulygin, M. Atienza y J. C. Bayón: *Problemas lógicos en la teoría y práctica del Derecho*
10. P. Lucas Munillo de la Cueva, J. L. Piñar Mañas: *El derecho a la autodeterminación informativa*
11. F. J. Laporta, J. Ruiz Manero y M. A. Rodilla: *Certeza y predictibilidad de las relaciones jurídicas*
12. I. Shapiro, P. de Lora Deltoro y C. Tomás-Valliente Lanuza: *La Suprema Corte de Estados Unidos y el aborto*
13. J. F. Malem Seña, F. J. Ezquiaga Ganuzas y P. Andrés Ibáñez: *El error judicial. La formación de los jueces*
14. M. C. Redondo, J. Mª Saucá y P. Andrés Ibáñez: *Estado de Derecho y decisiones judiciales*
15. S. Huster, A. Pau y Mª J. Roca: *Estado y cultura*
16. P. Comanducci, Mª A. Ahumada y D. González Lagier: *Positivismo jurídico y neoconstitucionalismo*
17. E. Barros Bourie, Mª P. García Rubio y A. M. Morales Moreno: *Derecho de daños*
18. A. Aarnio, M. Atienza y F. J. Laporta: *Bases teóricas de la interpretación jurídica*
19. A. Squella y N. López Calera: *Derechos humanos, invento o descubrimiento?*
20. S. Huster, F. Molina y E. Garzón Valdés: *Terrorismo y Derechos Fundamentales*
21. M. T. Soler Roch, J. M. Tejerizo López y F. Serrano Antón: *Los defensores del contribuyente*
22. R. Vázquez, A. Ruiz Miguel y J. Mª Vilajosana Rubio: *Democracia, religión y Constitución*
23. C. Venturini y M. Fuenteseca Degeneffe: *El Juez en Roma: Funciones y responsabilidad*
24. E. Roca Trías y V. Guilarte Gutiérrez: *Patrimonio matrimonial en matrimonios no indisolubles*
25. J. J. Moreso, L. Prieto Sanchis y J. Ferrer Beltrán: *Los desacuerdos en el Derecho*
26. J. Delgado Echeverría y J. Rams Albesa: *Relos de la dogmática civil española*
27. A. Pace y P. Andrés Ibáñez: *Inmunidad del poder en Italia*
28. C. Peña, H. Omar Selem y F. Vallespin: *Estudios sobre Rawls*
29. M. Baurmann, J. L. Martí y P. de Lora: *Los desafíos de la democracia*

C.M.: 80004663

ISBN 978-84-470-3669-1



9 788447 036691

Los desafíos de la democracia

Michael Baurmann, José Luis Martí y Pablo de Lora

29



Michael Baurmann

José Luis Martí

Pablo de Lora

Los desafíos de la democracia



FUNDACIÓN COLOQUIO JURÍDICO EUROPEO
MADRID

MICHAEL BAURMANN. Es Catedrático de Sociología en la Universidad de Düsseldorf. Profesor visitante en Australia (ANU), México (ITAM) y Estados Unidos (NYU) y «Senior Fellow» en el «Alfried Krupp Wissenschaftskolleg» en Greifswald. Su interés científico se centra en la teoría general de la sociología, teoría de la elección racional, el papel de la moral en las modernas sociedades capitalistas, las precondiciones de las sociedades liberales y el imperio de la ley. Trabaja actualmente en una teoría sobre las creencias fundamentales en el esquema de la teoría del actor racional y de la epistemología social. Es coeditor de la revista *Analyse & Kritik: Journal for Social Theory*. Ha publicado en castellano: *El mercado de la virtud* (Gedisa 1998), *Una especulación sociológica sobre el derecho y la ética* (Isonomía, 23, octubre 2005) y *Tomar a la ligera el positivismo jurídico* (Doxa, 1986).

JOSÉ LUIS MARTÍ. Es profesor titular de filosofía del Derecho de la Universidad Pompeu Fabra, y actualmente dirige el Máster en Ciencias Jurídicas de esta universidad. Es autor de diversos libros y numerosos artículos y capítulos de libros. Entre sus libros destacan *La República Deliberativa* (2006) y *Political Philosophy in Public Life* (2010, junto a Philip Pettit). Ha editado también *Nuevas ideas republicanas* (2004, junto a Roberto Gargarella y Félix Ovejero), *Deliberative Democracy and Its Discontents* (2006, junto a Samantha Besson) y *Legal Republicanism* (2009, junto a Samantha Besson). Es miembro del Consejo Asesor de la revista *Isonomía* y del Comité Científico de la revista italiana *Teoría Política*. Ha sido Laurence S. Rockefeller Fellow de la Universidad de Princeton 2008-2009.

PABLO DE LORA. Es profesor titular de filosofía del Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid. Ha sido investigador y profesor visitante en Syracuse University, Berkeley, Northwestern, Oxford, New York University, Universidad Pompeu Fabra y en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Es autor de numerosos trabajos, destacando, *Bioética. Principios, desafíos, debates* (2008, junto a Marina Gascón), *Memoria y frontera. El desafío de los derechos humanos* (2006) y *Justicia para los animales. La ética más allá de la humanidad* (2004), libro por el que obtuvo el Premio de Investigación de la Fundació Grífols i Lucas.

Presidente

Ernesto Garzón Valdés

Secretario

Celestino Pardo

Secretario Adjunto

Ricardo García Manrique

Patronos

María José Añón

Manuel Atienza

Francisco José Bastida

Paloma Biglino

Alfonso Candau Pérez

Carlos Carnicer

Luis Fernández del Pozo

Jesús González Pérez

Vicente Guilarte

Liborio L. Hierro

Antonio Manuel Morales

Fernando Pantaleón

Antonio Pau

Juan José Petrel

Encarnación Roca

Carmen Tomás-Valiente

Fernando Vallespín

Juan Antonio Xiol

Gerente

María Isabel de la Iglesia

Los desafíos de la democracia

Michael Baurmann

José Luis Martí

Pablo de Lora

Los desafíos de la democracia



FUNDACIÓN COLOQUIO JURÍDICO EUROPEO
MADRID

© 2011 FUNDACIÓN COLOQUIO JURÍDICO EUROPEO

© Michael Baumann, José Luis Martí, Pablo de Lora

I.S.B.N.: 978-84-470-3669-1

Depósito Legal: 2145/2011

Imprime: Editorial Aranzadi, S. A.

Camino de Galar, 15 - 31190

Cizur Menor (Navarra)

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

ÍNDICE

El buen funcionamiento de la democracia: el mercado y el capital social (Michael Baurmann).....	9
Las virtudes del mercado, capital social y democracia. Un comentario a Michael Baurmann (José Luis Martí)	71
Sociología del fundamentalismo. Cómo explicar las creencias extremistas (Michael Baurmann).....	143
Racionalidad y fundamentalismo. Un comentario a Michael Baurmann (Pablo de Lora)	197

EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE LA DEMOCRACIA: EL MERCADO Y EL CAPITAL SOCIAL

Michael BAURMANN

1. INTRODUCCIÓN: LOS INTERESES DEMOCRÁTICOS Y LAS VIRTUDES DEMOCRÁTICAS

La viabilidad del orden político democrático depende de al menos dos condiciones previas: (i) los ciudadanos deben reconocer los principios fundamentales de la constitución política de este orden como su propio interés común; (ii) los principios fundamentales de la constitución política deben quedar asegurados mediante el compromiso intrínseco de los ciudadanos. Estas dos condiciones no son idénticas y su cumplimiento está interrelacionado. Mientras que es plausible que el compromiso intrínseco con los principios del orden democrático pueda evolucionar solamente cuando la constitución política sea un interés de los ciudadanos, una constitución política que sea del interés de los ciudadanos no se verá automáticamente respaldada por el compromiso intrínseco

de obedecer sus principios. Los ciudadanos que se conducen de forma meramente oportunista desobedecerán las leyes y normas si ello les reportara alguna ventaja, incluso cuando la eficacia general de dichas leyes y normas favorezca su propio interés personal.

La investigación del impacto del capital social sobre el funcionamiento de la democracia arroja nueva luz especialmente en lo que se refiere a los determinantes del cumplimiento de la segunda condición previa: el centro de esta investigación se fijará en los factores societales que promueven el compromiso intrínseco con la constitución democrática, contribuyendo con ello a la estabilidad de sus principios y normas. Esta investigación proporciona pruebas de que las extensas redes sociales y las asociaciones privadas que funcionan bien en las sociedades civiles que gozan de vitalidad son los cimientos necesarios para el desarrollo de virtudes cívicas esenciales, como la buena disposición a participar activamente en el proceso democrático y a contribuir a los bienes públicos que no nos pueden proporcionar las instituciones formales con una parte de los propios (cfr. BANFIELD 1958; PUTNAM 1993; 2000; [ed.] 2001; NEWTON 1997; BRAITHWAITE/LEVI [eds.] 1998; WARREN [eds.] 1999; BAURMANN 1999a; 2000; 2002; FUKUYAMA 2000; OSTROM/Ahn [eds.] 2003).

Sin embargo, la teoría del capital social tiene dos puntos flacos: en primer lugar, aún no entendemos completamente el mecanismo exacto mediante el cual las asociaciones privadas promueven el compromiso cívico y democrático. En particular, no queda nada claro qué formas y variantes de capital social producen los efectos deseables y cuáles no. En segundo lugar, la teoría del capital social aún no ha tratado el primer y fundamental problema: que el desarrollo del compromiso intrínseco con los principios democráticos es apenas posible si los miembros de la sociedad no reconocen una constitución democrática como su propio interés legítimo. En vez de ello, la teoría del capital social da más o menos por sentado que el orden político democrático redunda en interés de la vasta mayoría de la población de todas las sociedades modernas. Pero esto no es una verdad que sea evidente por sí misma. La presente evolución del mundo nos recuerda que la identificación del interés propio con el orden político democrático dista mucho de ser automática.

En mi ponencia argüiré que la teoría del capital social tiene el potencial de hacer progresos en ambas dimensiones. Puede hacer avanzar el análisis de las variedades de capital social y del diferente impacto de las variantes para el proceso democrático. También puede ayudar a responder la pregunta

de cuáles factores son relevantes para asegurar que un orden político democrático sea del interés común de los miembros de una sociedad. El potencial de la teoría del capital social en relación con el segundo problema está conectado con el hecho de que la forma y distribución de los intereses políticos de una población se hayan visto significativamente influenciadas por la estructura social de la sociedad. Una sociedad con grandes brechas entre ciertas clases o grupos, una sociedad que esté dominada por una poderosa élite aristocrática o clerical, o una sociedad que esté dividida por conflictos ideológicos o religiosos irresolubles no favorecerá la aparición de un fuerte e incuestionable interés común en una constitución democrática que garantice el pluralismo y el liberalismo. Parte importante de la estructura social de cualquier sociedad es la cantidad y forma del capital social existente en esa sociedad. Por tanto, el capital social también es parte legítima de los factores que son relevantes para el tipo de intereses políticos que dominan el conjunto de la sociedad así como los diferentes grupos y partes de ésta. Desde esta perspectiva el capital social es no solamente un recurso mediante el cual se pueden satisfacer intereses individuales y colectivos. Es también una fuerza social que en gran medida moldea los intereses individuales y colectivos. El capital social no es solamente relevante

para el funcionamiento de la democracia, sino también para hacer que la democracia sea en primer lugar el orden político que responda precisamente al interés común de todos los miembros de la sociedad.

Un orden político democrático tiene muchos rasgos que potencialmente pueden entrar en conflicto con los intereses de algunos, e incluso de la mayoría, de los miembros de una sociedad. Pero si nos centramos especialmente en los principios de la democracia liberal en la sociedad moderna entonces una de las características de la constitución democrática parece ser de particular importancia. Las leyes y normas que estructuran las instituciones en tal democracia comparten una propiedad importante: incorporan el principio de la igualdad política y jurídica. Los ciudadanos de la democracia moderna y plural disfrutan de los mismos derechos y privilegios fundamentales a pesar de sus potenciales y numerosas diferencias en cuanto a cultura, etnia, religión, riqueza o capacidad. Todos ellos quedan incluidos dentro del conjunto de beneficiarios del orden constitucional. Un rasgo central de los principios y normas políticas de la democracia liberal es que son universales. Consideran por igual los intereses de todos los ciudadanos y se aplican a todos los miembros de la sociedad de forma indiscriminada (cfr. BAURMANN 1997).

De esta cualidad fundamental de la democracia moderna se deduce que el interés en la existencia de tal orden político debe incluir el interés en la existencia de principios políticos universales. Que un orden político democrático redunde en interés de todos los ciudadanos, por tanto, no solamente presupone que cada ciudadano tiene un interés personal en beneficiarse de los derechos políticos y civiles típicos de una sociedad democrática, sino que cada ciudadano tiene también interés en que todos los demás ciudadanos disfruten de los beneficios de tales derechos. Todos y cada uno de los ciudadanos deben tener un interés personal en una constitución política que no discrimine individuos y grupos, sino que trate igual a todos los ciudadanos a pesar de sus diferencias culturales, religiosas, étnicas, económicas o intelectuales.

Esta exigencia puede conducir, especialmente en las sociedades plurales y heterogéneas, a una considerable tensión entre las dos condiciones previas de toda democracia eficiente: el compromiso intrínseco con las normas se producirá y se mantendrá más fácilmente si existe una conexión directa y reconocible de esas normas con los intereses homogéneos de cierto grupo de individuos. Pero si, en el seno de una sociedad plural con muchos intereses heterogéneos, la democracia pide la aceptación y el compromiso

con las normas que promueven indiscriminadamente el interés de «todos», entonces tal aceptación y compromiso pueden parecer un sacrificio que se debe hacer en favor de personas con las que no se tiene vínculo social directo alguno.

De modo que, si se dan ambas condiciones, podemos encontrarnos con una constelación frágil que dependa del equilibrio de muchos factores interrelacionados. Parece que en esta cuestión el capital social desempeña un papel importante. El compromiso con las normas y leyes de una sociedad se aprende a través de la participación en el capital social. Ésta es la lección que nos enseña la teoría del capital social. Pero debemos ser conscientes de que no sirve para ello cualquier variante de capital social. Tenemos que examinar más detenidamente qué tipo de capital social es relevante aquí. Ésta es la cuestión que trato en esta ponencia.

Empezaré con una breve recapitulación de los argumentos a favor de la relevancia de las virtudes cívicas y compromisos intrínsecos para el funcionamiento de la democracia (2) y por qué el capital social de la sociedad es un factor principal en la producción de tales virtudes y actitudes (3). Después explicaré la vital importancia de distinguir entre las diferentes variedades de capital social y propondré una «lista negra» y otra «blanca»

de capital social (4). Sobre esta base expresaré mi punto de vista a favor de la tesis de que para que el capital social se convierta en un factor de apoyo a la democracia es crucial que se enmarque dentro de una fuerte economía de mercado (5).

2. ¿ECONOMIZAMOS VIRTUDES O NOS LAS TOMAMOS EN SERIO?

La virtud y la moralidad son bienes escasos. Por tanto es conveniente usarlos con moderación. Este principio de «la economización de la virtud» (cfr. BRENNAN 1995) no se aplica solamente a la relación entre individuos sino que, tal y como nos enseñaron los filósofos moralistas escoceses, también debería ser una guía para la creación de instituciones sociales. El mercado sirve como ejemplo paradigmático de foro en el que las virtudes y la moral de los participantes son en gran medida prescindibles, y aun así el resultado de sus acciones sirven al interés común de todos y, por tanto, al bienestar público. Las instituciones de este tipo liberan al individuo de la carga de las obligaciones morales y reduce la necesidad de normas morales así como de la inversión necesaria para aplicarlas.

Los autores clásicos de la Ilustración escocesa eran optimistas y creían que este

principio podría también transferirse a las instituciones políticas. Incluso dentro del difícil mundo del poder estatal parecía posible concebir instituciones a través de las que cierta «mano invisible» agregaría la persecución general del interés individual al bien común (cfr. HIRSCHMAN 1977). Esta posibilidad era particularmente atractiva, puesto que se podía así descartar la posiblemente fútil tarea platónica de controlar la ambición personal de los gobernantes de los Estados al instruirlos en la virtud y la moralidad. Si, en su lugar, hubiera habido algún modo de dar forma al marco institucional de acción política para que los gobernantes se pudieran beneficiar personalmente por el hecho de cuidar de sus súbditos y de la riqueza común, entonces la confianza en la política se independizaría de la confianza en el carácter de los políticos. En este caso resultaría superflua la particularmente difícil tarea de suscitar normas morales para los políticos.

La esperanza de poder contar con la «moralidad» de las instituciones políticas más que con la moralidad de los políticos sigue desempeñando un papel predominante en las ciencias política y social, y además también en la opinión pública. Especialmente el Estado democrático moderno, que con la institucionalización de la posibilidad de retirar el mandato a los políticos, con la protección de los derechos individuales y el ingenioso

sistema de separación de poderes con sus pesos y contrapesos, parece ser el ejemplo perfecto de sistema que, a través de ciertos mecanismos ingeniosamente contruidos, impide a los gobernantes abusar de su poder en favor de sus propios fines personales.

Desde hace pocos años, sin embargo, viene desarrollándose entre los teóricos sociales la idea de que el principio de «economización de la virtud» tiene sus límites y que no podemos resolver todos los problemas de orden político y social mediante instituciones bien diseñadas y sus incentivos (cfr. BAURMANN 2000). Esto es especialmente cierto en la sociedad democrática. El funcionamiento de una democracia depende, en gran medida, no solamente de la conducta de los políticos o funcionarios que actúan directamente según las normas de las instituciones del Estado, sino que depende más bien de las actitudes y de la conducta espontánea de los ciudadanos que se encuentran fuera de las instituciones formales. Muchos científicos sociales creen hoy en día que a causa de ello la democracia debe hundir sus raíces en aquellas virtudes y compromisos cívicos legítimos detrás de los cuales no pueda esconderse ninguna conducta racional y oportunista al abrigo de algún incentivo extrínseco artificialmente creado (cfr. GARZÓN VALDÉS 1987; PUTNAM 1993; 2000; FUKUYAMA 1995; PETTIT 1997; BRENNAN/HAMLIN 2000; COOK

[eds.] 2001; DEKKER/USSLANER [eds.] 2001; BRENNAN/PETTIT 2004; BAURMANN 2005b). Las virtudes y el compromiso cívico parecen ser especialmente importantes en lo referente a tres áreas fundamentales del proceso democrático:

- I. La deliberación pública.
- II. La participación pública.
- III. Las decisiones colectivas.

Es apenas concebible que una democracia pueda funcionar bien si todos los ciudadanos actúan en estos foros sólo como actores puramente oportunistas. La deliberación pública de los problemas comunes exige participantes informados que estén dispuestos a invertir tiempo, energía y buena voluntad. Los procesos deliberativos relativos a asuntos políticos serán más eficientes cuanto más motivados estén los participantes en debatir según lo generalmente establecido, en vez de dedicarse a promover únicamente sus intereses individuales. La participación activa en procesos políticos presupone la motivación de contribuir al bien público tanto en el contexto de la acción individual como en el de la acción colectiva. Las decisiones colectivas en las democracias deben protegerse contra la tiranía de la mayoría por un lado y, por el otro, tienen que ser aceptadas y observadas por la minoría. Ambas exigencias implican compromiso con el orden consti-

tucional y con principios éticos sustantivos (cfr. GARZÓN VALDÉS 2000; BUCHANAN/CONGLETON 1998; BAURMANN 2003).

Sin embargo, no puede caber duda alguna de que las instituciones y los incentivos que éstas crean importan, y que diferentes instituciones darán lugar a diferentes resultados. Las leyes institucionales influirán la conducta de los actores tanto dentro como fuera de la institución. La democracia directa, por ejemplo, tiene consecuencias para la conducta de los votantes y de los políticos que difieren significativamente de las consecuencias de la democracia representativa. Pero los efectos del diseño institucional no solamente dependen de las propiedades de las propias instituciones. Cada institución se halla engarzada en un ambiente social determinado y el impacto general de una institución no es el resultado de un equilibrio endógeno producido solamente por los incentivos de la institución y por determinadas preferencias de los actores. Tal impacto será siempre el resultado de un equilibrio que surge de las características de la institución y de otras fuerzas y condiciones exógenas. De modo que un mismo sistema institucional puede tener muy diferentes consecuencias dependiendo del contexto social en que se ponga en marcha. Las «reglas del juego» siempre incluyen normas de instituciones que han sido creadas con toda deliberación.

Los «principios del diseño» en el caso de las instituciones son claramente relevantes para la estabilidad y las funciones institucionales, pero sus consecuencias exactas no son independientes del contexto (cfr. OSTROM 1990; OSTROM/AHN 2003).

El hecho de hacer hincapié en que las virtudes cívicas son importantes para la eficacia de la democracia no equivale, por lo tanto, a suponer que las instituciones y que el diseño institucional sean irrelevantes. En cierto grado resulta ciertamente lo contrario: las virtudes cívicas no hacen que las instituciones resulten superfluas, sino que pueden servir como base para que las instituciones tengan más éxito. Podemos alcanzar un equilibrio más eficiente mediante mecanismos institucionales si podemos confiar en las virtudes y en la motivación intrínseca de los actores: ello facilitará la creación y cambio de las instituciones, reducirá la demanda de jerarquía y control en las instituciones, disminuirá la tensión entre los procesos institucionales formales e informales, las normas y leyes institucionales se cumplirán con mejor voluntad y se incrementará el compromiso con las decisiones colectivas conforme a las normas institucionales (cfr. BAURMANN 2002).

Si la tesis esbozada es correcta, el funcionamiento de la democracia requiere un equilibrio estable entre un adecuado mecanismo

institucional y un entorno social apropiado en el que las virtudes cívicas de apoyo desempeñen un papel protagonista. Las instituciones pueden dar lugar a un montón de cosas, pero el que lo hagan en la forma deseada se encuentra en gran medida influido por factores externos a las propias instituciones. La eficiencia de las instituciones democráticas, su estabilidad, su legitimidad y conformidad con las normas y leyes solamente se logra si se implantan adecuadamente en su sustrato social. Es cierto que las sociedades pueden cambiarse y moldearse con ayuda de las instituciones, pero cuál será el grado de éxito de esto y qué tipos de instituciones serán necesarios son cuestiones que no tienen respuesta en términos generales. No podemos simplemente reemplazar el tejido moral de una sociedad y sus fuerzas espontáneas mediante la incentivación de un marco institucional de concepción ingeniosa. El funcionamiento de la democracia no puede basarse únicamente en el cumplimiento extrínsecamente motivado de las leyes formales sino que requiere también un compromiso intrínsecamente afianzado en las normas sociales y políticas fundamentales y en los principios sustanciales éticos: ¡debemos tomarnos las virtudes en serio!

3. LA COOPERACIÓN EN EL JUEGO: LA DEMOCRACIA Y EL CAPITAL SOCIAL

La idea de que las virtudes cívicas son requisitos previos esenciales para el orden político estable y el buen gobierno tiene una larga historia. Lo mismo puede decirse de una familia de teorías sobre los factores que promueven las virtudes deseadas para la sociedad. Estas teorías, que se remontan a ARISTÓTELES, fueron ingeniosamente renovadas en el análisis que hizo TOCQUEVILLE de la democracia en América y, en nuestra época, han sido introducidas en el contexto de la filosofía social por los comunitaristas (cfr. MACINTYRE 1981; ETZIONI 1993). En los últimos veinte años, no obstante, el politólogo Robert PUTNAM ha desarrollado una nueva y prometedora variante de estas teorías en sus pioneras obras *Making Democracy Work* (1993) y *Bowling Alone* (2000) que suscitaron gran número de estudios teóricos y empíricos sobre los fundamentos sociales y culturales de la democracia.

En resumidas cuentas, estas teorías comparten el supuesto de que las virtudes cívicas son el producto de un tipo particular de relación social entre los miembros de una sociedad. Según este supuesto, estas relaciones constituyen un ámbito especial de la «sociedad civil» cuya dinámica se halla en-

raizada en las aspiraciones y valores de los ciudadanos como actores privados. Como participantes en este tipo de relación privada, los individuos desarrollan capacidades y disposiciones que beneficiarán al conjunto de la sociedad y que se extenderán a la esfera pública.

Según ARISTÓTELES, esta función la cumplían las amistades que motivaban la conducta altruista entre los individuos así como la promoción conjunta de los valores de su comunidad. TOCQUEVILLE extendió la idea de ARISTÓTELES hasta incluir todas las relaciones personales que forman parte de la empresa colectiva que los individuos inician de forma privada y voluntaria para realizar un fin común. De sus observaciones deduce la conclusión de que al formar parte de tales grupos asociativos, los individuos superan su egoísmo miope y aprenden a contribuir al bien colectivo, a confiar unos en otros y a resolver pacíficamente los problemas de interés común. Según TOCQUEVILLE, el fin, el tamaño y la estructura en concreto de los grupos asociativos es algo secundario. Aunque el grupo se haya creado para construir un puente en una aldea, para reunirse y orar o para recolectar dinero para una ópera, todos los grupos ejercerán una influencia beneficiosa sobre la conducta y el carácter de sus miembros al hacer de ellos ciudadanos

virtuosos que se sienten responsables del bienestar común.

Mientras que los comunitaristas se remiten, en algunos aspectos, a ARISTÓTELES al subrayar la importancia de los valores comunes, de las convicciones uniformes y de las tradiciones compartidas para el conjunto de la sociedad en tanto que fundamento de las virtudes cívicas, las teorías modernas de la ciencia política y social están más imbuidas del espíritu de TOCQUEVILLE puesto que se centran en la variedad y diversidad de las actividades asociativas. Los comunitaristas acuñaron el término «capital social» para resumir las diferentes formas de asociación que la sociedad civil puede producir a través de la iniciativa privada de los ciudadanos. Los exponentes de la teoría del capital social creen que hay numerosos tipos de relaciones sociales que, en diferente grado, pueden crear esos vínculos especiales entre sus participantes; ello promueve el desarrollo de las virtudes cívicas: desde los vínculos débiles de las redes sociales «flojas» de los vecindarios, el juego de bolos o la observación de aves, los clubes de fútbol y círculos bíblicos hasta los partidos políticos, las ONGs y los movimientos sociales espontáneos.

La teoría del capital social sostiene que es la variedad de la sociedad civil la que proporciona los recursos más importantes para

el funcionamiento de la democracia porque solamente en entornos reducidos puede la gente aprender lo que es relevante para el conjunto de la sociedad. La deliberación informada, la participación activa, la creación y aceptación de decisiones colectivas son tan importantes para el funcionamiento de una asociación privada pequeña como de la totalidad de la democracia. Si no son capaces de superar el problema del oportunismo y de actuar con éxito como colectivo, de ser justas con las minorías y de sentirse comprometidas con las normas del grupo, la mayoría de las empresas conjuntas no despegarán jamás. De modo que en el fondo de la teoría moderna del capital social se encuentra el nexo entre la vitalidad de las diferentes formas de vida asociativa y el alto grado de compromiso cívico y de participación democrática.

Los teóricos del capital social mencionan, entre otros, tres fenómenos sociales que consideran resultados típicos de una sociedad civil próspera y que presumen que están directamente conectados con el desarrollo y refuerzo de las virtudes cívicas:

- I. Las redes sociales.
- II. El compromiso emocional.
- III. La confianza.

Según esta concepción, las redes sociales no son solamente importantes a la hora de proporcionar a los individuos acceso a diferentes tipos de recursos valiosos (cfr. COLEMAN 1987; 1988; GRANOVETTER 1973; 1985). El tejido de las redes sociales también debería enseñarnos las virtudes de la sociabilidad y de la capacidad general para crear y mantener relaciones recíprocas y cooperativas, para participar en tareas comunes y para adherirse a los principios de la justicia (cfr. BAURMANN 1998). Actuar en redes sociales debería, además, promover las relaciones personales amistosas y altruistas, y con ellas el compromiso emocional general. Las normas y leyes de las redes honrarían y sancionarían la fiabilidad personal sentando así las bases para la confianza mutua dentro de la sociedad (cfr. GAMBETTA [eds.] 1988; MISZTAL 1996; FUKUYAMA 1995; WOOLCOCK/NARAYAN 2000; DASGUPTA 2000).

Puede suponerse que las virtudes como éstas son, en principio, también muy valiosas para el conjunto de la democracia. La premisa crucial de la teoría del capital social es, no obstante, que sí existe un traspaso, una transferencia desde el contexto de la vida asociativa organizada de modo privado hacia el conjunto de la sociedad: ¡las virtudes aprendidas en un contexto de 10 personas se generalizarán a un contexto de 10 millones! Pero si los individuos aprenden en su

club de observación de aves a comportarse de manera justa con los otros miembros del club, si sienten por ellos cierto compromiso emocional y demuestran ser ellos mismos honrados observadores de aves ¿serán también, consecuentemente, justos, altruistas y honrados como ciudadanos de una sociedad democrática?

La presunción de que dicha transferencia tenga lugar depende de dos premisas independientes: la primera presupone que la actitud y la disposición personales se aprenden mejor en grupos reducidos que en grupos (muy) grandes; la segunda implica que lo que se aprende y se desarrolla en los grupos pequeños, a favor de esos grupos y de sus miembros, conservará su impacto positivo en el contexto de grupos grandes y para el conjunto de la sociedad. Mientras que la primera tesis parece razonablemente plausible, la segunda necesita más aclaraciones y explicaciones. No comprendemos aún con demasiada claridad los mecanismos exactos por los que la pertenencia a las asociaciones de la sociedad civil conduce a un alto grado de compromiso cívico y de política democrática. Tenemos que comprender mejor qué formas y elementos de las asociaciones privadas promueven esa transferencia deseable y cuáles no. Por supuesto, existen innegables pruebas empíricas de que hay importantes diferencias entre las diversas formas de ca-

pital social en este aspecto, y también hay pruebas de que no todos los estudios sobre la Biblia o el Corán que se celebran conjuntamente conducen a la democracia.

4. EMPEORAR LA DEMOCRACIA: EL LADO OSCURO DEL CAPITAL SOCIAL

Timothy McVeigh y sus cómplices en el atentado de Oklahoma City eran miembros de una liga de bolos: desafortunadamente no «jugaban en solitario». Osama Bin Laden no actúa como un loco aislado, sino que está firmemente integrado en una eficaz red de terroristas internacionales. Estos ejemplos extremos dejan bien claro que la cooperación para conseguir un fin común o la solidaridad en un grupo de individuos de pensamiento semejante que también pueden estar emocionalmente comprometidos y desarrollar relaciones estables de confianza, no es algo automáticamente deseable para los que se hallan fuera del grupo o para el orden político de una sociedad. El bien público para el grupo podría ser el mal público para la comunidad. Incluso cuando pensamos en posibilidades menos exageradas que el atentado de Oklahoma City o el caso de Al Qaeda: la movilización diferencial de la población según criterios de atributos étnicos, raciales, religiosos y otros, puede conducir a exigen-

cias muy particulares y minar la democracia en lugar de apoyarla (cfr. HARDIN 1995). Una red rica en actividades cívicas no garantiza por sí sola una democracia próspera. Puede ser tanto una fuente de confianza como de desconfianza. En vez de promover el reconocimiento y realización del bien común, puede producir conflictos insuperables mediante la definición y organización de intereses antagónicos y su reclusión en un equilibrio inextricable de ininterrumpida lucha de poder y hostilidad mutua. De modo que si queremos comprender la relación potencialmente positiva entre la democracia y el capital social, debemos conocer más sobre el tipo específico de capital social que es aquí necesario.

PUTNAM defiendió, como consecuencia fundamental de sus estudios sobre Italia, que el mal funcionamiento de las instituciones democráticas en el sur de Italia era principalmente una consecuencia del bajo nivel del capital social (cfr. PUTNAM 1993). Generalizar esta correlación (cfr. PUTNAM 1993) podría ser engañoso. No es que las sociedades no democráticas, o las que tienen una democracia que funciona mal, tengan siempre un bajo nivel de capital social. La estabilidad de los regímenes autocráticos y despóticos suele tener dos caras: por un lado puede existir una sociedad civil fragmentada en la que individuos más o menos

aislados vivan dentro de redes sociales débiles y tengan que llevar una vida asociativa subdesarrollada, situación que a menudo es consecuencia intencionada de la estrategia política de los gobernantes que desean evitar la emergencia de una sociedad civil fuerte. Pero, por otro lado, puede que los propios miembros de la oligarquía gobernante estén integrados en una red social y política que garantice un grado bastante de confianza mutua y de reciprocidad dentro de la élite política que permita la eficiente realización del bien común. Sobre esta base, el compromiso entre ellos puede ser lo suficientemente fuerte como para superar la conducta oportunista y egoísta a corto plazo y lograr la cooperación beneficiosa; lo que no excluye el hecho de que el objetivo de esta cooperación sea suprimir y explotar al resto de la sociedad.

Los altos niveles de capital social, en lugar de apoyar el proceso democrático, pueden también ser un obstáculo grave en la fase de transición de la sociedad tradicional a la democracia moderna. Afganistán y Albania, por ejemplo, no son sociedades con un nivel especialmente bajo de capital social. En ambas sociedades hay redes sociales que al menos funcionan eficazmente de modo parcial: relaciones de compromiso emocional, confianza y reciprocidad. Y también existe la capacidad de acción colectiva encarnada en

las estructuras tradicionales de familia, parentesco, clan y tribu, todas ellas plasmadas en una tradición social y religiosa altamente respetada que contiene valores y normas que gozan de un grado considerable de legitimidad. El problema de la democracia, en este caso, no es ciertamente una cuestión de falta de capital social, el problema es la falta de capital social adecuado. Además, el problema se agrava por el hecho de que el capital social «del tipo erróneo» no solamente impide el desarrollo de las virtudes cívicas que son necesarias para el proceso democrático. El capital social de tipo equivocado puede también estructurar la sociedad de modo tal que resulte que el orden político democrático no responda en absoluto al interés común del pueblo. Las instituciones tradicionales establecidas pueden asegurar derechos y privilegios particularistas que serían eliminados por las normas universales del orden político democrático. El capital social no es solamente un factor relevante para la existencia y distribución de las virtudes cívicas y del compromiso intrínseco de la sociedad, sino que lo es también para la existencia y distribución de ciertos intereses políticos. ¡Puede promover o impedir el funcionamiento de la democracia, y también promoverlo (o impedirlo) como un bien público!

Debemos reconocer que el capital social puede tener un lado oscuro e incluso sinies-

tro (cfr. HARDIN 1995; 1999; LEVI 1996; PORTES/LANDOLT 1996; ADLER/KWON 2000). Las redes, la reciprocidad, la confianza, el compromiso y la conducta altruista son buenos solamente dentro del contexto correcto. De hecho, algunas de las comunidades que consiguieron educar con éxito a sus miembros en la conducta desinteresada y en el sacrificio de sus intereses individuales por la causa común han sido responsables de las peores catástrofes en la historia de la humanidad.

Igualmente, la suboptimalidad democrática no siempre se combina con bajos niveles de capital social, como puede ser el caso del sur de Italia. Incluso allí el bajo nivel de capital social en un área no está conectado por casualidad con el alto nivel de capital social en otro área: la Mafia es una forma de capital social, supone una red social altamente eficiente, crea normas fuertes de confianza y reciprocidad, y supera con gran éxito todo tipo de problema que pueda entrañar la acción colectiva (cfr. GAMBETTA 1993).

Sin embargo, no es necesario hacer referencia a la Mafia para probar que las formas bien desarrolladas de capital social pueden perjudicar la democracia en vez de contribuir a su funcionamiento. El nepotismo, la corrupción, la búsqueda de rentabilidad, el partidismo o el oportunismo son formas de conducta que van en detrimento de la de-

mocracia y la destruyen. Y todas ellas son formas de conducta que, normalmente, tienen más éxito si se realizan en grupo, como una empresa colectiva, que como un esfuerzo individual (cfr. BAURMANN 2005a). Vemos, por lo tanto, que empíricamente toda forma de capital social se construye en torno a actividades que van desde las redes laxas que reúnen a unas cuantas personas por un corto período de tiempo, a las asociaciones pequeñas con relaciones horizontales entre miembros conectados por medio de la confianza y la reciprocidad, hasta las grandes organizaciones con leyes formales y una jerarquía estricta. Cuanto más desarrolladas y más eficientes sean esas formas de capital social, tanto peor para los forasteros y para el conjunto de la democracia.

El lado oscuro del capital social no está siempre conectado con conductas obviamente condenables, como el oportunismo, el soborno o la obtención de rentas a expensas de la cosa pública. Las externalidades negativas donde se emplea el capital social para facilitar la connivencia dentro de un grupo también pueden surgir cuando se imponen exigencias particularistas que no siempre puedan ser consideradas como moralmente erróneas de entrada. La movilización de la gente para llevar a cabo sus visiones religiosas o para promover los intereses de su raza o etnia puede hallarse enraizada en

convicciones morales y en virtudes personales, y puede crear capital social de forma paradigmática. Estos grupos y asociaciones suelen implicar densas redes sociales, altos niveles de confianza personal, reciprocidad y generosidad de motivación altruista, así como una fuerte motivación intrínseca para sacrificarse por el bien común.

Sin embargo, estas formas de capital social a menudo socavarán en vez de fortalecer la democracia. El motivo para ello es obvio: las asociaciones de este tipo no «ayudan a conectar» ni están «orientadas hacia el exterior» (cfr. PUTNAM/GOSS 2001), sino que se centran en personas de la misma clase u origen y promueven bienes que son exclusivamente valiosos para los miembros del grupo. Cuanto más éxito tengan estas asociaciones, menos incentivos tendrán sus miembros para cooperar y negociar con otros grupos con quienes compartan una base común, sino que, por el contrario, buscarán la oportunidad de fortalecer sus intereses particularistas a expensas de los demás. Así, esta variante de capital social levanta barreras de desconfianza entre la gente en vez de servir de unión, y contribuye a fines y bienes que pueden entrar muy fácilmente en conflicto con los objetivos y bienes del conjunto de la sociedad. Los grupos asociativos de este tipo crearán un círculo vicioso porque minarán los intereses compartidos de la sociedad y

con ello incentivarán que grupos, que por sí mismos carecerían de motivos legítimos para desarrollarse de este modo, se concentren también exclusivamente en sus propios miembros y en sus propios intereses particularistas.

Incluso en el caso de que una asociación y la actividad de sus miembros carezcan de efectos negativos para la sociedad circundante, no es fácil responder a la pregunta de bajo qué condiciones tendrían efectos positivos. La presunción de que la pertenencia a un tipo de grupo lleva a superar los problemas del oportunismo en otro grupo no es en sí misma evidente. El vínculo causal entre la observación de aves y el activismo político no es muy obvio. Hay una enorme separación entre los diferentes tipos de clubes sociales y organizaciones de acción política. Algunos estudios comparativos sobre capital social sugieren, de hecho, que la clase de capital social típico de la sociedad «individualista» (actividades informales y «acontecimientos» que se limitan a determinados asuntos y no requieren un compromiso duradero) puede que apenas produzca ningún contagio positivo en los demás ámbitos de compromiso cívico o político (cfr. PUTNAM [ed.] 2001).

Para precisar más este punto crucial de la teoría del capital social es necesario iden-

tificar las características de los grupos asociativos que son valiosos para la sociedad y la democracia en su conjunto. Sobre la base de los ejemplos y reflexiones anteriores podemos al menos compilar una breve «lista negra» con aquellos atributos que probablemente no contribuyan a la externalidad positiva del capital social. Esta lista subraya, una vez más, que las redes sociales, el compromiso emocional y la confianza no bastan por sí solos para lograr que el deseable efecto de contagio se extienda más allá de las fronteras del grupo. El capital social también puede tener un lado oscuro puesto que puede implicar redes que no sean nexos que hagan las veces de puente para reunir gente y promover sus intereses conjuntos, sino instrumentos de separación que levantan fronteras y barreras, y que proporcionan a un grupo especial un recurso exclusivo. En lugar de fomentar la conducta recíproca y fiable más allá de los confines del grupo o asociación, el capital social puede contribuir a la restricción de la reciprocidad y de la confianza, y conducir al incremento del oportunismo y la desconfianza fuera de los respectivos grupos. El capital social puede carecer del efecto positivo de contagio porque promueva solamente el compromiso con el bien del «club» y no con el bien público del conjunto de la sociedad (cfr. STOLLE 1998). El compromiso emocional interno hacia un

grupo puede combinarse con la antipatía hacia los de fuera y la confianza podría seguir siendo particularista y abarcar únicamente a los miembros del grupo propio. En resumidas cuentas, he aquí la siguiente lista de atributos que en vez de hacer del capital social un bien público, lo convierten en un auténtico mal público:

- I. Las redes de orientación interna y la exclusión social.
- II. El compromiso emocional interno y la antipatía externa.
- III. La confianza particularista y la desconfianza generalizada.

De esta lista «mala», negativa, resulta una lista «blanca», positiva, que reúne aquellos atributos que *prima facie* pueden contribuir al contagio del capital social de grupos y comunidades específicos, y que son valiosos para la democracia y para el conjunto de la sociedad (cfr. STOLLE/ROCHON 1998; WARREN 2001; PAXTON 2002):

- I. La conexión de redes sociales y la inclusión social.
- II. El compromiso emocional interno y la simpatía externa.
- III. La confianza generalizada y la desconfianza particularista.

Así, lo decisivo es que las redes sociales no sean fuentes exclusivas ni instrumentos

de separación que sirvan a la construcción de fronteras artificiales contra bienes y servicios, sino que sean «puentes» entre los diferentes grupos con lo que se abrirá todo el potencial de inclusión. Del mismo modo, el compromiso emocional dentro de un grupo no debería basarse en la antipatía externa ni en el rechazo emocional hacia los forasteros sino que debería promover más la benevolencia emocional externa. Y, por último, la confianza entre los miembros de un grupo debería también fomentar la confianza fuera del grupo y reducir la desconfianza hacia los fenómenos particulares.

5. EL ÉXITO DEL JUEGO: POR QUÉ IMPORTAN LOS MERCADOS

¿Cuáles son los factores que promueven la forma adecuada de capital social? ¿Cuáles son los incentivos que apoyan el desarrollo de redes de unión que contribuyen a la inclusión social en lugar de a la exclusión? ¿Bajo qué condiciones el compromiso emocional interno no conducirá a la antipatía del mundo exterior sino a emociones positivas dirigidas también hacia la gente ajena al grupo? ¿Cuáles serán los medios que llevan a establecer en un grupo una confianza generalizada que no se limita a los miembros del grupo?

A continuación me gustaría mostrar que es plausible que la aparición de capital social con estas características resulte más fácil si la sociedad civil se halla integrada en una economía de mercado. Pienso que las dinámicas del mercado conducen a la expansión de redes económicas que proporcionan un esqueleto que luego se rellenará con el tejido social de la sociedad civil. Lo decisivo aquí es la presunción de que este esqueleto económico tiene cierta estructura que se traslada a la sociedad civil dándole una forma especial.

Trataré aquí tres supuestos: primero, que las redes económicas producen procesos de inclusión social; segundo, que la reciprocidad instrumental que conllevan las redes económicas pueden sentar las bases del compromiso emocional y la benevolencia entre socios de intercambio; y, en tercer lugar, que los contratos de negocio tienen el potencial de crear confianza mutua. Resumiendo:

I. Las redes económicas conducen a la inclusión social.

II. La reciprocidad instrumental conduce al compromiso emocional.

II. Las relaciones contractuales conducen a la confianza personal.

5.1. DE LAS REDES ECONÓMICAS A LA INCLUSIÓN SOCIAL

Las redes de conexión son de vital importancia si el capital social de las mismas contribuye a la cooperación y a la integración social más allá de los límites de un grupo. Las redes que se limitan a ciertos grupos y que sistemáticamente excluyen a los que no son miembros, refuerzan las barreras sociales y societales en vez de superarlas. ¿Hasta qué punto pueden las redes económicas contribuir a la construcción de nexos de inclusión social?

Esta pregunta puede contestarse sobre la base de un enfoque que Mark GRANOVETTER ya documentó en 1973 en una publicación que resultó ser fundamental: *La fuerza de los vínculos débiles* (*The Strength of Weak Ties*). Según su estudio son sobre todo los llamados «vínculos débiles» existentes entre los miembros de una sociedad los que cumplen la vital función de nexo para la integración social y la cooperación. Esta idea contradice la difundida intuición de que son especialmente los vínculos «fuertes», como las relaciones de familia, las amistades o las relaciones personales en las comunidades unidas, los que tienen primordial importancia para la cohesión social.

GRANOVETTER concibió esta idea basándose en un estudio empírico que reveló que la búsqueda de un nuevo empleo tendría más éxito si se empleaban los vínculos débiles de las redes extensivas en vez de los vínculos fuertes de redes restringidos en su alcance. La explicación es simple y obvia: dentro del marco restrictivo de los vínculos fuertes será menor la oportunidad de obtener nuevos contactos e información que dentro del marco de los extensos vínculos débiles, que pueden proporcionar información y contactos a los que no se podría acceder de otro modo.

GRANOVETTER generalizó los hallazgos de su estudio en un sencillo modelo teórico. Según el mismo, los actores se hallan normalmente inmersos en grupos más o menos amplios de redes cuyos miembros están conectados por una variedad de vínculos fuertes y débiles. Es un principio fundamental que los vínculos fuertes entre actores normalmente dan lugar a otros vínculos más débiles: si A es amigo de B y de C (en otras palabras, si hay un vínculo fuerte entre ellos) entonces es verosímil que se desarrolle al menos un vínculo débil entre B y C. Como amigos de A, tanto B como C se encontrarán ocasionalmente y probablemente tendrán ciertas similitudes que facilitarán una relación positiva entre ellos.

Por lo general, estos grupos sólo alcanzarán cierto tamaño porque cada actor no puede tratar más que con un número limitado de vínculos fuertes. Por lo tanto, será típico de las grandes sociedades el estar fragmentadas a nivel de tales grupos. El conjunto de una sociedad casi nunca formará un grupo singular y global construido sobre la base de vínculos fuertes.

Los grupos de este tipo implicarán, probablemente, que el capital social sea más del tipo de «vínculos afectivos» que de los de «creación de nexos», y serán redes en las que los vínculos internos fuertes serán promovidos por la homogeneidad de sus miembros. Por lo tanto, existirá el peligro de los procesos de exclusión y del consiguiente daño al conjunto de la integración social. El capital social se restringirá entonces al grupo en cuestión. Visto desde esta perspectiva es de vital importancia que los diferentes grupos se hallen integrados en una red global que construya «puentes» entre los diferentes grupos. El mensaje principal de la teoría de GRANOVETTER aquí aplicada es que tales «puentes» entre diferentes grupos de redes se construyen preferentemente mediante vínculos débiles. De modo que son fundamentalmente los vínculos débiles los que pueden cumplir tanto la función de formar conexiones que abarquen a la sociedad como la función de trascender las fronteras de grupo.

El propio GRANOVETTER no dice nada sobre las posibles fuerzas motoras que provocan la aparición de tales vínculos débiles. El desarrollo de estos vínculos no es evidente por sí mismo: el compromiso emocional, la proximidad personal o la similitud social dan lugar, por lo general, a relaciones fuertes y no motivan a que la gente entable relaciones con «forasteros». No obstante existe un motivo importante que puede desencadenar tal efecto de trasgresión entre grupos: el interés por el intercambio de bienes y servicios para mejorar la propia situación y la provisión material. A falta de medios para apropiarse violentamente de recursos ajenos, queda solamente la opción de la adquisición pacífica y del comercio voluntario en mutuo beneficio. Y, dentro de este contexto, no será la excepción sino la norma el que surjan perspectivas lucrativas especialmente fuera de un grupo o comunidad específicos.

Las relaciones de intercambio económico están pues predestinadas a cumplir una auténtica función de conexión. Con la aparición de los mercados se desarrolla una dinámica endógena de incentivos para llevar a cabo transacciones por encima y más allá de las fronteras grupales. Las redes económicas pueden conectar grupos y comunidades que de otra forma no necesitarían entrar en contacto ni interactuar (cfr. BAURMANN 1997, 1998).

Prácticamente ninguna otra «fuerza social» es comparable al mercado a la hora de incentivar el establecimiento de relaciones fuera del propio grupo. Económicamente la razón es evidente: las estrategias de éxito del mercado significan comprar bienes allá donde sean más baratos, vender productos donde se pueda conseguir el mejor precio, invertir donde el beneficio sea mayor, producir donde el mercado laboral sea el más favorable, y trabajar donde se paguen los mejores sueldos. Los mercados fuerzan a los actores a valorar las relaciones económicas siguiendo únicamente criterios de racionalidad instrumental. La movilidad social y territorial es una de las claves del éxito. El mercado funciona mejor cuando carece de límites, y los individuos tienen las mejores opciones del mercado cuando usan su libertad e ignoran las fronteras geográficas, sociales y culturales.

Consecuentemente son sobre todo esas transacciones económicas, y las redes que se desarrollan a partir de ellas, las que pueden cumplir la función de construir nexos que superen la fragmentación de la sociedad en grupos aislados. En tanto que redes de unión, las redes económicas promueven la inclusión social en vez de la exclusión. No obstante, debemos admitir que las relaciones económicas de los mercados son un muy buen ejemplo de vínculos «débiles». Pueden

reducirse a meras relaciones contractuales que regulen legalmente el intercambio de bienes y servicios. Las relaciones económicas pueden prescindir de cualquier contenido personal, social o emocional y concentrarse únicamente en los intereses materiales de los socios. Entonces serán «socialmente inclusivas» sólo en el sentido más restrictivo de implicar relaciones cooperativas y mutuamente ventajosas entre aquellos socios que entran a formar parte de ellas voluntariamente y cuyos derechos fundamentales de propiedad garantizan de esa forma.

5.2. DE LA RECIPROCIDAD INSTRUMENTAL AL COMPROMISO EMOCIONAL

El prototipo de vínculo débil en las relaciones puramente económicas se caracteriza por suponer únicamente reciprocidad instrumental, en el sentido de que los actores sólo muestran interés en su beneficio personal y en sus ganancias, y en que el socio contractual resulta ser, por tanto, sólo un medio para alcanzar el fin de incrementar la propia riqueza. La «reciprocidad» se expresa en las relaciones puramente económicas en tanto y en cuanto las ventajas y beneficios sean mutuos y ambos socios se beneficien del intercambio. A fin de cuentas puede tratarse de un tipo de relación muy prosaica, racional, utilitaria e impersonal en la que

son muy pocas las cualidades visibles que podrían convertirla en capital social.

No parece probable que las relaciones de mercado nos puedan dar una «lección social» sobre todo porque parece ser que basta una actitud oportunista y meramente materialista para mantener relaciones económicas; después de todo éste es el mensaje clásico de la economía. ¿Cómo es posible, entonces, que de semejante reciprocidad instrumental surjan el compromiso mutuo y la confianza, elementos básicos del capital social?

En un ampliamente ignorado análisis sobre las relaciones de intercambio económico, Emile DURKHEIM desarrolló una asombrosa teoría sobre la cuestión, a pesar de lo oscura que pueda parecer a veces su formulación:

«Las relaciones sociales a las que da lugar la división del trabajo han solido ser consideradas únicamente en términos de intercambio, pero esto malinterpreta lo que implica tal intercambio y su resultado. Sugiere que dos seres son mutuamente dependientes porque cada uno de ellos es incompleto (...). Resulta ser entonces solamente la expresión superficial de un estado interno muy profundo. (...) La imagen de alguien que nos completa se convierte en algo inseparable de la nuestra (...). Y así se convierte en parte integral y permanente de nuestro consciente,

hasta el punto de que ya no nos podemos separar de ella (...). Ése es el motivo de que disfrutemos de la sociedad de aquel a quien representa» (Emile DURKHEIM 1893).

La cuestión principal queda clara a pesar de lo opaco de la argumentación: un intercambio en apariencia puramente utilitario puede conducir al desarrollo de un vínculo emocional entre los socios del intercambio. La idea básica es simple y, después de introducir alguna mejora, resulta, de hecho, convincente. Cuando dos personas intercambian bienes o servicios, lo hacen porque están «incompletas» y por tanto «dependen» la una de la otra. Éste es el núcleo de la relación de intercambio que se expresa superficialmente en el acto del intercambio. El hecho de que mi socio de intercambio me «complete» crea un lazo emocional que da lugar a una relación que está muy por encima, y que va más allá, del mero intercambio económico (según DURKHEIM ésta es incluso la fuente de la solidaridad en las sociedades donde hay división del trabajo cfr. BAURMANN 1999b).

La argumentación de DURKHEIM resulta ser realmente convincente si no se percibe la naturaleza del intercambio en la existencia de actores mutuamente dependientes que se complementan unos a otros, sino en un acto recíproco que produce un beneficio mutuo para los participantes. Los socios de

un intercambio voluntario prestan un servicio que les cuesta menos que la recompensa que obtienen por dicho servicio: lo que recibo del intercambio con otro me resulta más valioso que lo que yo mismo doy. Ésa parece ser también la cuestión crucial desde la perspectiva emocional. El «secreto social» del intercambio es la utilidad mutua de los socios del intercambio más que su dependencia mutua, lo que especialmente en mercados grandes no se aplica a una persona en particular. No es una cuestión de «dependencia» sino de «conclusión» ventajosa: mi socio de intercambio entrega algo que mejora mi situación. Me presta un servicio o me proporciona un bien que me resulta valioso. No es necesario consultar ninguna teoría de psicología científica para demostrar que si otra persona me ayuda a cumplir un deseo, esto producirá, *ceteris paribus*, un sentimiento positivo hacia dicha persona.

Por supuesto que estos sentimientos pueden ser muy débiles, «afectos» apenas detectables si se trata de un intercambio trivial de bienes y servicios. Pero suele ocurrir que una situación de intercambio es una situación que produce emociones positivas. Y más aún si se trata de una relación de intercambio duradera, estable y aparentemente «justa», que consiste en toda una cadena de actos singulares de intercambio. Obviamente esto es lo que pensaba DURKHEIM cuando decía que la

«imagen» del otro se vuelve inseparable de la nuestra. En un intercambio ininterrumpido la situación de beneficio mutuo se repite regularmente. Esto no significa solamente que los valores afectivos positivos de cada caso particular se suman, sino que, además, las ganancias materiales de las relaciones de intercambio pueden acumularse hasta alcanzar un monto considerable. Puede llegar a suceder que el conjunto de mi fortuna personal se deba a la relación comercial de larga duración que mantengo con una persona en particular.

De hecho, es muy improbable que dos personas puedan mantener una excelente relación de negocios durante muchos años y sentir a la vez hostilidad y resentimiento la una hacia la otra. Al contrario, hay muchos ejemplos en los que las relaciones de intercambio económico reducen la animosidad y la sustituyen por sentimientos positivos. Una forma de hacer que los enemigos se hagan amigos es a través de la creación de unas relaciones económicas prósperas y justas; volveré sobre este fenómeno al final de la exposición.

Para la «tesis de DURKHEIM» es decisivo el que la reciprocidad instrumental sea la causa del compromiso emocional. Por lo tanto, no se trata de que las relaciones de intercambio ya socialmente integradas ten-

gan consecuencias emocionales positivas (cfr. THIBAUT/KELLEY 1959; HOMANS 1961; BLAU 1964). Sino más bien de que incluso aquellos actos de intercambio que se realizan con fines puramente utilitarios, y en los que los socios no son más que medios para alcanzar un fin, puedan tener la inesperada consecuencia de que susciten el desarrollo de sentimientos positivos. La verosimilitud de este supuesto no se basa solamente en el sentido común. Desde la década de los 90 una serie de experimentos de laboratorio realizados por Edward J. LAWLER y su equipo proporcionaron sistemáticamente pruebas que apuntalan la tesis de DURKHEIM (LAWLER/YOON 1993; 1996; 1998; LAWLER/Thye 1999; LAWLER/THYE/YOON 2000; vgl. auch KOLLOCK 1994). Estos experimentos se centran en exactamente la misma correlación que nos interesa aquí: se diseñaron para examinar si era posible, y en qué condiciones era posible, que las relaciones meramente instrumentales pudieran producir emociones positivas entre los participantes. Y llegaron a la misma conclusión que DURKHEIM: las relaciones instrumentalmente recíprocas tienen, como tales, el potencial de desarrollarse en forma de «reciprocidad expresiva» independiente de todos los demás factores susceptibles también de producir lazos emocionales entre las personas.

En los experimentos se controlaba la influencia de otros factores: apariencia, sexo, edad, comunicación, conducta social, afiliación a grupos, etc. Las relaciones entre los participantes se reducían artificialmente a la mera reciprocidad instrumental limitándose los actos de intercambio a transacciones anónimas realizadas a través de terminales de ordenador. No había contacto personal, ni comunicación verbal o no verbal, no había datos de los socios ni de su conducta fuera del guión abstracto de las transacciones, solamente se conocía su conducta en el intercambio. Pero, incluso en contactos tan extremadamente impersonales y reducidos, el mero hecho de que tuviera lugar un intercambio con éxito bastaba para estimular sentimientos positivos hacia el socio desconocido.

Estos experimentos son especialmente significativos. Suele existir un profundo escepticismo en lo que se refiere a los experimentos de laboratorio ya que producen una situación artificial en la que la complejidad del mundo real queda sistemáticamente reducida. Por lo tanto las capacidades de transferencia y de generalización de los resultados pueden ser cuestionables. En el caso de los experimentos citados es diferente. Aquí se puede extraer hasta la conclusión contraria: si estos resultados se alcanzan en un labo-

ratorio, entonces es probable que también surjan en la realidad.

Esto se debe al hecho de que en los experimentos, en primer lugar, se eliminaron todos aquellos factores que podrían hacer que las emociones positivas fueran en la realidad incluso más probables. En la realidad tenemos contacto personal con los socios del intercambio, nos comunicamos con ellos, mantenemos una relación posiblemente durante varios años y nuestra conducta no se centra únicamente en el intercambio de negocios. La probabilidad de que una relación con aspectos emocionales se desarrolle a partir de una próspera relación instrumental es, por tanto, fundamentalmente mayor. En las relaciones de intercambio real se suele arriesgar mucho más que en un laboratorio donde las compensaciones suelen ser escasas. Si puede demostrarse que la gente muestra ya en un laboratorio la disposición a desarrollar sentimientos positivos hacia aquellos socios con los que intercambian con éxito onzas de chocolate sin verlos siquiera ¿cuánto mayor no será tal disposición en el caso de que los socios hayan mantenido una relación de negocios próspera y lucrativa durante muchos años?

Podemos extraer de esto una primera conclusión: las redes económicas están predestinadas a producir nexos para superar

así las fronteras del grupo y promover la inclusión social, si bien nos referimos sólo a la inclusión social que se alcanza a través de los ejemplares vínculos débiles en forma de reciprocidad instrumental dentro de las relaciones de intercambio de beneficio mutuo. Si la tesis de DURKHEIM es correcta entonces estas relaciones meramente instrumentales tienen el potencial de desarrollar verdaderas cualidades sociales. De la reciprocidad instrumental puede surgir la aceptación mutua y el compromiso emocional. El socio del intercambio ya no se ve como un mero medio para alcanzar un fin sino como un objeto de significado emocional. Puede que se trate de vínculos relativamente débiles, típicos de los socios de negocios que se aprecian y que tienen encuentros sociales pero sin ser verdaderos amigos. Pero este tipo de relación ya está socialmente «cargada» y supone una primera representación del capital social.

Sin embargo resulta crucial que si las redes económicas cumplen tales funciones de conexión entre diferentes grupos y comunidades y, consecuentemente, producen vínculos emocionales positivos fuera del propio grupo o comunidad, entonces constituirán la necesaria condición previa de que el capital social de un grupo o comunidad no beneficia solamente a sus propios miembros sino que también es un bien público para aque-

llos que no son miembros del grupo y para toda la sociedad.

5.3. DE LOS CONTRATOS DE NEGOCIO A LA CONFIANZA PERSONAL

Las relaciones de reciprocidad instrumental, tal y como quedan ejemplificadas en las relaciones contractuales meramente económicas, promueven la creación de capital social que trasciende al grupo no sólo a través de su potencial para generar afectos y sentimientos positivos. Producen y transfieren, también, información importante para el establecimiento de la confianza: sobre la cualidad de los productos y servicios, la organización y estrategias de las compañías, y también sobre la actitud y la conducta de los socios contractuales. A esta información se puede acceder de forma directa e indirecta: directamente a través de la experiencia personal, indirectamente a través del testimonio de otras personas que en tanto «intermediarios de confianza» (COLEMAN 1990) transmiten su propia experiencia y conocimientos.

Desde este punto de vista, las redes económicas también representan al capital social independiente de su impacto probable sobre la calidad emocional de las relaciones interpersonales porque la propia confianza representa un elemento central del capital

social. De nuevo es esencial que la confianza generada por las transacciones económicas puedan cruzar los puentes contruidos por las redes económicas. Los vínculos débiles de las relaciones económicas proporcionan un eficiente mecanismo de reputación que transporta información sobre la fiabilidad más allá de las fronteras del grupo, facilitando con ello la cristalización de la confianza fuera de los grupos y comunidades particulares. Así, estas redes económicas pueden contribuir significativamente a superar la confianza particularista que pivota en torno al grupo, y que en combinación con la desconfianza generalizada hacia los forasteros devaluará el capital social de un grupo para el conjunto de la sociedad. Citando a un testigo nada sospechoso:

«En todas las profesiones medias e inferiores, la capacidad profesional real y sólida, unida a una conducta prudente, justa, firme y mesurada, raramente escapará al éxito. (...) Serán la imprudencia habitual, o la injusticia, o el despilfarro los que siempre nublarán, y a veces abatirán por completo a la más espléndida de las capacidades profesionales. (...) La prosperidad de tales personas casi siempre dependerá del favor y de la buena opinión de sus vecinos e iguales; y sin una conducta tolerablemente regular ello será difícil de conseguir. Por lo tanto, el buen proverbio, según el cual la honestidad es la

mejor política, resulta ser en tales situaciones, casi siempre, realmente cierto. En tales situaciones, por tanto, podemos esperar por lo general un considerable grado de virtud; y, afortunadamente para la buena moral de la sociedad, tal es la situación en la que se encuentra la mayor parte de la humanidad» (Adam SMITH 1790, I.III.32).

Aunque, mientras las relaciones implicadas en las redes económicas sean de naturaleza meramente instrumental, la confianza en el marco de estas redes seguirá limitándose a las expectativas específicas que son importantes en este tipo de relaciones: la calidad del producto, el nivel de rendimiento, la fiabilidad, la conformidad, la honestidad. Naturalmente esperamos considerablemente más del capital social, sobre todo el progreso de las virtudes civiles y el compromiso con la democracia. La forma de confianza que se requiere en ese contexto no se refiere a las cualidades del ciudadano en tanto que actor del mercado. De modo que es muy difícil que aparezca en relaciones meramente instrumentales.

La situación cambia, sin embargo, si se toma en cuenta la posibilidad de que relaciones verdaderamente sociales puedan desarrollarse a partir de relaciones económicas instrumentales. Tal «inserción social» (GRANOVETTER 1985) de las relaciones económi-

cas puede ser extremadamente polifacética y de una intensidad enormemente variable. Empieza con alguna amistosa charla intrascendente entre socios de negocios, con ocasionales reuniones privadas después del trabajo y la pertenencia a los mismos clubes. De las relaciones de negocio se pueden derivar amistades para toda la vida, familias en común y grandes comunidades sociales. Esto se aplica a todas esas formas de inserción social que suponen las webs sociales y las redes, que ya no tienen solamente un carácter instrumental y en las que los rasgos y conducta personales son relevantes y no desempeñan, o no únicamente, un papel subordinado a las relaciones instrumentales. La confianza y la honestidad, por tanto, tienen mucho más significado en estas relaciones socialmente «ricas» y multidimensionales. El saber que una persona es fiable en este contexto dice más sobre sus características y cualidades que una afirmación basada en la conducta de esa misma persona en las transacciones económicas.

Llegados a este punto, mis reflexiones cierran el círculo volviendo a la teoría de DURKHEIM. Si es cierto que la simpatía mutua y los lazos emocionales pueden nacer de relaciones económicas de reciprocidad instrumental, entonces de ello se desprende que tales relaciones poseen un potencial endógeno para desarrollar relaciones so-

ciales de varios tipos. Entonces tenderían a crear su propio sustrato de inserción social. Cuando un compromiso emocional nace de una relación de puro beneficio mutuo, las personas empezarán a valorar su relación «como tal». La simpatía mutua y la afección motivan a las personas, incluso sin incentivos extrínsecos, a buscar regularmente el contacto unas con otras, y a extender su relación de varias formas. De los marcos que sirvieron originalmente a fines meramente económicos pueden surgir ahora redes con múltiples funciones tanto económicas como sociales. Este proceso puede ser en su propio apoyo y refuerzo: las relaciones económicas pueden promover y facilitar emociones positivas y la inserción social. El compromiso emocional y la inserción social promueven y facilitan transacciones económicas.

Así puede surgir idealmente un sendero estable de desarrollo. Como hemos enfatizado desde el principio, es importante para la democracia que el capital social sea capaz de superar las fronteras del grupo, de impedir el peligro de la exclusión y de la particularización de los lazos emocionales y de confianza. Los mercados económicos motivan a que la gente deje de lado su propio interés y cree redes económicas que generarán conexiones entre sus comunidades y grupos específicos. De esta manera proporcionan, volviendo a la cuestión, los huesos princi-

pales del esqueleto societal que conecta las diferentes partes del cuerpo. En este esqueleto puede nacer el tejido de las relaciones sociales «más suaves» por lo que es decisivo que este tejido se extienda por la totalidad del cuerpo de la sociedad. El elemento clave del capital social, la confianza, puede así generalizarse más allá de los límites grupales, no solamente en lo relativo a la fiabilidad económica de los actores sino también en lo que se refiere a su honestidad personal y social.

6. CONCLUSIÓN

La economía de mercado crea un ambiente único para los grupos asociativos de la sociedad civil. En una sociedad con una economía de mercado próspera las personas no quedan restringidas a comunidades estables y estrictamente delimitadas, ni a relaciones basadas en vínculos personales. Los grupos sociales son flexibles y «osmóticos», la pertenencia a ellos fluctúa y las fronteras y la composición de los grupos cambian constantemente. En vez de continuidad y estancamiento hay movilidad privada, social, política, económica y geográfica. La moderna sociedad de mercado engendra intereses supra-regionales, no locales. Con la expansión de las relaciones de mercado y una bien desarrollada división del trabajo, los confi-

nes del grupo se vuelven permeables. Los grupos y comunidades sociales ya no quedan aislados de su entorno, sus miembros no están atados entre sí por lazos irrompibles. La falta de lazos sociales estáticos lleva cambiar de socios con relativa frecuencia en las empresas cooperativas. En estas sociedades tan «desvinculadas» no se puede confiar en las barreras y fronteras que existen sólo temporalmente.

A menudo, las sociedades de mercado con un gran número de miembros, con relaciones interpersonales prosaicas e impersonales y con una fluctuación frecuente entre grupos sociales y comunidades, son consideradas como poderes destructivos que minan y disuelven comunidades y relaciones personales que antes permanecían intactas. Pero las sociedades de este tipo también dan lugar al fenómeno de que personas, que en principio tienen poco en común, puedan entrar en contacto y entablar relaciones. Fomentan la cooperación y la asociación independientemente de las diferencias raciales, nacionales, sociales o culturales (BAURMANN 2005). Sólo en este caso la gente adoptará normas sociales de ilimitado alcance universal que resultarán valiosas para el prójimo. El anonimato, el dinamismo y la movilidad de la sociedad de mercado abierto significan que las razones a favor de la promulgación de normas universales adquieren la máxima

importancia. La destrucción de las estructuras y de las relaciones tradicionales en las sociedades modernas de mercado es, por lo tanto, enormemente favorable al establecimiento del tipo de virtudes e intereses que son necesarios para el buen funcionamiento de la democracia.

Lo que esbozo aquí no es una visión utópica. Existe un ejemplo histórico de gran éxito que prueba lo muy eficientemente que puede funcionar en la práctica el mercado como instrumento de integración social incluso cuando las condiciones previas son absolutamente desfavorables. ¡Este ejemplo es la Unión Europea! El proceso inicial de la integración Europea comenzó, como sabemos, sobre una base extremadamente modesta con la intención de unir a antiguos enemigos mortales al menos en un mercado común. Pero es sorprendente e impresionante la claridad con la que los padres fundadores del Mercado Común europeo previeron la entonces idea utópica de que en Europa sólo una cooperación motivada económicamente podría dar lugar a un proceso de auténtica integración social: ¡el vulgar interés en el carbón y el acero debía traer la paz y la amistad! Por muy escéptico que uno sea sobre el proceso de unificación europeo: al menos aquella visión audaz se hizo realidad. Este hecho dice más sobre la «fuerza productiva social» del mercado que cualquier especula-

ción teórica. Cito del preámbulo del tratado constituyente de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero de 1951:

«CONSCIENTES de que Europa sólo se construirá mediante realizaciones concretas, que creen, en primer lugar, una solidaridad de hecho, y mediante el establecimiento de bases comunes de desarrollo económico,

RESUELTOS a sustituir las rivalidades seculares por una fusión de sus intereses esenciales, a poner, mediante la creación de una comunidad económica, los primeros cimientos de una comunidad más amplia y profunda entre pueblos tanto tiempo enfrentados por divisiones sangrientas, y a sentar las bases de instituciones capaces de orientar hacia un destino en adelante compartido,

HAN DECIDIDO crear una COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y DEL ACERO.»

BIBLIOGRAFÍA

- ADLER, P. S./S.-W. KWON (2000), «Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly», en: E. E. LESSER (ed.), *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*, Boston, 89-113.
- BANFIELD, E. C. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York.
- BAURMANN, M. (1997), «Universalisierung und Partikularisierung der Moral. Ein individualistisches Erklärungsmodell», en: R. HEGSELMANN/H. KLIEMT (eds.), *Moral und*

Interesse. Zur interdisziplinären Erneuerung der Moralwissenschaften, München, 65-110.

- (1998), *El mercado de la virtud. Moral y responsabilidad social en la sociedad liberal*, Barcelona.
- (1999a), «Solidarity as a Social Norm and as a Constitutional Norm», en: K. BAYERTZ (eds.), *Solidarity*, Dordrecht, 243-272.
- (1999b), «Durkheims individualistische Theorie der sozialen Arbeitsteilung», en: Jürgen FRIEDRICHS/Wolfgang JAGODZINSKI (eds.), *Soziale Integration. Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 85-114.
- (2000), «Legal Authority as a Social Fact», en: *Law & Philosophy* 19, 247-262.
- (2002), «Vertrauen und Anerkennung. Wie weiche Anreize ein Vertrauen in Institutionen fördern können», en: A. MAURER/M. SCHMID (eds.), *Neuer Institutionalismus. Beiträge zur soziologischen Erklärung von Organisation, Moral und Vertrauen*, Frankfurt, 107-132.
- (2003), «Majority Without Morality? Why Democratic Decisions Demand Ethical Principles», en: *The Future of Democracy. Essays of the Tampere Club*, Tampere, 97-127.
- (2005a), «Korruption, Recht und Moral», en: U. von ALEMANN (ed.), *Dimensionen politischer Korruption, Politische Vierteljahresschrift, Sonderheft 35*, 164-182.
- (2005b), «Una especulación sociológica sobre el derecho y la ética», en: *Jueces y Política*, Mexico, 85-100.
- (2005c), «Globalización, democratización y el milagro europeo», en: *Isonomia* N. 23, octubre, Mexico, 7-36.

- BLAU, P. M. (1964), *Exchange and Power in Social Life*, Wiley, New York.
- BRAITHWAITE, V./M. LEVI (eds.) (1998), *Trust and Governance*, New York.
- BRENNAN, G. (1995), «Economising on Virtue», en: *Constitutional Political Economy* 6, 35-56.
- BRENNAN, G./A. HAMLIN (2000), *Democratic Devices and Desires*, Cambridge.
- BRENNAN, G./P. PETTIT (2004), *The Economy of Esteem*, Oxford.
- BUCHANAN, J. M./R. D. CONGLETON (1998), *Politics By Principle, Not Interest*, Cambridge.
- COLEMAN, J. S. (1987), «Norms as Social Capital», en: G. RADNITZKY/P. BERNHOLZ (eds.), *Economic Imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Field of Economics*, New York, 133-155.
- (1988), «Social Capital in the Creation of Human Capital», en: *American Journal of Sociology* 94, Supplement, 95-120.
- (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge.
- COOK, K. S. (eds.) (2001), *Trust in Society*, New York.
- DASGUPTA, P. (2000), «Economic Progress and the Idea of Social Capital», en: P. DASGUPTA/I. SERAGELDIN (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, World Bank, 325-424.
- DEKKER, P./E. M. USLANER (eds.) (2001), *Social Capital and Participation in Everyday Life*, London-New York.
- DURKHEIM, Emile (1893), *Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*, Frankfurt 1992.

- ETZIONI, A. (1993), *The Spirit of Community. Rights, Responsibilities, and the Communitarian Agenda*, New York.
- FUKUYAMA, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York.
- (2000), *Social Capital and Civil Society*, International Monetary Fund Working Paper, WP/00/74, 1-18.
- GAMBETTA, D. (ed.) (1988), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford-New York.
- (1993), *The Sicilian Mafia: the Business of Private Protection*, Cambridge.
- GARZÓN VALDÉS, E. (1987), *El concepto de estabilidad de los sistemas políticos*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- (2000), «Democratic Consensus: The Role of Minorities», en: W. KRAWIETZ *et al.* (eds.), *The Reasonable as Rational. Festschrift for Aulis Aarnio*, BERLIN, 367-384.
- GRANOVETTER, Mark S. (1973), «The Strength of Weak Ties», en: *American Journal of Sociology* 78(6), 1360-1380.
- (1985), «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», en: *American Journal of Sociology* 91(3), 481-510.
- HARDIN, R. (1995), *One for All. The Logic of Group Conflict*, Princeton.
- (1999), «Do We Want Trust in Government?», en: M. WARREN (ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge, 22-41.
- HIRSCHMAN, A. O. (1977), *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before its Triumph*, Princeton.

- HOMANS, G. C. (1961), *Social Behavior. Its Elementary Forms*, New York.
- KOLLOCK, P. (1994), «The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust», en: *American Journal of Sociology* 100, 313-345.
- LEVI, M. (1996), «Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert PUTNAM's "Making Democracy Work" », en: *Politics & Society* 24, 45-55.
- MACINTYRE, A. (1981), *After Virtue, A Study in Moral Theory*, London.
- MISZTAL, B. A. (1996), *Trust in Modern Societies*, Oxford.
- NEWTON, K. (1997), «Social Capital and Democracy», en: *American Behavioral Scientist* 40, No. 5, 575-586.
- LAWLER, E. J./J. YOON (1993), «Power and the Emergence of Commitment Behavior in Negotiated Exchange», en: *American Sociological Review* 58, 465-481.
- (1996), «Commitment in Exchange Relations. Test of a Theory of Relational Cohesion», en: *American Sociological Review* 61, 89-108.
- (1998), «Network Structure and Emotion in Exchange Relations», en: *American Sociological Review* 63, 871-894.
- LAWLER, E. J./S. R. THYE (1999), «Bringing Emotion Into Social Exchange Theory», en: *Annual Review of Sociology* 25, 217-44.
- LAWLER, E. J./S. R. THYE/J. YOON (2000), «Emotion and Group Cohesion in Productive Exchange», en: *American Journal of Sociology* 106, 616-57.

- OSTROM, E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge.
- OSTROM, E./T. K. AHN (2003), «Introduction», en: E. OSTROM, E./T. K. AHN (eds.), *Foundations of Social Capital*, Cheltenham/Northampton, xi-xxxix.
- (2003), *Foundations of Social Capital*, Cheltenham/Northampton.
- PAXTON, P. (2002), «Social Capital and Democracy: An Interdependend Relationship», en: *American Sociological Review* 67, 254-277.
- PETTIT, P. (1997), *Republicanism: A Theory of Freedom and Government*, Oxford.
- PORTES, A./P. LANDOLT (1996), «The Downside of Social Capital», en: *the American Prospect* 26, 18-22.
- PUTNAM, R. D. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton 1993.
- (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York.
- (2001), *Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich*, Gütersloh.
- PUTNAM, R. D./K. A. GOSS (2001), «Einleitung», en: R. D. PUTNAM (ed.), *Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich*, Gütersloh, 15-43.
- SMITH, A. (1790), *The Theory of Moral Sentiments*, London.
- STOLLE, D. (1998), «Bowling Together, Bowling Alone: The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations», en: *Political Psychology* 19, 497-525.
- STOLLE, D./T. R. ROCHON (1998), «Are All Associations Alike? Member Diversity,

Associational Type, and the Creation of Social Capital», en: *American Behavioral Scientist* 42, 47-65.

- THIBAUT, J. W./H. H. KELLEY (1959), *The Social Psychology of Groups*, New York.
- WARREN, M. E. (ed.) (1999), *Democracy and Trust*, Cambridge.
- WARREN, M. R. (2001), *Dry Bones Rattling. Community Building to Revitalize American Democracy*, Princeton.
- WOOLCOCK, M./D. NARAYAN (2000), «Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy», en: *The World Bank Research Observer* 15, No. 2, 225-49.

LAS VIRTUDES DEL MERCADO, CAPITAL SOCIAL Y DEMOCRACIA. UN COMENTARIO A MICHAEL BAURMANN

José Luis MARTÍ

El prestigioso politólogo alemán Michael BAURMANN fue el ponente invitado a la sesión de noviembre de 2010 de la Fundación Coloquio Jurídico Europeo. En ella presentó los dos trabajos reunidos en este libro (o una versión previa de los mismos). Y, afortunadamente para mí, fui invitado a comentar uno de ellos, concretamente su trabajo «Making Democracy Work: Markets and Social Capital», un título de resonancias putnamianas evidentes. Estuve encantado de poder participar en la animada discusión de la Fundación Coloquio Jurídico Europeo sobre el mencionado trabajo, así como de tener un lugar en la presente publicación. El tema de la ponencia de BAURMANN me ha interesado desde hace años y ha formado parte de mis propias investigaciones, así que en sí mismo ya suponía un gran atractivo para mí. Y reencontrarme en Madrid con Michael,

a quien respeto mucho académicamente y por el que siento un afecto personal cada vez mayor, tras varios años de coincidir con él en Finlandia, y tener además la ocasión de comentar y discutir uno de sus trabajos, fue verdaderamente estimulante. Por todo ello, no puedo dejar de comenzar agradeciendo muy enfáticamente a Ernesto GARZÓN VALDÉS, el Presidente de la Fundación, por haberme brindado esta oportunidad, y por haber tenido la excelente iniciativa de estos coloquios.

La tesis principal del artículo de BAURMANN, en sus propias palabras, es la siguiente: «para que el capital social se convierta en un factor de apoyo a la democracia es crucial que se enmarque dentro de una fuerte economía de mercado» (p. 16). La argumentación de BAURMANN para sostener esto se desarrolla concretamente en cuatro pasos. Primero, siguiendo una ya extensa literatura politológica, muestra la importancia de las virtudes cívicas y de lo que él denomina «compromisos intrínsecos individuales» para que la democracia funcione, esto es, para que la democracia se consolide y sea de calidad. Segundo, presenta la tan conocida idea de capital social como un factor determinante para la producción de tales virtudes y compromisos o actitudes. En tercer lugar, introduce una matización importante a la idea anterior, pues no todo capital social es igual-

mente conducente a la extensión de virtudes cívicas. Más bien resulta que algunas formas de dicho capital social pueden resultar precisamente contraproducentes en términos democráticos. Por dicha razón, BAURMANN nos aconseja distinguir claramente el buen capital social, aquel que realmente es conducente a un mayor nivel de virtudes cívicas y compromisos individuales, del malo. Y, por último, su argumento trata de mostrarnos que una economía de mercado fuerte es precisamente el tipo de organización económica que permite una mayor producción de buen capital social, y en consecuencia el más funcional para extender las virtudes cívicas y consolidar nuestras democracias. Si esto es cierto, poseeríamos una razón adicional, claro, para apoyar los modelos de «fuerte economía de mercado».

Comparto con BAURMANN buena parte de sus presupuestos y estoy dispuesto a aceptar una parte también de sus conclusiones. No obstante, no me dedicaré en este comentario a elogiar todo lo que su trabajo tiene de bueno, sino más bien a lo contrario, a resaltar aquellos puntos en los que no termino de estar de acuerdo. Me propongo concretamente criticar los cuatro pasos de la argumentación referidos con el fin de mostrar que la pretendida vinculación entre economía de mercado y estabilidad de la democracia, por vía del fortalecimiento del capital

social y la virtud cívica, dista mucho de ser tan nítida como el autor supone. No voy a defender aquí la idea, presente sin embargo en una parte significativa de la tradición socialista, de que la economía de mercado, especialmente una economía de mercado fuerte, es antitética con –o especialmente destructora de– la extensión de las virtudes cívicas. Como es sabido, trabajos recientes basados en estudios sociológicos han tratado de mostrar que las sociedades capitalistas tienden a promover –a favorecer la extensión– entre sus ciudadanos actitudes de individualismo, egoísmo o auto-interés, etc.¹.

¹ Véase, por ejemplo, Samuel BOWLES y HERBERT GINTIS, *Democracy and Capitalism: Property, Community and the Contradictions of Economic Life*, New York, Basic Books, 1987; Colin MCLEOD, *Liberalism, Justice and Markets*, Oxford, Clarendon Press, 1998; Robert LANE, *The Market Experience*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991; Roberto GARGARELLA y Félix OVEJERO (eds.), *Razones para el socialismo*, Barcelona, Paidós, 2001; y Félix OVEJERO, *Proceso abierto. El socialismo después del socialismo*, Barcelona, TUSQUETS, 2005. Para encontrar una manifestación divertida de cómo aprender y estar expuesto a ciertas estructuras, instituciones y normas sociales puede promover ciertas actitudes o motivaciones, véase el estudio de Anthony M. YEZER, Robert S. GOLDFARB, y Paul J. POPPEN, «Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10 (1), 1996, pp. 177-86, que demuestra cómo los estudiantes de las carreras de económicas muestran

Que las instituciones políticas y jurídicas de una determinada sociedad tienen efectos directos sobre las motivaciones, las actitudes y la cultura de los ciudadanos que viven bajo ellas no es para nada un tema nuevo en las ciencias sociales, y son bien conocidas, por ejemplo, las observaciones de TOCQUEVILLE a este respecto en *La democracia en América*, que de algún modo aparecen también referidas en el texto de BAURMANN. Pero, como he dicho, no seguiré esta línea de discusión en este trabajo, pues creo de hecho que todavía debemos alcanzar un mejor conocimiento empírico de tales efectos.

En realidad creo que la propia tesis central del trabajo de BAURMANN no está suficientemente contrastada empíricamente, como no lo están suficientemente los estudios que menciono en el párrafo anterior. Más bien mi línea central de crítica a BAURMANN consistirá en mostrar que, aunque aceptáramos ciertos efectos positivos de la economía de mercado sobre algunas motivaciones de los ciudadanos, quedaría todavía por demostrar si no produce también efectos negativos y si el balance final no sería igualmente negativo, y además que del mismo modo en que

actitudes más egoístas al fin de sus estudios que al inicio, de lo que parece inferirse que algo que aprendieron durante ellos sirvió para que abandonaran su tendencia al altruismo y la cooperación.

debemos distinguir el buen capital social del malo en términos de su rendimiento para fortalecer ciertas virtudes cívicas, también deberíamos distinguir buenas economías de mercado de malas economías de mercado en estos mismos términos. Aun con todas las dificultades que nos vamos a encontrar a la hora de identificar cuáles pertenecen a un grupo y cuáles al otro, sospecho que los ejemplos que BAURMANN puede tener en mente a la hora de mostrar estos efectos beneficiosos del capitalismo distan en mucho de aquello en lo que el capitalismo se ha convertido a inicios del siglo XXI –o de lo que fue en todo el siglo XIX–.

Tal vez la economía de mercado capitalista sea el mejor modelo de organización socioeconómica porque nos permite alcanzar mejores cotas de crecimiento económico y mejorar nuestra eficiencia productiva. Seguramente se justifica, también, por ser un modelo respetuoso con la libertad contractual, aspecto inherente de la autonomía individual que se halla en el centro de nuestros valores políticos y morales. BAURMANN no utiliza ninguno de estos dos argumentos en este trabajo, aunque probablemente estará de acuerdo con ellos. La justificación que él proporciona de la economía de mercado fuerte se basa en su valor instrumental para producir un buen tipo de capital social que fortalezca las virtudes cívicas necesarias para

la consolidación y el buen funcionamiento de las democracias. Por supuesto, un valor instrumental de este tipo no puede ser sino gradual y comparativo. Diferentes modelos de organización socioeconómica pueden ser más o menos valiosos instrumentalmente para el fin de consolidar la democracia dependiendo de cuánto capital social produzcan y de calidad sea éste. Justificar de este modo un modelo socioeconómico sólo puede hacerse, por tanto, si mostramos que de todos los modelos alternativos éste es el que alcanza un mayor valor instrumental. Y aun cuando logremos hacerlo, deberemos reconocer que una justificación instrumental únicamente nos ofrece una razón *prima facie* o *pro tanto* a favor del modelo justificado, una razón que deberá ser sopesada más tarde con otras razones –intrínsecas o instrumentales de otro valor– en favor de éste y otros modelos de organización socioeconómica. Pero creo que el trabajo de BAURMANN no presenta argumentos definitivos en ninguna de estas dos operaciones.

En definitiva, trataré de mostrar que la tesis central del artículo de BAURMANN requeriría de una mayor fundamentación, y que en todo caso debería ser matizada en algunos puntos para resultar plausible. Para ello, estructuraré mi argumentación en tres partes. En primer lugar, introduciré brevemente algunas reflexiones generales sobre el

papel de las virtudes cívicas en una democracia, en mi opinión relevantes para esta discusión, aunque en ningún sentido contrarias a los argumentos de BAURMANN. En la segunda parte, analizaré críticamente el concepto de capital social, mostrando lo inadecuado que resulta para nuestros fines y lo insuficiente de las distinciones propuestas por BAURMANN. Finalmente, en la tercera parte de este comentario trataré de explicar por qué considero que la tesis de BAURMANN sobre los mercados capitalistas y su conexión con la producción de capital social y virtudes cívicas debería estar mejor fundamentada, y cómo creo que debería ser matizada.

1. DEMOCRACIA Y VIRTUDES DE LOS CIUDADANOS

BAURMANN parte de una constatación de resonancias toquevillianas cuando nos advierte que «El funcionamiento de una democracia depende, en gran medida, no solamente de la conducta de los políticos o funcionarios que actúan directamente según las normas de las instituciones del estado, sino que depende más bien de las actitudes y de la conducta espontánea de los ciudadanos que se encuentran fuera de las instituciones formales» (p. 18). Y en este punto se aleja de una parte de la literatura liberal, que efectivamente desconfía del grado de

bondad o civilidad de las disposiciones y actitudes de la ciudadanía, y en consecuencia propone configurar nuestras instituciones de tal modo que se pueda minimizar la incidencia de dichas actitudes. Unas buenas instituciones políticas, se dice, nos ahorrarán la preocupación por las virtudes de los ciudadanos.

Para un cierto liberalismo, que ha leído históricamente a MANDEVILLE más que a TOCQUEVILLE, a HOBBS más que a KANT, y *La riqueza de las naciones* de Adam SMITH, más que su *Teoría de los sentimientos morales*, de la suma de vicios privados que componen la naturaleza humana del *homo oeconomicus*, y de un diseño institucional adecuado, deberían surgir los beneficios públicos que una democracia liberal necesita. Es un lugar común identificar el liberalismo con una filosofía política que parte de una antropología pesimista, es decir, de la concepción de que el ser humano racional es aquel que maximiza su interés estratégico, coincida éste o no con el contenido de sus deberes morales. El objetivo de maximizar dicho interés bien puede llevarle a intentar dominar a los demás en beneficio propio, a tratar de imponer sus preferencias personales por encima de las de los demás.² Por esta razón, la idea

² Véase un buen análisis de ello en Félix OVEJERO, *La libertad inhóspita*, Barcelona, Paidós, 2002, cap. 1.

central del liberalismo –o de ese tipo de liberalismo– es el principio de libertad negativa, entendido como fundamento y, a su vez, límite imperativo de las acciones del estado, la salvaguarda que debe permitir al ciudadano defenderse de los abusos potenciales del poder político y de sus vecinos conciudadanos, ambos supuestamente insaciables. Como no podemos esperar demasiado de los ciudadanos en términos morales y de justicia, y menos aún cuando estos mismos ocupan cargos de poder, es mejor fundar nuestra organización política sobre la idea de libertad negativa individual, y diseñar nuestras instituciones de manera que aseguren el respeto de todos por dicha libertad negativa, con independencia de cuáles sean las motivaciones y actitudes reales de los individuos que viven bajo tales instituciones. De los ciudadanos sólo podemos esperar que, en el mejor de los casos, tiendan al desinterés y la apatía política y vivan sus vidas de espaldas a las instituciones, y en el peor, a intentar dominar o abusar de los demás, o prevalecerse de cargos o privilegios en su propio interés. Por ello, además de proteger legalmente la libertad negativa, será necesario un diseño institucional bajo el cual las instituciones del estado y las personas que las ocupan circunstancialmente, se equilibren y se controlen mutuamente frenando de este modo sus propias pulsiones

tiránicas. Este presupuesto antropológico nos puede parecer exagerado, o nos puede parecer un punto de partida erróneo, pero qué duda cabe que encierra una parte de verdad, como cuestión de hecho general.

Así, desde Benjamin CONSTANT en el siglo XVIII, y con el reciente impulso recibido de parte de Isaiah BERLIN a mediados del siglo XX, se ha consolidado la creencia de que la libertad promovida por la tradición liberal, la libertad de los modernos, es una libertad pre-política o natural y negativa, que sólo puede ser satisfecha mediante la no interferencia de los demás –incluyendo especialmente la no interferencia del estado– en nuestros asuntos privados³. El estado liberal, por consiguiente, debe ser un estado mínimo, sólo habilitado para intervenir en aquellos casos en que pueda evitar una interferencia de otros en nuestra libertad personal. Así las cosas, la única virtud exigible

³ Véase Benjamín CONSTANT, «De la libertad de los antiguos comparada con la de los modernos» [1819], recogido en CONSTANT, *Escritos políticos*, trad. M. L. SÁNCHEZ MEJÍA, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1989, pp. 257-285; e Isaiah BERLIN, «Two Concepts of Liberty», en BERLIN, *Four Essays on Liberty*, Oxford, Oxford University Press, 1968, pp. 118-172. Véase también C. B. MACPHERSON, «BERLIN'S Division of Liberty», en *Democratic Theory. Essays in Retrieval*, Oxford, Oxford University Press, 1973, pp. 95-119.

de los ciudadanos y del propio estado es la de abstenerse de interferir en la libertad personal de los demás. Y aun en el caso de los ciudadanos esto podría resultar discutible, pues no está claro que en un estado liberal los individuos posean el deber moral de obedecer al derecho. El estado está justificado, en todo caso, en hacerlo cumplir al precio de interferir con tal fin en la vida de sus ciudadanos, pero eso no implica necesariamente –conceptualmente– que éstos tengan el deber moral de obedecerlo, ni siquiera el deber *prima facie*. Tal vez pretender esto último fuera ya excesivamente perfeccionista a ojos de un liberal contumaz.

Para esta visión del liberalismo clásico, la democracia tiene un encaje siempre difícil en el modelo de organización político-económica. La democracia posee un potencial inherentemente tiránico o cuanto menos expansionista en su afán regulatorio. Los ciudadanos que participan de la idea de auto-gobierno pueden sentirse tentados de abusar de su derecho a legislar haciéndolo en beneficio propio, esto es, en beneficio únicamente de una mayoría, y por tanto en detrimento de las consecuentes minorías. Por otra parte, y teniendo en cuenta que el tamaño de nuestras democracias modernas no permite otra organización de las instituciones democráticas que la representativa, no resulta claro tampoco cuál podría ser la

motivación del ciudadano común a participar en las elecciones, y menos aún a mantenerse informado de los asuntos públicos y a adquirir la formación suficiente que le permitiera una participación de calidad. Si uno parte de la concepción antropológica pesimista antes apuntada, y cree que los ciudadanos racionales en cualquier sistema político tienden únicamente a maximizar su auto-interés, pensará entonces que o bien la participación política y democrática sólo tiene por objetivo el sacar provecho personal a costa de los demás ciudadanos –y por lo tanto terminar socavando la libertad de al menos una parte de la sociedad–, o bien no resulta racional en absoluto⁴. Teniendo en cuenta además la irrelevancia fáctica del voto individual en las elecciones periódicas, para un ciudadano de a pie lo racional sería ahorrar el coste de la participación –abstenerse no sólo de votar, que al fin y al cabo es un coste menor, sino sobre todo de informarse y de pensar sobre las candidaturas–, y dejar que sean sus representantes políticos los que tomen las decisiones por él, confiando

⁴ Como es bien conocido, éste es el núcleo central de la paradoja identificada por DOWNS respecto al interés que puede tener un ciudadano en participar en las elecciones periódicas. Véase Anthony DOWNS, *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row, 1956.

en que el diseño de las instituciones funcione de modo efectivo para proteger su libertad⁵.

La mejor democracia⁶, para este liberalismo clásico y pesimista, sería la integrada por un sistema fuertemente representativo,

⁵ Se pueden intentar otras dos soluciones a la paradoja del voto identificada por DOWNS. La primera es la que se ha llamado teoría expresiva del voto, consistente en mostrar que lo racional del voto –y del coste de información y decisión previa– es que mediante dicho voto el ciudadano puede expresar sus preferencias, y esta dimensión simbólica o expresiva puede ser de considerable interés para su vida. Sobre esta estrategia, véase Geoffrey BRENNAN y Loren LOMASKY, *Democracy and Decisión*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, y Geoffrey BRENNAN y Alan HAMLIN, «Expressive Voting and Electoral Equilibrium», *Public Choice*, 95, 149-175, 1998. El problema con esta primera estrategia es que si los liberales clásicos tienen razón en que los ciudadanos racionales –esto es, auto-interesados– sólo tenderán a interesarse por la política si ello es instrumentalmente adecuado para imponer sus preferencias a los demás, no valorarán, por definición, dicho elemento simbólico o expresivo. Podría decirse también, como hace la segunda estrategia, que un ciudadano puede perfectamente incorporar entre su listado de preferencias o auto-intereses el compromiso con el bien común y la disposición a invertir tiempo y esfuerzos en trabajar por dicho bien común. Pero entonces ya estaría desarrollando el tipo de virtudes cívicas que los liberales pesimistas creen que el ser humano en general no es capaz de generar.

⁶ Sigo en esta caracterización a OVEJERO, *La libertad inhóspita*, op. cit., cap. 2.

en el sentido de preservar considerablemente la independencia de los representantes para desarrollar sus funciones en una estricta división del trabajo socialmente aceptada, en el que la convocatoria de elecciones periódicas introdujera un elemento de competencia pura entre diversos grupos de interés, y en el que el ciudadano-consumidor terminara ejerciendo su soberanía última al ser partícipe de la elección del grupo de interés prevalente para el siguiente período de gobierno. Un sistema de este tipo debe estar preparado para operar sin excesiva virtud cívica de sus ciudadanos. Es decir, no podemos presuponer, ni mucho menos exigir, que los ciudadanos actúen motivados por el bien común, o que estén dispuestos a sacrificar parcialmente su auto-interés en aras de proteger intereses relevantes de los demás. Ni siquiera podemos esperar de ellos que inviertan un tiempo considerable en mantenerse informados de los asuntos políticos y de la acción de sus representantes, y que al fin acudan masivamente a ejercer su soberanía última de naturaleza electoral. La democracia liberal –o la democracia de este tipo de liberalismo– debe organizarse de tal modo que no requiera virtudes cívicas de ningún tipo, ni grandes sacrificios por parte de los ciudadanos.

Frente a esta visión liberal pesimista, son muchos los autores que han señalado que la

democracia requiere de un ideal algo más exigente en materia de virtud cívica de sus ciudadanos, y con los cuales se alinea el propio BAURMANN. En los términos que el autor utiliza en este trabajo, se requieren al menos de ciertas «virtudes y compromisos cívicos genuinos». Los ciudadanos deben asumir, para empezar, un «compromiso intrínseco» con la constitución, la legalidad, las reglas del juego democrático y los valores sustantivos protegidos por todos ellos. Pero deben, también, desplegar ciertas motivaciones y disposiciones virtuosas que les lleven, por ejemplo, a estar dispuestos a cooperar con los demás en aras del bien común, esto es, a aceptar ciertas restricciones por lo que se refiere a la maximización de su auto-interés individual. Frente a la concepción antropológica pesimista del liberalismo clásico, esta concepción distinta de la democracia, sin caer en un optimismo panglossiano injustificado, considera al ser humano capaz de asumir tales restricciones siempre que encuentre ciertas condiciones específicas de cooperación social y reciprocidad. Contra el *homo oeconomicus*, algunos antropólogos han mostrado que la disposición motivacional de los seres humanos se acerca más bien a la de un *homo reciprocans*⁷.

⁷ Véanse, por ejemplo, los importantes trabajos de Samuel BOWLES y Herbert HINTIS, como por ejemplo

Estas condiciones de cooperación y reciprocidad que serían capaces de, por así decirlo, sacar lo mejor que los seres humanos llevamos dentro, que son ciertamente múltiples y complejas, sólo serían posibles, a su vez, bajo el auspicio de determinadas instituciones sociales y políticas y no otras. No es que, de este modo, las instituciones vayan a convertirse en irrelevantes o prescindibles. Ni la democracia, ni la protección efectiva de la libertad son posibles sin instituciones ni leyes. Más bien lo que esta segunda corriente de pensamiento trata de enfatizar, recogiendo ecos claramente tocquevillianos, es que para que la democracia funcione –y, deberíamos añadir, para que podamos proteger verdaderamente la libertad–, necesitamos una combinación virtuosa entre buenas instituciones y buenos ciudadanos.

Ya he dicho que son muchos los autores que contemporáneamente suscriben una visión parecida de la política democrática. BAURMANN, por ejemplo, cita a algunos de los más relevantes, como Philip PETTIT, Geoffrey

«¿Ha pasado de moda la igualdad? El Homo reciprocans y el futuro de las políticas igualitaristas», en Roberto GARGARELLA y Félix OVEJERO (eds.), *Razones para el socialismo*, Barcelona, Paidós, 2001; y también, directamente relacionado con el tema que nos interesa ahora, su «Social Capital and Community Governance», *The Economic Journal*, 112, 483, noviembre 2002.

BRENNAN, Robert PUTNAM, Francis FUKUYAMA, o Ernesto GARZÓN VALDÉS. Ahora bien, esta selección de autores une a teóricos y filósofos que han pensado esta cuestión desde posiciones teóricas muy diversas, y me parece que no todas ellas resultan igualmente adecuadas para dar cuenta de la importancia de los deberes de civilidad y virtud pública de la ciudadanía. Por decirlo de un modo más moderado, creo que el proyecto de BAURMANN se vería reforzado si enmarcara sus tesis en aquellas teorías de la democracia que más directamente han defendido una idea robusta de ciudadanía comprometida con el bien común y que desarrolla virtudes cívicas, como han hecho principalmente las teorías republicanas.

Sin entrar ahora a un conflicto de palabras estéril e insoluble entre liberalismo y republicanismo, me parece de justicia señalar que la posición que históricamente ha enfatizado el rol central de la ciudadanía y de sus virtudes cívicas, que ha mostrado la relevancia del bien común –es decir, del conjunto de valores sustantivos que adopta una determinada comunidad política–, y la importancia del compromiso constitucional con dichos valores sustantivos, es la tradición que comúnmente se denomina republicana. Así, desde ARISTÓTELES o CICERÓN, pasando por MAQUIAVELO, HARRINGTON, KANT o los Founding Fathers norteamericanos, y has-

ta llegar a los republicanos contemporáneos como el mencionado PETTIT, Quentin SKINNER, Jürgen HABERMAS, Charles TAYLOR, Cass SUNSTEIN, etc., y quizá también John RAWLS, son muchos los filósofos, teóricos y científicos sociales que estarían de acuerdo con BAURMANN y conmigo a la hora de emprender este viaje desde este punto de partida: el de señalar la importancia que las virtudes públicas y los compromisos cívicos de los ciudadanos tienen para la democracia⁸.

La tradición republicana ha desarrollado una larga y nutrida literatura reflexionando,

⁸ Tal vez esta posición pueda ser compartida desde otras versiones del liberalismo que tomen distancia del liberalismo pesimista al que he aludido en el texto. No es mi intención aquí delimitar con precisión la frontera entre liberalismo y republicanismo, algo que sería arduo y en todo caso innecesario para mis propósitos en este comentario. Y felizmente aceptaría, por mor del entendimiento y de la utilidad de la discusión posterior, la idea de que muchos autores merecen igualmente el apelativo de liberales y de republicanos. De hecho, no es infrecuente encontrar en la literatura referencias a un tipo liberal de republicanismo o, inversamente, a un tipo republicano de liberalismo. Por ello, como he dicho en el texto, creo que haríamos bien en huir de la controversia respecto a las etiquetas, para concentrarnos en la contraposición de tesis con el liberalismo clásico que he retratado anteriormente.

de manera bastante sofisticada ya⁹, sobre la razón por la que la democracia requiere ciertas dosis de virtud cívica entre sus ciudadanos, así como sobre cuáles son las virtudes específicas que requerimos de ellos en aras de una mejor democracia, y, aunque en menor medida, sobre cuáles son los factores que pueden contribuir a producir o promover dichas virtudes cívicas. En este sentido, me parece que el trabajo de BAURMANN ganaría en claridad y profundidad si explícitamente recurriera a dicha literatura como punto de partida de su argumento, de modo que incorporara parte de su discusión y ofreciera entonces una comprensión más rigurosa de qué entendemos por virtud cívica y por qué

⁹ Puede encontrarse una visión panorámica sobre la tradición republicana en los siguientes trabajos y compilaciones, Frank LOVETT y Philip PETTIT, «Neorepublicanism, A Normative and institucional Research Program», *Annual Review of Political Science*, 12, 2009, pp. 11-29; Philip PETTIT, «Civic Republican Theory», en José Luis MARTÍ y Philip PETTIT, *A Political Philosophy in Public Life*, Princeton, Princeton University Press, 2010, 31-68; Cécile LABORDE y John MAYNOR (eds.), *Republicanism and Political Theory*, Oxford, Blackwell, 2007; Daniel WEINSTOCK y Christian NADEAU (eds.), *Republicanism, History, Theory and Practice*, London, Frank Cass, 2004; Félix OVEJERO, Roberto GARGARELLA y José Luis MARTÍ (eds.), *Nuevas ideas republicanas*, Barcelona, Paidós, 2004; y Samantha BESSON y José Luis MARTÍ (eds.), *Legal Republicanism*, Oxford, Oxford University Press, 2008.

ésta importa para consolidar la democracia o para mejorar su calidad.

La tradición republicana de pensamiento político ha tenido durante mucho tiempo una cierta mala prensa entre las filas liberales, y tal vez por esta razón BAURMANN haya preferido no tomar partido por ella. Una de las acusaciones centrales contra el republicanismo enarbolada desde las posiciones liberales es que se trata de una teoría perfeccionista del estado, precisamente por su defensa de la idea de virtud cívica. Sin embargo, es necesario aclarar un punto relevante sobre la composición interna de esta tradición tan heterogénea: no todos los republicanos son perfeccionistas, y no toda reivindicación de la idea de virtud cívica es necesariamente perfeccionista. Es habitual distinguir en el seno de la tradición republicana dos grandes corrientes, una de ellas ciertamente perfeccionista, pero otra perfectamente compatible con la neutralidad liberal y de hecho muy próxima a los planteamientos que adopta BAURMANN en su trabajo¹⁰.

La primera corriente es la que algunos han denominado *republicanismo neo-aristotélico* o *perfeccionista* para el cual la participación

¹⁰ Véase, por ejemplo, la introducción a LABORDE y MAYNOR (eds.), *Republicanism and Political Theory*, *op. cit.*

ciudadana, las virtudes cívicas desplegadas mediante dicha participación y la democracia en su conjunto poseen valor intrínseco y son, en consecuencia, parte inherente del ideal político-moral de persona que las leyes y las instituciones deben encargarse de implementar y promover¹¹. Este republicanismo propondría ciertamente la protección de la libertad, pero en su sentido positivo, por seguir con la terminología de BERLIN, o en el sentido de los antiguos, por tomar la expresión de CONSTANT. Y haría de la defensa de dicha libertad un modelo político-moral comprehensivo, no únicamente político en el sentido Rawlsiano. Como he dicho, esta perspectiva del republicanismo es claramente perfeccionista, y en este sentido incompatible con un liberalismo político basado en la neutralidad del estado¹².

¹¹ En esta corriente del republicanismo podemos encontrar, además de al propio ARISTÓTELES, otros importantes pensadores como Jean-Jacques ROUSSEAU y Hannah ARENDT, y autores contemporáneos como Charles TAYLOR, Michael SANDEL, Martha NUSSBAUM, Richard DAGGER, Jean-Fabien SPITZ, etc. Sobre la idea de republicanismo perfeccionista, aunque a medio camino entre esta lectura aristotélica y la lectura neo-romana que presentaré a continuación, pueden verse los trabajos de John MAYNOR (por ejemplo, *Republicanism in the Modern World*, Cambridge, Polity Press, 2003).

¹² Debo señalar que BAURMANN se refiere a ARISTÓTELES en el texto –así como a MCINTYRE y ETZIONI–,

Pero, frente a esta versión perfeccionista del republicanismo, podemos identificar otra tradición igualmente antigua, que se remonta al menos a los tiempos de CICERÓN y la Roma clásica, y que fue revivificada por el pensamiento de MAQUIAVELO, entre otros autores renacentistas italianos y españoles, y más tarde reemprendida por diversos autores anglosajones de los siglos XVII y XVIII, entre los que figuran de manera destacada los Founding Fathers norteamericanos. El origen de esta tradición ha llevado a Quentin SKINNER y Philip PETTIT, ambos seguidores contemporáneos de la misma, a bautizarla como republicanismo neo-romano¹³. Y la importancia de MAQUIAVELO para servir de puente entre el pensamiento de CICERÓN y nuestros días ha sido tan grande que le llevó a uno de los más destacados historiadores de esta tradición, J. G. A. POCKOCK, a bautizar

aunque lo asocia a las tesis comunitaristas. Esto no supone en ningún sentido un error, ni es incompatible con lo que yo sostengo aquí. El republicanismo neo-aristotélico tiene importantes áreas de solapamiento con el comunitarismo. Y, aunque no todos los autores comunitaristas pueden ser calificados de republicanos, al menos algunos de los más destacados se han presentado a sí mismos como tales, y de hecho han sido mencionados en la nota anterior.

¹³ Véanse Quentin SKINNER, *Liberty Before Liberalism*, Cambridge: Cambridge University Press, 1998; y Philip PETTIT, *Republicanism*, Oxford, Oxford University Press, 1997.

el período del Renacimiento en que esta rehabilitación filosófica tiene lugar a llamarla el Momento Maquiaveliano¹⁴.

Vale la pena también mencionar, aunque sólo sea incidentalmente, la interesante y temprana contribución española a dicha tradición que tuvo lugar en el propio Momento Maquiaveliano, y que pasó sin embargo inadvertida para el por otra parte estupendo libro de POCOCK, centrado en exclusiva en Florencia y en Inglaterra. Si menciono esto no es, entonces, por nacionalismo académico sino por, como nos aconseja siempre Ernesto GARZÓN VALDÉS, rescatar de nuestro injustificado olvido lo mejor de nuestro propio pasado intelectual. Efectivamente, muy pocos años después de que MAQUIAVELO publicara sus *Discorsi* –todos publicados en los primeros veinte años del siglo XVI¹⁵–, aparecían en España diversas obras importantes en las que se podían identificar el mismo tipo de ideas republicanas con respecto al valor de la libertad, la democracia, el valor del bien común, los límites al soberano, etc. El referente más destacado de este temprano renacimiento republicano español es, sin ninguna

¹⁴ Véase J. G. A. POCOCK, *The Macchiavellian Moment*, Princeton, Princeton University Press, 1975.

¹⁵ Véase Niccolò MAQUIAVELO, *Discursos sobre la primera década de Tito Livio*, trad. de Ana MARTÍNEZ ARANCÓN, Madrid, Alianza, 1987.

duda, Francisco DE VITORIA¹⁶. Pero pueden encontrarse también importantes pasajes de inspiración republicana en las obras de Bartolomé DE LAS CASAS, Juan Luis VIVES, y un poco más tardíamente, Francisco SUÁREZ¹⁷.

Lo que quiero destacar ahora en relación a esta segunda versión de la tradición republicana, la corriente neo-romana, son dos elementos. Primero, que parte de una con-

¹⁶ Sus obras principales a este respecto son las célebres *Relecciones sobre los indios y el derecho de guerra*, Madrid, Espasa-Calpe, 1975; así como *La justicia*, Madrid, Tecnos, 2001; y *De la potestad civil*, en *Obras de Francisco de Vitoria. Relecciones teológicas*, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos, 1960. Existe muy poca literatura secundaria que analice el componente republicano de Vitoria, pero una interesante excepción puede encontrarse en Joaquín MIRAS ALBARRÁN, «La *res publica*, la pensée politique de Francisco de Vitoria», en Marc BELISSA, Yannick BOSC y Florence GAUTHIER (eds.), *Républicanismes et droit naturel. Des Humanistes aux Révolutions des droits de l'homme et du citoyen*, Paris, Kimé, 2009, pp. 31-40.

¹⁷ Véanse Bartolomé DE LAS CASAS, *Derechos civiles y políticos*, Madrid, Editora Nacional, 1974; y Juan Luis VIVES, *El socorro de los pobres. La comunicación de bienes*, Madrid, Tecnos, 2007. Una visión más general con sensibilidad hacia la contribución española a esta tradición puede verse en Antonio DOMÉNECH, «Droit, droit naturel et tradition républicain moderne», en Marc BELISSA, Yannick BOSC y Florence GAUTHIER (eds.), *Républicanismes et droit naturel. Des Humanistes aux Révolutions des droits de l'homme et du citoyen*, Paris, Kimé, 2009, pp. 17-30.

cepción no positiva de la libertad, aunque tampoco, claro está, estrictamente negativa, sino de una idea de libertad como no dominación que escapa a la dicotomía planteada por CONSTANT y BERLIN. Alguien es libre en el sentido de no estar dominado, no cuando no sufre interferencias por parte de los demás en sus cursos de acción, sino cuando además de no sufrir interferencias arbitrarias, goza de un estatus de igualdad con los demás que le protege de potenciales interferencias arbitrarias futuras. Tal idea de no dominación, en la que no puedo detenerme ahora, ofrece un ideal rico y flexible desde el cual la intervención del estado se encuentra justificada en muchos más casos de los que supone una concepción liberal clásica, aunque lo está en aras de proteger la propia libertad individual, y no por imponer ningún ideal político-moral particular¹⁸. Y segundo, como consecuencia de ello, que su defensa de la democracia, de la participación ciudadana y de la necesidad de desarrollar ciertas virtudes cívicas, se construye reconociendo en todo ello un valor instrumental objetivo, y no un valor moral intrínseco¹⁹. Dicho va-

¹⁸ Véase Philip PETTIT, *Republicanism*, *op. cit.*; y Frank LOVETT, *A General Theory of Domination and Justice*, Oxford, Oxford University Press, 2010.

¹⁹ Véase Frank LOVETT y Philip PETTIT, «Neorepublicanism, A Normative and institucional Research Program», *op. cit.*

lor instrumental deriva del hecho –subrayo que se trata de un hecho, y por tanto de una conexión empírica– que una democracia participativa y virtuosa es el mejor sistema imaginable para proteger la libertad como no dominación antes especificada²⁰. Y, lo más importante para nuestros efectos ahora, esta lectura del republicanismo no supone una concepción perfeccionista que socave el ideal liberal de neutralidad, sino que en muchos aspectos construye un modelo político de libertad que, en mi opinión, puede resultar muy atractivo para BAURMANN²¹.

Por concretar los principios abstractos que he mencionado, podríamos decir que según el republicanismo neo-romano la democracia es el único sistema político compatible con el ideal de libertad individual, y que alcanzar ciertas cotas de participación democrática ciudadana desde una ciudadanía que despliegue determinadas virtudes cívicas

²⁰ Esta conexión empírica, trazada ya por CICERÓN desde el origen de esta tradición, es reconstruida magistralmente por SKINNER 1985.

²¹ Los grandes defensores contemporáneos de esta concepción son Philip PETTIT y Jürgen HABERMAS, si bien este último se resista en ocasiones a adoptar esta misma etiqueta. Pero vale la pena también mencionar a autores como Quentin SKINNER, Mauricio VIROLI, Henry RICHARDSON, Richard BELLAMY, Cass SUNSTEIN, Daniel WEINSTOCK, Cécile LABORDE, Frank LOVETT, y muchos otros.

es el único medio de consolidar una democracia legítima. El tipo de participación política necesario para este ideal democrático republicano es, al menos, el que los ciudadanos ejercen cuando *controlan activamente* la labor de gobierno de sus representantes, cuando se informan suficientemente acerca de su gestión y de las decisiones tomadas, cuando exigen responsabilidad y rendición de cuentas permanente, cuando participan ellos en ciertos procesos de decisión popular, y cuando ejercen su voto de manera responsable y de acuerdo a un juicio político informado, ponderado y reflexionado sobre el desempeño pasado de sus representantes y sobre sus propias preferencias políticas. Las virtudes en las que están pensando los autores republicanos son precisamente las necesarias para que dicho control activo y dicho juicio político responsable sean posibles. Se requiere, prioritariamente, un interés considerable por los asuntos públicos y un compromiso firme con los valores políticos centrales de su comunidad y con la idea de bien común como límite a las propias aspiraciones auto-interesadas. Se requiere respeto así como obediencia *prima facie* por los valores constitucionales, por las leyes legítimas del parlamento y por las propias reglas del juego democrático. Se requiere, así mismo, respeto a los demás ciudadanos, a sus derechos y a sus opciones libres de

vida, con reconocimiento abierto del valor del pluralismo. Como puede verse, se trata aproximadamente del mismo elenco de virtudes cívicas que la literatura del capital social ha puesto de relieve, y que el trabajo de BAURMANN rescata y asume como punto de partida.

Concluyo aquí esta primera parte de mi comentario que, como ya advertí, no es realmente crítica con el trabajo de BAURMANN. Me he limitado a señalar que si BAURMANN adoptara una perspectiva como la republicana, en la segunda de las versiones analizadas, su comprensión de las virtudes cívicas y de su papel necesario para consolidar la democracia y mejorar su calidad sería más robusta y el conjunto de su argumento ganaría también en claridad. Y aunque no he desarrollado con demasiado detalle la idea de virtud cívica y de deber de civilidad que viene reivindicada por esta tradición, creo que BAURMANN sí necesitaría ser más explícito con respecto al tipo de virtudes y actitudes favorables que él espera que el mercado promueva.

2. LOS PROBLEMAS DEL CAPITAL SOCIAL

Algo más crítico voy a ser en la segunda parte de mi comentario, aunque sólo para

dar un paso más en el camino ya apuntado por el propio BAURMANN en su artículo²². Uno de los presupuestos de dicho trabajo es que, como ha puesto de relieve una cierta literatura creciente en la ciencia política y la sociología contemporáneas basándose en las intuiciones tempranas de Alexis de TOCQUEVILLE, el capital social, producido o generado por diferentes formas de asociacionismo civil, es efectivamente la gasolina que requieren los motores de nuestras instituciones democráticas para funcionar. BAURMANN reconoce, en la sección 3 del artículo, que la tesis general de la literatura del capital social, en la que destacan los trabajos realizados por Mark GRANOVETTER, Robert PUTNAM y James COLEMAN, es básicamente cierta. Esto es, dada la importancia, al menos instrumental, de las virtudes cívicas para la consolidación de la democracia, una pregunta muy relevante entonces es la de qué factores contribuyen al desarrollo y extensión de tales virtudes. La respuesta de PUTNAM es que el conjunto de dichos factores puede sintetizarse en la idea de capital social, que

²² Tomaré como texto de referencia en esta segunda parte el excelente libro de Robert FISHMAN, *Democracy's Voices*, Ithaca, Cornell University Press, 2004 (traducción castellana de José Luis Martí y Águeda Quiroga en *Las voces de la democracia*, Madrid, CIS, 2009), en especial el capítulo 4 dedicado a analizar el concepto de capital social.

aplica o traslada al ámbito de las relaciones asociativas la idea de capital económico. Así, se dice, una sociedad puede ser más rica, no en términos económicos sino asociativos, cuanto más capital social acumule.

La vida asociativa, como ya señaló TOCQUEVILLE, ofrece a los que toman parte en ella la posibilidad de «superar su egoísmo miope y aprender a contribuir al bien colectivo, a confiar unos en otros y a resolver pacíficamente los problemas de interés común» (p. 24). Cuáles sean los objetivos y los lazos concretos en cada asociación civil es una cuestión secundaria, puesto que todas ellas pueden contribuir a extender estas virtudes cívicas. Así, los teóricos del capital social, tal y como reseña BAURMANN, «creen que hay numerosos tipos de relaciones sociales que, quizás en diferentes grados, tienen la capacidad de crear esos vínculos especiales entre sus participantes lo cual promueve el desarrollo de las virtudes cívicas: desde los vínculos débiles de las redes sociales “flojas” de los vecindarios, el juego de bolos o la observación de aves, los clubes de fútbol y círculos bíblicos hasta los partidos políticos, las ONGs y los movimientos sociales espontáneos» (p. 25). La idea de capital social es entonces el sueño de cualquier científico social preocupado por la democracia, pues aporta una única vara de medir que sintetiza armónicamente las múltiples formas de

vida asociativa y de lazos sociales alcanzados por los ciudadanos en una democracia. El puente entre todas estas formas plurales de capital social tiene, según estos teóricos y tal y como relata BAURMANN, al menos tres pilares: las redes sociales, el compromiso emocional y la confianza, siendo todos ellos objeto de estudio y análisis recientes por muchos teóricos y científicos sociales.

Pero el propio BAURMANN señala que todavía no hemos llegado a comprender suficientemente «los mecanismos exactos por los que la pertenencia a las asociaciones de la sociedad civil conduce a un alto grado de compromiso cívico y de política democrática» (p. 28). Más aún, la idea de capital social así enunciada es demasiado amplia, pues parece evidente que no todas las formas de asociación civil o privada son igualmente conducentes a un desarrollo de las virtudes cívicas y una consolidación de la democracia. Más bien parecería que algunas de ellas pueden llegar a socavar o minar tales virtudes cívicas, en lugar de promoverlas y fortalecerlas²³. Primero, no todas las socie-

²³ Existe una larga lista de autores que han criticado esto mismo en años recientes, entre los que podemos citar a Samuel BOWLES y Herbert HINTIS, «Social Capital and Community Governance», *op. cit.*; Stephen Samuel SMITH y Jessica KULYNYCH, «It May Be Social, but Why is It Capital? The Social

dades que no han sido capaces de desarrollar sistemas políticos democráticos adolecen de un déficit significativo en materia de capital social –BAURMANN pone el ejemplo de Afganistán y Albania–. Segundo, algunas redes sociales, algunos compromisos emocionales, y algunas formas de confianza pueden resultar de hecho contraproducentes en términos democráticos. Por eso, BAURMANN nos propone en la sección 4 del

Construction of Social Capital and the Politics of Language», *Politics and Society*, 30, 1, marzo 2002, pp. 149-186; Barry WELLMAN, «Which Types of Ties and Networks Give What Kinds of Social Support?», en Edward LAWLER, Barry MARKOVSKY y Cecilia RIDGEWAY (eds.), *Advances in Group Processes* (Greenwich, Conn., JAI Press, 1992), 207-235; Theda SKOCPOL y Morris P. FIORINA (eds.), *Civic Engagement in American Democracy* (Washington D.C., Brookings Institution Press; New York, Russell Sage Foundation, 1999); WUTHNOW, Robert, *Loose Connections, Joining Together in America's Fragmented Communities* (Cambridge, Harvard University Press, 1998); y sobre todo el libro de Robert FISHMAN, *Democracy's Voices*, *op. cit.*, cap. 4; además de los autores citados por el propio BAURMANN en su artículo, Dietlind STOLLE y Thomas R. ROCHON, «Are All Associations Alike? Member Diversity, Associational Type, and the Creation of Social Capital», *American Behavioral Scientist*, 42, 1998, pp. 47-65; Mark WARREN, *Dry Bones Rattling. Community Building to Revitalize American Democracy*, Princeton, Princeton University Press, 2001; y Pamela PAXTON, «Social Capital and Democracy, An Interdependent Relationship», *American Sociological Review*, 67, 2002, pp. 254-277.

artículo, una lista negra de formas de capital social malo y una lista blanca de formas de capital social bueno.

Recordemos que, según BAURMANN, el capital social puede descomponerse en tres clases de mecanismos distintos: las redes sociales, los compromisos emocionales y la confianza. Según su análisis, habría tres formas virtuosas de alimentar dichos mecanismos, en contraste con tres formas viciosas o defectuosas de los mismos, siempre hablando en términos de su capacidad para generar virtudes cívicas y fortalecer la democracia. Por comenzar por «el lado oscuro del capital social», las tres formas negativas serían las siguientes: 1) redes orientadas sobre sí mismas que causan exclusión social, 2) compromiso emocional sólo interno acompañado de apatía hacia lo externo, y 3) confianza particularista junto con desconfianza generalizada. Por el contrario, las formas positivas de capital social serían aquellas que derivan de: 1) redes sociales que tienden puentes hacia el exterior y que generan inclusión social, 2) compromiso emocional interno pero acompañado de simpatía hacia lo externo, y 3) confianza generalizada y desconfianza sólo particularista. No me extenderé sobre cada una de ellas porque ya lo ha hecho el autor en su presentación.

Mi crítica fundamental de esta segunda parte del comentario es que BAURMANN se queda demasiado corto en sus enmiendas a la teoría del capital social. Creo que tiene razón en señalar, como han hecho muchos otros científicos sociales previamente²⁴, que la idea de capital social es demasiado amplia y ambigua, pues bajo su etiqueta general caben formas de relación social no conducentes a un fortalecimiento de las virtudes cívicas, y por eso su distinción entre buen y mal capital social resulta relevante. Pero en mi opinión es todavía insuficiente. Aun citándonos a lo que BAURMANN denomina la lista blanca o positiva del capital social, la propia noción de capital social sigue siendo demasiado confusa y ambigua, demasiado abarcativa, y poco útil en términos de teoría política y ciencia social. Para que pudiera servirnos de utilidad en una discusión como la que plantea el propio autor en su trabajo debería hacerse primero una tarea tal de análisis teórico y conceptual, de discriminación y descomposición del término en sus diversos factores, que perdería parte de la fascinación que su aparente simplicidad y supuesta síntesis provoca. Por ello, el de capital social es un concepto que es mejor evitar, y la distinción propuesta por BAURMANN me parece insuficiente para resolver

²⁴ Véase la nota al pie precedente.

sus múltiples problemas. Si de lo que se trata es de comprobar qué factores sociales pueden contribuir a desarrollar y extender ciertas virtudes cívicas entre la ciudadanía que resultan a su vez necesarias para consolidar la democracia, deberíamos atender a los múltiples factores que seguramente juegan un papel a este respecto, sin pretender subsumirlos necesariamente en un único factor explicativo. Voy a tratar de explicar algunos de los problemas existentes en el concepto de capital social, y lo haré siguiendo casi literalmente la crítica ya expuesta de modo pertinente y convincente por el sociólogo estadounidense Robert FISHMAN en su libro *Voces de la democracia*²⁵.

Una primera dificultad que encontramos para hablar de capital social es que los diversos teóricos y científicos que han utilizado este concepto no han sido capaces de ponerse de acuerdo sobre su significado. Más bien han entendido cosas distintas, a veces muy distintas, por capital social. En ocasiones este concepto apunta a relaciones sociales, vínculos sociales, redes y organizaciones, a veces en cambio a actitudes arraigadas socialmente, como la confianza, o normas e ideas que promueven la cooperación, y a

²⁵ Robert FISHMAN, *Democracy's Voices*, *op. cit.* Los números de página que citaré corresponden a la traducción.

veces a una combinación de todas ellas. La teorización de James COLEMAN, que fue uno de los primeros en acuñar el término, que BAURMANN también menciona en su texto, y que es bastante precisa en referirse a cierto tipo de relaciones o estructuras sociales susceptibles de ser utilizadas por los individuos como recursos para satisfacer sus intereses privados, ha sido relegada a un uso minoritario dentro de esta literatura²⁶.

En segundo lugar, aun dentro de cada autor, no es fácil dilucidar cómo debe operacionalizarse el concepto técnico de capital social, esto es, qué fenómenos concretos incluye bajo su etiqueta. Robert PUTNAM, por ejemplo, utiliza criterios bastante distintos en *Making Democracy Work* y en *Bowling Alone*, sus dos obras principales²⁷. No está claro si deben incluirse únicamente vínculos

²⁶ Véase FISHMAN, *Democracy's Voices*, op. cit., 119, y también Alejandro PORTES, «Social Capital, Its Origins and Applications in Modern Sociology», *Annual Review of Sociology*, 24, 1998, pp. 1-24; Alejandro PORTES, «The Two Meanings of Social Capital», *Sociological Forum*, 15, 1, 2000, pp. 1-12; y Michael WOOLCOCK, «Social Capital and Economic Development, Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework», *Theory and Society*, 27, 2, 1998, pp. 151-208.

²⁷ Véase Robert PUTNAM, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 1993, y *Bowling Alone*, New Washington, D. C., Touchstone Books, 2001.

asociativos formales, o también informales, o qué grado de formalidad se requiere, ni si deben incluirse otras formas de comunicación y relación social como la participación ciudadana, o los vínculos familiares, etc. En *Bowling Alone* PUTNAM incluye hasta catorce vínculos distintos como parte integrante del capital social, y algunos de ellos no tienen que ver estrictamente con la vida asociativa. Ninguna de las concepciones habituales de capital social, por otra parte, tiene en cuenta factores que parecerían también ser relevantes, como la confianza generalizada de los demás o como la intensidad y la frecuencia de los contactos establecidos por medio de tales vínculos sociales.

Por otra parte, al menos la literatura originaria del capital social, como la de GRANOVETTER y COLEMAN, parecía concentrarse en aquellos lazos de los que cada uno puede sacar un provecho estratégico individual. El ejemplo clásico es que un individuo acumula capital social, como algo distinto a capital económico, de cuantos más lazos y vínculos sociales dispone a la hora de encontrar por ejemplo un trabajo. Ésta era una noción netamente mercantilista que sin embargo no parece tan relevante cuando la óptica es más bien la capacidad que el agregado social de dichos lazos pueda tener de desplegar ciertas virtudes cívicas. Ni siquiera está tan claro,

por esta razón, que la perspectiva entonces relevante deba ser la individual.

Además, el intento de reducir estos múltiples vínculos, relaciones y actitudes en un solo concepto, algo que estaba plenamente en sintonía con la lógica mercantilista mencionada, ya que el objetivo era lograr una unidad de medida comparable y fungible como la que aporta el capital económico, está lejos de resultar claro y posible cuando los elementos que estamos agregando y comparando son lazos de amistad, de parentesco, o lazos asociativos en los que lo que cuenta es la confianza social y el entorno de cooperación. Y, por otra parte, hace que se oscurezcan tanto el papel específico que cada uno de estos factores puede jugar en el resultado final, como sus diferentes aportaciones y la forma en que se interrelacionan o se potencian mutuamente. PUTNAM, por ejemplo, adopta la distinción entre «fortalecer lazos» (*bonding*) y «tender puentes» (*bridging*) advirtiéndole que cada una de estas formas de capital social puede actuar de forma muy distinta. Y, sin embargo, no proporciona un análisis más fino de ambos para poder comprender en qué se cifra exactamente esa diferencia, y por qué es por tanto relevante la diferencia²⁸. Es más, recurrir a un solo concepto como el de capital social podría re-

²⁸ FISHMAN, *Democracy's Voices*, op. cit., 121-124.

sultar aconsejable si nuestra explicación de los fenómenos sociales subyacentes ganara así en claridad y fuerza, pero lo que ocurre es lo contrario: al fijarnos únicamente en un todo que llamamos capital social, nos estamos perdiendo la posibilidad de comprender mejor cómo funcionan los diversos factores que alimentan el desarrollo de las virtudes cívicas²⁹. BAURMANN da un paso positivo, sin duda, en el objetivo de clarificar mejor diversos elementos internos del capital social. Pero, como he dicho antes, me parece que sus pasos son todavía insuficientes.

Por ejemplo, su análisis sigue sin distinguir la intensidad de los vínculos de pertenencia asociativa. Tal y como los estudios de Theda SKOCPOL y Robert WUTHNOW ponen de manifiesto, no todas las asociaciones y grupos sociales tienen tipos de pertenencia iguales, sino que más bien algunas de ellas exigen grados de implicación y un cierto tipo de actitudes que en otras asociaciones menos integradas serían innecesarios³⁰. De hecho el propio análisis de PUTNAM en *Bowling*

²⁹ Este argumento se encuentra ya en Stephen SMITH y Jessica KULYNYCH, «It May Be Social, but Why is It Capital?», *op. cit.*, p. 173; y en FISHMAN, *Democracy's Voices*, *op. cit.*, 126.

³⁰ FISHMAN, *Democracy's Voices*, *op. cit.*, 127. Véanse, también, SKOCPOL y FIORINA (eds.), *Civic Engagement in American Democracy*, *op. cit.*; WUTHNOW, *Loose Connections*, *op. cit.*

Alone refleja esta distinción cuando él deja fuera de sus catorce indicadores de capital social la mera pertenencia a asociaciones como Greenpeace o Amnesty Internacional con las que el socio se limita a tener una vinculación poco más que económica pagando su cuota mensual. Sin embargo, esta relevante distinción no aparece en el análisis de BAURMANN, al menos explícitamente. Como tampoco aparecen, de manera directa, la mención a otros factores distintivos relevantes, como por ejemplo si las asociaciones civiles de las que hablamos están organizadas internamente de manera más democrática –como una cooperativa asamblearia– o más jerárquica –como la Iglesia católica–, si la temática en torno a la cual orbita la asociación tiene una mayor o menor relación con el ámbito de la política –pues no es lo mismo un club deportivo, que una asociación a favor de los derechos humanos–, o si el tipo de interacciones que favorece es más cooperativo y plural –como los talleres de participación o las asociaciones de trueque– o en cambio más competitivo e individualista –como una asociación de inversores en bolsa o el colegio profesional de médicos–.

Ya he dicho que uno de los elementos centrales que BAURMANN identifica en el capital social es el de la confianza. Sin embargo, un estudio realizado por Peter HALL y citado por FISHMAN muestra aparentemen-

te cómo el capital social en Gran Bretaña se ha mantenido relativamente estable mientras que la confianza social caía en picado, lo que parece desvincular una cosa de la otra³¹. BAURMANN podría responder que la razón de esta disparidad es que el capital social que subsiste en Gran Bretaña es un mal capital social que está basado en una desconfianza generalizada (la medida por HALL) y en una confianza sólo particularista. Pero ni me parece garantizado que la confianza que mide HALL sea únicamente la (des)confianza generalizada, ni me parece demostrado que el tipo de capital social que subsiste en Gran Bretaña sea entonces inadecuado o «malo» en términos de generar virtudes cívicas. Más bien sigo teniendo la sensación de que nos falta por comprender muchos mecanismos concretos diferentes que nos ayudarían a entender realmente los efectos de las disparidades apuntadas.

Finalmente, el trabajo de BAURMANN se concentra, al menos inicialmente, en sólo uno de los aspectos que en la literatura correspondiente se identifican bajo el nombre de capital social, que es estrictamente el de la vida asociativa, esto es, el de la pertenencia

³¹ Véase Peter A. HALL, «Social Capital in Britain», *British Journal of Political Science*, 29, 1999, pp. 417-461; citado por FISHMAN, *Democracy's Voices*, op. cit., 125-126.

de los ciudadanos a determinados grupos sociales privados con forma de asociación. Esto le acerca a la corriente más putnamiana, o incluso tocquevilliana, del capital social. Sin embargo, cuando se habla de capital social en esta literatura, o cuando los republicanos se refieren a la vida política que los ciudadanos pueden desarrollar activamente en la esfera pública no institucional, frecuentemente se va más allá de las asociaciones civiles en sentido estricto. Por ejemplo, pueden ser igualmente importantes a la hora de generar o desarrollar virtudes cívicas de la ciudadanía otros vínculos sociales más bilaterales, como la amistad o los lazos familiares, así como entornos menos formalizados que el de una asociación, pero que pueden terminar teniendo un peso más importante que el de las asociaciones, por la frecuencia y por la calidad de los contactos sociales, como por ejemplo los encuentros entre ciudadanos en los bares, restaurantes y locales de ocio en general, o en la fiestas mayores del pueblo, o la participación en foros o chats informales en Internet. Y, de hecho, el propio BAURMANN, cuando presenta su argumento de conexión con el mercado fuerte refiere ejemplos que le llevan más cerca de otros tipos de relaciones sociales, en la línea menos putnamiana de la corriente del capital social, la más cercana a GRANOVETTER y COLEMAN.

Incluso trascendiendo ahora el ámbito de las interacciones sociales, seguramente existen muchos otros factores de la vida personal de los ciudadanos que pueden determinar positiva o favorablemente el desarrollo de sus virtudes cívicas. Desde la importancia de un modelo de educación determinado en las escuelas, hasta el número y tipo de medios de información a los que accede el ciudadano, pasando por sus posibilidades de disfrutar de una formación permanente en materia política, o el tipo de literatura o de arte que más aprecie y con el que tenga contacto habitual, o por las posibilidades que tenga de viajar y conocer otras realidades en el mundo, etc. Sin duda, el elenco de potenciales determinantes es muy grande, y debería ser estudiado con exhaustividad antes de poder dar por buena una determinada explicación científica de qué es exactamente lo que genera o desarrolla el conjunto de virtudes cívicas necesarias para consolidar la democracia. En resumen, el concepto de capital social que BAURMANN, a pesar de su apreciación crítica inicial, asume como parte de su argumento, me parece en realidad poco apropiado para el fin que su trabajo se plantea. Resulta, por una parte, demasiado amplio y ambiguo, pues incluso con las distinciones presentadas por BAURMANN todavía abarca formas de asociacionismo que pueden contribuir de manera muy distinta

al desarrollo de las virtudes cívicas. Pero por la otra parece demasiado estrecho, porque deja fuera un gran número de otros factores determinantes, algunos relativos a otros tipos de relaciones y vínculos sociales no asociativos, y otros relativos a cuestiones de la vida personal de cada uno no necesariamente sociales, que pueden resultar de gran relevancia para explicar cómo se desarrollan y extienden tales virtudes cívicas.

A esto debemos añadir un problema ulterior. Si alguien quiere sostener, como hace BAURMANN, que un determinado factor social –o suma de factores sociales– puede contribuir de manera importante al desarrollo de la virtud cívica necesaria para consolidar la democracia, es necesario no sólo que conozca y explique qué tipo de virtud cívica es necesario para la consolidación de la democracia, sino también que su análisis sea comprehensivo de todos los factores que pueden generar alternativamente dicha virtud cívica, y las condiciones en las que podrían hacerlo. Por decirlo claramente: aunque alguien demuestre que un factor determinado *x* es proclive a generar el tipo de virtudes cívicas que son necesarias para consolidar la democracia, todavía debemos saber si existen otros factores, por hipótesis *y*, que pueden generar las mismas virtudes de una manera más eficiente –generando más y mejores virtudes, o generando las mismas a un me-

nor coste—. Y deberíamos saber también si la capacidad de x de generar dichas virtudes cívicas podría incluso verse incrementada en el caso de que concurra al mismo tiempo y , o cualquier otro factor.

BAURMANN podría replicar que no es necesario analizar todos los factores que pueden contribuir a la consolidación de la democracia para sostener su argumento principal, que tiene que ver con los efectos de adoptar un determinado modelo de organización socioeconómica. Le basta con mostrar que cuando se adopta dicho modelo se fomenta uno de los múltiples factores que contribuyen al desarrollo de las virtudes cívicas que a su vez consolidan la democracia. Ello no se ve anulado porque existan otros factores igualmente contribuyentes al mismo objetivo. Sin embargo, ésta no me parecería una respuesta satisfactoria. Para saber si el capital social posee realmente un valor instrumental significativo por su aptitud para desarrollar las virtudes cívicas de la ciudadanía y consolidar y fortalecer así la democracia deberíamos previamente aislar su eventual impacto o influencia sobre dicha democracia, para estar seguros así que no estamos midiendo en realidad la influencia indirecta de otro factor más primario e importante, así como para verificar que su influencia es comparativamente significativa. Bien podría pasar, en caso contrario, que en realidad no

fuera el capital social el que produce una mayor virtud cívica, sino al revés, que una mayor virtud cívica de la ciudadanía tiende a canalizarse por medio de mayores vínculos asociativos. Es decir, que son los ciudadanos –previamente– virtuosos los que tienden a implicarse en mayor medida en asociaciones cívicas y no al revés. O podría suceder que ambos elementos, el capital social y el índice de virtudes cívicas, fueran efectos de una misma causa más primaria, por ejemplo el tipo de educación recibida por la ciudadanía. O podría suceder, por último, que el capital social tuviera en efecto algún tipo de influencia a la hora de desarrollar las virtudes cívicas, pero que dicha influencia fuera ínfima en comparación con la que podrían ejercer otros factores alternativos, como de nuevo la educación o el acceso de medios de comunicación plurales.

Mi crítica en este segundo apartado ha sido doble. Por una parte, en mi opinión el artículo de BAURMANN no clarifica suficientemente qué debemos entender por capital social, y no distingue con suficiente precisión y detalle muchas formas diversas de la vida asociativa formal que caerían en principio bajo esta etiqueta, pero que tendrían efectos significativamente distintos sobre la producción de virtudes cívicas. Y, en segundo lugar, me parece que el análisis comprensivo de los demás factores que también

pueden contribuir al desarrollo de virtudes cívicas es cuanto menos conveniente si lo que se quiere mostrar es la relevancia significativa del capital social sobre la generación de dichas virtudes cívicas. Y lo es, más aún, teniendo en cuenta el tipo de tesis central que BAURMANN pretende sostener, al que me dedicaré ya en el siguiente apartado de este comentario.

No quiero, sin embargo, terminar esta segunda parte sin hacer referencia a un fenómeno estudiado con profusión por psicólogos y sociólogos, y que guarda una estrecha relación con la distinción entre *buen capital social* y *mal capital social* trazada por BAURMANN. Me refiero al fenómeno que ha sido denominado «polarización de grupos»³². Dar cuenta de dicho fenómeno, en mi opinión, contribuiría a reforzar el análisis que BAURMANN realiza en la parte 4 de su trabajo. Como he dicho, el efecto de la «polarización de grupos» ha sido estudiado sobre todo por psicólogos, pero quien más ha hecho por popularizar estos hallazgos y extraer importantes consecuencias para la teoría y la ciencia política ha sido Cass SUNSTEIN, en diversos trabajos publicados en los últimos

³² Véase, por ejemplo, J. ZUBER, *et al.*, «Choice Shift and Group Polarization, An Analysis of the Status of Arguments and Social Decision Schemes», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 62, n.º 1, 1992, pp. 50-61.

diez años³³. El efecto que ha podido ser observado y demostrado es el siguiente: cuando en el interior de un grupo cerrado y homogéneo –en el sentido de compartir sin demasiadas fisuras un mismo grupo de creencias–, que carece de puentes con grupos externos así como de canales de información plural y contrastada, realiza una deliberación interna sobre alguna materia relativa al conjunto de creencias compartidas, que SUNSTEIN denomina «enclave deliberation», esto es, una deliberación cerrada no permeable ni flexible sobre tales creencias compartidas, el efecto predecible más notable de dicha deliberación será la radicalización colectiva de dicho conjunto de creencias.

Por ejemplo: un grupo de extrema derecha racista homogéneo y cerrado que carezca de puentes de diálogo y contacto con otros grupos y que no esté abierto a otras fuentes de información, cuanto más se delibere internamente sobre la corrección de sus creencias racistas más radicales y extremas se tornarán

³³ Los principales son Cass SUNSTEIN, «Deliberative Trouble? Why Groups Go to Extremes», *Yale Law Journal*, vol. 10, 2000, pp. 71-119; SUNSTEIN, *Republic.com*, Princeton, N. J., Princeton University Press, 2001 (véase también la actualización del libro en *Republic.com 2.0*, Princeton, N. J., Princeton University Press, 2009); y SUNSTEIN, «The Law of Group Polarization», *Journal of Political Philosophy*, vol. 10, n.º 2, 2002, pp. 175-195.

éstas en la mayoría de sus miembros, y como consecuencia el agregado colectivo de creencias de dicho grupo será también más radical. El resultado final, en la medida en que esto se generalice para los distintos grupos sociales que componen cualquier sociedad, será una polarización de la sociedad contraria a cualquier intento de construir políticas democráticas sobre la base de consensos amplios. Por ello, como el propio SUNSTEIN ha sostenido, resulta vital romper este tipo de «enclave deliberation» y fomentar que los grupos, colectivos, asociaciones, partidos políticos, congregaciones religiosas, etc., dispongan de puentes entre sí, accedan a fuentes de información plurales y comunes, y entablen procesos de deliberación externa, en lugar de realimentar únicamente sus procesos internos de reafirmación de creencias y deliberaciones cerradas. Si a uno le preocupa la calidad de la democracia, esto le ofrece una buena razón para adoptar una política pública determinada a la hora de fomentar este otro tipo de asociaciones y organizaciones.

3. LAS VIRTUDES DEL MERCADO PARA CONSOLIDAR LA DEMOCRACIA

El argumento central de BAURMANN en este trabajo concierne al modelo de mercado como modelo de organización socioeconó-

mica. Según el autor, un modelo de este tipo es capaz de potenciar los diversos elementos que previamente ha identificado como conducentes al buen capital social, que a su vez contribuye de manera determinante a generar el tipo de virtudes cívicas que son necesarias para consolidar la democracia. La conexión se establece básicamente con respecto a los tres elementos ya mencionados. Así, las redes económicas generadas por un mercado fuerte conducen a una mayor inclusión social, la reciprocidad instrumental característica del mercado conduce a un mayor compromiso emocional, y las relaciones contractuales sobre las que opera el mercado conducen a una mayor confianza personal. En lo que resta de este comentario voy a realizar fundamentalmente dos críticas a esta parte nuclear del trabajo de BAURMANN. En primer lugar, intentaré mostrar que, así enunciada, la tesis de BAURMANN no es suficientemente concluyente, y que debería ser fundamentada mejor añadiendo algunos análisis ulteriores, por ejemplo comparando el valor instrumental del mercado con otros modelos alternativos, o verificando si el mercado puede generar otro tipo de efectos perniciosos para la democracia que a medio plazo revierta el posible efecto positivo sobre las virtudes cívicas. Y, en segundo lugar, trataré de presentar algunos contraejemplos que pueden cuestionar el tipo de conexiones empíricas que BAURMANN

traza en estas páginas, y ello con el objetivo de mostrar que igual que BAURMANN critica la literatura sobre el capital social por no diferenciar entre el buen y el mal capital social, creo que es válido repetir la misma crítica pero ahora contra los efectos producidos por el mercado fuerte, para advertir que no todos los tipos de mercado son buenos en términos de producir capital social, sino que algunos más bien sirven para destruirlo o socavarlo significativamente.

Vayamos con lo primero. La estructura del argumento central de BAURMANN llegado a este punto es la siguiente. El modelo de mercado capitalista contribuye (mejor que cualquier otro) a generar buen capital social, que contribuye de manera significativa a producir virtudes cívicas, que a su vez son necesarias para consolidar y fortalecer la democracia. En los apartados anteriores ya he tratado de mostrar que ni la idea misma de virtudes cívicas ni su conexión con la democracia resultan suficientemente claras, y también que el concepto de capital social adolece de algunos problemas que a mi juicio aconsejarían abandonarlo y tomar en consideración a cambio un conjunto de factores diversos y difícilmente armonizables bajo un único concepto. Ahora intentaré señalar que en el trabajo de BAURMANN no se justifica suficientemente la primera parte del argumento, esto es, que el modelo del

mercado capitalista sea el mejor modo entre todas las cosas consideradas de producir buen capital social.

Primero, es verdad que BAURMANN no dice en ningún momento que el mercado capitalista sea *el mejor* modelo de organización socioeconómica en términos de su capacidad para producir buen capital social, sino que se limita a mostrar que es apto para producirlo. Pero creo que tal cosa está presupuesta implícitamente en su argumentación. Es más, si interpreto bien su trabajo, creo que el objetivo del mismo es presentar una justificación instrumental del modelo de mercado capitalista por su valor como medio para, en última instancia, contribuir a consolidar la democracia, y ello sin ser incompatible, claro está, con otro tipo de justificaciones de dicho mercado. Si no fuera así, si la tesis central del trabajo de BAURMANN se limitara a sostener que el mercado puede producir buen capital social, aunque sin excluir que otros modelos socioeconómicos puedan ser instrumentalmente más adecuados para el fin de generar dicho capital social, sería una tesis casi irrelevante.

Ahora bien, parece claro que un argumento de justificación instrumental como éste sólo puede ser, por tanto, comparativo. Esto es, el argumento sólo se sostiene si se ha comparado previamente, por su valor instrumental, todos los modelos alternativos

—o al menos los más relevantes—, y si se ha verificado que el modelo propuesto, en este caso el de mercado capitalista, es mejor que los demás. Pero esto es algo que BAURMANN no nos proporciona. Primero, no me queda claro cuáles serían en opinión de BAURMANN estos otros modelos alternativos. Cuando se refiere a un modelo de mercado, y por mencionar sólo las principales alternativas clásicas, ¿está presuponiendo que las alternativas serían el modelo de planificación económica, como el soviético, y el modelo socioeconómico feudal? ¿Se refiere a un modelo de mercado irrestricto acompañado de un estado mínimo, como defienden los libertarianos, o un mercado que opera con restricciones, como el defendido por el liberalismo socialdemócrata? Y, en tal caso, ¿qué tipo de restricciones admitiría? Y ¿no serían entonces las restricciones las que ayudan a generar buen capital social, más que el mercado en sí mismo? Cuando habla de mercado, ¿piensa en la noción ideal de mercado, como es usada frecuentemente por los economistas, en la que existe por ejemplo información simétrica y competencia perfecta, o está pensando en los mercados reales, pero imperfectos, que operan en nuestras democracias? Me parece que BAURMANN debería clarificar mejor cuáles podrían ser estos modelos alternativos, y así poder explicar por qué el modelo de mercado capitalista que él defiende es el

más adecuado instrumentalmente a la hora de producir buen capital social.

Aun suponiendo una noción concreta y precisa de mercado, hay otra hipótesis que BAURMANN debería descartar y que sin embargo no está ni planteada en el artículo. No creo que sea obvio que sea el mercado capitalista el que contribuya a producir virtudes cívicas, en lugar de lo contrario, que sean los ciudadanos virtuosos cívicamente los que son capaces de vivir con una organización socioeconómica flexible y abierta como el mercado, o que por ejemplo ambos fenómenos sean efectos de un tercer factor más primario. Muchas veces se ha señalado la tesis de que la economía de mercado ha sido la única capaz de desarrollar históricamente sistemas de bienestar públicos y democracias consolidadas, y ello en contraste con modelos alternativos como el feudal y el de planificación económica leninista-estalinista o maoísta antes mencionados. Sin embargo, no está descartado que sea justamente el desarrollo y extensión previos de las virtudes cívicas que actúan como precondiciones de la democracia las que actúan a su vez como precondiciones de la economía de mercado, y que ambas vengan fomentadas o generadas por otros cambios o factores sociales más profundos, como los culturales. Así que para que el mercado esté justificado instrumentalmente como pretende BAURMANN se

debería descartar previamente esta hipótesis alternativa de la supuesta correlación entre mercado y buen capital social.

Antes de terminar con este primer grupo de críticas, veamos otra inquietante posibilidad. Aunque conociéramos bien en qué consiste el mercado capitalista y sus alternativas, y comprobáramos que el mercado es comparativamente mejor en términos instrumentales a dichos modelos alternativos a la hora de producir buen capital social, todavía tendríamos que descartar la hipótesis de que el modelo del mercado no produjera también determinados efectos colaterales no deseados, de manera que el balance neto de sus efectos últimos sobre la consolidación de la democracia pudiera ser más bien negativo. Bien podría pasar que el mercado, a pesar de contribuir positivamente a la producción de buen capital social, generara otro tipo de efectos perniciosos que, todas las cosas consideradas, fueran negativos en términos de consolidación o calidad de la democracia. Y si el argumento de BAURMANN consiste en justificar instrumentalmente el mercado capitalista por su contribución a la consolidación de la democracia, entonces debería darnos argumentos para descartar esta nueva hipótesis alternativa.

De hecho, aunque no tengo tiempo de detenerme en este punto, esta última posibilidad no me parece tan descabellada.

Si aceptamos que el mercado produce desigualdad económica, y que con el paso del tiempo esta desigualdad tiende a acentuarse, aunque dichas desigualdades resultaran justificables en términos estrictos de justicia social, no cabe duda de que podrían tener efectos negativos sobre otros valores políticos democráticos como la igualdad de influencia política entre todos los ciudadanos³⁴. No es ningún secreto que los individuos más poderosos en términos económicos suelen tener una capacidad de influencia mucho mayor que los individuos con pocos recursos. En economías con desigualdades económicas tan grandes como en algunas de las nuestras, esto provoca de facto enormes desigualdades en el acceso al poder político y en la posibilidad de presionar para que se adopten políticas favorables a uno. Esta desigualdad de influencia política ha sido descrita por algunos teóricos de la democracia como incompatible con la propia idea de democracia³⁵. Pero aunque aceptáramos que

34 De nuevo, véanse BOWLES y GINTIS, *Democracy and Capitalism*, op. cit.; MCLEOD, *Liberalism, Justice and Markets*, op. cit.; GARGARELLA y FÉLIX OVEJERO (eds.), *Razones para el socialismo*, op. cit.; y OVEJERO, *Proceso abierto*, op. cit.

35 Véanse, por ejemplo, Norman DANIELS, «Equal Liberty and Unequal Worth of Liberty» en N. DANIELS (ed.), *Reading RAWLS*, New York, Basic Books, 1975, pp. 253-281; Harry BRIGHOUSE, «Egalitarianism and Equal

es conceptualmente compatible con ella, es razonable pensar que puede poner en problemas la propia estabilidad y consolidación de la democracia, o cuanto menos su calidad y legitimidad. En efecto, el hecho de que ciertos ciudadanos tengan un poder político desproporcionadamente mayor, hasta el extremo de conseguir anular o modificar decisiones que han sido previamente apoyadas por una mayoría de ciudadanos, pone en entredicho la calidad de dicha democracia. Sólo menciono esta posibilidad, pero es seguro que podría haber muchos otros aspectos en los que el mercado podría generar efectos indirectamente negativos sobre la virtud cívica o sobre la calidad de la democracia. Y de hecho una parte de la crítica socialista más reciente a la idea clásica de economía de mercado parte precisamente de la constatación de tales efectos perniciosos.

En definitiva, para sostener de manera sólida una tesis sobre la vinculación entre la economía de mercado y la consolidación y calidad de la democracia, deberíamos ser capaces de medir no solamente el valor instrumental del mercado a la hora de producir capital social y compararlo con el de sus al-

Availability of Political Influence», *Journal of Political Philosophy*, vol. 4, n.º 2, 1996, pp. 118-141; y James BOHMAN, *Public Deliberation. Pluralism, Complexity and Democracy*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1996, cap. 6.

ternativas, sino también de medir sus posibles efectos perniciosos contraproducentes en términos de virtud cívica o directamente de calidad y consolidación de la democracia. Mientras el trabajo de BAURMANN no afronte todos los elementos de análisis que he señalado aquí, la contundencia de su argumento queda en entredicho, y en mi opinión la formulación de su tesis debería ser correspondientemente moderada. Pero pasemos, por fin, al punto más importante de mi comentario.

Comparto con BAURMANN la intuición de inicio de este trabajo. Basta con observar la historia de la democracia para comprobar que allí donde ha surgido una democracia más o menos sólida ha sido en países con sistemas económicos relativamente abiertos y de mercado, aunque fuera en versiones algo primitivas como en la Grecia y Roma clásicas o en las repúblicas renacentistas italianas. Sin embargo, creo que la forma en que BAURMANN presenta su tesis es excesivamente genérica, por la misma razón por la que él mismo critica la literatura tradicional sobre el capital social. Recordemos que, en opinión de BAURMANN, no todo capital social realmente contribuye a generar virtudes cívicas y por tanto a consolidar la democracia. Más bien parece que algunas formas de capital social podrían resultar destructivas o contraproducentes en estos términos. Y por

ello BAURMANN propone distinguir el buen capital social del malo. Y, de modo análogo, creo que no todas las configuraciones posibles del mercado capitalista, no todas las formas que el mercado capitalista puede adoptar, son igualmente conducentes a una mayor extensión del tipo de actitudes y virtudes cívicas que contribuyen a la consolidación de la democracia. Dicho de otro modo, me atrevo a invitar a BAURMANN a que defina de modo más preciso y concreto qué debemos entender por mercado y sobre todo qué elementos concretos del mercado son valiosos en los términos instrumentales planteados y cuáles no.

Buena parte de las conexiones empíricas realizadas por BAURMANN entre las instituciones del mercado capitalista y la producción de inclusión social, compromisos emocionales y confianza social se mantienen solamente para ciertos tipos de mercado, especialmente para el tipo de mercado idealizado que tenía en mente Adam SMITH al redactar los pasajes memorables de su *Riqueza de las naciones*, desde el origen mismo del liberalismo de mercado, un mercado compuesto de muchos y pequeños propietarios con negocios especializados, con considerable relevancia social, en el que la producción, intermediación y venta final de productos ocurría en un espacio más o menos delimitado y aprehensible, viviendo en un entorno común y más o menos ar-

mónico, etc. En cambio, difícilmente serían aplicables a un mercado como el capitalista global actualmente existente, en el que por la propia lógica del mercado se ha producido ya una gran concentración de la oferta, que ha quedado en manos de grandes corporaciones económicas multinacionales en prácticamente todos los sectores económicos, y que muchas veces aglutina bajo un mismo paraguas los medios de producción, intermediación y venta final. Se trata de un mercado en el que muchos de los ciudadanos no son más que asalariados de estas mismas grandes corporaciones, y no poseen el tipo de incentivos en alimentar relaciones que supone BAURMANN. Es un mercado en el que los productos recorren grandes distancias hasta llegar a zonas en las que se ignora prácticamente todo sobre su producción, y en el que las relaciones personales entre los actores de dicho mercado son tan fungibles como los propios productos que se venden en él, donde el vendedor que me atiende hoy en el hipermercado o en la tienda de una cadena de ropa seguramente no me volverá a ver en el resto de su vida, etc. Veamos esto en detalle para cada una de las tres conexiones trazadas por BAURMANN en el trabajo.

La primera conexión empírica que aduce BAURMANN es que las redes económicas de un mercado fuerte tienden a establecer puentes mutuos y flexibles, y en última ins-

tancia a la inclusión social. El autor cita los trabajos clásicos de Mark GRANOVETTER sobre el valor instrumental de los lazos sociales a la hora de buscar trabajo para explicar por qué el mercado genera incentivos a cada individuo para tratar de construir redes sociales lo más amplias posibles y en las que algunos círculos más inmediatos sean también lo más robustos posibles. Esto, según BAURMANN, tiende al fortalecimiento de la inclusión social. Sin embargo, el tipo de incentivos auto-interesados o estratégicos que GRANOVETTER y parte de la literatura originaria del capital social tenían en mente, probablemente lleve al mismo tiempo a producir barreras o límites a la inclusión, generando bolsas o ámbitos de exclusión. Dicho en otros términos, lo que a cada uno de nosotros nos interesa realmente, desde el punto de vista estratégico del *homo oeconomicus*, es generar redes sociales muy amplias de contactos más o menos superficiales que sean poco costosas de mantener –y en consecuencia, que tengan una intensidad y calidad en las relaciones muy limitada–, pero sobre todo que incluyan a individuos que pueden ofrecernos algo en el futuro que esté en nuestro interés, *y nos interesa, no en menor grado*, que una parte de nuestros posibles competidores queden aislados o excluidos de nuestra red o de otras redes posibles, especialmente aquellos de los que no prevemos que po-

damos sacar algún provecho futuro. Y creo que esto es lo que explica que el mercado capitalista tienda a generar redes sociales de ayuda mutua (a la hora, por ejemplo, de encontrar trabajo para uno mismo o para el hijo de uno, o hacer negocios de provecho mutuo, etc.) entre determinadas élites, que pueden incluir perfectamente a al menos una parte de las clases medias, pero que a la vez son compatibles con la existencia de capas sociales más o menos amplias formadas por ciudadanos excluidos de tales redes económicas. Hablo de personas que no tienen ni siquiera el acceso al tipo de formación que podría permitirles acceder con el tiempo a algún tipo de red social económica, de personas que son necesarias sin embargo en el tipo de trabajos poco cualificados y mal retribuidos que alguien con relaciones sociales amplias abandona tan pronto como puede.

La segunda conexión empírica trazada por BAURMANN consiste en mostrar primero que el mercado potencia un tipo instrumental de reciprocidad social, esto es, que en un mercado capitalista los actores pueden tener interés en cooperar con los demás siempre que éstos también cooperen y que de este modo puedan extraer un beneficio individual, aunque sea a medio o largo plazo. La segunda parte del argumento consiste en mostrar que este tipo de reciprocidad instrumental es apto para generar el com-

promiso emocional necesario en la idea de cooperación social. Como es bien sabido, existe una larga literatura en torno a la figura del dilema del prisionero encaminada a mostrar que una reciprocidad instrumental de este tipo es difícilmente estable a menos que se cumplan ciertas condiciones, y que en general la intervención del derecho es necesaria para modificar una estructura de incentivos que, por defecto, siempre podría terminar socavando dicho compromiso con la cooperación. Y estoy seguro de que BAURMANN aceptará, contra las versiones más clásicas o libertarianas del mercado capitalista, que la intervención del derecho y del estado es efectivamente necesaria para extraer aquello de beneficioso que el mercado puede ofrecernos, impidiendo al mismo tiempo que afloren sus efectos más perniciosos.

Pero si esto es así, ¿por qué decir que es el mercado capitalista el que contribuye a generar compromisos emocionales con las ideas de cooperación y reciprocidad, y no más bien todo lo contrario, que el mercado por sí solo tendería a socavar dichos compromisos, y que son el estado y el derecho los que deben encargarse de suplir esta carencia? Por otra parte, las referencias a DURKHEIM que realiza BAURMANN no pueden suplir la falta de estudios empíricos –psicológicos, sociológicos– que demuestren sólidamente la conexión empírica entre esquemas de «inter-

cambio puramente utilitarista» y el compromiso emocional de uno con el bienestar de los demás, o con el bien común, o con la idea misma de cooperación social. BAURMANN cita algunos experimentos empíricos que parecerían abonar esta tesis. Reconoce, también, que estos experimentos están realizados en condiciones de laboratorio, así que en principio no tendríamos ninguna garantía de que sus conclusiones puedan ser extrapoladas a los contextos reales de mercado. Pero confía sin embargo en que, al menos en este caso, tengamos razones para pensar que si hasta en contextos artificiales y fríos como los de experimentación se desarrollan compromisos emocionales entre los actores, *a fortiori* deberían desarrollarse en contextos reales en los que los actores son personas con verdaderos intereses y emociones.

No comparto, no obstante, el optimismo de BAURMANN a este respecto. No dudo de que muchos esquemas de intercambio de mercado, especialmente si pensamos en situaciones contrafácticas o idealizadas como las de mercados de pequeños propietarios que venden, por ejemplo, las hortalizas que ellos mismos han cultivado para poder ganar unas monedas que a su vez les permitan comprar carne y pescado, etc., en una situación así es posible que la red de intercambios del propio mercado pueda conducir con carácter general a la extensión de com-

promisos emocionales, al reconocimiento del otro y de la legitimidad de sus acciones para procurar su propio bienestar, a valorar el acto eminentemente cooperativo de este intercambio de mercado, etc. Pero, como ya he dicho antes, dudo que eso sea predicable de cualquier configuración del mercado capitalista. Más bien tiendo a pensar que el crecimiento expansivo de los mercados y su paralela concentración en actores cada vez mayores que tienden a despersonalizar las relaciones económicas, lejos de producir mayores compromisos emocionales con la idea de cooperación social, incentivan las actitudes auto-interesadas y de *free-rider*, el interés por sacar especial partido y sobresalir aun a costa de otros, y hasta el interés de *fingir* compromisos emocionales para engañar a los demás con vistas a sacar un beneficio todavía extra al esperable, etc. Los contextos de experimentación a los que me refería antes reproducen interacciones individuales en las que el componente personal es importante. Sin embargo, los mercados se han convertido en espacios despersonalizados en los que dicho componente está casi completamente ausente.

Por decirlo con un ejemplo simple pero contundente: si yo intento estafar al panadero al que compro pan todas las mañanas, sabiendo que es él mismo el que produce el pan que me ha vendido, o al menos es el

propietario de la panadería, y que el resultado de mi estafa le va a causar a él un perjuicio económico directo, es posible que la interacción repetida en el mercado tienda a generar en mí un tipo de compromiso emocional de cooperación y reciprocidad que me reprima de intentar estafarle. Si en cambio compro el pan a una empresa multinacional con miles de tiendas en todo el mundo, y sé que mi estafa no va a perjudicar ni siquiera a la persona que se encuentra vendiendo el pan ese día en esa tienda por un salario paupérrimo, ni tampoco de manera apreciable a la propia empresa, mis incentivos para intentar estafarle en la medida de lo posible aumentan significativamente, y ello socava cualquier tipo de compromiso emocional implicado en la cooperación. Si además mi experiencia me dice que la empresa que se encuentra detrás del negocio de pan no está siendo tampoco completamente leal con sus consumidores, pues trata de ocultarles información relevante, o intenta presentar los productos mejores de lo que son, etc., es difícil pensar que puedo aprender el valor de la reciprocidad con mis interacciones con la empresa. De hecho, pierdo todos los incentivos para una cooperación de buena fe.

Finalmente, la tercera conexión empírica aducida por BAURMANN en el texto conecta los contratos de negocio inherentes a todo modelo de mercado con la producción de

confianza personal. En efecto, para que un contrato sea estable se requiere de una mínima confianza entre las partes que firman dicho contrato. La experiencia nos muestra que los contratos no suelen terminar impugnados ante tribunales, o incumplidos en todas o algunas de las cláusulas, etc. La inmensa mayoría de contratos cotidianos que tienen lugar en un mercado terminan por producir el efecto deseado del cumplimiento de las obligaciones pactadas en condiciones de una mínima confianza personal. El tema de la confianza social es un tema complejo sobre el que se ha escrito mucho³⁶, y no tengo el espacio ni el tiempo para abordarlo aquí como se merece. Sin embargo, la argumentación de BAURMANN a este respecto me ofrece serias dudas. En primer lugar, me parece que lo único que muestra BAURMANN es que la confianza es necesaria para el mercado, además de serlo para el capital social y las virtudes cívicas. Si esto es así, no es que el mercado termine por producir más confianza y por lo tanto genere mayor capital social, sino que para funcionar correcta-

³⁶ Para una primera visión general, véanse por ejemplo Diego GAMBETTA (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, New York, Basil Blackwell, 1988; Russell HARDIN, *Trust and Trustworthiness*, New York, NY, Russell Sage Foundation, 2002; y Russell HARDIN (ed.), *Distrust*, New York, Russell Sage Foundation, 2004.

mente necesita del mismo tipo de confianza que también es necesario para fundar el capital social y las virtudes cívicas, esto es, que comparten algunas de sus propias precondiciones. Esta conclusión es importante para mostrar cómo ciertas acciones o estrategias pueden al mismo tiempo conducir a fortalecer el mercado y las virtudes cívicas, y en último término la democracia. Pero no sirve como argumento para justificar instrumentalmente el mercado.

Por último, no me parece suficientemente demostrada la hipótesis de que el mercado capitalista en general sirva para construir confianza personal. De nuevo, me parece muy relevante distinguir configuraciones distintas de la economía de mercado. Tal vez un mercado de proximidad y pequeños propietarios, con muchos y muy plurales actores, pueda ser un escenario idóneo para el tipo de relaciones sociales que construyen confianza. De nuevo, mi relación con el panadero que todos los días me vende su pan en su propio establecimiento, a fuerza de ir perfeccionando y cumpliendo contratos de compraventa, pero sobre todo de darme un escenario de contacto y diálogo diario en el que conversar sobre el tiempo o el ruido del tráfico, puede servir seguramente de canal para construir confianza social. Mi relación, en cambio, con el teleoperador de mi banco que me llama para intentar vender-

me un producto que no me interesa, o con el dependiente de la tienda de una enorme cadena multinacional, o con el vendedor de una compañía mundial de seguros, o con el asalariado del concesionario de coches, etc., no me parece que tan claramente conduzca a relaciones de confianza. Más bien diría que el mercado fuerte que tiende a la concentración y a la internacionalización, y en especial a la despersonalización, tiende a socavar y destruir las relaciones de confianza personal y sustituirlas por otras de permanente sospecha de asimetría y manipulación informativa, o de intento de extraer provecho extra de la relación comercial.

Termino con una observación marginal. BAURMANN podría tener razón en todos los argumentos sostenidos en su trabajo, y de ahí no podríamos inferir aún que el modelo de organización socioeconómica del mercado capitalista estuviera justificado todas las cosas consideradas. Aunque fuera cierto que el mercado puede producir más o mejor capital social que el resto de modelos socioeconómicos alternativos, todavía tendríamos que comparar instrumentalmente todos estos modelos por su capacidad de producir otros bienes o valores igualmente importantes no necesariamente relacionados con la democracia, así como por su valor intrínseco, si es que poseen alguno. Como dije al inicio de este comentario, pueden existir muchos

otros argumentos atendibles para justificar un modelo de organización económica basada en el mercado capitalista, aunque sea un modelo de mercado constreñido por límites jurídicos fuertes, que sin embargo no tienen nada que ver con su capacidad de generar virtudes cívicas. Y ello no impide, además, que el mercado posea ciertamente un determinado valor instrumental por cuanto contribuya a la formación de capital social e indirectamente al desarrollo de virtudes cívicas, como sostiene BAURMANN. Por ello considero que el trabajo que me ha tocado comentar plantea un tema importante y relevante, y que, convenientemente matizadas, sus conclusiones son sin duda valiosas para avanzar en nuestra comprensión de las fuerzas que determinan la sociedad y que pueden hacer que nuestras democracias sean mejores.

SOCIOLOGÍA DEL FUNDAMENTALISMO. CÓMO EXPLICAR LAS CREENCIAS EXTREMISTAS

Michael BAURMANN

1. ¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS ESENCIALES DEL FUNDAMENTALISMO?

¿Qué es el «fundamentalismo»? En el debate que existe sobre esta cuestión son muchos los autores que insisten en que el fundamentalismo es un fenómeno claramente actual y que, por lo tanto, debe entenderse como una reacción ante la modernidad y sus imposiciones (ALMOND/APPLEBY/SIVAN 2003; RIESEBRODT 2000). No obstante, las creencias de los fundamentalistas contemporáneos presentan ciertos aspectos que pueden también encontrarse a lo largo de la historia de la humanidad. Creo que estos rasgos generales son especialmente interesantes y que están conectados entre sí de forma no contingente. Por ello propongo aquí una caracterización amplia que abarque no solamen-

te los fenómenos modernos sino que refleje también las numerosas variedades del fundamentalismo. Según lo dicho, destacan tres atributos esenciales:

1. Los fundamentalistas propugnan el valor supremo de los *bienes de salvación* sobre los *bienes materiales*: para lograr la máxima realización de la existencia humana es importante superar la obsesión por la felicidad mundanal y los bienes materiales, y luchar por la redención eterna y por otros fines que son más valiosos que la vulgar satisfacción de la vida del aquí y ahora. El valor supremo de los bienes de salvación justifica casi todos los sacrificios, que además se miden solamente siguiendo criterios materiales (BERNHOLZ 2006). Los bienes de salvación no tienen por qué ser necesariamente religiosos: la realización de una misión en la historia mundial, el bienestar de la humanidad o el destino del cosmos también pueden convertirse en un valor supremo en el sentido de que pueden llegar a ser lexicográficamente superiores a todos fines intrínsecamente materiales.

2. El fundamentalista afirma que sus opiniones son *ciertas* y que no hay lugar ni necesidad para la duda: una parte esencial de su pensamiento es su convicción de la absoluta verdad e infalibilidad de su *Weltanschauung*, y de que la crítica y el debate de sus opiniones son superfluos y un signo

de falta de perspicacia cuando no de debilidad personal. La verdad queda garantizada por un entendimiento superior y por formas más altas de conocimiento dadas a conocer por revelación divina o escrituras sagradas, por teorías irrefutables o por cierta ilustración carismática.

3. El fundamentalismo supone *maniqueísmo e intolerancia*: el mundo se divide claramente en buenos y malos, en héroes y villanos, y la brecha es profunda, los buenos son *mucho* mejores que los malos. Consecuentemente no queda sitio para la tolerancia porque los malos son demasiado malos como para poder ser tolerables. Ello no significa que haya que matarlos o suprimirlos con medios violentos, aunque puede que no haya razones de peso para oponerse a semejante idea. Pero sí que podría significar el impedimento de todo contacto y el aislamiento estricto de los buenos respecto de los malos.

Tales convicciones parecen absurdas y repulsivas, además de estar basadas en simplificaciones ingenuas, y a veces estrafalarias, del mundo, ya sea del mundo natural, social o sobrenatural. Hoy en día estas convicciones tienen que sostenerse en un mundo en el que existen opiniones alternativas que están mucho mejor fundamentadas y que han pasado por un largo proceso de examen, revisión y refinamiento. La «pasión»

más que la «razón» parece guiar a los actores que predicán y obedecen los principios del fundamentalismo.

Sin embargo, tanto desde un punto de vista teórico como práctico, lo inteligente es no abandonar tan rápidamente los supuestos racionales. Desde un *punto de vista teórico* podemos incluso alcanzar una explicación equivocada si atribuimos psicológicamente la creencia en ideas fundamentalistas a una obsesión pasional y frenética o al tener fijación con ideas absurdas, cuando puede suceder que tales creencias surjan de una adaptación individual y racional al contexto de determinadas condiciones especiales de vida. Desde un *punto de vista práctico* podríamos adoptar la estrategia equivocada al tratar a la gente que tiene ideas fundamentalistas como bárbaros, locos o víctimas indefensas de un lavado de cerebro y de la manipulación, cuando de hecho podríamos ejercer nuestra influencia sobre ellos mediante la misma clase de medidas y factores, en tanto que personas que, por ejemplo, creen en la verdad del cristianismo o de la ciencia moderna.

Por lo tanto, pienso que merece la pena debatir la tesis de que creer en ideas fundamentalistas no tiene necesariamente por qué ser algo irracional y poco razonable, sino que tales creencias pueden aprenderse y aceptar-

se de la misma manera como se aprenden y se aceptan otras convicciones y creencias.

La epistemología social

En apoyo de esta tesis podemos tomar como punto de partida la «epistemología social» (COADY 1992; MATILAL/CHAKRABARTI 1994; SCHMITT 1994) y la teoría económica del conocimiento tal y como la desarrolló Russell HARDIN (1997; 2009). Según una de las principales tesis de estas teorías casi todos nuestros conocimientos no los adquirimos mediante nuestra propia exploración autónoma, tal como propugnan algunos parámetros ideales, sino que los adquirimos confiando en la información que nos llega de los demás. En un mundo moderno donde hay un alto grado de división del trabajo cognitivo dependemos especialmente del testimonio de expertos y especialistas cuya cualificación no podemos juzgar directamente porque somos legos en la materia. Verdaderamente podemos llamar a esto «paradoja del conocimiento», ya que cuanto más sabemos en tanto que colectivo, menos sabemos en tanto que individuos (WEBER 1946).

De ello se deduce que la calidad de nuestras creencias no depende de la calidad de nuestro entendimiento individual sino de la calidad de nuestros conocimientos adquiridos colectivamente y sobre los que la

influencia del individuo sólo es marginal. Cuanto más se fundamente la sociedad en la división epistémica del trabajo, más dependerán los individuos de las fuentes de conocimiento cuya fiabilidad apenas podrán evaluar por sí mismos.

Como consecuencia de todo ello nos encontramos con que es posible la discrepancia entre la racionalidad individual y la colectiva: los individuos podrían ser, desde el punto de vista epistémico, perfectamente racionales en un sistema social donde abunde la irracionalidad epistémica. La creencia individual en supuestos objetivamente erróneos puede ir acompañada de racionalidad y sensatez por parte del sujeto. Un razonamiento erróneo no es el resultado automático de una conducta irracional. El que la racionalidad individual dé lugar a creencias «verdaderas» depende en gran medida de condiciones externas que están fuera del control del propio individuo.

A fin de evitar malentendidos quiero aclarar que mi tesis de que las creencias fundamentales puedan explicarse racionalmente no implica una posición relativista ni el supuesto de que todo nuestro conocimiento sea «subjetivo» porque se construya socialmente. Creo, en cambio, que hay parámetros objetivamente válidos sobre el bien y el mal, y que las ciencias modernas han desarro-

llado elementos que son «ciertos» y que se justifican siguiendo estos parámetros. Doy por hecho la superioridad comparativa de la ciencia. Y también creo que convicciones fundamentalistas como el «creacionismo», la verdad objetiva de las escrituras, o la diferenciación maniquea del mundo en buenos y malos son objetivamente incorrectas y son, desde luego, absurdas. De modo que no tengo que respetar necesariamente el fundamentalismo como igualmente válido o legítimo al compararlo con otras visiones del mundo más científicas e ilustradas, para reconocer que la gente que cree en el fundamentalismo puede hacerlo por motivos racionales.

Si, en el caso de la ciencia moderna, la racionalidad subjetiva coincide con la racionalidad objetiva, ello se debe a la racionalidad de la producción del conocimiento social a nivel colectivo. En una sociedad abierta y liberal con un sistema de ciencia altamente competitivo, las afirmaciones «absurdas» y cuestionables de expertos y autoridades son contradichas por expertos y autoridades discrepantes; hipótesis científicas y teorías son sistemáticamente discutidas y sometidas a escrutinio, los logros y fracasos de la ciencia y de la tecnología, así como las controversias entre científicos, son contrastadas y divulgadas por medios independientes y profesionales, y también por muchos otros

diferentes tipos de personas corrientes. Toda esta información influye en las convicciones y opiniones de los individuos, e impide que éstos se fíen de charlatanes y falsos profetas, evitando así que lleguen a creer en conceptos del mundo unitarias y selectivas.

Pero el hecho de que los individuos vivan en un ambiente que les proporciona este tipo de instituciones e información no es el resultado de sus propias estrategias racionales de adquisición del conocimiento. Ciertamente es lo contrario: el resultado de sus propias estrategias racionales de adquisición del conocimiento depende del «ambiente epistémico» en el que los individuos viven y buscan orientación.

Por consiguiente, bajo ciertas condiciones empíricas, la gente puede adoptar un conjunto de creencias que pueden parecer absurdas desde un punto de vista externo, si bien es posible que bajo esas condiciones los individuos que creen en «verdades fundamentalistas» no se estén comportando más irracionalmente que los individuos que creen en la visión «ilustrada» del mundo de nuestra sociedad. Lo que habría que hacer entonces sería especificar las condiciones en las que las opiniones fundamentalistas pueden explicarse como consecuencia de la adaptación racional del individuo a un ambiente epistémico deficiente. Con ello no

quiero afirmar *a priori* que de hecho todas las convicciones fundamentalistas puedan explicarse racionalmente en todos sus aspectos. Intento ejemplificar las principales condiciones en las que tal explicación sería posible (BAURMANN 2007; 2008). Debemos examinar si, en un caso empírico concreto, estas condiciones se cumplen de hecho y hasta qué punto lo hacen. Con este procedimiento podremos medir hasta dónde y en qué sentido se pueden explicar los verdaderos casos de fundamentalismo como resultado de una formación racional de creencias, y cuándo debemos tomar en consideración las influencias irracionales.

2. ¿CUÁL ES EL PAPEL DE LA AUTORIDAD COMO FUENTE DE FUNDAMENTALISMO?

Si partimos del razonamiento de que casi todos nuestros conocimientos se adquieren al confiar en la información que recibimos de los demás, entonces podríamos explicar desde un prometedor enfoque que las creencias fundamentalistas son creencias que han sido adoptadas por tener su origen en ciertas autoridades epistémicas. Ello sugeriría la necesidad de centrarse primero en los miembros corrientes de un grupo que aceptan las opiniones de sus autoridades y dirigentes, sin centrarnos en las autoridades y dirigen-

tes en sí mismos. No es mi intención explicar la aparición de las opiniones fundamentalistas como tales, ni los motivos y creencias de quienes desarrollan y proclaman estas opiniones. Tal explicación, entiendo, debería tomar en consideración factores objetivos y subjetivos muy diferentes.

Mi propósito es, por lo tanto, demostrar que las opiniones fundamentalistas podrían, en condiciones determinadas, explicarse racionalmente como la adopción de las opiniones de ciertas autoridades, siguiendo así el mismo patrón que la adopción de otros tipos de opiniones emanadas de otras autoridades en diferentes condiciones.

El que las creencias fundamentalistas puedan adoptarse a través de ciertas figuras de autoridad y no como resultado del razonamiento y deliberación autónomos no es *per se* un indicador de la irracionalidad del creyente. El aceptar el testimonio de las autoridades epistémicas a las que se cree en posesión de una competencia superior no es algo discutible ni cuestionable. Al contrario, la deferencia hacia la autoridad epistémica es una parte necesaria de la vida humana en general, y es especialmente indispensable en una sociedad moderna basada en la ciencia y con una desarrollada división cognitiva del trabajo (FRICKER 1998; MANOR 1995). El confiar en cierta pericia específica podría justificarse racionalmente tanto en la teoría

como en la práctica. También en materia de ideología, política, ética o religión la competencia y los recursos de los individuos para obtener conocimientos probados son limitados, y sería empresa imposible el intentar conseguir estar bien informado y ser competente en todos esos campos (SINGER 1972; JONES 1999; DRIVER 2006; HILLS 2009). Por tanto puede ser una decisión perfectamente racional, por ejemplo, el que un físico consumado no invierta sus escasos recursos en convertirse también en un experto en religión, sino que adopte el juicio de una reconocida autoridad religiosa en la materia.

El supuesto de que la deferencia hacia la autoridad experta pueda basarse en la razón y en el entendimiento racional presupone una premisa crucial: que la gente corriente pueda juzgar racionalmente la fiabilidad epistémica de las autoridades expertas aunque no sean capaces de comprender por completo las competencias especiales y los razonamientos crípticos de estos expertos. De modo que ¿cómo pueden los legos evaluar la calidad epistémica de una fuente de conocimiento en un ámbito en el que no pueden juzgar el conocimiento en sí mismo?

Las autoridades científicas y los legos

Aquí nos resultará útil emplear una distinción hecha por Alvin GOLDMAN. Él divide

las afirmaciones de los expertos en *esotéricas* y *exotéricas* (2001: 94ff). Según esta distinción, las afirmaciones esotéricas pertenecen a la esfera de especialización que resulta opaca para los legos y que éstos, por lo tanto, no pueden evaluar: por ejemplo, la afirmación de que cierto análisis de sangre revela una enfermedad específica. Por otra parte, las afirmaciones exotéricas son aquellas que resultan comprensibles para los legos y cuya veracidad pueden juzgar: por ejemplo, la predicción de que cierto tipo de terapia curará una enfermedad. Mientras que los legos en la materia no pueden juzgar la competencia de un experto por la calidad de sus afirmaciones esotéricas, sí que tienen prueba de dicha calidad a través de la calidad de sus afirmaciones exotéricas: las terapias de éxito serán indicadores de la competencia del médico y de la calidad de la ciencia médica, mientras que las terapias que fracasan serán indicadores o de la incompetencia del médico y/o de las deficiencias de la medicina como ciencia. En caso de que se confirmen las afirmaciones exotéricas, el lego puede inferir que solamente las personas que dominan esas afirmaciones esotéricas serán también capaces de emitir afirmaciones exotéricas acertadas.

Las disciplinas científicas directamente conectadas con la tecnología y otras aplicaciones prácticas, como la física, la química

o la medicina, producen como resultado un enorme número de afirmaciones exotéricas que pueden ser verificadas o falseadas prácticamente por cualquiera: el que los aviones vuelen, que las estaciones generadoras produzcan energía, que los coches anden, que los ordenadores calculen, que los instrumentos técnicos reparen anomalías funcionales o que las pastillas curen es algo que se comprueba en la práctica cada día en la sociedad tecnológica y científica mediante los innumerables usos y aplicaciones de los aparatos y herramientas de la sociedad moderna. Las afirmaciones exotéricas no solamente pueden ser comprobadas por los legos con el fin de controlar hasta qué punto se corresponden con la realidad, también pueden ser comprobadas por los legos en relación a la coherencia que existe entre ellas (COADY 2006; THAGARD 2005).

De manera que, en conclusión, todas las personas legas pueden juzgar, y de hecho en las sociedades modernas tienen pruebas pertinentes de la calidad de la ciencia y de la tecnología y, por ende, la competencia de los expertos científicos. Su confianza en la ciencia no es mera fe. Naturalmente, los legos no pueden fiscalizar por sí mismos mediante métodos científicos las afirmaciones exotéricas de la ciencia ni su rendimiento tecnológico. Cuando comprueban si las afirmaciones científicas exotéricas se corresponden con la

realidad, lo hacen con el criterio del sentido común (HARDIN 1992; LIPTON 1998). Pero basar decisiones y convicciones en el sentido común no es malo ni poco razonable si es todo lo que tenemos a nuestro alcance a un coste razonable. Ello no significa que todas las pruebas que subyacen bajo el plausible sentido común tengan que ser endebles; de hecho, pueden ser muy sólidas y hasta aplastantes, como en el caso de la ciencia y de la tecnología modernas.

En todo caso, no sorprende demasiado que las personas legas tengan buenas razones para convencerse de la competencia y conocimientos superiores de los científicos. Pero, ¿cómo es posible justificar el que la gente se fíe también racionalmente de autoridades que se presentan a sí mismas como «pastores del fundamentalismo»? ¿Cómo puede justificarse racionalmente desde un punto de vista subjetivo el creer en la verdad de una ideología que exige el sacrificio de intereses materiales, la devoción exclusiva de bienes etéreos y trascendentales y la firme esperanza de la salvación eterna? O, por ponerlo en el contexto de nuestras reflexiones: ¿cómo puede llegar a justificarse racionalmente que un individuo cuerdo crea en la competencia epistémica y en el conocimiento superior de una autoridad que proclama semejante ridiculez de ideas?

Las autoridades ideológicas y los legos

La idea crucial aquí es, como en el caso de los expertos científicos, la cuestión de cómo la gente corriente y los legos pueden juzgar la fiabilidad de las autoridades epistémicas cuando ellos mismos carecen de las competencias especiales que dichas autoridades dicen tener. En relación con la evaluación de la competencia ideológica se aplica una restricción adicional: aunque los expertos en materia religiosa, por ejemplo, emitan afirmaciones exotéricas que pueden ser comprendidas por los legos (hay vida más allá de la muerte, el reino de Cristo llegará, Dios es todopoderoso), no hay ningún método fiable e inequívoco para comprobar este tipo de afirmaciones y, especialmente en el caso de los legos, no existe una forma sencilla de juzgar la veracidad o el error de tales afirmaciones basándose en la experiencia del día a día o en el sentido común. No se trata de afirmaciones exotéricas que puedan refutarse o confirmarse fácilmente mediante la referencia a hechos irrefutables. Esto sería totalmente diferente en el caso de aquellos expertos cuya competencia puede inferirse más o menos directamente del éxito o del fracaso de ciertos aparatos técnicos o de pronósticos empíricos.

No obstante, a pesar de que las pruebas a favor o en contra de la competencia de

los expertos en ideología y fe son considerablemente menos sólidas que en el caso de los científicos e ingenieros, no por ello son insignificantes, y también pueden proporcionar un buen fundamento para un juicio razonable y pragmáticamente sensato. Hay una forma *directa* y otra *indirecta* de juzgar la competencia y fiabilidad de las autoridades ideológicas. La forma indirecta es especialmente importante dado que las pruebas directas sobre la calidad de una ideología son de importancia limitada. Podemos evaluar de forma indirecta las capacidades de las autoridades ideológicas según tres dimensiones principales.

En primer lugar, podemos considerar su posición y su rendimiento en el seno de la sociedad. Si las autoridades y expertos ideológicos tienen un alto estatus en la jerarquía social, si económica y políticamente tienen éxito, si son capaces estrategas militares o demuestran tener «carisma» como líderes de opinión, entonces todos estos hechos son indicadores indirectos de que su ideología, sus ideas y sus conceptos del mundo pueden tener también sustancia y validez, puesto que, aparentemente, proporcionan una guía útil y efectiva para la vida.

En segundo lugar, los expertos en ideología pueden haberse educado en el mismo tipo de instituciones que las autoridades cuya

competencia epistémica y fiabilidad resultan probadas e indudables. Los expertos en ética de nuestras sociedades, por ejemplo, suelen haber estudiado filosofía, derecho o teología en universidades, lo que supone una adquisición intensiva de conocimiento así como la educación sistemática de sus capacidades cognitivas de manera comparable al estudio de la física o de la química. Por lo tanto parece plausible concluir que, si la competencia superior de las autoridades científicas en las que justificadamente confiamos puede investigarse siguiendo el rastro de las universidades en las que estudiaron, tenemos buenas razones para creer que también filósofos, juristas o teólogos estarán en posesión de cierta competencia superior y que serán fiables como autoridades epistémicas dentro de sus ámbitos de especialización.

En tercer lugar, las personas que dicen tener una especial autoridad en asuntos ideológicos podrían hacer gala de determinadas competencias y características personales excepcionales en algún otro ámbito verificable y, de algún modo, vinculado a sus opiniones y convicciones ideológicas. Puede ser que tengan una extraordinaria capacidad para resolver conflictos y disputas, para lograr apoyo social para los pobres y necesitados, para dar buen consejo en situaciones difíciles o encontrar las palabras apropiadas para

reconfortar y reconciliar. Además puede suceder que demuestren un especial grado de coraje personal, honestidad, integridad y firmeza. La suposición de que las actitudes y rasgos personales de este tipo están de algún modo influenciadas y determinadas por la visión del mundo y el credo del individuo no carece de fundamento.

Los defensores de opiniones fundamentalistas pueden reunir, y de hecho a veces tal es el caso, todas estas condiciones. Pueden ser figuras carismáticas que disfrutaban de un éxito social, económico y político, y que pueden alzarse a lo más alto de la jerarquía social, pueden disfrutar de un alto nivel de formación y de profesionalidad (hay teólogos, ingenieros, médicos y físicos entre ellos), y pueden mostrar una capacidad excepcional como dirigentes sociales y mediadores, así como ciertas cualidades extraordinarias de carácter. Cuanto más y mayor éxito tengan en estas diferentes dimensiones las personas con creencias fundamentalistas, tanto más estará justificado desde la perspectiva de cualquier miembro corriente de un grupo el que se les atribuya también una autoridad epistémica superior, y mayor razón tendrán también los miembros del grupo para adoptar sus opiniones fundamentalistas.

El plausible sentido común del fundamentalismo

También cabe hacer una evaluación más directa de las opiniones fundamentalistas. Las ideologías producen muchas afirmaciones exotéricas que, como dije, son asequibles al sentido común incluso cuando no existe ningún modo fácil de verificarlas o de falsificarlas. Lo mismo puede decirse en el caso de las opiniones fundamentalistas: no es difícil entender que se deben valorar los bienes de salvación más que los bienes materiales, que se diga de algo que es irrefutable o que el mundo se divide en buenos y malos, pero la validez de estas afirmaciones no es un hecho simple y las personas corrientes normalmente carecen de la capacidad, el conocimiento y los recursos necesarios para examinar exhaustivamente la veracidad y el marco de origen de tales supuestos. No obstante ello no quiere decir que las personas también tengan que abstenerse de juzgar la plausibilidad de las opiniones fundamentalistas, o su utilidad pragmática e importancia práctica.

Desde esta perspectiva, la proclamación del valor supremo de los bienes de salvación sobre los bienes materiales podrá impresionar a las personas y corroborar su propia experiencia si de hecho resulta que éstas viven en un «valle de lágrimas», en una situación

social, política o económica desesperada que no ofrezca esperanzas reales de futuro, o de una vida mejor o más decente. En tales condiciones la difusión de los bienes de salvación en lugar de los inalcanzables bienes materiales, la promesa de la redención de todas las penurias materiales, la perspectiva de una mejor existencia después de la muerte o la realización personal al servicio de las inmutables leyes de la historia pueden resultar atractivas y parecer verosímiles como alternativa a la miserable realidad y a la imposibilidad de escapar a ella y a su desesperanza. Por lo menos apostar a que son ciertos puede parecer mejor opción que apostar por la mejora de las condiciones de vida presentes. Pero una mayor apreciación de los bienes de salvación en comparación con los bienes materiales puede no solamente parecer plausible en contraste con el telón de fondo de la lóbrega miseria. También podría resultar convincente en una situación de «privación relativa» en la que un grupo de personas se encuentra constantemente excluido de bienes y posiciones de valor, o incluso en una situación en la que las personas se sientan indignadas por la «superficialidad» y el «vacío» de la cultura materialista y consumista.

La certeza e infalibilidad que se predica de las ideas y principios fundamentalistas aparecerá como una característica importante

y deseada si las personas se ven en una situación en la que se requiere actuar con urgencia y hay que tomar decisiones cruciales: ya sea para iniciar una guerra o una insurrección, para reaccionar frente al exterminio o un ataque, o se trate de lanzar ataques terroristas o de retirarse completamente de la vida normal. En situaciones como éstas el riesgo es alto, y la incertidumbre y la inestabilidad son difíciles de aceptar. La oferta de certeza y seguridad es una opción atractiva en tales circunstancias. Sin embargo, también en este aspecto, la atracción de las ideas fundamentalistas no se alimenta solamente de las condiciones drásticas y extremas. Debido a idiosincrasias personales, aun en una sociedad pacífica y en orden, la gente puede que ya experimente costes insoportablemente altos en su toma de decisiones sobre la base de supuestos refutables y de conocimientos preliminares. Y posiblemente desarrollarán una fuerte incentivación para buscar y apreciar ideas «mejores», menos inseguras y menos escépticas sobre el mundo.

El maniqueísmo de las posiciones fundamentalistas y la falta de tolerancia hacia la gente que piensa y actúa de manera diferente será mucho más plausible cuanto mayor sea el conflicto, la guerra, la hostilidad y el odio hacia la realidad. Cuando nos atrincheramos en una disputa feroz con otro grupo, y la lucha es cuestión de vida o muerte,

entonces no hay sitio para la tolerancia, y la idea de que prevalezca o el bien o el mal parecerá ser la única manera en que se pueden ver las cosas de manera realista. Pero, como en los demás casos, aquí también se pueden añadir versiones moderadas de relaciones antagónicas a la plausible clasificación maniquea del mundo. Incluso sin actos hostiles ni agresiones abiertas, los estilos de vida irreconciliables, la aversión emocional y las profundas brechas entre los valores y las normas de los grupos pueden alimentar la convicción de que debe existir una diferencia esencial entre quienes tienen la actitud correcta hacia el mundo y quienes no.

Y, por último, pero no por ello menos importante, los «monjes y mártires» que hay entre los creyentes fundamentalistas pueden producir pruebas adicionales. Las ideas fundamentalistas son extremas y son percibidas por los forasteros como absurdas y estrañarias, hecho que es sabido por muchos de los propios seguidores de ideas fundamentalistas. Por lo tanto es importante, a efectos de seguridad interna, que el poder de esas ideas se demuestre de la manera más impresionante posible. ¿Qué mejor prueba de las convicciones fundamentalistas que el que la gente demuestre en calidad de «monjes» o «mártires», de manera convincente, que ellos sí que rechazan la felicidad y la satisfacción materiales eligiendo en su lugar la prome-

sa de la redención eterna en el más allá? Su sinceridad y el poder de sus creencias parecen estar más allá de la duda. (El cómo se puede explicar racionalmente su conversión en monjes y mártires no nos incumbe aquí, pero véase el esclarecedor libro de Rodney STARK 1996.)

Si se cumplen todas las condiciones secundarias, el verosímil sentido común de las ideas fundamentalistas parece ser bastante sólido. De hecho, no parece ser más atacable que cualquier posición meramente materialista que postule los bienes materiales y el placer como valores exclusivos de la vida, que adopte una postura absolutamente relativista o nihilista en relación con todas las convicciones y que se apreste a aceptar y tolerar todo y a todos. Si tal materialismo simplista es juzgado por el sentido común de la gente que tiene la suerte de vivir en la abundancia económica, con seguridad, libertad y paz, puede que para ellos tenga tanto sentido como lo puedan tener los equivalentes fundamentalistas para sus hermanos pobres que tienen la mala suerte de vivir en la pobreza, la incertidumbre, el cautiverio y la guerra.

Pero el plausible sentido común de las ideas del mundo fundamentalista sólo es una condición necesaria para justificar subjetivamente la creencia en la fiabilidad de las

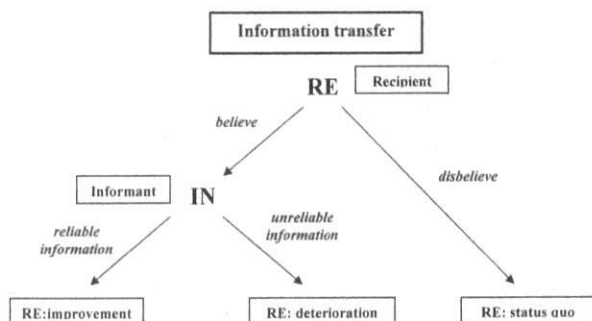
autoridades fundamentalistas. Un factor más que también es decisivo es el tipo de *confianza* de la que las autoridades fundamentalistas y sus seguidores están imbuidos.

3. ¿CUÁL ES EL PAPEL DE LA CONFIANZA EN LA EXPANSIÓN DEL FUNDAMENTALISMO?

Adquirimos nuestros conocimientos sobre todo aquello que no podemos o que no queremos averiguar por nosotros mismos a través del testimonio de otras *personas*. Dentro de esta generalidad, tal afirmación es cierta para cualquier contexto: ya se trate de la información que adquirimos dentro de la familia o de nuestro círculo de amigos, en la escuela, la universidad o la iglesia, durante nuestra formación vocacional, en nuestros estudios universitarios, ya se trate de la información que adquirimos a través de medios de comunicación como los libros, los periódicos, las películas, la radio, la televisión o internet, o ya se trate del caso de que en la transferencia de conocimientos medien, o no, instituciones o aparatos técnicos; y será una afirmación cierta también en los casos en que la gente adquiera sus conocimientos a través del testimonio de autoridades fundamentalistas.

De manera que podemos dar la forma más general posible a la estructura básica

de la transmisión de conocimientos e información y entenderla como una transacción entre dos personas, «el receptor (RE) y «el informador (IN)».



Esta simple representación secuencial describe el problema crucial para el receptor *RE*. *RE* puede creer la información de *IN*, o *RE* puede no creer la información. Si *RE* no cree la información, permanecerá en el *status quo* de su estado actual de información. Si *RE* cree la información y la información es cierta, expandirá su conocimiento y mejorará su situación respecto a su *status quo*. No obstante, *RE* no comprobará por sí mismo por presuposición la veracidad de la información del *IN*. De modo que al creer corre el riesgo de que *IN* le transmita información equivocada y de que su situación epistémica se deteriore en relación con su *status quo*. En este caso, *RE* no solamente tendría que conformarse con no tener información nueva sino que además creería información fal-

sa. Por lo tanto, si *RE* cree la información de *IN*, pasa a depender de la credibilidad de *IN* y se vuelve vulnerable ante la conducta de *IN*. El incentivo para que *RE* acepte este riesgo es, por supuesto, la potencial ganancia que puede conseguir a través de la información sólida de *IN*. Los posibles incentivos que tenga *IN* quedan abiertos en esta descripción porque variarán mucho según el contexto y la persona.

Este breve análisis demuestra que podemos caracterizar la estructura básica de la transmisión de conocimiento como un «problema de confianza» (LAHNO 2002: 25ff). Los problemas de confianza se plasman en situaciones en las que una persona, «confiador», se vuelve vulnerable respecto a otra persona, el «confiante», mediante el acto del «otorgamiento de confianza». El incentivo para que el confiador acepte este riesgo es el hecho de que si el confiante cumple con la confianza que se le otorga, la situación del confiador mejoraría en comparación con una situación en la que éste se negara a confiar en el potencial confiante. Las situaciones donde existen problemas de confianza son universales a la vez que son también elementos significantes de la cooperación y coordinación humana, y su estructura resulta ser responsable del fundamental carácter dilemático del orden social (COLEMAN 1990: 175ff). Los principales rasgos del problema de la confianza es-

tán también presentes en la transmisión de información entre un receptor y un informador, tal y como se analizó anteriormente (HARDWIG 1991; GOVIER 1997: 51ff). Ello demuestra que la adquisición de conocimientos a través de testimonios ajenos resulta ser un elemento de un conjunto mucho más amplio de situaciones que son esenciales para la interacción humana y que presentan la misma estructura problemática ejemplar.

Puesto que para distinguir un testimonio creíble de uno sospechoso no nos podemos dirigir por mera presunción a comprobar la verificación o falsificación de la información en sí, deberemos entonces concentrarnos en quién declara la información: en consecuencia, quedará racionalmente justificado que un receptor crea en la verdad de la información que proviene de un informador si queda racionalmente justificado que el receptor cree en la *honradez del informador* como fuente de información fiable. De ahí que la distinción entre un testimonio creíble y otro sospechoso conlleve esencialmente la referencia a las condiciones generales y a los factores específicos de contexto relevantes para la fiabilidad epistémica de los informadores en determinadas situaciones, y en relación con el contenido de su testimonio (FRICKER 1994; LEHRER 1994). En este sentido resulta crucial la interrelación entre al menos tres conjuntos de factores y condiciones:

un informante honrado debe ser *competente*, debe poseer las capacidades cognitivas e intelectuales adecuadas así como suficientes recursos externos como para identificar la información relevante. Los *incentivos* tanto como su propia predisposición pueden llevar a los informantes a agotar su potencial cognitivo y a utilizar sus fuentes para descubrir información útil y transmitir su conocimiento a los receptores; pero los incentivos y la predisposición también pueden tentar a los informantes y llevarles a comportarse de forma oportunista, a no desarrollar su potencial, a desperdiciar sus fuentes y a engañar a los receptores con información errónea, engañosa o inútil.

En resumidas cuentas, evaluar la honradez epistémica de los informadores no parece ser una tarea especialmente fácil. Una evaluación positiva presupone, en apariencia, que los informadores poseen capacidades cognitivas e intelectuales adecuadas, que disponen de recursos suficientes, y que los incentivos extrínsecos no son lo suficientemente efectivos como para motivar un comportamiento oportunista a expensas del receptor, o que, si tal fuera el caso, sus predisposiciones, como el grado de honestidad o escrupulosidad, son lo suficientemente sólidos como para no solamente evitar malas conductas motivadas endógenamente sino

también para superar las tentaciones de incentivos extrínsecos adversos.

Eso no significa que la confianza en la fiabilidad de la información deba ser confianza «ciega». Como ya hemos argumentado, hasta los legos tienen la oportunidad de juzgar la fiabilidad y competencia epistémica de las autoridades expertas a través del sentido común. Pero un análisis más exhaustivo revela (BAURMANN 2007; 2008) que la confianza en autoridades expertas debe estar imbuida de confianza social y personal si quiere tener una base sólida. Porque incluso en el supuesto de que los legos puedan *en principio* juzgar la calidad epistémica y la fiabilidad de las autoridades expertas, de ello no se deduce que *únicamente* los individuos legos puedan hacer esto. Su experiencia individual normalmente es demasiado limitada como para justificar tal juicio. Debe fundamentarse en información adicional de otros legos y de la experiencia que éstos han tenido con las autoridades expertas: se reitera, por lo tanto, la fundamental dependencia del testimonio. ¿Cuál es, entonces, la base que justifica racionalmente la confianza en otros legos como informadores?

La confianza social

Si examinamos el hecho social, descubrimos cierto número de normas que incorpo-

ran criterios para diferenciar entre aquellos conciudadanos corrientes en quienes deberíamos confiar en relación con ciertos temas, de aquellos de los que debemos desconfiar. Estas normas dependen enormemente del contexto y cubren una amplia gama de áreas: desde cuestiones triviales de la vida cotidiana a asuntos religiosos y sociales. Los criterios de estas normas no están ni específicamente ni claramente determinados. Son criterios informales y socialmente evolucionados.

Estas normas suponen los cimientos de la *confianza social* y, por consiguiente, entre otras cosas, determinan el alcance y la naturaleza del conocimiento colectivo del que puede beneficiarse un individuo. A este respecto existe una ininterrumpida gama de posibilidades entre dos extremos (BAURMANN 1997; 1998): en un extremo la fiabilidad epistémica se atribuye de forma muy *generalizada*. Las normas de tal *confianza social generalizada* conllevan la presunción de fiabilidad epistémica por defecto y, por consiguiente, un receptor debería suponer que un informador comunica la verdad salvo que existan circunstancias especiales que le hagan rechazar esta presunción. La confianza epistémica generalizada presupone que, normalmente, todos tienen competencia epistémica en relación con el tema en cuestión y que carecen de incentivación extrínseca o intrínseca para no revelar la verdad a los demás.

El otro extremo consiste en atribuir fiabilidad epistémica de forma muy *particularista*. Los individuos adhieren a la *confianza particularista* cuando únicamente confían en los miembros de un grupo claramente demarcado y desconfían, por lo general, de los miembros de todos los demás grupos. En estas condiciones, sus fuentes epistémicas quedarán restringidas a las personas que compartan ciertos rasgos distintivos que los separen del resto del mundo garantizándoles la pertenencia a un grupo exclusivo. La confianza particularista se apoya en normas que son el espejo de aquellas normas que expresan una confianza generalizada: mientras que conforme a las normas de confianza generalizada uno debería *confiar* en todo el mundo salvo circunstancias excepcionales, las normas que constituyen la confianza particularista defienden que uno debe *desconfiar* de todo el mundo salvo en algunos casos específicos.

A efectos de la disponibilidad y distribución del conocimiento dentro de una comunidad, tiene primordial importancia qué forma de confianza social prevalece. La confianza social generalizada en sentido epistémico capacita a la gente para poder emplear una enorme reserva de conocimiento colectivo a bajo coste. Así se obtiene acceso a un gran número de diferentes fuentes que pueden proporcionar información y enten-

dimiento. Eso significa que los individuos podrán beneficiarse de la experiencia de un enorme número de otras personas en muy diversos contextos, y que por ello podrán basar sus juicios sobre una amplia panoplia de fundamentos de hechos y de datos. En una sociedad con grandes dosis de confianza, el individuo adquirirá un montón de información y críticas por casualidad, y le resultará económico.

La confianza particularista, por el contrario, *ceteris paribus*, tiene consecuencias indeseables desde un punto de vista epistémico. Limita las oportunidades que tiene el individuo de obtener una base sólida para formar su opinión. El conocimiento colectivo agregado sobre el que el individuo podría basar sus juicios respecto a la fiabilidad y credibilidad de las autoridades epistémicas y de otras fuentes quedará gravemente limitado. Pero la confianza particularista no solamente limita el conocimiento disponible. Si el conocimiento colectivo de un grupo en particular supone información selectiva así como opiniones parciales sobre el mundo, la falta sistemática de información alternativa puede no solamente contribuir a una *desconfianza* injustificada hacia personas e instituciones que de hecho son fiables, sino que también puede conducir a una *confianza* injustificada en personas e instituciones que no son de fiar.

Si nos preguntamos qué factores determinan el alcance de la confianza social, nos encontramos de nuevo con una repetición del problema: las normas de la confianza social también entrañan cierto tipo de conocimiento que casi nunca se encuentra a disposición de un individuo aislado. Sin la experiencia de los demás, la evaluación de las normas de la confianza social se basarían en pruebas nada sólidas. Como simples individuos no podemos adquirir información suficiente sobre la competencia estadística de los miembros de nuestra sociedad, los incentivos a los que tienen que hacer frente en diferentes contextos y situaciones sociales, o las motivaciones y actitudes que poseen normalmente. Para formarse una opinión razonada sobre si queda justificado confiar o no en nuestros conciudadanos, tendremos que conocer hechos relevantes sobre las instituciones y la estructura social de nuestra comunidad, la composición étnica y política de la población, los posibles conflictos existentes entre los valores e intereses de los diferentes subgrupos, y mucho más.

La confianza personal

Hasta ahora hemos hecho referencia al hecho de que los individuos tienen que emplear el conocimiento colectivo para poder confiar justificadamente en los expertos y

en sus conciudadanos. Pero esto no significa que no existan situaciones en las que las personas basen su confianza en sus propios conocimientos individuales. Cuando se dan ciertas condiciones favorables en su relación con determinadas personas, los individuos pueden sopesar, a través de su propia evaluación y experiencia, si esas personas son competentes, qué tipo de incentivos extrínsecos afectan a su comportamiento y qué tipo de carácter y disposición demuestran tener. Podemos calificar los casos en los que llegamos a confiar en otras personas basándonos en estos fundamentos «*individualizados*» como ejemplos de *confianza personal*.

Las mejores oportunidades para adquirir los conocimientos que puede crear este tipo de confianza personal se dan en el contexto de aquellas estrechas relaciones que tienen lugar en el presente y que proporcionan un montón de información sobre otras personas. No obstante podemos obtener opiniones razonadas sobre la fiabilidad de ciertas personas incluso en condiciones menos favorables. Hasta en el caso de que no haya relación directa con una persona sino sólo un flujo de información e impresiones regular e intensivo, puedo estar en condición de acertar sobre las capacidades, la situación y el carácter de esa persona. La confianza personal no tiene que ser recíproca. Puedo confiar profundamente en otras personas

sin que ellas me conozcan tan siquiera. Puedo ser un fervoroso adepto de un dirigente político o religioso, o estar convencido de la honradez de algún científico famoso, de un corresponsal extranjero o de un presentador del telediario. Este tipo de confianza personal «*independiente*» puede estar bien fundado si se basa en pruebas suficientes, si bien el quedar impresionado al instante por el carisma de una persona no es *per se* engañoso o irracional. Tenemos a nuestra disposición cierta capacidad para juzgar intuitivamente la honradez y la integridad personal, al menos hasta cierto punto (FRANK 1992; BAURMANN 1998).

Cuanto mayor sea el número de individuos en los que confío personalmente, mayor será la reserva potencial de información independiente y de conocimientos que podré emplear para juzgar la validez de las normas y criterios sociales que otorgan credibilidad y honradez a personas, instituciones y autoridades. Este juicio también hace referencia al testimonio en un amplio grado, pero se trata del testimonio procedente de fuentes cuya calidad puedo evaluar por mí mismo. Por lo tanto puedo atribuir un gran «valor de confianza» a la información declarada, por así decirlo. En estos casos, mi confianza no se basa solamente en normas predeterminadas y sus más o menos fiables indicadores de honradez sino en mi propia,

y a veces cuidadosa, valoración individual de personas y situaciones. Por consiguiente, la información procedente de confidentes personales a menudo invalida las recomendaciones de las normas y criterios sociales.

También me sentiré inclinado a atribuir un alto valor de confianza comparable a la información que emane de fuentes cuya fiabilidad no ha quedado establecida por mí sino por el testimonio de gente en la que yo confío personalmente. De esta forma es posible beneficiarse de una red más o menos amplia de relaciones de confianza personal. Dicha red está unida por personas que confían personalmente unas en otras y que se encuentran así realizando simultáneamente la función de mutuos intermediarios de confianza (COLEMAN 1990: 180ff). Tales redes de confianza transmiten información y conocimientos en cadena, haciéndolos asequibles para el individuo a bajo coste o incluso gratis. Representan ejemplos importantes de «capital social» (BAURMANN/ZINTL 2006).

La eficiencia de las redes de confianza personal en tanto que fondos comunes de información cobra relevancia cuando las redes sobrepasan los límites de las familias, grupos, comunidades, clases o razas. Cuanto más extendido y mayor sea el alcance de las redes de confianza, más diversa y detallada será la información que agreguen. Las redes

particularistas que solamente conectan a gente de cierta categoría, o que son muy limitadas en cuanto a su alcance corren constantemente el riesgo de producir información equívoca, parcial y desigual. Las oportunidades que tienen los individuos de obtener de sus redes de confianza la calidad y cantidad de información que necesitan para formarse una imagen realista y equilibrada de su mundo depende, por lo tanto, enormemente de la cobertura que les proporcionen sus redes de confianza.

Las redes de confianza pueden permanecer latentes y en silencio durante largo tiempo en lo que se refiere a los criterios sociales establecidos para la credibilidad epistémica y la autoridad. Y su especial importancia se hace evidente cuando, por ejemplo, en un régimen despótico prevalece una desconfianza general hacia toda información oficial. No obstante la red de confianza personal también proporciona fuentes alternativas en las sociedades bien ordenadas que suelen tener un alto índice de confianza generalizada en las fuentes epistémicas socialmente certificadas (ANTONY 2006). En circunstancias normales, en nuestras sociedades, consultamos libros, leemos periódicos, escuchamos las noticias y prestamos atención a nuestros expertos y autoridades cuando queremos saber algo del mundo. E incluso cuando desarrollamos cierta desconfianza hacia algu-

na de nuestras autoridades o instituciones, normalmente lo hacemos porque hemos tenido noticia de hechos sospechosos de otras autoridades o instituciones. No obstante, la piedra de toque definitiva de mi creencia en cualquier testimonio solamente puede ser mi propio juicio. Y hay una gran diferencia entre si baso este juicio en mi propia, y muy limitada, información, o si puedo recurrir al fondo informativo de una amplia y extensa red personal que sea independiente de los criterios socialmente predeterminados para la credibilidad epistémica y la autoridad.

Podemos concluir que las redes de confianza personal proporcionan al individuo un fondo común de información independiente sobre la fiabilidad de otra gente, grupos instituciones, expertos y dirigentes políticos. Las normas que guían y determinan nuestra confianza social y nuestra confianza en las autoridades y expertos pueden fiscalizarse utilizando la experiencia y el conocimiento colectivos existentes en nuestras redes de confianza personal.

Dada la importante función de las redes de confianza como fuentes últimas de información y testimonios fiables, la restricción sistemática de su alcance y la limitación arbitraria de sus miembros tendrá graves consecuencias para la calidad del conocimiento colectivo que incorporan. Las redes exclusi-

vas que solamente consisten en sujetos pertenecientes a un grupo especial y limitado crean un círculo vicioso con las normas sociales que prescriben la confianza social particularista, mientras que las redes personales amplias pueden apoyar y fortalecer la confianza social generalizada, y pueden contribuir a la validez del conocimiento individual. Por tanto, las oportunidades para que la gente pueda obtener información fiable de sus redes personales serán mayores cuanto más abiertas e inclusivas sean tales redes.

Esta comprensión sobre el papel del sentido común y de las diferentes formas interrelacionadas de confianza a la hora de apoyar, o socavar, nuestra confianza en expertos y autoridades, conduce a un plano general muy satisfactorio si los aplicamos a la ciencia y tecnología en nuestras sociedades. La ciencia y la tecnología producen un asombroso rendimiento que se puede juzgar con la sabiduría del sentido común y de la experiencia de lo cotidiano. El individuo obtiene información relevante a través de su propia experiencia personal y de los testimonios convergentes de otras personas legas y de sus conciudadanos. La creencia en la veracidad de esta información está presente en la confianza social muy generalizada que puede, a su vez, emplear un gran número de canales informales de información y comunicación. Finalmente, la confianza se apoya

en las redes de confianza personal que son tan típicamente extensas e inclusivas en las sociedades abiertas y democráticas.

Pero como ya hemos mencionado al principio de este trabajo, si en el caso de la ciencia moderna la racionalidad subjetiva coincide con la racionalidad objetiva, ello no es porque los individuos se comporten racionalmente, sino a causa de la racionalidad de la producción de conocimiento social a nivel colectivo. Los mismos mecanismos, a nivel individual, que en el caso de la sociedad moderna y abierta llevan a la aceptación racional de un sistema de conocimiento objetivamente superior llevará, en circunstancias diferentes, a la aceptación racional de un sistema y de unas autoridades objetivamente *inferiores* y epistémicamente *deficientes*. Creo que se puede explicar a través de «micro mecanismos» similares tanto el porqué, dentro de cierto marco societal, queda subjetivamente justificado que la gente corriente crea en la fiabilidad de la ciencia moderna, como el porqué, dentro de otro marco societal, queda también objetivamente justificado que la gente crea en, por ejemplo, la autoridad epistémica de magos, oráculos o «caballeros andantes» (SHAPIN 1994).

Esto es posible cuando, además de la aparente competencia de las autoridades fundamentalistas a causa del verosímil sen-

tido común de las ideas fundamentalistas, se cumplen tres condiciones adicionales: si la gente puede desarrollar solamente la confianza particularista y además vive inmersa en una seclusión epistémica y en el aislamiento social. En estas condiciones, las personas pueden quedar recluidas dentro de un «equilibrio fundamentalista» dentro del cual la confianza particularista, la seclusión epistémica, el aislamiento social y el plausible sentido común de las creencias fundamentalistas se refuerzan mutuamente creando un ambiente en el que aceptar «verdades fundamentalistas» está tan justificado racionalmente, desde un punto de vista subjetivo, como el que los individuos de nuestra sociedad crean en la ciencia y en la tecnología como las más avanzadas manifestaciones de verdad y de progreso intelectual.

La confianza particularista

Hemos atribuido ciertas características a la «*confianza particularista*» en contraste con la «*confianza generalizada*», en tanto que situación en la que la gente solamente confía en miembros de un grupo claramente demarcado y desconfía, por lo general, de los miembros de cualquier otro grupo. La confianza particularista puede surgir de un grupo y consolidarse si este grupo tiene relaciones alienadas, conflictivas u hostiles con

otros grupos, o incluso si se halla en guerra, o en guerra fría, con ellos. En tal situación tendré buenas razones como miembro del grupo para justificar racionalmente mi desconfianza hacia los miembros de los demás grupos: posiblemente éstos estarán fuertemente incentivados para actuar contra mis intereses y los intereses de mi grupo, y para pelear, hacer trampas y engañarnos sistemáticamente. Las constelaciones como éstas no solamente aparecen en situaciones drásticas o en graves conflictos. Si dentro de una sociedad yo soy miembro de un subgrupo cultural con un estilo de vida provocativo y desviado, también experimentaré la limitación de la benevolencia y de la simpatía hacia mí, y el que la base de los valores y normas comunes sea muy frágil.

En situaciones que dan lugar a la confianza particularista, mi red personal de confianza quedará, con toda naturalidad, estrictamente limitada por los confines de mi grupo. Observaré que sólo los miembros de mi propio grupo se hallan inmersos en un ambiente social suficientemente similar y que sólo ellos demostrarán el tipo de compromiso personal que sienta las bases para las relaciones de confianza personal. No habrá oportunidad de establecer dichas relaciones con los miembros de otros grupos si no hay de hecho una base real para la confianza. Y no necesito tener una competen-

cia social extraordinaria ni empatía cultural para reconocer que más me vale desconfiar de mi enemigo en el campo de batalla, o de los agentes de las fuerzas de ocupación o de los fiscales que condenen a mi grupo, sus valores y su estilo de vida.

En tales circunstancias mi experiencia personal quedará firmemente confirmada por la experiencia y testimonio de los miembros e intermediarios de confianza de mi propia red de confianza. Nuestros conocimientos colectivos validarán la norma que rige nuestra sociedad y según la cual nuestra confianza social debería confinarse estrictamente a los miembros de nuestro propio grupo. La confianza quedará infectada en todas sus dimensiones: yo no me fiaré de las autoridades de otros grupos, mi confianza social quedará estrictamente limitada por los confines de mi grupo y lo mismo pasará con mi red de confianza personal, y no a causa de mis prejuicios, sino por las condiciones objetivas y mi propia experiencia real.

Epistémicamente el resultado será que mis únicas fuentes fiables de información serán los individuos pertenecientes exclusivamente a mi grupo. Sólo confiaré en que estén lo suficientemente incentivados como para transmitirme información y conocimientos fiables y útiles. En esta circunstancia, la calidad de mis conocimientos perso-

nales dependerá enteramente de la calidad del conocimiento colectivo de mi grupo. Si el conocimiento público es deficiente, mi conocimiento individual también lo será, y si el conocimiento público quedara infectado por alguna ideología fundamentalista, yo no tendría acceso a otras fuentes de mi confianza y que probablemente me ofrecerían otras visiones del mundo divergentes y alternativas.

La seclusión espistémica

La seclusión espistémica describe una situación en la que los individuos quedan sistemáticamente aislados de cualquier opinión discrepante y sólo acceden a la información que apoya y refuerza uniformemente un punto de vista selectivo, por ejemplo el punto de vista de las autoridades fundamentalistas (BRETON/DALMAZZONE 2002). En una sociedad abierta y plural en la que existe la libre competencia entre ideas y conceptos del mundo, así como instituciones formales e informales que distribuyen sistemáticamente estas ideas y opiniones, y donde existe la producción científica del conocimiento, las creencias fundamentalistas no serán incuestionables sino que tendrán que hacer frente a posturas y opiniones alternativas. En tales sociedades el individuo obtendrá mucha información sin invertir demasiados recursos

personales. Buena parte de esta información entrará en conflicto con la visión del mundo fundamentalista y podrá sembrar la duda, independientemente de que el individuo creyente se haga eco o no de estas dudas. Por lo tanto, la fe en la autoridad epistémica de los predicadores fundamentalistas será tanto más inquebrantable cuanto las ideas e información alternativas de otras fuentes no lleguen a llamar la atención de sus adeptos.

El primer y más importante paso para lograr la seclusión epistémica es descartar la posibilidad de que surja dentro del grupo la competencia entre los diferentes conceptos del mundo y sus respectivos defensores. Los criterios grupales para la autoridad epistémica deben señalar una única clase de fuente creíble de instrucción ideológica, y lo mejor en todo caso será la total ausencia de fuentes alternativas. Se tiene que impedir el mercado libre de ideas. Ello puede lograrse mediante «simples» medidas de control de la información como el cierre de canales de información y comunicación, o la separación técnica del grupo de otras opciones. Esto no tiene por qué suceder necesariamente mediante la fuerza y el fraude. Bastará con que simplemente resulte demasiado caro el poder obtener este tipo de información mediante el esfuerzo individual.

Otro mecanismo para fortalecer la seclusión epistémica de un grupo es establecer como norma de exclusión la expulsión de aquellos individuos que desarrollen ideas discrepantes (HARDIN 2002). El resultado de tal norma será que los disidentes y los miembros menos comprometidos del grupo se irán, y la homogeneidad epistémica del grupo se agravará y quedará asegurada por los restantes fieles. El éxodo del débil da el control al firme. Por tanto, dentro de un grupo con una norma de exclusión efectiva no se oirán apenas «voces discrepantes» puesto que éstas tendrán que hacer frente a la amenaza del ostracismo; y si llegan a oírse, será a un precio y a un riesgo especialmente altos.

Sin embargo, también es posible consolidar la fe de los individuos en la verdad de sus creencias particulares incluso cuando saben que otros sujetos tienen creencias diferentes. La seclusión epistémica también puede funcionar mediante el refuerzo constante. El adoctrinamiento sistemático es un mecanismo efectivo y un instrumento adicional de seclusión epistémica. El «adoctrinamiento» no tiene por qué referirse necesariamente a la estrategia del «lavado de cerebro» o a la imposición de creencias por la fuerza mediante la eliminación de toda capacidad para pensar y razonar. El adoctrinamiento puede dirigir perfectamente la racionalidad de

la gente siempre que consista en un suministro ininterrumpido y sistemático de información y explicaciones consistentes, en apoyo exclusivo de cierta opinión. Para los individuos que tienen que hacer frente a un *Weltanschauung* independiente que, por así decirlo, se actualiza constantemente y que es defendido sistemáticamente contra las críticas y los ataques externos, no es irracional que sus creencias estén influenciadas por tal forma de «política informativa».

El aislamiento social

En una sociedad abierta e inclusiva no solamente obtendré información susceptible de consolidar o de sacudir mis convicciones sobre el mundo por mera coincidencia y sin costes, sino que también me pondré en contacto con un montón de gente que puede consolidar o sacudir mis convicciones, especialmente aquellas que se refieren a mis conciudadanos. Puedo llegar a aprender que las normas que una vez adopté sobre en quién debo confiar y de quién debo desconfiar han dejado de cuadrar con la experiencia que he vivido al estar en contacto con otra gente.

Pero los contactos sociales pueden no solamente contribuir a la corrección de percepciones erróneas sobre el mundo y sobre las demás personas, evitando así la seclusión epistémica. Sino que también abren la

posibilidad de superar mediante la cooperación y el intercambio social la hostilidad y el conflicto, las profundas antipatías y el odio mutuo. Los contactos sociales pueden crear lazos de cooperación, de compromiso recíproco y de confianza elemental, y pueden ayudar a suscitar sentimientos positivos así como a generar intereses comunes, frustrando de esta forma los elementos esenciales de la concepción fundamentalista del mundo.

En razón de este potencial del contacto social y del intercambio, el aislamiento social del grupo de creyentes resulta un instrumento decisivamente útil para la estabilización de las ideas fundamentalistas. Este aislamiento puede ser el resultado tanto de fuerzas externas como de fuerzas internas. Si ya había relaciones antagonistas y hostiles con otros grupos, existirá ya cierto grado de aislamiento social. Y tal aislamiento llevará, por sí solo, a restringir el alcance de la confianza social así como a relaciones de exclusiva confianza personal que reservan los contactos sociales de cierta intensidad a los demás miembros del mismo grupo.

El aislamiento social podría corroborarse efectivamente si un grupo social ofreciera a todos sus miembros un «paquete de todo incluido» que cubriera de forma más o menos completa todas las necesidades e intereses del individuo desde su nacimiento hasta su

muerte. Si las guarderías, escuelas, universidades, hospitales, posibilidades de empleo, clubs deportivos, asociaciones sociales, periódicos, programas de televisión, asilos, bienestar social y cementerios fueran todos proporcionados por el propio grupo social, y llegaran incluso a ser de mejor calidad que las alternativas externas existentes, entonces no sería necesario que los miembros de una comunidad abandonaran el contexto de su propio grupo si es que quieren disfrutar de tales instalaciones e instituciones.

Para aquellos individuos miembros de un grupo con alto grado de aislamiento social y un suministro interno eficiente de beneficios sociales, los costes de salida resultarán con toda probabilidad prohibitivos, e incluso la salida del grupo podría ser objetivamente imposible. Por una parte estarán la seguridad y las comodidades de su propio grupo y los sentimientos de solidaridad, de inclusión social y de compromiso. Por otra parte estará la amenaza del desprecio y de la hostilidad de los miembros de otros grupos, y un alto grado de incertidumbre sobre si sería posible y cómo sería posible vivir fuera del antiguo grupo, y sobre si el mundo exterior estaría siquiera dispuesto a aceptar a un disidente. La migración de personas desde el interior hacia el exterior de un grupo fundamentalista se desalentará, y la fluctuación entre diferentes grupos o la

superposición de miembros de grupos diferentes será mínima en tales condiciones.

4. EL EQUILIBRIO FUNDAMENTALISTA

Cuanto más condiciones de este tipo se reúnan, mayor será el número de personas que quedarán recluidas dentro de un «equilibrio fundamentalista», donde los factores que conducen a la adopción de creencias fundamentalistas se refuerzan mutuamente. El aislamiento social de un grupo acrecentará la desconfianza hacia los forasteros, y fortalecerá las relaciones de confianza particularista con los compañeros miembros. También contribuirá más aún a la seclusión epistémica, que a su vez asegura las ideas fundamentalistas. Esas ideas se apoyan de forma concluyente en las pruebas que emanan del aislamiento social y de las relaciones hostiles con otros grupos, a la vez que las ideas fundamentalistas acrecientan también el proceso de aislamiento social y de hostilidad. Se creará un círculo vicioso en el que todos los elementos se fortalecerán unos a otros para llevar al grupo por el camino del fundamentalismo.

Por supuesto, las propias ideas fundamentalistas pueden ser el factor crucial que inicie todo el proceso y actúe como catali-

zador para llevar al aislamiento social, a la aversión y hostilidad, a la confianza particularista y a la seclusión epistémica. Pero para los miembros de los grupos fundamentalistas su estigma así como la hostilidad y el desprecio de otros grupos hacia ellos son reales, y por tanto lo será también la justificación de su confianza particularista desde su punto de vista subjetivo.

El mensaje esencial es que el individuo adepto a las autoridades fundamentalistas puede comportarse subjetivamente de manera racional y sensata. Los individuos que adoptan las «verdades fundamentalistas» de sus grupos no tienen por qué comportarse más irracionalmente que los individuos de una sociedad abierta que acepta el concepto «ilustrado» del mundo correspondiente a su cultura. Los mecanismos son básicamente los mismos, son las condiciones externas las que difieren. Ambas clases de individuos confían en sus autoridades fundamentándose en la plausibilidad del sentido común, en las normas epistémicas de su grupo y en el testimonio de aquellos en quienes ellos confían social y personalmente. En ambos casos la justificación racional de su confianza es necesariamente una justificación pragmática que se refiere a una «explicación satisfactoria» a la luz de las pruebas disponibles. No es más que mera casualidad el que los habitantes de una so-

ciudad abierta y liberal puedan vivir en unas condiciones en las que pueden practicar la confianza social generalizada y obtener el tipo de información que armonice el resultado de su racionalidad individual epistémica con la racionalidad epistémica objetiva. Pero esta racionalidad objetiva reside en las instituciones de la ciencia moderna y en la cultura de una sociedad abierta y liberal, y no en la racionalidad individual de un único ciudadano.

BIBLIOGRAFÍA

- ANTONY, L. (2006), «The Socialization of Epistemology», en: R. E. GOODIN/C. TILLY (eds.), *The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*, Oxford, 58-76.
- ALMOND, G. A./R. S. APPLEBY/E. SIVAN (2003), *Strong Religion: The Rise of Fundamentalism Around the World*, Chicago.
- BAURMANN, M. (1997), «Universalisierung und Partikularisierung der Moral. Ein individualistisches Erklärungsmodell», en: R. HEGSELMANN/H. KLIEMT (eds.), *Moral und Interesse*, München, 65-110.
- (1998), *El mercado de las virtudes. Moral y responsabilidad social en la sociedad liberal*, Barcelona.
- (2007), «Rational Fundamentalism? An Explanatory Model of Fundamentalist Beliefs», en: *Episteme. Journal of Social Epistemology* 4, 150-166.
- (2008), Soziologie des Fundamentalismus: Der Ansatz der sozialen Erkenntnistheorie, en: *Jahrbuch der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf 2007/2008*, Düsseldorf, 301-304.

- BAURMANN, M./R. ZINTL (2006), «Social and Cultural Preconditions of Democracy», en: G. BRENNAN (ed.), *Preconditions of Democracy*, Tampere, 19-74.
- BERNHOLZ, P. (2006), «International Political System, Supreme Values and Terrorism», en: *Public Choice* 128, 221-231.
- BRETON, A./S. DALMAZZONE (2002), «Information Control, Loss of Autonomy, and the Emergence of Political Extremism», en: A. BRETON *et al.* (eds.), *Political Extremism and Rationality*, Cambridge, 44-66.
- COADY, C. A. J. (1992), *Testimony*, Oxford.
- COADY, D. (2006), «When Experts Disagree», en: *Episteme* 3, 71-82.
- COLEMAN, J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge/London.
- DRIVER, J. (2006), «Autonomy and the Asymmetry Problem For Moral Expertise», en: *Philosophical Studies* 128, 619-644.
- FRANK, R. H. (1992), *Passions Within Reason. The Strategic Role of the Emotions*, New York/London.
- FRICKER, E. (1994), «Against Gullibility», en: B. K. MATILAL/A. CHAKRABARTI (eds.), *Knowing from Words*, Dordrecht, 125-161.
- FRICKER, M. (1998), «Rational Authority and Social Power: Towards a Truly Social Epistemology», en: *Proceedings of the Aristotelian Society* 98, 159-177.
- GOLDMAN, A. I. (2001), «Experts: Which Ones Should You Trust?», en: *Philosophy and Phenomenological Research* LXIII, 85-110.
- GOVIER, T. (1997), *Social Trust and Human Communities*, Montreal & Kingston.
- HARDIN, R. (1992), «The Street-Level Epistemology of Trust», en: *Analyse & Kritik* 14, 152-176.
- (1997), «The Economics of Religious Belief», en: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 153: 259-290.

- (2002), «The Crippled Epistemology of Extremism», en: A. BRETON *et al.* (eds.), *Political Extremism and Rationality*, Cambridge, 3-22.
- (2009), *How Do You Know? The Economics of Ordinary Knowledge*, Princeton.
- HARDWIG, J. (1991), «The Role of Trust in Knowledge», en: *The Journal of Philosophy* LXXXVIII, 693-708.
- HILLS, A. (2009), «Moral Testimony and Moral Epistemology», en: *Ethics* 120, 94-127.
- JONES, K. (1999), «Second-Hand Moral Knowledge», en: *The Journal of Philosophy* XCVI, 55-78.
- LAHNO, B. (2002), *Der Begriff des Vertrauens*, Paderborn.
- LEHRER, K. (1994), «Testimony, Justification and Coherence», en: B. K. MATILAL / A. CHAKRABARTI (eds.), *Knowing from Words*, Dordrecht, 51-58.
- LIPTON, P. (1998), «The Epistemology of Testimony», en: *Studies in the History and Philosophy of Sciences* 29, 1-31.
- MATILAL, B. K. / A. CHAKRABARTI (1994) (eds.), *Knowing from Words*, Dordrecht.
- MANOR, R. (1995), «My Knowledge, Our Knowledge, and Appeals to Authority», en: *Logique & Analyse*, 191-207.
- RIESEBRODT, M. (2000): «Fundamentalism and the Resurgence of Religion»: in *Numen* 47, 266-287.
- SCHMITT, F. F. (1994) (eds.), *Socializing Epistemology. The Social Dimensions of Knowledge*, Lanham.
- SHAPIN, S. (1994), *A Social History of Truth*, Chicago.
- SINGER, P. (1972), «Moral Experts», en: *Analysis* 32, 115-117.
- STARK, R. (1996), *The Rise of Christianity: A Sociologist Reconsiders History*, San Francisco.
- THAGARD, P. (2005), «Testimony, Credibility, and Explanatory Coherence», en: *Erkenntnis* 63, 295-316.
- WEBER, M. (1946), «Science as a Vocation», en: H. H. GERTH / C. WRIGHT MILLS (eds.), *From Max Weber: Essays in Sociology*, New York, 129-156.

RACIONALIDAD Y FUNDAMENTALISMO. UN COMENTARIO A MICHAEL BAURMANN

Pablo DE LORA

1. INTRODUCCIÓN

En la entrada de la basílica de Getsemaní, en Jerusalén, se puede leer en un cartel: «Por favor: no den explicaciones dentro de la Iglesia»¹. Las creencias religiosas, entendidas como productos de la emoción, pueden no tener un componente explicativo, pero también podría ser inmune a lo explicable, incluso «fuera de la Iglesia», ese conjunto de dogmas al que comúnmente nos referimos como «fundamentalismo». Así, cuando un observador llega a conocer y entender las creencias «extremas» (en la terminología de Michael BAURMANN), no es extraño que extraiga la conclusión de que son manifestaciones de la locura, la disonancia cognitiva,

¹ Así lo indica Pico IYER, «Holy Restlessness», *The New York Review of Books*, 26-6-2008, pp. 37-38.

la irracionalidad más flagrante, cuando no el grave incumplimiento de un deber moral, un pecado contra la humanidad tal y como sostuvo William CLIFFORD a partir de la consideración de que sólo debemos creer aquello para lo que disponemos de evidencias².

En el siglo VI Cosmas Indicopleustes pensaba que la Tierra no podía ser esférica pues de otro modo el día del juicio final algunos no podrían ver el descenso de Dios³. Hoy mucha gente que profesa la religión judía vive con inquietud no saber si el sábado pueden jugar al *Lego* con sus hijos o usar bolsitas de té⁴, y muchos cristianos,

² «Cualquier campesino que pronuncia en la taberna sus torpes y escasas frases puede ayudar a matar o mantener vivas las supersticiones fatales que perjudican a su estirpe. Cualquier esforzada esposa de artesano puede transmitir a sus hijos creencias que refuercen el tejido social, o lo hagan saltar en pedazos»; conferencia pronunciada ante la *Metaphysical Society* en 1876 y publicada en 1877 en el *Contemporary Review*, pp. 98-99, en *La voluntad de creer. Un debate sobre la ética de la creencia*, Tecnos, Madrid, 2003 (traducción de Lorena VILLAMIL GARCÍA, introducción y notas Luis M. VALDÉS VILLANUEVA).

³ La referencia procede del clásico de John William DRAPER, *History of the Conflict Between Religion and Science*, Appleton and Company, New York, 1896, p. 64.

⁴ En la página web de la comunidad ultraortodoxa judía «Moshav Matityahu», en el centro de Israel, el rabino LEFF da respuesta a esas inquietudes

herederos del premilenarismo de John Nelson DARBY y fieles seguidores de la Biblia anotada de SCOFIELD, esperan angustiados el «rapto» que, según su interpretación de un comentario de San Pablo en la Primera Epístola a los Tesalonicenses, antecederá a los 7 años de tribulaciones previos al fin del mundo y al juicio final⁵. En *A la sombra del Corán*, 30 volúmenes de exégesis de las su-ras del Corán, Sayyid QUTB –el padre teóri-

procedentes de Nueva Jersey o Perú: ambas posibilidades, puesto que implican «construir» y «precipitar un proceso de transformación», están proscritas por el Talmud (<http://www.matityahu.org/RavLeffQA/viewquestions.asp?viewcat=11&page=2>).

⁵ Quienes eso creen piensan que tal rapto será literal, que, repentinamente, millones de buenos cristianos por todo el mundo desaparecerán volando para reunirse con Dios y comprobar desde el cielo los muchos padecimientos que los no cristianos, los infieles y los que renegaron de la religión sufriremos durante esos 7 años de batalla final contra Satán. En una página web (<http://www.rapturealert.com>) uno de estos grupos religiosos nos proporciona valiosa información sobre este acontecimiento, así como un kit para afrontar las consecuencias del rapto. Dicho paquete incluye un «Tribulation Events-Survival Map» –un detallado cronograma de lo que nos espera en la antesala del juicio final–; un mensaje de los raptados explicando a los que se quedan lo que ha pasado, y algunos medios que podemos poner para convertirnos en uno de los elegidos: rechazar el número 666 con el que el dictador mundial (Anticristo) nos querrá marcar la frente o la mano, rezar una plegaria y firmar un «Statement of Faith».

co del islamismo contemporáneo— instruye sobre cuándo un hombre puede pedir matrimonio a una viuda: cuatro meses y diez días después del fallecimiento, salvo que esté encinta, pues entonces debe esperar al nacimiento. En esos mismos comentarios QUTB observa también: «El Corán apunta a otra característica despreciable de los judíos: su cobarde deseo de vivir, no importa a qué precio y con independencia de la calidad, el honor o la dignidad de la vida»⁶.

Éstas, y otras muchas creencias semejantes, no son meras alucinaciones individuales, sino credos o dogmas que arrastran a miles de individuos a conducirse por la vida de manera sospechosamente irracional. Eso es lo que las convierte en un objeto de investigación ineludible para el investigador en ciencias sociales, y es lo que explica también la extraordinaria atención que el fenómeno religioso ha despertado en el ámbito de la filosofía política y moral de las dos últimas

⁶ Las citas proceden de Paul BERMAN, *Terror and Liberalism*, Norton, Nueva York, 2003, pp. 64, 68. Para Martin AMIS, el seguidor de Sayyid QUTB tiene un nivel de autoconciencia «menor que cero»: «Es como si el mero hecho del análisis de uno mismo fuera algo ajeno a lo humano, o profano: algo amoral, en una palabra» («Terror y aburrimiento: la mente dependiente», en *El segundo avión. 11 de septiembre: 2001-2007*, Anagrama, Barcelona, 2009, [traducción de Eliseo MUNROE], p. 74).

décadas. La creencia fundamentalista –religiosa o no– resulta un problema de enorme interés filosófico, pero constituye, además, un desafío político-jurídico mayúsculo y urgente para el Estado liberal-democrático. El trabajo de BAURMANN se suma a esta encrucijada teórica y práctica, y, en ese sentido, no puede ser más oportuno y relevante.

2. EL FUNDAMENTALISTA Y SU RACIONALIDAD

El análisis de BAURMANN puede ser visto como un intento de evadir la conclusión de que los fundamentalismos son locuras colectivas⁷. Su tesis, sintéticamente expuesta, es que hay una racionalidad detrás del creyente «extremo», o «fundamentalista», siendo éste definido como el individuo que prioriza los bienes de salvación frente a los bienes materiales.

Para llegar a la conclusión de la racionalidad del fundamentalista hay varios caminos posibles. En primer lugar, y en relación con la creencia estrictamente religiosa, la actitud del creyente en Dios o en el más allá, puede resultar perfectamente comprensible a la luz

⁷ Una primera versión es la que publicó bajo el título «Rational Fundamentalism? An Explanatory Model of Fundamentalist Beliefs», en el Vol. 4 de *Episteme. Journal of Social Epistemology*, 2007, pp. 150-166.

de la angustia existencial que acompaña a la inmensa mayoría de seres humanos que se saben mortales, un dato, el del temor ante la muerte, que constituye un hecho objetivo, universal⁸. El consuelo que la religión proporciona en ese ámbito haría racional la creencia. Como ha señalado Mark LILLA, somos criaturas teotrópicas anhelantes de tener una conexión con el más allá, lo cual explica, por otro lado, que la «teología política» no sea cosa ajena y del pasado, sino un hecho rabiosamente presente, como señalaba antes, en los procesos de modernización, secularización y democratización⁹.

En segundo lugar, debemos tener presente que mucho de lo que sabemos lo sabemos sin evidencia posible. Repárese en el siguiente fragmento de WITTGENSTEIN: «¿En qué se basa la creencia de que todos los seres humanos tienen padres? En la experiencia.

⁸ Por todos, Fernando SAVATER, *La vida eterna*, Ariel, Madrid, 2007, p. 67.

⁹ Véase «La política de Dios», *Claves de razón práctica*, n.º 180, marzo 2008, pp. 14-21, p. 19. De hecho no son pocos los autores que, como Karen ARMSTRONG, han defendido la tesis de que es la modernidad el caldo de cultivo del fundamentalismo, que éste no se entiende sin el advenimiento de aquélla; véase *Los orígenes del fundamentalismo en el judaísmo, el cristianismo y el Islam. La intolerancia religiosa frente al progreso*, Tusquets, Barcelona, 2004 (traducción de Federico VILLEGAS), p. 14.

¿Y cómo puedo basar esta creencia segura en mi experiencia? Bueno, la apoyo no sólo en el hecho de que he conocido a los padres de ciertos individuos, sino en todo lo que he aprendido acerca de la vida sexual de los seres humanos y de su anatomía y fisiología. También en lo que he oído y sentido en relación con los animales. Pero entonces, ¿es esto realmente una prueba? Sé que la Tierra lleva muchos siglos existiendo, pero no tengo una prueba concluyente de tal cosa»¹⁰.

En último término, nos cabe comprobar hasta qué punto la «Racionalidad» fija un tipo ideal que es en realidad inalcanzable, o, si se quiere, podemos constatar si el estándar de racionalidad a partir del cual juzgamos el sistema de creencias ajeno, es individualmente quimérico. Y es que la experiencia propia, y ciertos estudios, muestran que la inmensa mayoría de nosotros, sin llegar a la patología, somos muy irracionales. Son ya clásicos y bien conocidos en ese sentido los trabajos de Amos TVERSKY y Da-

¹⁰ *On certainty*, G. E. M. ANSCOMBE y G. H. VON WRIGHT (eds.), traducción de Denis Paul y G. E. M. Anscombe, Basil Blackwell, Oxford, 1979, *dictum* 240, 32e). Ese tipo de creencias tienen el carácter de «básicas», como la que, según PLANTINGA, albergamos con respecto a Dios; véase su «Religious belief, epistemology of», en *A Companion to Epistemology*, Jonathan DANCY y Ernesto SOSA (eds.), Blackwell, Oxford-Cambridge (Mass.), 1994, pp. 436–441, p. 439.

niel KAHNEMAN sobre los atajos heurísticos que empleamos en nuestro razonamiento, atajos que bien inspeccionados revelan crasos errores y falacias. Al buscar las causas de un suceso, por ejemplo, tendemos a perseguir factores que le son representativos o se le parecen¹¹; frecuentemente ignoramos las probabilidades y nos basamos en estereotipos o prejuicios, en lo vívido de la información de primera mano frente a la fría estadística. Qué no decir del llamado «prejuicio de la confirmación», que lleva, por ejemplo, a que mucha gente no alcance a entender la tabla de verdad del condicional¹².

No es ninguna de las anteriores avenidas la que transita BAURMANN, sino la que llamaré «vía contextualista»: estimar que es racional albergar la creencia «fundamentalista» dado un cierto contexto. Para llegar a esa conclusión, BAURMANN rotura el terreno con aperos prestados: la epistemología «vulgar» (*street-level*) de Russell HARDIN, un trabajo en el que HARDIN trata de explicar y

¹¹ Es la denominada «heurística de la representatividad» o la *Doctrine of Signatures* a la que se refería MILL en «A System of Logic»; véase *Collected Works*, Vol. VIII, Books IV-VI and Appendices, University of Toronto Press-Routledge & Kegan Paul, Toronto-Buffalo, 1974, p. 766.

¹² Véase el estudio señero de Peter Wason y Philip N. JOHNSON-LAIRD *The Psychology of Reason: Structure and Content*, 1972.

entender cómo puede funcionar el mecanismo democrático si los actores políticos son deficitarios en conocimiento¹³. Veámoslo con algún detalle.

Según la definición clásica del *Teeteto* (200e, 201d¹⁴), conocemos cuando tenemos buenas razones para creer (entendida la creencia como una actitud proposicional), pero mucho de lo que sabemos o creemos conocer no es el resultado de haber comprobado nosotros mismos la evidencia disponible para sostener la verdad de una proposición; el conocimiento es, en ese sentido, social. Como señala Stephen JAY GOULD: «Convivimos con poetas y políticos, predicadores y filósofos. Todos ellos tienen modos propios de conocer, válidos en sus propios ámbitos. Ninguno de ellos por sí solo puede aportar todas las respuestas en nuestro complejo

¹³ «Street-Level Epistemology and Democratic Participation», *Estudio/Working Paper* 2002/178, october 2002, Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales, Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones, pp. 5-6. Antes, en el clásico *The Economic Theory of Democracy*, Anthony DOWNS había sostenido la implausibilidad –por irracional– de un modelo de legitimidad democrática basado en un electorado de ciudadanos igualmente informados. En la estela de esa tesis se sitúa el trabajo de HARDIN.

¹⁴ Cito por la edición de Anthropos, Barcelona, 1990, pp. 247-248.

y misterioso mundo»¹⁵. Siendo ello así, la idea de HARDIN, que BAURMANN asume, es que debemos ineluctablemente confiarnos en autoridades epistémicas para adquirir el escaso y necesario recurso del conocimiento. Piénsese, como uno de los casos límite, cuántos individuos pueden comprobar que el matemático Andrew WILES, con la ayuda de Richard TAYLOR, efectivamente demostró la conjetura de FERMAT¹⁶. Muchas veces, la mejor razón que podemos tener para creer algo, es que otro afirma que tal es el caso, y, por ello, la creencia falsa puede haber sido razonable, y la actitud de haberla tenido, una actitud racional¹⁷.

Así ocurriría con los creyentes fundamentalistas, según BAURMANN, si se dan cier-

¹⁵ Véase *Rocks of Ages. Science and Religion in the Fullness of Life*, Vintage, Londres, 1999, p. 170.

¹⁶ Para un relato accesible –y por ello superficial– de los avatares de la demostración y el grado de sofisticación de la misma, véase Gina KOLATA, «How a Gap in the Fermat Proof Was Bridged», *The New York Times*, edición de 31 de enero de 1995.

¹⁷ Anthony KENNY, «KNOWLEDGE, BELIEF, and FAITH», *Philosophy*, Vol. 82, 2007, pp. 381-397, p. 396. Como apunta VILAJOSANA describiendo la tesis «relativista» sobre la condición de ser verdad lo que creemos conocer: «... la corrección de un saber basado en nuevas razones no implica necesariamente que no estuviéramos justificados en nuestro saber antes de tenerlas»; «Entre el saber y la ignorancia», *Doxa*, 30, 2007, pp. 217-221, p. 219.

tas condiciones, a saber: (1) la competencia aparente de la «autoridad fundamentalista» debido a la verosimilitud de sus ideas de acuerdo con el sentido común¹⁸. (2) que

¹⁸ Desde el punto de vista social, como destaca BAURMANN, son muchos otros los factores que, junto con la verosimilitud de lo postulado, contribuyen al revestimiento de autoridad epistémica. Uno de ellos es sin duda el de la credencial «científica», el bagaje formativo que presenta el que se erige en conocedor que será finalmente nuestro depósito de conocimiento mediado. Un ejemplo muy vívido de este factor es el de Teresa Forcades, una religiosa benedictina que, en plena crisis generada por aparición de casos de gripe A, publicó a finales de septiembre de 2009 un vídeo («Campanas por la gripe A») en youtube en el que, presentándose con su hábito de monja, y teniendo como fondo el monasterio en el que reside, explicaba de una manera muy didáctica y (aparentemente) rigurosa y científica, las razones para desconfiar de los mensajes lanzados por las autoridades sanitarias a favor de la vacunación obligatoria. El vídeo tuvo una amplia repercusión y generó una controversia social notable en torno a la verdad de las afirmaciones de la monja. Su «eficacia» para transmitir a mucha gente la sospecha de que estábamos ante una exageración, que la gripe A no era una «nueva» enfermedad y que no debíamos vacunarnos, se apoyó en las indudables dotes de Forcades como comunicadora, pero, sobre todo, en el hecho de que ella misma era médico, especialista en Medicina Interna, y doctora en Salud Pública por la Universidad de Barcelona, habiendo realizado la especialidad en Estados Unidos. Su discurso –de casi una hora– en un tono calmo, se trufa con referencias constantes a publicaciones científicas acreditadas, y todo ello hizo que mucha gente confiara en su criterio,

para el individuo sólo quepa la confianza particularista¹⁹, y, (3) que viva inmerso en una cierta seclusión epistémica y aislamiento social. Bajo tales condiciones, afirma BAURMANN: «... aceptar “verdades fundamentalistas” está tan justificado racionalmente, desde un punto de vista subjetivo, como el que los individuos de nuestra sociedad crean en la ciencia y en la tecnología como las más avanzadas manifestaciones de verdad y de progreso intelectual». Y es que, prosigue BAURMANN: «Los mismos mecanismos, a nivel individual, que en el caso de la sociedad moderna llevan a la aceptación racional de un sistema de conocimiento objetivamente superior llevarán, en circunstancias diferen-

aun a pesar de su insistencia sobre la existencia de una suerte de «conspiración» de la industria farmacéutica en alianza con los gobiernos occidentales para provocar y –entonces– remediar la enfermedad. Sobre la polémica desatada, puede verse, entre otros: «Desmontando a la monja-bulo», *El País*, edición de 1 de noviembre de 2009 y «La monja y las teorías de la conspiración», *El País*, edición de 8 de noviembre de 2009.

¹⁹ Por confianza social «particularista», entiende BAURMANN la creencia exclusiva en las fuentes epistémicas del grupo, o, como, reverso de esto, la desconfianza absoluta en el grupo ajeno, lo cual puede generarse por la hostilidad o estigmatización por parte de los otros. En el mismo sentido que ha defendido HARDIN, BAURMANN considera que la transmisión y adquisición de conocimiento es, en definitiva, un problema de confianza y para ello el entorno social deviene crucial.

tes, a la aceptación racional de un sistema y de unas autoridades objetivamente *inferiores* y epistémicamente deficientes» (p. 182).

Dividiré mis comentarios críticos en dos grandes apartados. Haré en primer lugar un conjunto de observaciones de carácter más bien interno sobre la racionalidad predicada por BAURMANN. En segundo lugar, esbozaré un conjunto de consideraciones, más bien externas, sobre el espíritu y metodología del planteamiento de BAURMANN, lo cual me permitirá, para concluir, hacer una llamada de atención sobre el modo en el que cabe que nos aproximemos al creyente extremo o fundamentalista. Con ello retomaré la anécdota con la que iniciaba estas páginas.

3. ¿ES RACIONAL EL FUNDAMENTALISTA?

Para los filósofos del Derecho el planteamiento de BAURMANN nos resulta muy familiar: la consideración de que, bajo ciertas condiciones, puede ser más racional para un individuo hacer lo que otro nos dice que hagamos está en la base de la llamada por Joseph RAZ «concepción servicial de la autoridad práctica»²⁰. La autoridad teórica

²⁰ *The Morality of Freedom*, Clarendon Press, Oxford, 1986.

funcionaría según el mismo esquema, bajo el modelo que precisamente expone BAURMANN: en ocasiones, lo más racional que podemos hacer es creer lo que otro nos dice porque él nos lo dice.

Ahora bien, de acuerdo con RAZ, el seguimiento de la regla impuesta por la autoridad exige que nos hallemos ante alguien que es un mejor perito que nosotros, esto es, que resuelve mejor el balance de razones para hacer o no hacer lo que finalmente se prescribe²¹. Trasladándonos al ámbito que nos ocupa –el del reconocimiento de ser otro un experto o autoridad epistémica–, la exigencia conceptual es que, como bien señala BAURMANN, el lego pueda, al menos, atribuir racionalmente la condición de autoridad a alguien, aunque no pueda juzgar el contenido de sus dictados. Para ello, la clave está en la existencia de lo que BAURMANN llama afirmaciones «exotéricas» por parte de las autoridades (afirmaciones contrastables por el destinatario mediante la comprobación, por ejemplo, de que algo «funciona»), así como, indirectamente, por el estatus o rol

²¹ Los otros dos contextos en los que según RAZ, la autoridad es legítima, puesto que nosotros tenemos razones para obedecerla, son los de hallarnos inmersos en un contexto de interacción estratégica del tipo Dilema del Prisionero y la necesidad de resolver un problema de coordinación.

social que ocupa la autoridad, su carisma y bagaje intelectual, como antes he señalado. Otras formas de «ganarse la confianza» tienen que ver con los rendimientos que proporcione la creencia o, incluso, con el grado de adhesión que llegue a alcanzar. En cuanto a lo primero, la certeza e infalibilidad de la creencia fundamentalista puede proporcionar una solución a corto plazo, inmediata y efectiva ante la inminencia de una guerra, o posibilitar la reacción frente a una insurrección o frente a una realidad de opresión, hostil o de desventaja clamorosa frente a otros. En cuanto a lo segundo, la puesta en peligro de bienes importantes –incluso la vida– en pos de la creencia por parte del fundamentalista, lejos de hacer aquélla sospechosa por irracional, puede tornarla en digna de consideración²².

²² En esos supuestos, no sólo para el fundamentalista, sino para el observador, la explicación, es decir la atribución de un sentido racional, no patológico, a lo que se hace o se cree está garantizada. Tómese por ejemplo el caso de la segunda intifada en Palestina, las acciones masivas de suicidio por parte de los palestinos en el año 2002 tras la oferta de CLINTON a BARAK y ARAFAT de crear un Estado palestino. Frente al diagnóstico más inmediato de que nos hallábamos ante una patología social masiva surge la apuesta por la racionalidad, la consideración de que estábamos ante una consecuencia lógica de la opresión israelí. Se establece así una relación directamente proporcional entre el número de terroristas suicidas y el

Una primera sombra de duda que pende sobre el análisis de BAURMANN tiene que ver con el entendimiento de que la creencia del fundamentalista sea una suerte de «estrategia» racional, adaptativa, frente a un medio que BAURMANN mismo no duda en describir como «epistémicamente deficiente». Esa predicada racionalidad tendría ante sí dos obstáculos. En primer lugar, la de presuponer que la creencia sea un estado mental volitivo. Y es que, de acuerdo con una muy firme tradición filosófica que arranca en HUME y que tiene en Bertrand RUSSELL su eslabón contemporáneo más característico, tal no es el caso, es decir, no se puede creer a discreción. Lo que se crea no es el resultado de una adaptación racional, salvo que las creencias no sean sinceras, que el fundamentalista sea un hipócrita, o un calculador «pascaliano», en cuyo caso no nos las estamos viendo con

carácter opresivo y malévolo de los israelíes, y a más absurda y grotesca la acción, mayor su culpa y más «explicable» lo ocurrido. Así, Paul BERMAN, *Terror and Liberalism*, op. cit., pp. 128-134. «Ah, sí, las horrendas matanzas de civiles causadas por los llamados terroristas suicidas –decía José SARAMAGO al concluir su artículo “De las piedras de David a los tanques de Goliath”–... Horrendas, sí, sin duda; condenables, sí, sin duda, pero a Israel le queda aún mucho que aprender si no es capaz de entender las razones que pueden llevar a un ser humano a transformarse en una bomba» (cursivas mías); véase *El País*, 21 de abril de 2002.

«creencias» en sentido estricto²³. Al fundamentalista puede sencillamente arrastrarle el contexto, pero entonces, en ese supuesto no cabe hablar de adaptación o estrategia racional pues no es posible predicar racionalidad de lo que sencillamente nos ocurre, lo que «acaece», sin que podamos hacer nada para evitarlo²⁴.

La segunda objeción se dirige directamente a la presunta actitud racional del funda-

²³ Y a lo mejor esto es, en última instancia, lo que realmente ocurre. HUME pensaba que la convicción del creyente es más afectada que real y nunca iguala a la creencia sólida que nos gobierna en los asuntos cotidianos. La naturaleza, según HUME, sería más poderosa que sus intentos de tener fe. Su conducta traiciona lo que dice y «... muestra que sus afirmaciones en estas materias deriva de una operación mental incomprensible, que se mueve entre la increencia y la convicción, pero que se aproxima mucho más a lo primero que a lo segundo»; véase «The Natural History of Religion», en *The Philosophical Works*, Vol. 4, Thomas HILL GREEN y Thomas HODGE GROSE, Scientia Verlag Aalen, 1964, pp. 309-363, p. 348.

²⁴ En realidad, como ha señalado VALDÉS VILLANUEVA, en un estado de duda, esto es, cuando el individuo no tiene una prueba conclusiva de lo contrario, sí se puede entender la idea de «proponerse creer»; véase «Introducción: el derecho de creer» a la edición de William K. CLIFFORD y William JAMES, *La voluntad de creer. Un debate sobre la ética de la creencia*, Tecnos, Madrid, 2003 (traducción de Lorena Villamil García, introducción y notas Luis M. VALDÉS VILLANUEVA), pp. 9-90, pp. 67-69.

mentalista cuando recala en una autoridad epistémica. Aquí la crítica no es tanto hacia el hecho indudable de que mucho de nuestro conocimiento es social, dependiente de la confianza en el saber de otros, sino hacia el *modo* en que dicha confianza o «delegación» epistemológica se practica por parte del fundamentalista. Para entender bien el alcance de esta objeción, conviene que volvamos nuestros pasos y recordemos la tesis raziana de la concepción servicial de la autoridad.

En el planteamiento de RAZ, cuando la autoridad ordena hacer algo, nos insta a obedecerle pero también a que no valoremos por nuestra cuenta si, del balance de razones aplicables al caso, es o no conveniente actuar como la autoridad nos dice que actúemos. Sus dictados, las normas jurídicas, son razones excluyentes, que pretenden evitar que comprobemos por nuestra cuenta si es o no racional el comportamiento obligado o prohibido. El fundamentalista que asume la autoridad teórica bajo ese mismo esquema, acepta también razones excluyentes para la creencia.

La historia nos ha legado elocuentes ejemplos de una actitud semejante. Entre quienes se opusieron a la hipótesis de GALILEO los hubo que no vieron nada relevante a través del telescopio, o quienes negaron lo

que GALILEO decía ver, pero también quienes, como Cesare CREMONINI, sencillamente no quisieron mirar porque «no hacía falta»²⁵. No se veían las manchas solares porque la tesis aristotélica de la perfección del orbe celeste proporcionaba razones excluyentes para la creencia²⁶. En la misma tesitura, los jesuitas seguían a pies juntillas el precepto de su fundador, San Ignacio de LOYOLA: «Debemos siempre tener este principio para en todo acertar, “creer que lo blanco que yo veo es negro” si la Iglesia jerárquica así lo determina»²⁷.

Fijémonos bien en que lo que se sigue de la tesis de la concepción raziana de la autoridad, y de la paralela comprensión de la racionalidad del fundamentalista en BAURMANN, es que, llegado el caso, el creyente o destinatario de las normas que comprueba que, para ese supuesto, la autoridad se ha equivocado –pues el balance de razones para actuar, o lo

²⁵ Véase el colosal estudio de Antonio BELTRÁN MARÍ: *Talento y poder. Historia de las relaciones entre Galileo y la Iglesia Católica*, Laetoli, 2006, p. 114.

²⁶ CREMONINI quintaesenciaba el aristotelismo dogmático, el paradigma de la, en palabras de Vincenzo VIVIANI (uno de los discípulos de GALILEO), «bestialísima obstinación». En él se basó GALILEO para dar voz al personaje de *Simplicio* en sus *Diálogos sobre los dos máximos sistemas del mundo* (1632); *Talento y poder*, op. cit., p. 54.

²⁷ *Ibid.*, p. 250.

que se afirma como verdadero, desmiente lo ordenado o lo afirmado— debe postergar su propio juicio. Así lo señala Roberto BELARMINO al glosar la concepción de la obediencia de San Ignacio de LOYOLA: «Cuando se presenta la duda, uno tiene que estar de acuerdo inmediatamente con los superiores y no con su propio criterio... *Es mejor hacer algo menos bueno por obedecer que hacer algo mejor pero contrario a la obediencia*»²⁸. A mi juicio, una actitud semejante es paradigmáticamente irracional, sólo comprensible porque, prudencial o estratégicamente, al llamado fundamentalista no le quede más remedio que la simulación frente al posible ostracismo, de la misma manera que al destinatario de la norma que comprueba la impertinencia de observarla, le mueve a la obediencia el temor a la sanción más que la consideración de que tenga una razón moral para obedecer. El contexto sin duda puede obligar a actuar como si uno se creyera las patrañas de la autoridad epistémica, pero difícilmente pueden denominarse fundamentalistas quienes así sobreviven, y difícilmente puede sostenerse que estamos ante «creencias genuinas» como señalaba antes. Ya sabemos lo que se atribuye a GALILEO una vez que, frente al Tribunal de la Santa Inquisición, abjuró del heliocentrismo: «*Eppur*

²⁸ En el *Tratado sobre la obediencia denominada ciega*. La cita procede de Beltrán MARÍ, *op. cit.*, p. 304.

si muove». Es muy racional comportarse así, pero no es ésa, creo, la racionalidad –meramente instrumental– que pretende defender BAURMANN²⁹. Los creyentes extremistas, en la medida en que siguen los dictados de la autoridad epistémica cancelando de antemano y para siempre la posibilidad de revisar su confianza en el experto, afirme lo que afirme, suspendiendo en definitiva la capacidad para dudar, son, a mi juicio irracionales. Como ha defendido Anthony KENNY, el agente racional que se sabe limitadamente racional, ha de optar por el terreno intermedio entre las actitudes de la credulidad extrema –que lleva aparejado el riesgo de «infectar» su acervo de conocimientos de creencias falsas– o el escepticismo radical –con el riesgo entonces de dejar de tener conocimiento cierto y útil–³⁰.

En definitiva, es cierto que los atajos heurísticos, o el depósito de confianza en autoridades epistémicas, son estrategias ra-

²⁹ Es sobradamente conocido que los fundamentalistas saben muy bien implementar los medios necesarios para lograr ciertos fines, con toda la perspicacia y sofisticación psicológica que sea necesario. Por poner, nuevamente, un ejemplo vívido: algunos de los secuestradores del 11-S desconocían la misión real en la que estaban embarcados ante el riesgo de que, en el último momento frustraran la misión anteponiendo, en el lenguaje de BAURMANN, los bienes materiales –su vida– a los bienes de la salvación.

³⁰ En «Knowledge, Belief, and Faith», cit., p. 382.

cionales, dado el contexto, pero, como señala Gerald GAUSS, ello no implica decir que no son realmente atajos, o que, a la vista de todos los datos, no fueron erróneas nuestras decisiones basadas en dichos atajos o en confianzas que, a la postre, se revelaron equivocadas. «Supongamos –nos propone GAUSS– que uno adopta la siguiente estrategia sobre las propias creencias acerca de la justicia social: “Crea cualquiera de las cosas que afirme John RAWLS”. Ésta bien puede ser una regla muy eficiente, pero, con todo respeto para el profesor RAWLS, aún llevará a cometer errores. Y lo serán relativos al propio sistema de creencias, y al de las normas que incluye»³¹.

4. EXPLICACIÓN, JUSTIFICACIÓN Y CARIDAD

En un viejo trabajo, «Some Problems about Rationality», Steven LUKES se preguntaba la ardua cuestión filosófica de cuál

³¹ Véase *Justificatory Liberalism*, Oxford University Press, Oxford-NY, 1996, p. 58. El fundamentalista sería, entonces, el que se obstina en el error, en aferrarse a su creencia falsa o deficiente. Reivindicaría, por ello, como disposición intelectual o actitud más racional, la «docta ignorancia» que con la brillantez acostumbrada defiende Ernesto GARZÓN VALDÉS: «Algunas reflexiones sobre la ignorancia», *Isonomía*, nº 11, octubre 1999, pp. 129-148, p. 135.

debe ser la actitud a adoptar por parte de antropólogos y sociólogos cuando se topan con creencias que parecen, a primera vista, irracionales. ¿Debe uno aplicar el principio de caridad y considerar que tales creencias son racionales dado el contexto, como pretende hacer BAURMANN, o debe uno, por el contrario, tomar como un hecho que dichas creencias son irracionales y limitarse a explicar cómo se forjaron, por qué razones han podido sobrevivir, cuáles son sus consecuencias, etc.? Tales interrogantes son, en definitiva, reducibles al colosal problema que vengo soslayando de si hay o no plurales racionalidades humanas³².

La taxonomía propuesta por LUKES partía de las respuestas dadas a la pregunta sobre el carácter de las creencias «ajenas» o «extrañas». Las posibilidades emergentes son cuatro.

³² «Some Problems about Rationality», en *Rationality*, Bryan R. WILSON (ed.), Basil Blackwell, Oxford, 1970, pp. 194-213, p. 194. No deja de resultar un curioso ejercicio de sociología académica, ver qué tipo de creencias «extrañas», extremistas en la terminología de BAURMANN, motivaban la reflexión de LUKES. Sus ejemplos nos parecen hoy probablemente cándidos por inocuos: nuestro actual problema no es prioritariamente la cosmovisión de la etnia Kachin (Birmania), el pensamiento maorí, las costumbres de los Azande (Congo) o los Nuer.

(a) Están en primer lugar quienes piensan que nos enfrentamos a instancias del pensamiento simbólico, místico, pre-lógico. En ese sentido, las creencias extremas no son un problema, no nos las debemos tomar muy en serio porque se sitúan en un ámbito expresivo, emocional, poético... La pregunta sobre su racionalidad se evade. Si se quiere son creencias «arracionales».

(b) Hay quienes, en segundo lugar, sostienen que existen criterios que nos permiten advertir que los pensamientos primitivos son sencillamente «incomprensibles». Ni siquiera su racionalidad o irracionalidad puede ser juzgada. Como señala LUKES, esta respuesta es la menos satisfactoria de todas, pues parece que podemos llegar a entender bien el pensamiento primitivo o ajeno, y de ahí lo sorprendente de su contenido y lo pertinente de investigar sobre su carácter.

(c) En tercer lugar cabe acoger la creencia extrema como un intento –fallido– de explicación de un fenómeno. Esta posibilidad presupone la existencia de patrones de racionalidad común que nos permiten enjuiciarlas, de resultas de lo cual muchas de esas creencias extremas no pueden ser sino consideradas como irracionales.

(d) En último lugar se sitúan quienes sostienen que las creencias primitivas, extremas, aparentemente irracionales se reve-

lan como racionales una vez que se aprecia el contexto en el que surgen (Peter WINCH). Bajo esta respuesta late la idea de que hay distintos estándares inconmensurables de racionalidad. Si los Azande creen, simultáneamente, que el análisis de los intestinos de un miembro de la tribu muerto puede confirmar su condición de bruja y que la condición de ser bruja es heredada por la vía paterna, la existencia de dicha incoherencia —en definitiva, todos los Azande serían brujas y no tiene sentido el análisis de los intestinos— no revelaría la irracionalidad de la creencia, sino una racionalidad distinta.

BAURMANN, a pesar de abrazar la que he llamado «vía contextualista» es sólo aparentemente wincheano. La suya es una tesis acerca de las condiciones de posibilidad de la creencia extrema o fundamentalista, y, en ese sentido, concede un gran peso al que llama «ambiente de seclusión epistémica». Pero a uno le quedan dudas con respecto a dicho factor: a su rendimiento explicativo y a su génesis. Tanto porque individuos que han acabado siendo fundamentalistas se criaron o fueron expuestos al influjo de sociedades «abiertas», o al menos no excluidas epistémicamente —el caso de los terroristas del 11-S es claro³³— cuanto porque

³³ «Cómo exactamente pudieron conjugar los suicidas del 11S su doble existencia, a qué conclusiones

la historia nos muestra decenas de ejemplos de quienes se atrevieron a conocer –o al menos a preguntar– en circunstancias de clara seclusión epistémica³⁴. ¿Fueron estos

llegaron, qué sueños de gloria coránica albergaron en sus mentes mientras se abrían paso en las aceras de la vida moderna, todo ello será para siempre un misterio» (Paul BERMAN, *Terror and Liberalism*, op. cit., p. 19).

³⁴ Los ejemplos son, por supuesto, innumerables: desde las célebres preguntas del teólogo Domingo ZAPATA formuladas en 1629 (editadas en 1870 por la editorial Maxtor), hasta la publicación en Egipto en 1899 del libro de Qassim AMIN, *La liberación de las mujeres*, pasando por la *Historia natural y moral de las Indias* (1590) del padre José ACOSTA, donde se puede leer, darwinianamente, lo siguiente:

«Mayor dificultad hace averiguar qué principio tuvieron diversos animales que se hallan en Indias y no se hallan en el mundo de acá. Porque si allá los produjo el Criador, no hay para qué recurrir al arca de Noé, ni aun hubiera para qué salvar entonces todas las especies de aves y animales si habían de criarse después de nuevo; ni tampoco parece que con la creación de los seis días dejara Dios el mundo acabado y perfecto, si restaban nuevas especies de animales por formar, mayormente animales perfectos, y de no menor excelencia que esotros conocidos. Pues si decimos que todas estas especies de animales se conservaron en el arca de Noé, síguese que, como esotros animales fueron a Indias de este mundo de acá, así también éstos, que no se hallan en otras partes del mundo. Y siendo esto así, pregunto: ¿cómo no quedó su especie de ellos por acá?, ¿cómo sólo se halla donde es peregrina y extranjera? Cierto es cuestión que me ha tenido perplejo mucho tiempo. Digo, por ejemplo, si los carneros del Perú y los que

últimos «irracionales»? Nuevamente: ¿en qué sentido los primeros fueron racionales manteniendo su actitud de ciega obediencia a autoridades sobre las que, como poco, nos podemos permitir dudar? En definitiva, ¿qué hace que una sociedad «se abra» en el sentido de dejar atrás la confianza particularista? ¿No será, para empezar, el abrazo, por parte de algunos individuos, de la actitud científica, del atreverse a dudar, ésa, en palabras de Stephen JAY GOULD, combinación de escepticismo frente a las apelaciones basadas sólo en la autoridad y la demanda de evidencia directa³⁵?

BAURMANN piensa que no, que es la gallina del ambiente epistémico la que condiciona o pone el huevo de las estrategias individuales racionales de adquisición de conocimiento, y que el hecho de que vivamos o no en una sociedad abierta que permite la confianza social generalizada y la información que logra armonizar el resultado de la racionalidad individual epistémica con la racionalidad epistémica objetiva es

llaman pacos y guanacos no se hallan en otra región del mundo, ¿quién los llevó al Perú?, ¿o cómo fueron? Pues no quedó rastro de ellos en todo el mundo; y si no fueron de otra región, ¿cómo se formaron y produjeron allí? ¿Por ventura hizo Dios nueva formación de animales?» (Capítulo XXXVI).

³⁵ Véase *Rocks of Ages*, *op. cit.*, p. 16.

una «casualidad». BAURMANN en esto alcanza un rendimiento explicativo semejante al darwinismo: no hace falta una mente programadora, sino que la aparición de la sociedad abierta es, como la evolución de las especies, un resultado azaroso. Pero a mí me parece que, como al darwinismo en relación al comportamiento altruista, por ejemplo, a BAURMANN le corresponde la carga de precisar mejor cómo a partir del oscurantismo pudo llegar la Ilustración y el predominio del método y actitudes científicas o por qué la experiencia vital en una sociedad tolerante como la de Hamburgo en la década de los noventa del pasado siglo, no tuvo impacto alguno sobre las creencias del terrorista Mohammed ATTA.

Tampoco es wincheano BAURMANN en su latente preferencia por las sociedades abiertas, allí donde reina la confianza generalizada y no particularista, pues, podemos concluir, así se vive mejor. Entiendo que eso quiere decir que es más racional, en algún sentido, la apertura y la existencia de un *ethos* «científico», de un sistema de creencias caracterizado porque se alienta a los seres humanos a ejercitar su poder de raciocinio para llegar a sus propias conclusiones y creencias³⁶. ¿Qué

³⁶ Nicholas HUMPHREY, «What Shall We Tell The Children?», en *The Values of Science. The Oxford Amnesty Lectures*, Westview Press, 1998. Y eso se aplica,

implica mantener esta actitud por parte de quien se reclama científico social, como BAURMANN, en esta llamada «sociedad del conocimiento», cuando tratamos de entender las sociedades cerradas, clausuradas, secluidas epistémicamente que sirven como caldo de cultivo para el fundamentalismo?

Implica, a mi juicio, liberarse del que me atrevo a llamar «prejuicio de la infinita comprensión», de la explicación siempre disponible; en definitiva, y paradójicamente, tomarse en serio el fundamentalismo significa desprenderse del sueño de que allá donde vayamos en el ancho mundo social siempre hallaremos racionalidad (con minúscula). El pluralismo «epistémico» no es un universo infinito en continua expansión.

Voy a poner un ejemplo del prejuicio o actitud a la que me refiero. Muchas veces resulta curioso constatar cómo quien se ha tomado en serio la creencia religiosa es tildado de haber mantenido precisamente esa actitud por parte de quien resulta ser más proclive a la creencia, o más condescendiente

para empezar, a la propia creencia «atea», que, como declaran los llamados en Estados Unidos «Brights» (ateos conscientes), no debe ser imbuida en el menor: «cualquier menor a quien se le diga que debe ser ateo, no puede ser ateo»; Richard DAWKINS, *The God Delusion*, Houghton Mifflin Company, Boston, Nueva York, 2006, p. 338.

o más comprensivo. Es lo que ocurre cuando el observador llama la atención sobre las excentricidades dichas en el libro sagrado de turno, y, entonces, es acusado, por esa actitud de apego a la literalidad, de ser «tan fundamentalista como el fundamentalista a quien combate». ¿Debemos entonces despreciar olímpicamente la creencia asumiendo la primera o segunda de las posiciones de la taxonomía de LUKES? Lo paradójico –o no tan paradójico quizá– es que ese hacer oídos sordos o no querer ver la evidencia resulta ser precisamente el resultado de aplicar toda la caridad que sea necesaria a la creencia extremista para así hacerla pasar por aceptable.

Obsérvese lo que afirma Juan José TAMAYO, por ejemplo, en su polémica con Antonio ELORZA al respecto del islamismo radical que éste denunciaba en su muy polémico artículo «Yihad en Madrid» tras los atentados del 11-M: «... las tradiciones religiosas que incitan a la violencia o la justifican, y más si lo hacen en nombre de Dios... no pueden considerarse reveladas, ni ser tenidas por la palabra de Dios...»³⁷. Dejando de lado la petición de principio, ¿quién es más cándido, filosófica, sociológica o políticamente ciego, quien no se interesa por la irracional-

³⁷ Véase *Fundamentalismos y diálogo entre religiones*, Trotta, Madrid, 2009, 1ª ed., 2004, p. 93.

lidad epistémica pese a que haya millones de seres humanos dispuestos a morir y matar por su verdad revelada, o quien, pese a las evidencias dadas por los hechos sociales, por el hecho de que *de hecho* los fieles consideren que la verdad revelada les permite o incluso obliga a la violencia, insisten en que Dios es necesariamente bueno?

A mi juicio, debemos tomarnos en serio la creencia extremista y por eso mismo poner límites al principio de caridad. También los hay fundamentalistas de la caridad, todos aquellos que tienden siempre de antemano a hallar agentes racionales caiga quien caiga, comprensibles y explicables en sus acciones y creencias, allí donde, sin embargo, sólo hay irracionalidad o patología.

Terminaré con un breve apunte sobre algunas consecuencias institucionales, o jurídico-políticas, derivadas del hecho del fundamentalismo. Frente a Peter WINCH, Steven LUKES defendía que, aun admitiendo la existencia de distintos sentidos del concepto de racionalidad, algunos criterios de racionalidad son universales, es decir, independientes del contexto, y que las creencias también deben ser evaluadas en función de tales criterios³⁸. Porque existe una RACIONALIDAD, una lógica inferencial univer-

³⁸ 1970, p. 208.

sal (los puentes o *bridgeheads* que permiten al sociólogo o al antropólogo comprender y estudiar), podemos, para empezar a entender el lenguaje de la cultura ajena, pues para ello tenemos que compartir la noción de que hay proposiciones verdaderas y falsas. Toda cultura en la que se dan predicciones –y no hay sociedad que pueda sobrevivir sin ellas– presupone una realidad dada a la que podemos acceder y compartir mediante un lenguaje³⁹.

En nuestros días, una actitud y tesis semejante a la de LUKES es la de quienes, como Fernando SAVATER o Simon BLACKBURN, se toman en serio la creencia extrema o fundamentalista religiosa, quienes no la despachan a la ligera como una excentricidad cognitiva, como pura poesía o literatura fantástica, en especial porque, como señalaba antes, los propios creyentes se lo toman muy en serio y de ahí su influencia –lograda o propendida, apreciable en todo caso– en la esfera pública de la inmensa mayoría de los países⁴⁰. De

³⁹ *Ibid.*, pp. 209-211.

⁴⁰ SAVATER, *La vida eterna*, op. cit., pp. 13, 30-31; Simon BLACKBURN, «Religion and Respect», en *Philosophy Without Gods*, Louise M. ANTONY (ed.), Oxford University Press, Oxford-Nueva York, 2007, pp. 179-193. «La historia nos enseña –señala Karen ARMSTRONG– que esta forma de religiosidad no desaparece por más que nos empeñemos en hacer como si no existiera. Ya antes del 11 de septiembre

ahí también la oportunidad y pertinencia de estudios como el de BAURMANN.

¿Qué puede resultar de ese «tomarse en serio» la creencia fundamentalista? Aquí, de nuevo se nos abren dos alternativas. O bien concluir con su arrinconamiento por su carácter irracional o inefable, como ocurre en el planteamiento de John RAWLS al respecto de aquellas doctrinas comprehensivas que no superan ciertos estándares de razonabilidad que se resumen en el conjunto de las que llama «cargas del juicio» (*burdens of judgment*), o bien con su incorporación al foro de la razón pública.

Algunos filósofos pretendidamente liberales como HABERMAS y DWORKIN han emprendido esta segunda vía. Así, el primero ha señalado que las comunidades religiosas: «Pueden influir en la formación de la opinión y la voluntad pública con contri-

era patente que debíamos aprender a descifrar el imaginario fundamentalista si queríamos entender lo que intentaban expresar los integristas de las tres religiones, porque esos movimientos revelaban una angustia y una inquietud que ninguna sociedad podía pasar por alto sin riesgos. Esta tarea se ha vuelto, ahora, más necesaria y urgente que nunca»; véase *Los orígenes del fundamentalismo en el judaísmo, el cristianismo y el Islam. La intolerancia religiosa frente al progreso*, Tusquets, Barcelona, 2004 (traducción de Federico VILLEGAS, p. 16).

buciones relevantes, ya sean convincentes o chocantes, en los correspondientes temas en cuestión... Las comunidades religiosas pueden afirmarse en la vida política de las sociedades seculares como comunidades de interpretación»⁴¹. En asuntos tales como el aborto, la eutanasia, aspectos relativos a la bioética, el cambio climático o la protección de los animales, «... el estado de la argumentación es tan intrincado que en absoluto puede vislumbrarse de antemano qué parte puede invocar las intuiciones morales correctas»⁴².

En la misma línea, Ronald DWORKIN también ha considerado que, más allá de las razones pragmáticas o estratégicas, la convicción religiosa ha de incorporarse a la arena pública porque, a veces, de la presencia de dichas creencias emergen buenas consecuencias, como fue el caso de la religiosidad de Martin Luther King⁴³.

Pero si en el corazón del liberalismo late la articulación de un proyecto de justificación pública, asequible para cualquiera in-

⁴¹ «La voz pública de la religión. Respuesta a las tesis de Paolo FLORES D'ARCAIS», *Claves de razón práctica*, nº 180, marzo 2008, pp. 4-6.

⁴² *Ibid.*, p. 6.

⁴³ *Is Democracy Possible Here? Principles for a New Political Debate*, Princeton University Press, Princeton-Oxford, 2006, pp. 65-66.

dependientemente de sus circunstancias y creencias íntimas⁴⁴, ¿cómo dar pie a la entrada de creencias extremas a la hora de determinar qué restricciones a la libertad personal son legítimas, o cuándo debe intervenir el poder público? Ronald DWORKIN ha sostenido que de lo que se trata es de hacer ver al que él llama «conservador religioso», que la fusión entre religión y política contradice principios básicos que también alberga el religioso, paradigmáticamente, la libertad personal que es lo que hace dignos a los seres humanos⁴⁵. Cabe que nos preguntemos si verdaderamente eso persuade en algo al creyente extremista, y si, tal es el caso, no estaremos entonces en la misma posición que defiende RAWLS y de la que DWORKIN quiere –artificialmente– distanciarse⁴⁶.

En definitiva, habiendo hecho todos los esfuerzos por entender, y manteniendo la mejor actitud en cuanto a la inclusión de lo radicalmente distinto –la creencia idiosincrásica basada en revelaciones, prejuicios, su-

⁴⁴ Véase Gerald F. GAUS, *Justificatory Liberalism*, Oxford University Press, Oxford-NY, 1996, p. 3.

⁴⁵ *Is Democracy Possible...*, p. 66.

⁴⁶ En esa línea véase Alfonso RUIZ MIGUEL, «La laicidad y el eterno retorno de la religión», en Rodolfo VÁZQUEZ, Alfonso RUIZ MIGUEL y Josep M^a VILAJOSANA, *Democracia, religión y Constitución*, Fundación Coloquio Jurídico Europeo, Madrid, 2010, pp. 47-89, pp. 51, 66-67, 70.

perchería, libros de prestigio o la persuasión por autoridades que reclaman adhesión acrítica— la conclusión puede perfectamente ser lo que intuíamos al enfrentarnos al creyente extremo: que la suya es una convicción irracional, explicable «fuera de la iglesia» como un producto más bien patológico, aunque no comprensible ni justificable, y que, como tal, no puede tener pábulo en la esfera pública como premisa de un razonamiento que justifique el uso del poder coactivo del Estado.

