

CAPÍTULO 15

La estructura básica de la teoría de la elección racional (TER)

Antonio Camou

Siempre hay un error en un gol, eso es lo lindo que tiene el juego: están las virtudes propias, sí, pero siempre va a haber un error...

Claudio Paul Caniggia, comentando el 1 a 0 de Argentina frente a Brasil, durante el Mundial de Fútbol de Italia '90²²⁴.

Como ya adelantamos en el capítulo anterior, podemos resumir la arquitectura conceptual básica de esta mirada teórica a partir de un conjunto de principios fundamentales. De manera muy elemental, el principio del individualismo metodológico y el principio del cálculo racional constituyen la base del enfoque de la elección racional. De estos principios surge un corolario problemático que nos llevará, por un lado, a efectuar un breve recorrido por la llamada “teoría de juegos”, y por otro, a la necesidad de incorporar un tercer principio analítico (el principio del marco institucional). En lo que sigue vamos a desarrollar brevemente estos principios.

Principio del individualismo metodológico

Si me hice sociólogo...fue, sobre todo, con la intención de exorcizar el espectro de concepciones colectivistas que sigue vigente entre nosotros. En otras palabras, la propia Sociología tan sólo puede avanzar si parte de los actos de uno o más individuos separados, y debe, en consecuencia, ser estrictamente individualista en el método.

Max Weber, Carta a R. Liefmann, 9 de Marzo de 1920.

Este principio señala –recordemos lo ya discutido a lo largo de todo el capítulo 6 de la Primera Parte– que los fenómenos sociales han de ser explicados a partir de las decisiones individuales y

²²⁴ El análisis completo de la jugada –en la versión de Caniggia– en:

<https://www.lanacion.com.ar/deportes/la-critica-maradona-caniggia-despues-30-anos-nid2353383>

de las propiedades de los individuos (creencias, intereses, preferencias, etc.). Según destaca Raymond Boudon, las ciencias sociales no pueden escapar a la explicación de los comportamientos individuales, incluso en el tratamiento de fenómenos colectivos, porque éstos “son siempre efecto de comportamiento individuales” (Boudon, 2010: 8). A juicio del sociólogo francés, la concepción del Individualismo Metodológico (IM) puede ser desglosada en tres postulados, a saber:

- P1. *Postulado del Individualismo*: todo fenómeno social resulta de comportamientos individuales;
- P2. *Postulado de la comprensión*: analizar el comportamiento de un individuo implica reconstruir el sentido que tiene para él;
- P3. *Postulado de la racionalidad*: el individuo adopta un comportamiento porque tiene razones para hacerlo, aunque no sea claramente consciente del sentido de su comportamiento (Boudon, 2010: 37).

Sin embargo, como señalan algunos defensores de la elección pública, es preciso distinguir entre el individualismo como *norma* para la organización de la sociedad, respecto del individualismo como *método* de análisis:

Concebimos a los individuos como único responsables finales de la determinación de la acción del grupo así como de la acción privada... El individualismo metodológico no debería ser confundido con el simple individualismo como una norma para la organización de la actividad social. Este primer tipo de análisis representa un intento de reducir todos los temas de la organización política a la confrontación de los individuos con las alternativas y su elección entre ellas. La lógica de la elección del individuo se convierte en el tema central de nuestro análisis, y no es necesario tomar ninguna posición concerniente a los fines últimos o criterios que deben dirigir su elección (Buchanan y Tullock, 1993, p.22).

Se atribuye a Joseph Schumpeter haber acuñado la expresión IM a mediados del siglo XX, aunque la idea del “individualismo metodológico” ya tenía un lugar reconocido en las ciencias sociales. Así, John Stuart Mill señaló en su clásica obra *Sistema de Lógica* (1843):

Las leyes de los fenómenos sociales no son ni pueden ser otra cosa que las leyes de las acciones y pasiones de los seres humanos unidos en el estado social. Los hombres siguen siendo hombres en un estado de sociedad; sus acciones y pasiones obedecen a las leyes de la naturaleza humana individual. Cuando se reúnen, los hombres no se convierten en otro tipo de substancia con propiedades diferentes, igual que el oxígeno y el hidrógeno son diferentes del agua... Los seres humanos en sociedad no tienen más propiedades que las derivadas de (y reductibles a) las leyes de la naturaleza del hombre individual. En los fenómenos sociales la “Composición de las Causas” es la ley universal (Citado en Homans, 1990: 93).

Como bien recuerda George C. Homans, con el concepto de la “Composición de las Causas” Mill se refería al hecho de que “los fenómenos sociales son el producto resultante -no la mera adición-, complejo y a menudo no deseado, de las acciones de muchos individuos, cuya conducta frecuentemente se debe a una confluencia de propósitos” (Homans, 1990: 93). Por cierto, para Homans es claro que las “las leyes de la naturaleza del hombre individual” habrían sido descubiertas en la época contemporánea por la psicología conductista.

Principio de cálculo racional (maximización / satisfacción)

Posible, pero no interesante —respondió Lönnrot—. Usted replicará que la realidad no tiene la menor obligación de ser interesante. Yo le replicaré que la realidad puede prescindir de esa obligación, pero no las hipótesis.

Jorge Luis Borges, LA MUERTE Y LA BRÚJULA [1942]

Como es claro de ver, en este principio se encuentra el núcleo analítico del enfoque: los individuos eligen el “mejor” medio para alcanzar un fin (o un medio que consideran apropiadamente “satisfactorio”). De acuerdo con lo que venimos señalando, el término *racional* no califica los objetivos del sujeto, sino sólo la relación entre los medios y un fin dado. Así se desprende de la “definición de *racional* como *eficiente*, es decir, que maximiza el producto con un insumo dado o que minimiza el insumo para un producto dado” (Downs, 1973: 5). Siguiendo el resumen que nos proporciona Anthony Downs, un individuo es racional cuando se comporta del siguiente modo:

- es capaz de adoptar una decisión siempre que se enfrenta con cierta gama de opciones;
- ordena todas las opciones con que se enfrenta de acuerdo con sus preferencias, de modo que cada una de ellas es *preferida, indiferente o inferior* a las demás;
- su orden de preferencias es transitivo;
- siempre elige entre las opciones la de orden superior dentro de la escala de preferencias;
- adopta la misma decisión siempre que se enfrenta con las mismas opciones (Downs, 1973: 6).

Esta serie de condiciones – de “racionalidad perfecta”- podrían dividirse en dos partes, una referida a los “fines” y otra en relación a los “medios”.

En cuanto a la racionalidad de *fines*, un modelo estándar parte del supuesto general que las preferencias son “exógenas”, es decir, no pretende explicar por qué los individuos prefieren A sobre B, y por tanto, tampoco “evalúa” la racionalidad de los contenidos o el sentido de los

fines²²⁵. Pero mantiene algunas exigencias básicas: los fines han de ser ordenados de manera consistente entre sí, de lo contrario no es posible ningún cálculo racional de medios (si alguien, por ejemplo, está en La Plata y quiere ir, *al mismo tiempo*, a Bariloche y a Salta, no habría manera de definir un plan racional de viaje...). En virtud de estas consideraciones los “fines” deben satisfacer ciertas condiciones formales, que resumiremos de manera intuitiva en tres ítems:

-IDENTIDAD: $A=A$

-COMPLETITUD: Dadas dos fines (o dos canastas de bienes):

o bien preferimos $A > B$,

o bien preferimos $B > A$,

o bien A es indiferente a B .

-TRANSITIVIDAD: Si preferimos $A > B$, y preferimos $B > C$, entonces preferimos $A > C$.

En este punto no es tan fácil desentrañar las dimensiones “normativas” de los modelos respecto de su “heurística” empírica. Si bien la racionalidad viene definida de manera axiomática, también esperamos que un individuo concreto se comporte con arreglo a cierta lógica o conjunto de reglas empíricamente reconocibles, y precisamente esos axiomas constituyen una descripción empírica plausible de lo que podríamos considerar “racional” en la práctica. Esta formulación axiomática ya aparece en las contribuciones pioneras de Von Neumann y Morgenstern, quienes establecieron cuatro axiomas fundamentales de racionalidad: *transitividad*, *completitud*, *asimetría* (si prefiero A a B , entonces no puedo preferir B a A) y *simetría de la indiferencia*, (si A es indiferente a B , entonces B es indiferente a A)²²⁶.

Ciertamente, cuando nos referimos a bienes en un mercado, que pueden ser ordenados según criterios subjetivos de gusto, calidad (presunta) y precio, la decisión a tomar parece más sencilla que cuando debemos enfrentar opciones más *complejas*. Por ejemplo, aunque tengamos alguna claridad sobre nuestros propios intereses en juego, está lejos de ser sencillo tomar decisiones políticas en contextos de incertidumbre: “¿A quién me conviene votar en las próximas elecciones?”. Por tales razones, en el marco de la teoría de la decisión es clave la distinción entre *riesgo* e *incertidumbre*. Alguien enfrenta un *riesgo* cuando puede calcular una cierta probabilidad de que se produzca un daño (resultado); en el caso de una situación de *incertidumbre*, en cambio, no es posible calcular la probabilidad de ocurrencia de un evento. Estas consideraciones

²²⁵ Más arriba señalamos algunas críticas internas a este supuesto. Este punto, además, según el cual la racionalidad queda exclusivamente definida en términos “formales” o “instrumentales”, será especialmente criticado por diversos autores, en particular por la tradición frankfurtiana.

²²⁶ Una discusión pormenorizada de estos puntos en (Aguiar, 2004; Páez Gallego, 2015). Recordemos que en la teoría (neoclásica) del consumidor es tan importante la noción de “preferencia” como su correlato en términos de “indiferencia” (me da lo mismo tomar té o café, o consumir cantidades intercambiables de cañones y manteca). Sobre esta base se trazan las conocidas *curvas de indiferencia* que, al tocarse con el punto más alto de nuestra “recta presupuestaria”, nos permite alcanzar un *máximo* de satisfacción.

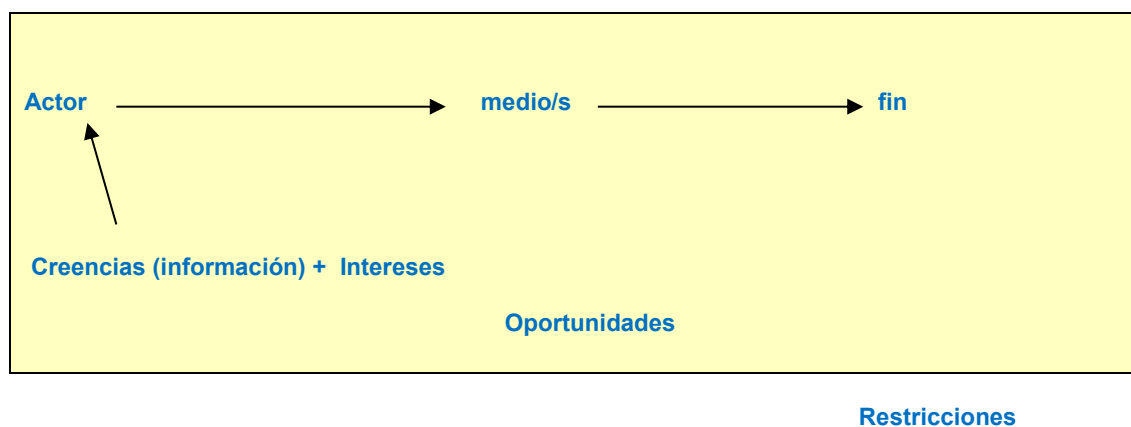
nos obligan entonces a precisar el papel de las creencias y de la información, pues es a través de estos cristales que consideramos una situación, su potencial riesgo, las decisiones que tomarán otros jugadores, etc.²²⁷

En lo que se refiere a la racionalidad de medios (y nos seguimos manejando con un modelo simplificado de “racionalidad perfecta”), una acción es racional cuando:

- Puede justificarse como la manera más adecuada de alcanzar un fin, dadas las *creencias* del actor (o razonablemente más “satisfactoria” en términos de “racionalidad limitada”);
- Esas creencias pueden justificarse en base a un cúmulo óptimo (o “satisfactorio”) de *información*. En el modelo ideal el actor posee información completa, disponibilidad de tiempo, memoria y capacidad cognitiva para procesar toda la información (algo que muy raramente se da en la realidad tal como la conocemos, pero insistimos, estamos hablando de un “modelo”).
- El volumen y la calidad de la información se ajustan con base a un doble criterio: del lado “subjetivo”, a las *preferencias* y las creencias del actor; del lado “objetivo”, a las *restricciones* y *oportunidades* estructurales en las que se mueve. Recordemos de paso, que en términos análogos a los planteados por Parsons, una “situación” se conforma con elementos del entorno que no podemos modificar (en este caso, las restricciones y las oportunidades), y con elementos que sí podemos modificar: los medios.

De una manera muy simplificada, podemos representar el esquema básico de la elección racional con el Cuadro Nro. 1:

Cuadro Nro. 1. ESQUEMA BÁSICO DE LA ELECCIÓN RACIONAL



Con base en este esquema muy simplificado algunas pocas consideraciones vale la pena destacar. Tal vez la más importante es que, si bien partimos de una definición de racionalidad en abstracto, no es posible evaluar la racionalidad de una acción más que “descendiendo” al análisis concreto del circuito tramado por los aspectos *subjetivos* (creencias, intereses) y *objetivos*

²²⁷ Por cierto, existen reconocidos estudios que aplican este modelo a los estudios políticos. Valga como ejemplo el magnífico análisis que realiza Przeworski (1990) sobre el recorrido histórico de las elecciones de los partidos de izquierda europea en un turbulento período del siglo XX.

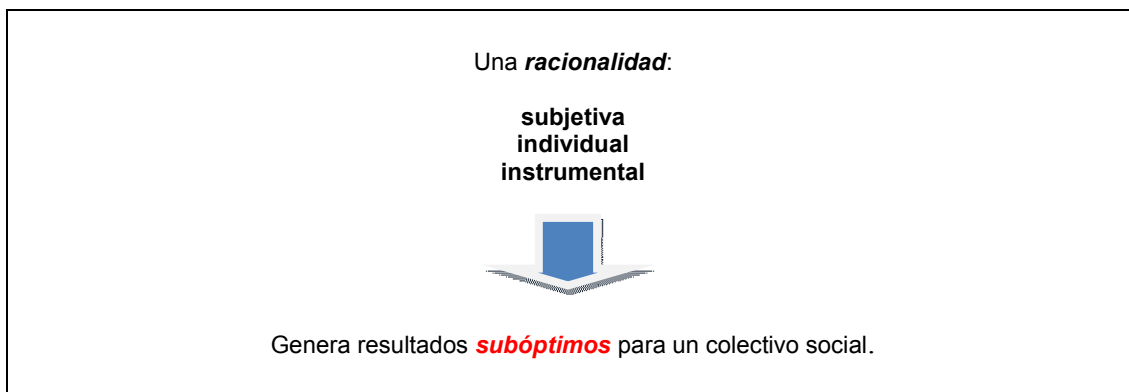
(oportunidades, restricciones) de una situación dada. Por ejemplo, si tengo ganas de tomarme un café de camino a la facultad, puedo detenerme en algún local que encuentro al paso, o quizá desviarme un poco de mi trayecto original para ir a un lugar que me gusta más; no sería muy “racional”, en cambio, caminar treinta cuadras en otra dirección para ir a una cafetería donde sirven un café muy rico y un poco más barato. Por el contrario, si voy a comprarme un departamento mediante un costoso crédito, sería muy poco “racional” elegir una opción que se me aparece al paso, y no considerar una recomendación para visitar un edificio –a treinta cuadras de aquí– donde me han informado que se vende un departamento muy bonito, luminoso y no muy caro. Para decirlo de manera algo más estricta, y repasando lecciones básicas de economía, *una decisión es racional cuando su ingreso marginal es superior a su costo marginal*; el costo marginal de obtener una unidad muy pequeña de información (por eso decimos que está en el margen) debemos cotejarlo con la utilidad marginal que obtendremos al tomar una decisión mejor informada (Downs, 2001, p. 106). En otros términos: la información cuesta tiempo y dinero, y por tanto, debemos invertirla en aquello que nos resulta más valioso²²⁸.

Otro aspecto importante a considerar –como ya lo anticipamos en el capítulo 8 de la Primera Parte– es que nadie tiene un conocimiento directo y absoluto de las restricciones y de las oportunidades que enfrenta, e incluso de nuestros propios intereses en relación a un marco contextual dado. Más bien, intereses y creencias se amalgaman siempre de una manera compleja, y es a través de esa amalgama que se constituye un *mapa cognitivo* desde el que analizamos una situación: creemos que nos beneficiará votar al candidato A, o creemos que nos beneficiará invertir en el negocio B; pero a veces, nos equivocamos; y también cometemos errores al evaluar nuestro entorno: consideramos que una determinada circunstancia es una restricción, pero tal vez es una oportunidad (o viceversa). En este sentido, la “objetividad” de las restricciones y oportunidades son siempre consideradas desde el prisma *subjetivo* de nuestras creencias e intereses.

Ahora bien, un problema clave que enfrentamos desde este esquema merece una atención especial de nuestra parte. Esto es así, por varias razones pero principalmente por una que habíamos dejado esbozada en los antecedentes y que constituía un capítulo clave del pensamiento económico clásico (y neoclásico): la idea según la cual la persecución del interés individual genera resultados beneficiosos para el conjunto.

A diferencia de esta visión, las elaboraciones contemporáneas de la elección racional no ignoran una *paradoja* que ocupa un lugar fundamental en el análisis de problemas socioeconómicos y políticos. De acuerdo con ella: una racionalidad *subjetiva* (que depende de las creencias del actor), *individual* (centrada en sus intereses egoístas), e *instrumental* (que se limita a establecer la congruencia entre medios y fines), puede generar resultados *subóptimos* para un colectivo social (Cuadro Nro. 2).

²²⁸ En términos gráficos, mi recta presupuestaria es muy “alta” con respecto al costo de un café, y por tanto pasan muchas curvas de indiferencia entre el origen de las coordenadas y la pendiente de la recta que marca mi restricción. El caso inverso se da en relación a la compra de un departamento. Por cierto, el análisis marginal (o marginalista) se expresa a través del cálculo de derivadas.

Cuadro Nro. 2: RACIONALIDAD INDIVIDUAL VS. RACIONALIDAD (COLECTIVA)

Para analizar esta cuestión vamos a dejar entre paréntesis la relación problemática entre racionalidad de *corto y largo plazo* (el problema del “tiempo”), y nos concentramos en los problemas entre racionalidad individual y colectiva en el mismo “espacio” social.

El primer punto hace referencia a una situación obvia: lo que puede resultar beneficioso en el corto plazo (salir de juerga con mis amigos todas las noches) puede ser perjudicial en el largo (atrasarme en el desarrollo de mi carrera, amargar a mi familia, perder la poca estima que me quedaba en el barrio, etc.). Cuando los sucesos son lineales es posible anticipar –hasta cierto punto– las consecuencias, pero solamente si la información estaba disponible al momento de tomar las decisiones. De este modo, un suceso inesperado o imprevisible no puede ser aplicado retroactivamente para juzgar la racionalidad de una decisión anterior. Por ejemplo, decidimos finalmente sentar cabeza e ir a la facultad, pero justo ese día el ómnibus choca y nos fracturamos una pierna; en tal caso, no podríamos decir que “hubiese sido más *racional* quedarse en casa durmiendo”.

La otra consideración nos lleva a dar un pequeño rodeo por la llamada *teoría de juegos*.

Excursus: elementos (muy) básicos de teoría de juegos

—Constante los tira a la derecha.
 —Siempre —dijo el presidente del club.
 —Pero él sabe que yo sé.
 —Entonces estamos jodidos.
 —Sí, pero yo sé que él sabe —dijo el Gato.
 —Entonces tírate a la izquierda y listo —dijo uno de los que
 estaban en la mesa.
 —No. Él sabe que yo sé que él sabe —dijo el Gato Díaz y se
 levantó para ir a dormir.

Oswaldo Soriano, EL PENAL MÁS LARGO DEL MUNDO.

La idea según la cual un juego puede ser un modelo estilizado, a escala más pequeña, de una situación real más vasta y más compleja queda bien captada por la siguiente historia,

pretendidamente medieval y galesa. El texto nos llega a través de la antología reunida por Jorge Luis Borges y Adolfo Bioy Casares, *Cuentos breves y extraordinarios*, quienes a su vez dicen tomarlo de un tal Edwin Morgan, incierto autor de *The Weekend Companion to Wales and Cornwall* (Chester, 1929); el relato se titula “La sombra de las jugadas”, y dice así:

En uno de los cuentos que integran la serie de los *Mabinogion*, dos reyes enemigos juegan al ajedrez, mientras en un valle cercano sus ejércitos luchan y se destrozan. Llegan mensajeros con noticias de la batalla; los reyes no parecen oírlos e inclinados sobre el tablero de plata, mueven las piezas de oro. Gradualmente se aclara que las vicisitudes del combate siguen las vicisitudes del juego. Hacia el atardecer, uno de los reyes derriba el tablero, porque le han dado jaque mate y poco después un jinete ensangrentado le anuncia: -Tu ejército huye, has perdido el reino (Borges y Bioy, 1990, p.69)²²⁹.

No es casual entonces que economistas, matemáticos y especialistas en el estudio de los procesos de toma de decisiones hayan tratado de formalizar el comportamiento de dos o más actores que tratan de beneficiarse individualmente en el marco de una determinada relación dada. Uno de los fundadores de este campo de estudios efectúa el siguiente *racconto*:

Los fundamentos de la teoría de juegos fueron expuestos por John Von Neumann, quien en 1928 demostró el teorema básico del *minimax*, quedando establecido el tema con la publicación en 1944 de *The Theory of Games and Economic Behavior* (Teoría de los juegos y del comportamiento económico). Se demostraba que los acontecimientos sociales pueden ser descritos de mejor manera mediante modelos tomados de juegos de estrategias adecuados. Estos juegos son a su vez susceptibles de un análisis matemático completo (Morgenstern, 1998, pp. 11-12)²³⁰.

En tal sentido, la *teoría de juegos* formaliza las elecciones interdependientes (o *estratégicas*) entre dos o más actores, que toman decisiones siendo conscientes de que sus opciones afectan, y son afectadas, por las decisiones racionales e interesadas de los/las otros/as. Así, mientras un jugador trata de imaginar qué están haciendo los demás, los otros jugadores también están pensando en “cuáles serán las reacciones de su oponente”; de aquí se desprende un asunto clave:

²²⁹ Se denomina *Mabinogion* a una colección de relatos galeses escritos aproximadamente entre el año 1100 y el 1350, pero que recoge historias más antiguas así como mitos y leyendas. Puesto que nuestro conocimiento de la literatura galesa medieval se limita a esta cita infiel, a quien le interese el tema puede consultar (Cordo Russo, 2017). Cabe aclarar que –hasta donde sabemos– el texto de Morgan citado es apócrifo, por lo cual los verdaderos autores serían la pareja Borges-Bioy (Adur, 2015). Nótese que el juego de ajedrez es, en sí mismo, una representación estilizada de un juego de guerra entre dos reinos.

²³⁰ Se denomina *minimax* a una estrategia de toma de decisiones en la que un jugador trata de *minimizar* la *máxima* pérdida esperada que puede llegar a ocasionarle un adversario. En otros términos, el jugador A tratará de elegir el mejor movimiento bajo el supuesto de que su contrincante B elegirá la peor opción para A. Inspirado en algunas de estas ideas Phillip K. Dick escribió su primera novela de ciencia ficción: *Lotería solar* (1955).

cada jugador debe evaluar hasta qué punto sus fines coinciden o chocan con los objetivos de los otros, y “debe decidir si coopera o compite con todos o con algunos de ellos” (Davis, 1998, p.16).

Para entender intuitivamente la diferencia clave entre un problema de decisión simple y un problema *estratégico* podemos apelar a un sencillo ejemplo. Un grupo de amigos/as van juntos a cenar; antes de ordenar la carta se discute el modo en que se va a pagar la cuenta: la primera opción es que cada quien paga su parte (cada uno/a asume el costo de lo que consume); la segunda alternativa es que al final de la cena se suma todo y se divide por cabeza. En el primer caso tenemos un problema de *decisión* simple (la elección se ajusta a parámetros de información dados: la entrada sale X, el vino sale Y, etc.); en el segundo tenemos un problema *estratégico*... porque nosotros no sabemos qué y cuánto van a comer y tomar el resto de los comensales, y ellos/as tampoco saben qué y cuánto voy a cenar yo.

Vamos a presentar algunas definiciones básicas que nos serán útiles en el análisis que sigue.

En este contexto llamamos *juego* a una actividad definida por un conjunto de reglas que distribuye recompensas y castigos a través de un resultado (en términos formales estos resultados se ofrecen en una “matriz de pagos”). La generalidad de este concepto –que sin embargo hace eje en la noción de regla- nos permite aplicarlo a situaciones muy diferentes: juegos de intercambio comercial, juegos de guerra, juegos políticos, etc.

Cada jugador sigue una *estrategia*, que es el plan de juego: un conjunto de opciones que eligen o pueden ser elegidos para alcanzar un resultado beneficioso.

En un juego hay una *estrategia dominante* cuando un plan de juego beneficia a un actor con independencia de la estrategia que desarrolla el/los/as otro/a/s.

Una noción clave en relación al resultado del juego nos recuerda la contribución realizada por Vilfredo Pareto (1848-1923) y se la denomina *óptimo de Pareto*. Puede ser aplicada tanto a un estado de cosas como a un cambio de estado. De acuerdo con ella, una situación es eficiente en el sentido de Pareto cuando se cumple que no existe un posible cambio que beneficie a una persona sin perjudicar a otra; de manera análoga, dada una asignación inicial de bienes entre un conjunto de individuos, un cambio hacia una nueva asignación –que al menos mejora la situación de un individuo sin hacer que empeore la situación de los demás- es óptima en el sentido de Pareto. Así, una asignación se define como “Pareto eficiente” o “Pareto óptima” cuando no pueden lograrse nuevas mejoras de Pareto (Buchanan y Tullock, 1993, pp. 206-207).

Supongamos que hemos acordado una reunión en un grupo de treinta personas para las ocho de la noche; poco tiempo antes alguien señala que tiene un problema con el horario y propone que el encuentro se realice una hora más tarde: ¿Cuál sería la única regla de decisión que resolvería el problema de manera óptima? La respuesta es la regla de unanimidad: porque sólo esta regla permitiría beneficiar a la persona que quiere cambiar, sin perjudicar al resto. Si se eligiera una regla de mayoría simple o incluso de mayoría especial, es posible que alguien salga perjudicado, y entonces la situación no sería “óptima” en sentido paretiano.

El otro concepto clave sobre los resultados de un juego que introduciremos fue un aporte fundamental del matemático estadounidense John F. Nash (1928-2015), y se denomina *equilibrio de Nash*: es una situación en la que un actor realiza su mejor elección dadas las elecciones de

los/as otros/as. En este caso, cada actor descubre que, dadas las elecciones de los otros jugadores y más allá de cuáles fueran sus preferencias originales), no puede elegir una situación mejor. En el ejemplo anterior imaginemos que se decide votar por la regla de mayoría absoluta y que nosotros queremos que la reunión se haga a las 20hs o se realice lo más temprano posible; en una primera tanda nadie obtiene la mayoría y vamos a una segunda vuelta entre dos opciones: las 20:30 y las 21 ¿Qué hacemos? Obviamente votaremos por las 20:30 porque es nuestra “mejor elección” (o la menos mala) dadas las elecciones de los otros: hemos llegado a una situación de equilibrio de Nash²³¹.

En la clásica caracterización de Neumann y Morgenstern un juego no es otra cosa que la “totalidad de las reglas que lo describen”; de ahí que un estudioso de esta temática destaca lo siguiente:

Las reglas especifican el *número de jugadores*, sus *movimientos* (es decir, las posibilidades que cada jugador tiene para actuar; nótese que un movimiento es una oportunidad para realizar una elección, pero en sí mismo no se trata de una elección), el *conjunto de alternativas* entre las que puede elegir un jugador en cada movimiento, el *tipo de información* de que dispone cada jugador en cada movimiento (es decir, lo que un jugador puede saber acerca de los movimientos previos realizados por otros jugadores y/o por el azar), el *grado de acuerdo* permitido entre los jugadores, y las *recompensas* (es decir, las ganancias y las pérdidas de cada jugador derivadas de las posibles combinaciones de elecciones realizadas en los diferentes movimientos) (Riker, 2001, p. 162).

Los juegos pueden ser clasificados de muchas maneras, sobre la base de cada una de las características definidas por las reglas (cantidad de participantes, número de acciones que se pueden realizar, disponibilidad de la información, etc.). En nuestro caso, vamos a dejar de lado los llamados juegos de información “completa” o “perfecta”, como el ajedrez, las damas o el juego japonés del Go (se denominan así, porque dado el conocimiento de las reglas por parte de los jugadores, cada jugada indica todo lo que el otro/a necesita saber para definir el movimiento siguiente), y nos van a interesar solamente algunos pocos ejemplos de juegos de información “incompleta” o “imperfecta”, porque presentan una mayor analogía con el devenir del mundo social y político (Davis, 1998, p. 30).

En este marco, una distinción clave entre estos juegos se da entre los “juegos de una sola vez” (una guerra) y los “juegos reiterados” (las elecciones en un país democrático). En el primer

²³¹ Nótese que —a diferencia del sentido de congruencia moral y cognitiva que vimos en el caso parsoniano— esta noción de *equilibrio* se define por una acomodación mutua de intereses, capacidades, recursos, etc. Para esta cuestión recomendamos ampliamente ver la película *Una mente brillante* (2001), basada en la novela homónima de Sylvia Nasar, dirigida por Ron Howard y en la que participan Russell Crowe, Ed Harris, Jennifer Connelly, Paul Bettany y Christopher Plummer. El tema de las elecciones democráticas y de los sistemas de votación es un objeto de análisis clave para los estudiosos de la elección pública; una y otra vez nos recuerdan el célebre *dictum* de Walter Lipmann, pronunciado hace ya sesenta años: “El *quid* de la cuestión no es si la mayoría debería decidir, sino qué clase de mayoría debería decidir” (Buchanan y Tullock, 1993, p. 287).

caso, los actores tratarán de maximizar su beneficio en el corto plazo mediante cualquier tipo de estrategia, pues no se percibe ningún horizonte temporal al que puedan atenerse en el futuro; en el segundo caso, en cambio, los actores perciben que las reglas del juego se mantendrán en el tiempo, y esto permite desarrollar conductas cooperativas.

En lo que sigue vamos a revisar muy someramente algunas típicas interacciones estratégicas a fin de mostrar que las mismas pueden ser útiles instrumentos analíticos a la hora de indagar situaciones sociales o políticas concretas.

El problema del *free-rider* y la lógica de la acción colectiva

En su ya clásico trabajo, *La lógica de la acción colectiva*, publicado originalmente en 1965, Mancur Olson analiza -bajo los supuestos de la elección racional- el siguiente problema: ¿Por qué los individuos deciden cooperar en una acción colectiva?

Consideremos la siguiente afirmación: “El Grupo A realiza la acción colectiva/cooperativa X porque le conviene al Grupo en su conjunto” (ej., una huelga para obtener una mejor salarial). En primera instancia, un “holista metodológico” tendería a ver esta afirmación como autoevidente. Como recuerda el autor, a menudo “se da por supuesto que, si todos los miembros de un grupo de individuos o de empresas tienen un determinado interés en común, el grupo manifiesta una tendencia a lograr dicho interés” (Olson, 1998, p.37). Pero un “individualista metodológico” observaría la cuestión desde un ángulo diferente, prestando especial atención al balance neto entre costos y beneficios individuales: si el consumidor o el trabajador dedicasen “unos cuantos días y un poco de dinero a organizar un boicot o un sindicato, o a ejercer presiones en favor de una legislación que proteja sus intereses, habrán sacrificado tiempo y dinero” (Olson, 1998, p.38). Por lo tanto, el observador individualista exigiría que le mostráramos los *mecanismos* concretos (micro-fundamentos) por los cuales una mayoría de individuos A1, A2, A3,... An, decide cooperar (dadas sus creencias y sus intereses individuales, y en el marco de restricciones y oportunidades que enfrenta). A juicio de Olson, los beneficios que la cooperación aporta al grupo *no* explican directamente las acciones colectivas destinadas a alcanzarlos, puesto que siempre esa actividad se ve amenazada por el problema del “viajero gratis”.

El problema del *free-rider* se presenta cuando un individuo decide obtener los beneficios de una acción colectiva sin pagar los costos de llevarla a cabo: si voy “colado” en el colectivo, doy por sentado que otras personas pagan el servicio, porque de lo contrario, llegaría un punto en que la empresa deja de hacer el recorrido por falta de fondos.

Este problema adquiere un tono especialmente desafiante en el caso de los llamados *bienes públicos*: un bien público (puro) es aquel tipo de bien cuyo consumo o disfrute por un particular no impide el consumo de otros, y, una vez ofertado, su consumo no puede ser impedido (o es altamente costoso hacerlo). Mientras que los bienes privados son de consumo individual y parcial (o totalmente) exclusivo, un bien público se ubica en el otro extremo del espectro. Es motivo de ardua discusión qué vamos a considerar un “bien público”, pero podemos ensayar un listado muy

tentativo: el conocimiento, la defensa nacional, los equilibrios macro-económicos, la salud, la educación, etc. Por ejemplo, ante un eventual ataque aéreo, sería muy difícil que nuestras hipotéticas defensas distingan entre el muchacho del 6to. A, que paga regularmente todos sus impuestos, y gracias a ellos sostiene el gasto militar, y la pareja del 5to. A, que no los paga. El caso del conocimiento es todavía más notable: si alguien descubre –pongamos por caso- un teorema que vincula los lados de un triángulo con la hipotenusa, puede ser usado infinidad de veces sin que se “gaste”, sin que se consuma su valor, por eso es tan complicado producir un bien costoso como el conocimiento, que puede ser robado o copiado con cierta facilidad, pero que cuesta mucho producirlo: seguramente hubo que hacer muchas pruebas, invertir mucho tiempo y dedicarle mucho esfuerzo, antes de descubrir la relación entre el cuadrado de la hipotenusa y la suma de los cuadrados de los catetos.

De acuerdo con el argumento de Olson, la paradoja básica que encierra la lógica de los comportamientos colectivos consiste en que, si se encuentran compuestos por individuos racionales/egoístas, los *grandes grupos* tenderán a no actuar en favor de sus intereses colectivos. Así, frente a una hipotética huelga por mejoras salariales o condiciones laborales, un “viajero gratis” puede hacer siempre el siguiente razonamiento: *No me pliego a la protesta, porque, i) si gana la demanda de los trabajadores, entonces el aumento salarial o la mejora laboral me alcanzará de todos modos, pero ii) si falla, y la patronal castiga a los rebeldes, descuenta los días de paro o incluso los despide, yo no estuve allí para merecer ningún castigo*²³².

Ahora bien, la probabilidad de que la acción colectiva se concrete aumenta si: (a) el tamaño del grupo es suficientemente *pequeño* o, (b) existen *incentivos selectivos* ya sea “positivos” (fincados en los intereses individuales de los actores) o “negativos” (castigos que pueden enfrentar si no se concreta la acción). Si el grupo es pequeño Olson piensa que hay sanciones de tipo personal, social o moral que impulsan a acatar la decisión grupal: “la mayoría de la gente aprecia el compañerismo y el respeto de aquellos con quienes trata” (Olson, 1998, p.45); si el grupo es más grande, la existencia de una dirigencia sindical que coordina la acción (que paga los costos de coordinar las acciones porque tiene *incentivos positivos* respecto de su propia carrera gremial, quiere aumentar su poder, acumular más recursos, etc.), y el apoyo entusiasta de una cierta guardia pretoriana (un nutrido grupo de muchachones con vistosos bates de beisbol, caños, paños y otros argumentos, parados a la entrada de la empresa y dispuestos a poner en práctica esos *incentivos negativos*), suelen provocar el convencimiento de personas algo más díscolas, mediatundas o vacilantes.

Claro que no es necesario llegar a extremos de utilizar objetos contundentes para verificar el modo como se desenvuelve la lógica de la acción colectiva; por el contrario, dicha acción suele discurrir por canales más pacíficos y sutiles. Por ejemplo, constituye una observación reiterada que la participación estudiantil en agrupaciones políticas universitarias argentinas oscila aproximadamente entre el 5 y 10% del alumnado, pero el interés por la participación en las elecciones

²³² Damos por sentado aquí que el “viajero gratis” comparte el fin de la acción; es diferente el caso en el que dos actores difieren en la finalidad (uno está de acuerdo con parar y el otro con seguir trabajando), por las razones o los motivos que fueren.

—aunque no fueran obligatorias— es mucho más amplio. ¿Por qué año a año una gran cantidad de alumnos y alumnas mantiene funcionando una “maquinaria” política en la que raramente participa? A primera vista el resultado puede resultar paradójico, pero desde el punto de vista del análisis de Olson la razón es bastante clara. Una amplia mayoría de estudiantes le otorgan cierta valía a la representación gremial, y por tanto esperan que el centro de estudiantes los defienda ante eventuales problemas con una cursada o que sea capaz de modificar una norma académica considerada perjudicial. Se trata de un estudiante que entabla con sus representantes un lazo “contractual” donde se intercambian apoyo político esporádico por defensa eventual de intereses comunes. Este tipo de estudiante “agremiado” o “sindicalizado” de baja intensidad, está dispuesto a pagar un costo mínimo (ir a votar una vez al año), pero no un costo mayor (leer las plataformas en detalle, participar en asambleas u otras actividades políticas, etc.), a cambio de contar con una defensa permanente ante un posible conflicto académico. Del otro lado del mostrador, un número pequeño de militantes paga los costos de la coordinación política (organización gremial, provisión de servicios, etc.) a cambio de obtener una serie nada desdeñable de “incentivos positivos”: amplios grados de libertad para definir la conducción política del centro de estudiantes, acceso a recursos materiales variados, desarrollo de diferentes carreras políticas, etc.²³³

Retomando el análisis de Downs antes esbozado, las políticas de un gobierno o de un centro de estudiantes (defender los intereses gremiales del alumnado, mantener abierta la fotocopiadora, proporcionar ricas y baratas medialunas, etc.) son “indivisibles”, en la medida en que son un *bien público*: no se pueden proporcionar a quienes asisten a las asambleas y negar a los que no participan. Por lo tanto, como decía el autor en un artículo escrito hace más de sesenta años:

(...) los beneficios de estas políticas recaen sobre cada uno de los miembros de la mayoría a la que sirven, independientemente de si han contribuido o no a ponerlas en práctica. En otras palabras, el individuo recibe estos beneficios, tanto si está bien informado como si no, siempre que la mayoría de la gente esté bien informada y que sus intereses sean similares a los de esa mayoría. Por otro lado, cuando nadie está bien informado, el individuo no puede generar estos beneficios informándose bien él mismo, puesto que para lograrlo es necesario un esfuerzo colectivo. Así pues, cuando los beneficios son indivisibles, cada individuo tiene siempre motivos para evadir su participación en el coste de obtenerlos (Downs, 2001, p.108).

El problema “principal-agente” y el trilema “salida, voz y lealtad”

Una variante de la lógica anterior la encontramos en *el problema del principal y el agente*. El asunto se presenta cuando dos o más personas están relacionados por una actividad tal que uno

²³³ Un análisis más detallado de las experiencias de participación estudiantil en la UNLP se encontrará en (Camou, Prati y Varela, 2018).

de los actores (el principal o mandante) le encarga a otro (el agente) la realización de una tarea, pero cada uno de ellos posee distinta *información* acerca de la tarea a realizar (asimetría de información a favor del agente) y ambos tienen *intereses* divergentes. Por ejemplo, debo arreglar mi computadora o mi auto mientras estoy de viaje (“juego de una sola vez”); voy a un comercio que no conozco ni me conoce: muy posiblemente la persona que arregla tratará de obtener el máximo beneficio posible con el mínimo esfuerzo, mientras que yo quisiera obtener el mejor arreglo disponible al menor costo, pero lamentablemente yo no tengo cómo controlar el proceso. En el caso de que se trate de un “juego reiterado” (voy a un comercio que me conoce y los conozco) se introduce una modificación: es posible que el agente intente “fidelizarme” en el largo plazo, y entonces no me cobrará tanto cada arreglo, a cambio de un flujo relativamente regular de ingresos²³⁴.

La lógica del principal y el agente es especialmente interesante porque –entre otras aplicaciones- abarca un amplio universo de relaciones jerárquicas en la vida pública; en particular, podemos considerar las acciones de *regulación* (gobierno sobre actores económicos), de *supervisión* (dirigentes políticos sobre agentes estatales) y de *representación* (ciudadanía sobre dirigentes políticos). Veámoslo del siguiente modo. En términos muy generales, podríamos decir que en un esquema regulatorio la ciudadanía (el actor *principal*) le encarga al Estado (el *agente*) que vele por la provisión de una muy buena educación, salud, seguridad, justicia, etc. En un siguiente paso las más altas autoridades del Estado (ahora transformado en principal) le encarga a las escuelas, hospitales, comisarías, etc. Y dentro de cada una de esas organizaciones se producen la misma cadena descendente hasta llegar al nivel del “funcionario de nivel de calle” (maestro, policía, enfermero, etc.). El problema con las relaciones principal-agente es que son complicadas. Pensemos por un momento que el lector o lectora de estas páginas es el “principal”.

De este modo, en el fondo Ud. está delegando en otros una serie de recursos y de decisiones sobre las que perderá una buena parte del control, y en muchos casos tendrá muy poca información para actuar. Simplificando al extremo, Ud. le encarga al Estado mediante el sufragio que le provea de seguridad, pero en realidad le está encargando a un conjunto de individuos (llamados dirigentes políticos y estatales) que lo hagan, y esos dirigentes a su vez, lo hacen con la policía en sus distintos rangos, etc. En cada uno de esos niveles se generan *intereses* específicos que suelen ser diferentes de los intereses del principal (Ud. espera que la policía siempre esté de guardia, pero muchos de ellos prefieren dormir en sus turnos, irse a comer una pizza o directamente aliarse con los ladrones), y *asimetrías de información* (Ud. no puede comprobar si los policías están efectivamente despiertos, están bien entrenados, son honestos, etc.), lo que torna a *todas* las relaciones de regulación en espinosamente conflictivas. Como señala Adam Przeworski:

²³⁴ En el caso de ciertas inversiones financieras y en el mundo de los seguros existe el problema (que es una variante del principal y el agente) llamado del “riesgo moral”: cuando una persona tiene una mayor información acerca de sus propias acciones que el resto de los individuos, a quienes eventualmente les tocará acarrear con los costes asociados a la falta de esfuerzo o responsabilidad de la persona en cuestión.

Una vez que comprendemos que los mercados son inevitablemente incompletos y que los agentes económicos tienen acceso a información diferenciada, descubrimos que no existe tal cosa como “el” mercado; tan sólo hay sistemas económicos organizados de modos diferentes. El lenguaje mismo que se refiere a “el mercado” sujeto a intervenciones por parte de “el Estado” es engañoso. El problema que enfrentamos no es el de “el mercado” versus “el Estado”, sino la cuestión de las *instituciones específicas* que podrían inducir a los actores individuales –ya sean agentes económicos, políticos o burócratas– a conducirse de modos colectivamente beneficiosos. (Przeworski, 1998).

Pero ahora observemos el problema de la acción colectiva (o del fracaso de la acción colectiva) desde un ángulo diferente. En honor de su descubridor podríamos llamarlo el problema de Hirschman, o como se lo conoce habitualmente, el trilema de “salida, voz y lealtad”. Se trata, hasta cierto punto, de una variación del esquema del *free-rider*.

En 1970 el economista germano-americano Albert O. Hirschman publicó un pequeño libro repleto de ideas. El autor partía de una observación básica: “Bajo cualquier sistema económico, social o político, los individuos, las empresas y los organismos en general están sujetos a fallas en su comportamiento eficiente, racional, legal, virtuoso o, en otro sentido, funcional”. Ante esas circunstancias, las sociedades tienden a desarrollar *mecanismos* para corregir esos defectos, que en algunos casos complementan, y en otros sustituyen, a los dispositivos económicos centrados en la competencia. El título del libro encierra las opciones básicas analizadas por Hirschman: *Salida, voz y lealtad. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y Estados* (Camou, 2017a).

Veamos un ejemplo sencillo que vale para el consumo, pero también para el compromiso partidario o las relaciones de pareja. Cuando un comprador descubre que el producto que habitualmente adquiere está bajando su calidad, enfrenta tres caminos: la opción de *salida* lo lleva a abandonar la mercancía y quizá a consumir otro producto; la opción de la *voz* mueve al consumidor a hacerle saber al empresario que su producto se está deteriorando y que hay aspectos para corregir; finalmente, la opción de la *lealtad* lo mantendrá fiel al producto, quizá animado por la secreta esperanza de que el deterioro sea transitorio, por la amarga comprobación que otros consumos sustitutos serían aún peores, o por la estructura cautiva del mercado que le impiden dejar de consumirlo.

Pensemos en un bien público que en la Argentina se viene deteriorando (infraestructura, salarios, formación, etc.) desde hace ya muchos años: la educación básica. En un bosquejo muy impresionista y simplificador (aunque se puede apoyar con datos de investigaciones muy sólidas) podríamos decir que los sectores medios-altos y altos hace rato que han dejado la educación pública a nivel básico, es decir, han optado por la opción “salida”, llevando a sus hijos e hijas a escuelas privadas de diferente tipo; los sectores medios y medio-bajos son los que fundamentalmente llevan adelante los reclamos por las mejoras educativas, y así son los que levantan frecuentemente la “voz” (aunque en momento de mejora económica sostenida muchos se pasan al

sector privado, y retornan al público en épocas menos favorables); finalmente, a los sectores más pobres no les queda más remedio que la “lealtad” al sistema público.

Por supuesto, en alguna medida las estrategias no son excluyentes y se pueden complementar: puedo quedarme y protestar (lealtad + voz), o irme y protestar (salida + voz); pero quedarme o irme son opciones excluyentes: no puedo anotar un niño o una niña en dos escuelas al mismo tiempo, del mismo modo que no pudo operarme dos veces de manera simultánea de la misma enfermedad en un hospital público y en una clínica privada.

Con una lógica análoga, se ha dicho gráficamente que los capitales económicos (nacionales pero sobre todo internacionales) “votan con los pies”: o sea, se van si no encuentran condiciones de un entorno económico propicio. El caso de los capitales (también de los grandes empresarios o de las estrellas globales, que fijan su residencia en países más “benignos” desde el punto de vista fiscal) es muy claro porque se “desconectan” totalmente del problema. No sucede exactamente así con los sectores sociales que pagan impuestos y a su vez “salen” del sistema, con lo cual pagan “dos veces” por ciertos servicios: educación, salud, seguridad, etc. Pero aun así, la opción de la “salida” es una situación de equilibrio (en nuestra jerga es un “equilibrio de Nash”, como veremos en la próxima sección) en la que muchas personas parecen decir con su accionar: “les pago lo básico pero no me voy a poner a discutir con el Estado, los dirigentes políticos o los sindicatos, cómo mejorar la educación pública; me voy con los chicos a otro lado, donde creo que el servicio será mejor, ¡y listo!”²³⁵.

El dilema del prisionero

Las raíces conceptuales de este juego pueden ser rastreadas hasta los comienzos del pensamiento moderno. En cierto modo, el argumento hobbesiano desarrollado en el *Leviatán* (1651) nos ubica frente a una situación en la que los individuos racionales y egoístas descubren que les conviene cooperar para salir del estado de guerra permanente, pero no es obligatorio que el pacto se constituya, y por tanto, que se logre salir efectivamente de tal circunstancia. En el mismo sentido, aparece intuitivamente bien descrito por Jean-Jacques Rousseau, en su célebre *Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres* (1755):

He aquí cómo los hombres pudieron insensiblemente adquirir cierta idea rudimentaria de compromisos mutuos y de la ventaja de cumplirlos, pero sólo en la medida que podía exigirlos el interés presente y sensible, pues la previsión

²³⁵ En esta presentación hemos considerado los juegos de manera aislada para una mejor comprensión didáctica; en la complejidad de la vida social, económica y política se suelen dar combinaciones de muchos juegos que se superponen y vinculan entre sí. Por ejemplo, ciertas familias de clase media que tienen a sus hijos e hijas en escuelas públicas se cansan de sucesivos paros y pérdidas de días de clase, y entonces juegan el juego del *principal* que se rebela contra el *agente* y opta por la *salida*. Para una caracterización de los juegos “enredados” o “anidados” véase (Tsebelis, 1990); una aplicación sencilla de estas ideas a los “juegos” de la evaluación universitaria se encontrará en (Camou, 2007) y a la elaboración de la ley de medios en la Argentina reciente en (Camou, 2012).

nada era para ellos, y, lejos de preocuparse de un lejano futuro, ni siquiera pensaban en el día siguiente. ¿Tratábase de cazar un ciervo? Todos comprendían que para ello debían guardar fielmente su puesto; pero si una liebre pasaba al alcance de uno de ellos, no cabe duda que la perseguiría sin ningún escrúpulo y que, cogida su presa, se cuidaría muy poco de que no se les escapase la suya a sus compañeros. (Rousseau, 1987, p.131).

La moraleja rousseauiana es transparente: la caza de un ciervo provee carne más abundante, pero para atraparlo se requiere cierto grado de colaboración; un individuo egoísta terminará corriendo detrás de la primera liebre que vea pasar, y al final del día terminará cazando una presa mucho más magra y poco valiosa.

Pero más allá de estos egregios antecedentes, el dilema fue inicialmente formalizado hacia 1950 por dos matemáticos de la Corporación RAND (Research AND Development) de los Estados Unidos: Merrill Flood y Melvin Dresher; mientras que Albert W. Tucker –profesor de Nash en Princeton- le dio al juego su interpretación actual (Davis, 1998, p. 122).

Reducido a su mínima expresión el juego (que puede ser presentado de muchas maneras) nos dice que dos delincuentes han sido detenidos y se encuentran alojados en celdas separadas, sin posibilidad de comunicarse entre sí. A ambos presos les hacen la siguiente propuesta:

Opción 1: si uno confiesa (o colabora) y el otro no, el segundo va preso 20 años y el primero sale libre;

Opción 2: si nadie confiesa (o colabora), no se les puede adjudicar el delito mayor y van presos un año;

Opción 3: si ambos confiesan (o colaboran), los dos irán a prisión por 5 años.

La “matriz de pago” del juego –representada en el Cuadro Nro. 3- debe leerse en el *sentido de las filas* (el pago del Sospechoso I se ubica de la coma a la derecha, el del Sospechoso II de la coma a la izquierda).

Cuadro Nro. 3. Dilema de prisionero

		SOSPECHOSO I	
		Confiesa	NO Confiesa
SOSPECHOSO II	Confiesa	5 años, 5 años	Libre, 20 años
	NO Confiesa	20 años, Libre	1 año, 1 año

¿Qué hace un actor racional egoísta en esta situación? Antes de responder pensemos que se trata de un juego “de una sola vez” con información imperfecta (o incompleta): ningún participante sabe a ciencia cierta qué es lo que va a hacer el otro (o la otra). De acuerdo a lo que hemos venido diciendo, un decisor o una decisora racional deberían comenzar ordenando claramente sus preferencias. A menos que la cabeza de los encarcelados funcione de manera muy extraña –cosa que en principio descartamos- el orden de preferencias sería:

- (1) Salir libre;
- (2) Permanecer 1 año en la cárcel;
- (3) Permanecer 5 años en la cárcel;
- (4) Permanecer 20 años en la cárcel;

Donde (1) es el mejor mundo posible, el que “maximiza” nuestra utilidad, y (4) es el peor costo que podemos llegar a pagar.

En un segundo paso correspondería visualizar con claridad a qué resultado lleva cada apuesta del juego: ¿Qué “pago” obtengo si *confieso* (o colaboro)? ¿Qué pasa si *no confieso*?

La estrategia de minimizar el máximo daño posible que el otro o la otra me puede llegar a infligir lleva a ambos presos a elegir una *estrategia dominante*: la opción confieso-confieso (cuadrante superior izquierdo) con el resultado de que los encarcelados permanecerán 5 años privados de libertad: ambos evitaron el mal mayor (quedar 20 años tras las rejas) pero no alcanzaron su primera preferencia (salir libres). En los términos que hemos presentado antes, diremos que el resultado “1 año – 1 año” (cuadrante inferior derecho) es un *Óptimo de Pareto*; mientras que el resultado “5 años – 5 años” es un *Equilibrio de Nash*.

Podríamos decir que esta pequeña “sociedad” formada por dos personas –que siguieron conductas racionales egoístas- terminó en un resultado *sub-óptimo* de manera colectiva. Nótese que, a diferencia del caso de *free-rider*, del principal y el agente, o de las alternativas de salida, voz y lealtad, donde era posible en diverso grado transferir los costos a otras personas, en el dilema de prisionero el costo revierte sobre los propios protagonistas. No es posible eludir los perjuicios de nuestra decisión. Y con ello el dilema presenta una impugnación –al menos parcial- de las “optimistas” conclusiones de Bernard de Mandeville o de Adam Smith sobre las consecuencias positivas del egoísmo: en muchas ocasiones, la persecución de lo que consideramos nuestro interés individual da por resultado una situación que nos perjudica a nosotros mismos; en otros términos, nos encontramos ante un *efecto perverso* (Boudon, 1980, p.21).

La saga de discusiones y aplicaciones de este modelo es muy grande y solamente aportaremos unos pocos ejemplos para considerar. Se puede aplicar a casos puntuales como el que ya fue comentado –en el capítulo 3 de la Primera Parte- sobre el mecanismo de la “profecía autocumplida”: si muchos ahorristas creen que su bando está en una situación de insolvencia, pueden correr a retirar sus depósitos, y así terminan contribuyendo a lograr el mal que querían evitar. Pero también se aplica a situaciones más generales y cercanas. Pensemos en situaciones de “inflación inercial” –lamentablemente tan comunes en nuestro país- en la que existen

mecanismos endógenos de propagación de aumento de los precios y en la que cada agente económico decide por la inflación futura esperada. Cuando un agente económico se cubre pensando que otro aumentará en un determinado porcentaje sus precios, y otro piensa lo mismo, y otro también intenta anticiparse, etc., se produce un dilema de prisionero generalizado en el que la inflación impide cualquier cálculo económico, desestimula el ahorro y la inversión, y castiga socialmente a los más pobres. Pero esto vale también para el cumplimiento de las normas de tránsito, o de manera más general, para el respeto de las leyes de un país: un actor puede tener “buenas” razones para transgredir la ley, y otro también, y así sucesivamente, hasta que el tráfico se vuelve un caos o la sociedad se vuelve una jungla sin justicia de ninguna especie. En el mismo sentido podemos pensar en situaciones a escala planetaria (calentamiento global, cambio climático, carrera armamentística, etc.): usar más el auto me beneficia en lo inmediato, pero contribuyo en pequeña escala a generar un mal mayor²³⁶.

El modelo básico del dilema de prisionero nos permite ahora retomar una cuestión que esbozamos también en el capítulo 3 de la Primera Parte: la tragedia de los (bienes) comunes. No repetiremos su historia pero sí recordaremos el caso reducido a un relato mínimo: tenemos una zona de pastoreo compartida por los habitantes de un pequeño poblado. Cada pastor lleva unas pocas ovejas a comer todos los días. En un momento dado, alguien observa que todas las ovejas del pueblo no alcanzan a agotar la superficie de pasto disponible, y entonces invierte en un animal adicional (o en varios animales más), con el objeto de aumentar la producción, etc. Por supuesto, otros tienen una idea semejante y así comienza a incrementarse la cantidad de animales, hasta que pasado cierto “umbral” la zona de pastoreo se agota, el suelo se degrada, y los animales empiezan a morir de hambre. La moraleja es simple y clara: motivados por su interés individual (o familiar) y actuando de manera absolutamente racional, las decisiones individuales desembocan –bajo ciertas condiciones– en la destrucción de un recurso común, y con ello, en un perjuicio para todos y cada uno de los mismos pastores.

Con las herramientas de análisis que tenemos ahora, la “tragedia de los comunes” puede ser entendida como una situación en la que se da un juego de “dilema de prisionero” generalizado para n jugadores que hacen uso de un bien público o colectivo. El *quid* de la cuestión está en que cada jugador tiene la oportunidad de cuidar el bien (lo que siempre involucra un determinado costo: regar el pastizal, sembrarlo, protegerlo de las heladas, etc.), aunque no están obligados a hacerlo, pero todos los jugadores tienen derecho a usar el bien común con independencia de si participan o no en su cuidado. De este modo, la estrategia egoísta tiende a ser dominante: actúan con la lógica del *free-rider*. Como es claro de ver, este marco de análisis puede ser aplicado a diferentes problemas públicos: cuidado de espacios comunes, agotamiento del suelo por cultivo abusivo, uso extendido de recursos de pesca, calentamiento global, etc.

Con respecto al problema de los bienes comunes, la disputa acerca de su solución suele recorrer las “tres formas de coordinación social” (Lechner, 1997) que ya analizamos al tratar el

²³⁶ Un análisis clásico que combina elementos durkheimianos y de elección racional para analizar la falta de cumplimiento de las normas en nuestro país es (Nino, 1992).

enfoque parsoniano: una solución más “estatalista”, en la que se impone alguna forma de regulación, que incluso puede llegar a la expropiación y al monopolio; una solución de mercado, por la vía de la re-definición de los derechos de propiedad, que desemboca en diferentes formas de privatización; o una solución de índole comunitaria, que es la propuesta especialmente considerada por Elinor Ostrom, que entre otros reconocimientos le valió el Premio Nobel de Economía. La original perspectiva teórica de Ostrom se apoya en observaciones de campo en diferentes lugares del mundo así como en experimentos de laboratorio. Una de sus conclusiones importantes es la siguiente: cuando los propios integrantes de una comunidad discuten abiertamente, acuerdan los niveles de uso y los sistemas de sanciones para los bienes comunes, entonces “el incumplimiento de los acuerdos se mantiene muy bajo y se obtienen resultados cercanos a los óptimos” (Ostrom, 2000, p. 11). De este modo, frente a la teoría convencional y a sus consabidas alternativas dilemáticas (estatización o privatización), la opción comunitaria de *autogestión* puede alcanzar –bajo ciertas condiciones- niveles de cooperación mayores a los previstos. Como enfatiza la autora:

(...) en la mayoría de los dilemas sociales se trata de conectar entre la confianza que los individuos tienen en los demás, la inversión que los demás hacen en reputaciones confiables, y la probabilidad de que los participantes usarán normas recíprocas. Estas tres variables (confianza, reputación y reciprocidad) están en el núcleo de un conjunto de una segunda generación de modelos sobre decisiones racionales (Ostrom, 2000, p. 13).

Claro que también la enseñanza que nos dejan estas innovadoras investigaciones es palmaria: si no prevenimos la situación mediante la activación de algún *mecanismo* (estatal, de mercado o comunitario), el resultado negativo será inexorable²³⁷.

Una aclaración antes de finalizar esta sección: el hecho de que este tramo de la exposición tenga un vínculo estrecho con algunos puntos desarrollados en el capítulo 3 de la Primera Parte está lejos de ser casual. Si bien hay *juegos* (el póker) que no son mecanismos, y *mecanismos* que no son juegos (los esquemas mentales analizados en *Egonomics*), ambas nociones refieren a un amplio campo de objetos analíticos comunes, aunque mirados desde distinto ángulo: en un caso, como interacciones sociales estratégicas que pueden tener, o no, un resultado definido; en otro, como vectores epistemológicos acotados a patrones causales específicos. Cuando nos encontramos con un tipo de *juego* –aplicable a una situación social específica- en el que podemos presumir la dirección de una determinada flecha causal, estaríamos en condiciones de hablar de un *mecanismo*.

Ahora bien, más allá del caso puntual de la tragedia de los bienes comunes, ¿cómo pueden solucionarse –en general- problemas como el *free-rider* o el dilema de prisionero? La respuesta

²³⁷ Un sugerente análisis de este planteo aplicado a los “bienes comunes del conocimiento” en (Hess y Ostrom, 2016).

–ya prefigurada en estudios como los de Ostrom- nos lleva a considerar el último de los principios analíticos que anunciamos en el comienzo de este capítulo.

Principio del marco institucional

-¿Hay alguna diferencia entre un juego de azar y un juego de estrategia? –preguntó Laura Davis...
-Una diferencia abismal –respondió Moore irritado-. En un juego de azar nadie intenta conscientemente engañar al adversario...

Philip K. Dick, LOTERÍA SOLAR ([1955] 2001, p. 67)

¿Es posible salir de alguna manera de los dilemas y problemas colectivos planteados por las actitudes racionales egoístas? En líneas generales, la tradición de la elección racional reconoce dos tipos de respuestas, que no son excluyentes y que pueden entenderse como complementarias.

Una vertiente apunta al *aprendizaje racional*: hasta el más racional y egoísta de los actores descubre un día que la *cooperación* trae mejores resultados para el conjunto (incluido, por supuesto, para el propio actor individual), que la confrontación que nos encierra en un dilema de prisionero o que las actitudes oportunistas que alientan comportamientos de “viajeros gratis”. Para graficarlo con un caso extremo: en las guerras ganan mucho los fabricantes de armas, pero pierde todo el resto de los empresarios (además de los civiles y los soldados de a pie), que son muchos más; de ahí la apuesta por la paz con el fin de favorecer el comercio que hacían los economistas clásicos. A un resultado cooperativo se puede llegar de manera contingente, para resolver un asunto puntual y “salir del paso” en el corto plazo, o bien puede ser la base del establecimiento de reglas que favorezcan la cooperación y castiguen la desertión en un horizonte temporal más extendido. Por lo que hemos dicho antes, el descubrimiento de las virtudes de la cooperación es una cuestión que se ve especialmente favorecida por las situaciones de juegos reiterados (Axelrod, 1986 y 2004).

La otra respuesta destaca el papel de las *reglas de juego*, ya sean éstas creadas en un proceso deliberado de toma de decisiones (una Constitución votada por convencionales o un acuerdo entre pares), o bien surgidas de la lenta evolución de la interacción humana a lo largo de un determinado período histórico (North, 1993 y 1994).

En cualquiera de los casos, ambas respuestas convergen en el papel estratégico de las *instituciones* a la hora de procesar los múltiples conflictos de visiones y de intereses que atraviesan el espacio social: el máspreciado aprendizaje racional puede quedar en un hallazgo contingente y olvidable si no se logra dotarlo de estabilidad y reconocimiento.

En términos generales, el *principio del marco institucional* sostiene que las *instituciones* – tanto en el sentido de reglas formales como informales, ya sea creadas de manera explícita o

surgidas históricamente en la interacción social- moldean las estrategias de los actores al establecer un marco de incentivos racionales (premios y castigos) para la acción.

Con base en la interpretación estándar que aquí estamos presentando, las reglas son “externas” a los actores, es decir, no se encuentran *in-corporadas* en sus repertorios personales de acción; más bien, actúan como señales de tránsito que un conductor o conductora puede seguir o no en cada momento, dependiendo del contexto en que se encuentre y de la credibilidad que tiene el sistema de premios y castigos para cada actor: el mismo conductor puede actuar de modo muy diferente sabiendo que hay una cámara de foto-multas en una avenida céntrica, o si le toca atravesar una calle desolada en un barrio alejado; la misma persona que en su país se comporta de manera displicente con reglas que sabe que nadie le hará cumplir, cuando viaja a otro lado cumple a rajatablas con disposiciones que supone le pueden llegar a costar una durísima sanción.

Es importante enfatizar el sentido en el que han de ser entendidas las reglas: puesto que pueden ser escritas o no escritas, lo importante en cualquier juego es cuál es la regla que efectivamente tienen en cuenta los jugadores, es decir, aquella que por la credibilidad de sus premios y sus castigos se hace *efectiva*. Para decirlo con una ilustración a la mano: imaginemos una sociedad donde hay numerosos casos de corrupción de funcionarios públicos; en dicha sociedad existen normas escritas que dicen “no te apropiarás de dineros públicos para fines privados (no robarás, no coimearás, etc.)”; ahora bien, si los funcionarios corruptos no son juzgados y condenados en tiempo y forma (nunca son capturados, son atrapados pero no se los juzga, se los juzga pero no se los sanciona o no cumplen de manera efectiva su condena, etc.), entonces la *regla efectiva* que tiene vigencia en ese desgraciado país dice otra cosa: “roba tranquilo o tranquila dineros públicos, porque nadie te sancionará”. Y es en base a esta regla no escrita que los jugadores hacen sus apuestas.

En este sentido, es claro que las normas establecen un marco de oportunidades y restricciones para configurar las *estrategias* (los planes de juego), pero aquí dejaremos de lado si –bajo ciertas condiciones- también pueden modelar las *preferencias* (las motivaciones al juego): es el problema planteado por Jon Elster a través de la fábula de la zorra y las uvas que comentamos en el capítulo 3 de la Primera Parte²³⁸.

En esta perspectiva, cabe enfatizar que las reglas no son “neutrales”, ni por su origen, ni por sus consecuencias: tienden a distribuir cuotas diferenciales de poder (recursos, información, recompensas, etc.) entre distintos actores que pasan a ser “ganadores” o “perdedores” en un juego (económico, político, social, etc.). Por tanto, son siempre impulsadas y/o mantenidas por razones egoístas, aunque de acuerdo con su diseño, su lógica de implementación y el marco de restricciones y oportunidades en el que se desenvuelven, pueden desembocar en resultados muy dispares: en unos casos, pueden perpetuar conductas especulativas, depredadoras, corruptas o

²³⁸ Como sabemos, en el corto plazo una respuesta posible está relacionada con la estructura de preferencias de cada actor (si son adaptativas o contra-adaptativas, la respuesta será diferente); en el largo plazo, en cambio, una regla asentada y aceptada por una mayoría es mucho más costosa de modificar, y por tanto, tiende a considerarse una regla constituyente del juego.

excluyentes, mientras que en otros pueden favorecer la eficiencia, la equidad o la transparencia en las relaciones sociales y políticas. Veamos unos pocos ejemplos.

Las transiciones democráticas en América Latina ilustran bien un proceso de aprendizaje cooperativo. Después de reiterados y cada vez más cruentos golpes militares, los actores sociales y políticos –que apoyaron de una manera u otra en términos alternados esas intervenciones castrenses- descubren que les conviene pasar a un juego de mutua colaboración. En este nuevo esquema de reglas algunos pierden y otros ganan, pero lo hacen transitoriamente: con la oportunidad de volver a encontrarse en un período breve (dos, tres o cuatro años, según los casos), para una nueva elección que les otorgue otra oportunidad a los perdedores y que eventualmente redistribuya el poder de distinta manera entre los contendientes. Un punto a destacar en este caso es que el período de la transición constituye un juego estratégico de gran complejidad y sutileza, donde se enfrentan “duros” y “blandos” del sector demócrata como del autoritario, pero también diferentes actores “moderados”, que son cruciales en todo proceso de cambio pacífico. En particular, las transiciones a la democracia (como otros procesos de cambio político-institucional complejo) no dependen solamente de los “demócratas de convicción” –como ha señalado con agudeza el politólogo francés Guy Hermet (1986)- sino también de los “demócratas de oportunidad”, es decir de los que –más allá de sus convicciones íntimas-, se dan cuenta que ganan más adhiriéndose a la nueva corriente que defendiendo una posición de retaguardia; estos actores comienzan a actuar “como si” fueran demócratas (volvamos por un momento a revisar lo que decíamos más arriba de la interpretación instrumentalista del enfoque de elección racional), y así le dan un impulso clave al tránsito democratizador.

Una segunda fuente de cambio institucional viene dado por la imposición –desde arriba- de una nueva estructura de reglas como el caso de la Ley Sáenz Peña (Ley 8.871 del 10 de febrero de 1912). Según se sabe, la Ley Sáenz Peña no fue promovida –principalmente- por motivos democráticos, sino por un intento de la élite conservadora argentina de otorgar una “válvula de escape” a los conflictos encabezados por los radicales, y otros sectores contestatarios, dando un soporte de legitimidad que el gobierno no tenía, a la vez que era una herramienta para resolver los conflictos y competencias intra-oligárquicas. Dicho sea de paso, los conservadores además creían que con esa ley de todos modos ganaban las elecciones. Calcularon de manera egoísta que maximizaban un beneficio, pero fallaron, y abrieron el cauce a la democracia en el país al introducir un nuevo esquema de reglas que empoderaron a actores que no tenían poder.

Un tercer ejemplo es bastante menos edificante. La coparticipación federal de impuestos en nuestro país es una maraña de leyes, regulaciones, pactos, decretos y acuerdos de ocasión de muy complejo análisis. La lógica básica, sin embargo, nos indica que el gobierno federal recauda la mayor parte de impuestos coparticipables en las provincias pampeanas y la Ciudad de Buenos Aires, pero los distribuye favoreciendo fuertemente a las regiones menos pobladas, e históricamente menos desarrolladas. En esas provincias, quienes ejercen el poder, tienen escasos incentivos para promover el desarrollo económico y el mejoramiento institucional, porque cuentan con

un mercado electoral virtualmente cautivo de empleados y empleadas que dependen del sector público, y una masa de recursos que no están obligados a generar porque otros sectores del país las generan por ellos. Como ha destacado un especialista: el factor que más consistentemente explica “la falta de competencia democrática (y las frecuentes prácticas autoritarias) en varias provincias es la centralidad económica del Estado”; allí donde la mayor parte de los trabajadores son empleados públicos y la pauta oficial es la principal fuente de ingresos de los medios de comunicación, se hace muy costoso ser opositor u opositora, por eso dichos regímenes suelen perpetuarse por largos años (Gervasoni, 2011).

¿Se puede cambiar una normativa de este tipo? La respuesta en principio es que siempre es posible, pero políticamente –en la actualidad- es improbable. De hecho, la Constitución reformada de 1994 estableció un plazo máximo de dos años para que una nueva ley de coparticipación federal reorganice la relación fiscal entre Nación y provincias, pero ese plazo ya se venció hace más de... un cuarto de siglo. Como lo indica el inspirador análisis de Tsebelis (1995) en torno al *jugador de veto*, en aquellas arenas institucionales donde se combinan: a) un alto número de jugadores de veto, es decir, actores individuales o colectivos cuyo acuerdo se requiere para llevar a cabo un cambio en torno a una cuestión de políticas; b) la incongruencia o disparidad de posiciones políticas entre esos actores es también alta; y c) la cohesión interna de dicho actores –al menos de aquellos con mayor capacidad de maniobra- es significativa; entonces las probabilidades de que se modifique el *statu quo* son muy bajas. En este sentido, no sólo el caso de la coparticipación sino muchos otros campos de políticas en nuestro país parecen acomodarse demasiado bien a esa lógica de acción *estancada*, donde conviven múltiples actores con capacidad de bloquear las iniciativas de los otros, pero sin los suficientes recursos (materiales o simbólicos) para definir una orientación de recambio²³⁹.

Como señalamos más arriba, no debemos perder de vista que en esta visión el cambio en la sociedad se da siempre por motivaciones egoístas, aunque de acuerdo con las relaciones entre los actores y la trama de reglas en el que se mueven, sus consecuencias pueden ser muy disímiles entre sí. De ahí la importancia crucial del tipo y la “calidad” de las instituciones para estructurar las decisiones sociales, económicas o políticos, y para procesar los conflictos. Como bien nos recuerdan Daron Acemoglu y James Robinson, el desarrollo de un país depende de sus instituciones, más precisamente del modo cómo las instituciones políticas determinan las instituciones económicas. Dichas instituciones pueden ser de dos tipos: “extractivas” (es decir, excluyentes), cuando unos pocos individuos explotan al resto de la población; o “inclusivas”, en las que más individuos están incluidos en el proceso de gobernanza, de manera que el proceso de

²³⁹ Nótese los parecidos (el pobre desempeño socio-económico de nuestro país a partir de un esquema de vetos continuos), pero también las significativas diferencias (el nivel de análisis, el tipo de juego, etc.), que guarda un modelo como el de Tsebelis con los análisis clásicos del estancamiento argentino en términos de una *lógica cíclica de stop-go*. Formalizado inicialmente por economistas desde principios de los años '60, en particular por la obra pionera de estudioso cubano-americano Carlos Díaz-Alejandro, dicha visión fue reelaborada luego a través de una lectura sociopolítica en clave de un “empate hegemónico” por autores como Torcuato S. Di Tella (1968), Juan Carlos Portantiero (1973 y 1977) o Guillermo O'Donnell (1977). En estas obras se funda una sólida y fructífera tradición interpretativa que utiliza un esquema de “empates” inestables y destructivos para explicar la dinámica económica y sociopolítica de la Argentina, al menos, desde la segunda parte del siglo XX en adelante.

explotación está o bien atenuado o ausente. En tal sentido, enfatizan, “el desarrollo y la prosperidad económica están asociados con las instituciones económicas y políticas inclusivas, mientras que las instituciones extractivas normalmente conducen al estancamiento y la pobreza” (Acemoglu y Robinson, 2012, pp. 119-120).

Reflexiones finales

Nuestro jugador no se encierra en sí mismo; ni tampoco, dado que su objetivo es el juego, rechaza deducciones procedentes de elementos externos a éste. Examina el semblante de su adversario... Considera el modo con que... ordena las cartas... Advierte cada variación de fisonomía... reuniendo un capital de ideas nacidas de las diferencias de expresión.

Edgar Allan Poe, LOS ASESINATOS DE LA “RUE” MORGUE ([1841] 1998, p. 421)

El principio del marco institucional que consideramos en la última parte de la sección anterior establece un puente conceptual entre la TER, en sentido más estrecho, y los enfoques *neo-institucionalistas* de autores como Douglass C. North u Oliver Williamson en Economía, de Walter Powell o Paul DiMaggio en Sociología, o de James G. March y Johan P. Olsen en el análisis político. El desarrollo de los principios teóricos y de las diferentes estrategias analíticas de los autores y autoras que trabajan en el marco del programa *neo-institucionalista* nos obligaría a extender estas notas introductorias más allá del espacio que podemos darles aquí, pero aprovecharemos estas líneas de cierre para dejar nada más esbozado el terreno.

De entrada, cabe aclarar que el prefijo *neo* adosado al calificativo de *institucionalista* comenzó a usarse a mediados de los ochenta en la academia norteamericana para referirse a un amplio movimiento de autores que tenían una preocupación común por estudiar las *instituciones* económicas, sociales o políticas, pero que se distinguían de una corriente –centrada sobre todo en el estudio de la arquitectura jurídica formal de las estructuras de poder– que había sido identificada con esa misma expresión en las primeras décadas del siglo XX. El artículo que habitualmente es identificado como la señal de largada de esta nueva orientación fue publicado en 1984 por James G. March y Johan P. Olsen, “El nuevo institucionalismo: factores organizativos de la vida política” (March y Olsen, 1993), que luego sería aumentado y enriquecido hasta publicarse como libro en 1989, bajo el título *El redescubrimiento de las instituciones. La base organizativa de la política* (March y Olsen, 1997).

Pronto se hizo evidente que la nueva etiqueta servía para señalar un grupo bastante heterogéneo de investigadores e investigadoras con distintas procedencias disciplinares y con diferentes inquietudes teóricas y empíricas, aunque unidos por un cierto “aire de familia” común. Quizá en un principio los unían más los rechazos que las coincidencias, pero en todo caso, comenzaron a ser identificados con la misma etiqueta. Desde entonces hasta hoy, las contribuciones de esta vertiente se han multiplicado en diferentes campos.

¿A qué se oponen? Podríamos decir que desde sus comienzos tienen dos tipos de adversarios: de un lado, cuestionan el predominio de los modelos “individualistas” estándar –desde el conductismo a la TER-; pero de otro, se separan también de los estudios sociales representados por los varios “holismos”, ya sea de tipo clasista o sistémico en sus distintas entonaciones. En su libro de 1989, March y Olsen resumen en cinco puntos los supuestos que animan las visiones que ellos rechazan, estableciendo un contrapunto con sus propias opiniones:

-*Contextualismo*: tendencia a ver la política como determinada por la dinámica de la sociedad, menos inclinada a ver la especificidad de la política en el marco de la sociedad;

-*Reduccionismo individualista*: comprensión de los fenómenos políticos en términos de consecuencias agregadas del comportamiento individual, menos inclinado a atribuir los resultados de la política a las estructuras organizativas y a las reglas del comportamiento adecuado;

-*Utilitarismo*: reducción de la acción como producto calculado del interés propio, menos inclinada a considerar que los actores políticos responden a obligaciones y deberes;

-*Funcionalismo*: visión de la historia como un mecanismo eficiente para el logro sólo de equilibrios apropiados, menos preocupada por las posibilidades de adaptación deficiente y no univocidad en el desarrollo histórico;

-*Instrumentalismo*: definición de la toma de decisiones y la distribución de recursos como preocupaciones centrales de la vida política, menos atenta a los modos en que la vida política se organiza en torno al despliegue de significados mediante símbolos, rituales y ceremonias (March y Olsen, 1997, p. 43).

¿Qué proponen? Más allá de que la contracara de cada una de estas críticas deja enunciada en el trasfondo la propia línea de interpretación de los autores citados, una manera muy simplificada de presentar el enfoque es señalar que los neo-institucionalistas de distinto pelaje comparan –al menos- tres principios de interpretación clave.

El primero se condensa en el tratinado lema de que “las instituciones importan”, que de entrada se transformó en una divisa de referencia, pero cuyo significado profundo es hasta hoy motivo de controversia. En términos generales, para los autores de esta vertiente la vida social en nuestros días, en las diferentes dimensiones o campos en que se pueda desagregar, sólo puede ser abordada adecuadamente a partir de comprender las lógicas que estructuran las interrelaciones entre *individuos*, *organizaciones* e *instituciones*, ya sea para explicar la estabilidad de ciertas prácticas o para entender los fenómenos de cambio.

En esta lectura, las *instituciones* “son las reglas de juego en una sociedad, o más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (North, 1993, p. 13). Sus componentes están constituidas por “restricciones formales (reglas, leyes, constituciones), restricciones informales (patrones de conducta, convenciones, códigos de comportamiento autoimpuestos, etc.) y sus respectivas características de aplicación” (North, 1994, p. 569). La función principal de las instituciones es reducir “la incertidumbre por el hecho de que proporcionan una estructura a la vida diaria. Constituyen una guía para la interacción humana” (North, 1993, p. 14). Por su parte, las *organizaciones* “están compuestas por grupos de individuos

vinculados por algún propósito común para lograr ciertos objetivos” (North, 1994, p. 571). Las organizaciones incluyen cuerpos políticos (partidos, senado, etc.), cuerpos económicos (empresas, sindicatos, cooperativas), cuerpos sociales (iglesias, clubes, asociaciones civiles, etc.), cuerpos educativos (universidades, escuelas, etc.). En otros términos, si las “*instituciones* son las reglas de juego, las *organizaciones* y sus empresarios son sus jugadores” (North, 1994: 571). Para decirlo de manera gráfica: si el fútbol, la democracia o el mercado son las instituciones, entonces “Independiente de Avellaneda”, el “Partido Justicialista” y la “Empresa X”, son las organizaciones; mientras que los futbolistas, los políticos o los agentes económicos son los individuos que las integran²⁴⁰.

Una segunda idea fuerza se refiere a que también importa la historia. Esto no constituye ninguna novedad para quien estudia la sociedad o la política, pero la disciplina económica –sobre todo dada la predominancia de la síntesis neoclásica– había condenado a la historia a un lugar marginal. Por el contrario, casi podríamos decir que el neo-institucionalismo “reconcilia” a la economía con la historia, y hasta con las culturas nacionales, un nexo que había quedado interrumpido desde el célebre debate sobre el método en la cultura alemana de finales del siglo XIX. No sólo el presente y el futuro son los tiempos que deben conjugarse para entender los fenómenos sociales sino el papel del curso histórico en un doble sentido. Por un lado, porque cada institución, cada organización y cada individuo cargan con un pasado a cuestas que opera en cada momento de sus decisiones presentes, que contribuye a configurar su identidad y que modela las expectativas de relación con otros. Por otro lado, porque los fenómenos sociales son *path-dependede*, son dependientes del camino que nos trajo hasta aquí, tanto en su desarrollo genético como en la matriz de restricciones y oportunidades que se nos abren o se nos cierran –en cada corte sincrónico– en virtud de esa dependencia histórica. Decir esto en abstracto parece una obviedad pero se suelen olvidar las consecuencias muy fácilmente.

Que el mercado sea una *institución* y que además tenga *historia* pueden parecer a simple vista enunciados inofensivos, sin embargo plantean una diferencia importante con las ideas (plasmadas en los modelos estándar de equilibrio general) de que los mercados son mecanismos automáticos que operan “sin fricción”. Los neo-institucionalistas revisan buena parte de la herencia recibida a partir de ubicar en el centro de su análisis una noción clave, la de *costos de transacción*, siguiendo la estela de pensamiento abierta por Ronald Coase (1910-2013). Este economista británico emigrado a los EE.UU., quien obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1991, introdujo en 1937 una reflexión pionera que luego desarrolló en un multicitado trabajo de 1960, “The problem of Social Cost”, donde demuestra que cualquier sistema de asignación de precios tiene un costo y que el marco analítico de la teoría neoclásica es insuficiente para estudiar las reglas, los modos organización y las formas de pago. En tal sentido, los “costos de transacción” son los costos de especificar qué se está canjeando y de hacer cumplir los acuerdos

²⁴⁰ Nótese de paso que la mirada neo-institucionalista no sólo se desmarca de las visiones individualistas o holistas, también plantea un interesante contrapunto frente a las miradas *interaccionistas* (de las que no obstante toma algunos elementos), porque parte del supuesto de que las sociedades están fuertemente estructuradas por su trama institucional (derechos de propiedad, Estado, costumbres, etc.).

consecuentes” (North, 1994, p. 570). El punto es de gran importancia porque “el resultado neoclásico de los mercados eficientes sólo prevalece *cuando* no representa un costo para negociar”; el pequeño detalle es que “de hecho negociar es costoso”, y cuando negociar “es costoso entonces las instituciones importan” (North, 1994, p. 569).

Pensemos en un ejemplo muy simple: el señor A va a comprar unos tornillos especiales a la ferretería para hacer una reparación en su fábrica, pero el ferretero de nombre B, le dice que no los tiene, pero que los puede traer para mañana; el ferretero va al proveedor a comprarlos pero no tiene suficiente efectivo, posee en cambio un cheque a una semana de un cliente que no conoce; pero el proveedor C está preocupado por la inflación, y además ya ha tenido muchos problemas con cheques desconocidos que no tienen fondo: la normativa no es muy clara, si se produce un problema tiene que iniciar una serie de trámites de incierta resolución, la última vez que tuvo un problema así tuvo que llenar una montaña de papeles burocráticos, y al final terminó perdiendo tiempo, esfuerzo y dinero. Por lo tanto, le dice al ferretero B que vuelva cuando tenga el efectivo; a todo esto, el señor A ha vuelto a la ferretería por los tornillos especiales, pero el ferretero le comenta que se los traen en una semana a más tardar. La historia tiene en este caso un final *parcialmente* feliz: el cheque es cobrado, los tornillos son provistos, y finalmente le llegan al consumidor final quien repara la máquina detenida. Pero ¿qué pasó?: todos perdieron más de una semana de trabajo, que a su vez detuvieron otros procesos productivos, otros intercambios, etc. La moraleja es que allí donde las normas tienen un bajo grado de cumplimiento y/o son confusas o de difícil aplicación, los costos de transacción aumentan, y hacen más oneroso, lento e ineficiente cualquier intercambio económico.

Pasemos ahora rápidamente de lo micro a lo macro: en un país donde diferentes gobiernos han apelado sistemáticamente al financiamiento inflacionario, o han confiscado depósitos de ahorristas, o han cambiado las reglas de juego de manera abrupta, los agentes económicos tienen memoria y actúan en consecuencia: tratarán de eludir el control estatal, pasarán sus ahorros a una moneda que consideren más sólida, y desarrollarán conductas oportunistas para tratar de alzarse con beneficios en el corto plazo, en vez de arriesgarse a invertir en proyectos productivos de largo plazo. Si pusiéramos a la par dos economías con iguales dotaciones de factores (capital, trabajo, tecnología, etc.), pero diferentes por su nivel de costos de transacción, veríamos que la que tiene costos más altos se va retrasando, y que esos retrasos generan nuevos costos, y así sucesivamente. En su *Conferencia Nobel*, al dar una vuelta de tuerca sobre la noción de dependencia del camino, North se hace una pregunta que interpela a cualquiera que vea con ojos críticos la economía argentina de las últimas décadas: ¿Por qué las economías, una vez que toman una vía de crecimiento o estancamiento, tienden a persistir en ella? (North, 1994, p. 579). Por cierto, siempre es posible cambiar la historia, pero hay que pagar costos²⁴¹.

²⁴¹ Una muy sugerente y recomendable interpretación de la historia económica argentina desde esta perspectiva en (López, 2006). Una teoría de la política basada en el enfoque de los costos de transacción en (North, 1998). Una aplicación del enfoque de los costos de transacción al problema ya señalado de la coparticipación federal de impuestos en el caso argentino en (Laryczower et al., 1998).

Una tercera característica ya ha sido presentada antes y no volveremos a insistir con ella: en líneas generales, los modelos de análisis neo-institucionalistas parten de supuestos de “racionalidad limitada” (e incluso en algunos casos, reemplazan el vector *decisional* por alguna forma de *rutina* organizacional). Pero en estos planteos se hace evidente un importante desplazamiento: la racionalidad ya no es vista como un vector de cálculo independiente, movida por preferencias exógenas, que sigue reglas “externas” al individuo, sino como un mecanismo emergente de la propia trama simbólica y material de las instituciones; esto es, las racionalidades –en plural- y las propias preferencias se vuelven “endógenas” al interior de un determinado plexo institucional, y en el marco de organizaciones concretas, con sus ambigüedades, sus luchas de poder, sus conflictos de visiones, sus significados implícitos, etc. Como destacan March y Olsen:

Ahora se considera que el intercambio racional se encuentra limitado por las normas, identidades e instituciones políticas y que es *dependiente* de ellas. Puesto que los actores políticos actúan haciendo elecciones, lo hacen en el marco de la definición de opciones, consecuencias y preferencias (intereses) estratégicas a las que afecta profundamente el contexto institucional en que se encuentran (March y Olsen, 1997a, 46).

De hecho, a partir del concepto de racionalidad limitada y del estudio del comportamiento organizacional surgen dos ideas fundamentales –estrechamente vinculadas- que desarrollará el neo-institucionalismo, en particular a través de los trabajos de March y Olsen. Por un lado, puesto que la capacidad de atención de las organizaciones es un recurso escaso, las organizacionales desarrollan “estrategias de simplificación que le permiten manejar los cientos de decisiones que tiene que realizar cotidianamente”, esto es, apelan a diferentes estrategias de *rutinización* (Vergara, 1993, p. 124). Por otro, las organizaciones tienden a definir de manera interna los *criterios* que norman la distribución de la atención organizacional. De este modo:

(...)las organizaciones tienden a realizar una distinción radical entre desempeño satisfactorio y desempeño no satisfactorio en la evaluación de sus subunidades organizacionales. Los procesos organizacionales de evaluación no están diseñados para responder a la pregunta: ¿cuánto se superaron los resultados esperados o por cuánto no se alcanzaron? La organización se preocupa fundamentalmente por determinar si el nivel mínimo aceptable de desempeño fue cubierto o no (Vergara, 1993, p.125)²⁴².

Como contrapartida, los individuos en la organización están fuertemente restringidos por los roles y posiciones que ocupan, de modo tal que se acostumbran a desarrollar un particular sentido del cálculo, que March y Olsen denominan la *lógica de lo apropiado*. Así, lo que un actor

²⁴² El enfoque neo-institucionalista (en economía, sociología o ciencia política) mantiene estrechos puntos de contacto con la llamada orientación “incrementalista” en el campo de estudios de políticas públicas, ya que parten de los mismos supuestos de racionalidad limitada (Lindblom, 1991 y 1999; Allison, 1993; Allison y Zelikow, 1999).

individual quiere hacer o le conviene hacer queda en segundo lugar, o en todo caso, es tamizado a través del cristal de ¿qué lugar ocupo en esta organización? ¿Qué se espera que haga? ¿Cómo se han comportado otros u otras en mi lugar?, etc. (Vergara, 2010, p. 40)

Ahora bien, llegados a este punto podemos recapitular algunos ejes conceptuales que hemos venido presentado a fin de destacar ciertas líneas directrices que marcan –a nuestro juicio– una sugerente *heurística* para elaborar preguntas, hipótesis (y por qué no: respuestas prácticas) a distintos problemas públicos. Vamos a pasar por alto en este sucinto recuento las diferencias entre los distintos tipos de neo-institucionalismos (Peters, 1999; Powell y Di Maggio, 1999; Vergara, 2010), pero es interesante señalar que este programa de investigación puede verse en cierto modo como un pasaje que conecta a la *tradición de la elección racional* (sobre todo en el caso del llamado neo-institucionalismo *económico*) y a la *tradición durkheimiana-sistémica* (en particular en el caso del neo-institucionalismo *sociológico*), con una zona intermedia ocupada por el neo-institucionalismo *politológico*. La noción clave de *institución*, con sus parecidos y sus diferencias, es de algún modo la categoría que sirve de bisagra entre estas diferentes vertientes. Se trata –insistimos– de un bosquejo muy general que corresponderá seguir profundizando en lecturas de obras más especializadas. Lo resumimos en un escueto decálogo.

En primer lugar, vale una vez más recordar que un juego estratégico se encuentra en equilibrio (en el sentido de Nash) cuando, dadas las capacidades de intervención de los diferentes actores (habilidades y recursos disponibles: materiales, políticos, simbólicos, etc.), y el cuadro general de arreglos institucionales vigente, ningún actor encuentra ventajoso invertir recursos para reestructurar dichos arreglos. Así, puesto que un actor alcanza una situación de equilibrio cuando –dadas las elecciones de los otros actores en el mismo juego– elige la mejor opción disponible, esto no implica que todos estén satisfechos con el cuadro contractual imperante, sino que el balance de costos y beneficios orientado a transformar las reglas del juego no se considera conveniente.

En segundo lugar, las instituciones “no son creadas necesaria o siquiera comúnmente para ser socialmente eficientes; más bien.... son creadas para servir a los intereses de quienes poseen el poder de negociación para establecer nuevas reglas” (North, 1994:570). Por lo tanto, el *cambio institucional* implica entonces la construcción de nuevas *coaliciones* de actores unidos, entre otros lazos, por la percepción común de que un cambio en las reglas vigentes comportaría una mejora para sus propios intereses y posiciones. De este modo, las modificaciones “ocurren porque los individuos perciben la posibilidad de una ventaja al reestructurar los intercambios (político o económicos)”. Pero en el largo plazo la fuente principal del cambio es el *aprendizaje* de los individuos y de las organizaciones. Si bien una curiosidad ociosa redundará en aprendizaje, “la tasa de éste reflejará la intensidad de la competencia entre las organizaciones. La competencia... induce a las organizaciones a aprender a sobrevivir” (North, 1994: 572). Aunque, por supuesto, no siempre se tiene éxito con el cambio, ni se logra sobrevivir.

En tercer lugar, las reglas no son “neutrales”, ni por su origen, ni por sus consecuencias: tienden a distribuir cuotas diferenciales de poder -recursos, información, recompensas materiales

o simbólicas, etc.- entre distintos actores que pasan a ser “ganadores” o “perdedores” en un juego económico, político, social, etc.

En cuarto lugar, hacer cumplir las reglas es siempre costoso, de ahí el problema de los *costos de transacción*: en una sociedad o en un campo organizacional donde las normas se cumplen poco y mal, los costos de transacción para todas las actividades son más altos y todas las acciones a desarrollar se resienten en diferentes formas.

En quinto lugar, las reglas claras, estables y de fácil aplicación tienden a ser más transparentes a la hora de ser evaluadas y/o modificadas.

En sexto lugar, puede ser que una regla no favorezca a los sectores más vulnerables de una sociedad o de una organización, pero la ausencia de reglas (o la existencia de reglas confusas, inestables y de difícil implementación) es más probable que favorezca a los actores con mayores recursos de poder.

En séptimo lugar, cuando una regla es más *eficiente* (resuelve conflictos a más bajo costo), más *equitativa* (“empodera” de manera progresiva a los menos poderosos que son mayoritarios) y/o es más *transparente* (sometida al juicio público) que otra, entonces es más probable que una vez establecida sea más difícil de remover. La regla democrática introducida en la Argentina en 1912 es un buen ejemplo: se necesitaron golpes de Estado para romper esa estructura normativa pero amplios sectores de la sociedad siempre los impugnaron; en la actualidad, parece difícil que un gobierno de cualquier signo derogue la AUH (Asignación Universal por Hijo/a), a menos que la cambie por algo mejor, porque tiene un arraigo fundado en las condiciones antedichas (Zaragoza, 2014).

En octavo lugar, las reglas no se ponen solas: se requieren actores que las impulsen, las pongan en marcha y las mantengan (o las adapten a situaciones cambiantes). El modelo de Douglas C. North que hemos esbozado es una manera convincente de entender este proceso, pero no es el único.

En noveno lugar, este marco de análisis es –a nuestro juicio- compatible con diferentes estrategias y orientaciones político-ideológicas: las *tres (posibles) soluciones* a la tragedia de los comunes es un buen principio para pensar respuestas alternativas y no dogmáticas a diferentes problemas públicos.

Finalmente, nuestro décimo corolario nos recuerda que individuos y organizaciones se mueven en un entorno institucional que marca fuertemente la matriz de oportunidades y restricciones para la acción. Para volver a la frase hecha, *las instituciones importan* y mucho:

Las organizaciones que empiezan a existir reflejarán las oportunidades ofrecidas por la matriz institucional. Es decir, si el marco institucional recompensa las actividades productivas, surgirán organizaciones comprometidas con dichas actividades; si el marco institucional premia la piratería, entonces nacerán organizaciones piratas (North, 1994: 572).

ANEXO 1. La **TER** y la **TRO** según Raymond Boudon

Según Raymond Boudon (2010a: 37-39) la Teoría de la Elección Racional (TER) puede ser resumida con base en los siguientes postulados:

LA TER SEGÚN RAYMOND BOUDON

- P1. *Postulado del Individualismo*: todo fenómeno social resulta de comportamientos individuales;
- P2. *Postulado de la comprensión*: analizar el comportamiento de un individuo implica reconstruir el sentido que tiene para él;
- P3. *Postulado de la racionalidad*: el individuo adopta un comportamiento porque tiene razones para hacerlo (aunque no sea claramente consciente del sentido de su comportamiento);
- P4. *Postulado del consecuencialismo*: el sentido de la acción reside en las consecuencias que tiene para el individuo;
- P5. *Postulado de la racionalidad*: entre las consecuencias de la acción, interesan prioritariamente al individuo aquellas que lo atañen personalmente;
- P6. *Postulado de la relación costo-beneficio (RCB)*: el actor se decide siempre por la línea de acción que maximiza la diferencia entre costos y beneficios (Boudon, 2010a, p. 37-39)

Nótese que Boudon utiliza una definición algo más restringida que la nuestra de TER: por un lado, emplea un criterio de maximización (P6); por otro, no hace mención al papel de las *instituciones*. Como contrapartida, apela a una definición más amplia de racionalidad, que incluye el cálculo instrumental (en el sentido de la TER), la dimensión propiamente “cognitiva”, e incluso una racionalidad de carácter “axiológico”, en una línea análoga a la “racionalidad con arreglo a valores” de Max Weber. En tal sentido, para el sociólogo francés, la expresión “ser racional” significa “comportarse, actuar o formar creencias sobre la base de un conjunto de razones percibidas como sólidas y bien articuladas entre sí” (Boudon, 2010b: 189). A su juicio, los grandes clásicos de la tradición sociológica –como Tocqueville, Durkheim o el autor de *Economía y Sociedad*– partieron de esta visión que él llama de racionalidad “ordinaria” o “cognitiva”. En términos más precisos sostiene que:

LA TRO SEGÚN R. BOUDON

- Sea X un objetivo, un valor, una representación, una preferencia, una creencia o una opinión;
- Se dirá que X se explica por la racionalidad ordinaria (RO) si X es a los ojos del individuo que adhiere a X la consecuencia de un sistema de razones S, cuyos elementos son todos aceptables para él, y si al alcance de su vista no existe un sistema de razones S' preferible que lo llevaría a suscribir X' más que X;
- En este caso se dirá que S es la *causa* de la adhesión del individuo a X (Boudon, 2010a, p. 58. Cursivas de RD).

ANEXO 2. El modelo **dbo** de Peter Hedström

El MODELO DBO de Peter Hedström ofrece una aproximación cercana al trabajo de Boudon en el marco de llamada “sociología analítica” o de la “teoría sociológica analítica” (Noguera, 2010). De acuerdo con el autor nórdico, la sociología analítica es una aproximación:

(...) a la teorización social de *alcance intermedio* que persigue desarrollar explicaciones precisas, realistas y basadas en la acción acerca de diversos fenómenos sociales. En el núcleo del enfoque analítico se encuentra la idea de que las explicaciones aceptables deben detallar los *mecanismos* a través de los cuales se produjeron los fenómenos a explicar (Hedström, 2010, p. 211).

Para Hedström “los deseos (D), las creencias (B) y las oportunidades (O) son los términos teóricos primarios sobre los que se basa el análisis de la acción y la interacción. Es decir, los deseos, creencias y oportunidades de un actor se ven como las causas próximas de la acción del actor”.

Cada uno de estos elementos básicos puede ser definido del siguiente modo:

- Un deseo aquí se define como un impulso o voluntad de que algo suceda (o no suceda).
- Una creencia se define como una proposición sobre el mundo que se considera verdadera.
- Y oportunidades, como se usa el término aquí, es el “menú” de alternativas de acción disponibles para el actor, es decir, el conjunto real de alternativas de acción que existe independientemente de las creencias del actor sobre ellas (Hedström, 2010, p. 213).

ANEXO 3. La teoría del intercambio y el programa del conductismo sociológico

El programa del conductismo aplicado a la sociología, nos dice George C. Homans (1910-1989), consiste en “tres sistemas de ideas relacionados entre sí: los principios de la propia psicología conductista, la doctrina del individualismo metodológico y la concepción de la teoría como sistema de leyes subsuntivas” (1990, p. 97). A partir de esta resumida enunciación cabe aclarar algunos puntos importantes:

-Para Homans, este programa conductista no sería una *parte* de la tradición de la elección racional, más bien al contrario, es esta tradición completa la que debería ser incluida dentro del movimiento conductista. Según sus palabras: “muchos científicos sociales que emplean el conductismo no se dan cuenta de que lo hacen. Lo llaman utilitarismo o teoría de la elección racional.... Me referiré a ellas como versiones *incompletas* del conductismo” (1990, p. 90-91).

-Asimismo, una vez practicada esta primera reducción (de la TER a la sociología conductista), habría que dar un segundo paso más audaz: reducir la sociología conductista a la psicología conductista, entendiendo por tal los desarrollos elaborados por J.B. Watson (1878-1958) y posteriormente por B.F. Skinner (1904-1990).

-Este programa “reduccionista” aparece muy temprano en Homans, a partir de su polémica con el estructural-funcionalismo parsoniano, y encuentra un punto de referencia en su conocido discurso presidencial ante la *Asociación Americana de Sociología* en 1964, que lleva por título “El regreso del hombre al primer plano”. En esa controversial alocución se enfatiza que “los principios explicativos generales... de la sociología no son sociológicos, como solían considerar los funcionalistas, sino psicológicos, o sea, proposiciones acerca de la conducta de los hombres, no sobre el comportamiento de las sociedades” (Homans, 1976, p. 95). En tal sentido, dirá muchos años después, la “psicología no es simplemente una de las ciencias sociales: es aquella a partir de cuyos principios generales pueden derivarse las proposiciones empíricas de las otras” (1990, p. 101).

En este marco, la llamada *teoría del intercambio* de Homans “concibe la conducta social como un *intercambio* de actividad, tangible o intangible, y más o menos gratificante o costosa, entre, al menos, dos personas» (1961, p. 13). Para apreciar este punto de vista con un ejemplo podemos considerar la siguiente situación de interacción social concreta:

Supongamos que dos hombres están haciendo papeleo en una oficina. Conforme a las reglas de la oficina, cada uno debe hacer su trabajo por sí mismo o, si necesita ayuda, consultar a su supervisor. Uno de los hombres, a quien debemos llamar Persona, no sabe hacer bien su trabajo y lo haría mejor y más rápido si le ayudaran de vez en cuando. A pesar de lo que establecen las reglas, se muestra reticente a consultar al supervisor, ya que sería confesar su incompetencia y esto perjudicaría su oportunidad de ascender. Entonces acude a otro hombre, a quien llamaremos de momento Otro, y le pide ayuda. Ese Otro tiene más experiencia en el trabajo que Persona; puede realizar su trabajo bien y rápidamente y le sobra tiempo, y tiene razones para suponer que el

supervisor no dejará su trabajo para comprobar si cumple las normas. Ese Otro ayuda a Persona y, a cambio, Persona da las gracias a Otro y expresa su aprobación. Las dos personas han *intercambiado* ayuda y aprobación (Homans, 1961, pp. 31-32. *Cursivas nuestras*).

Siguiendo libremente la presentación que nos ofrece George Ritzer (1998) podemos resumir las principales líneas de interpretación de la *teoría del intercambio* de Homans a partir del siguiente conjunto de proposiciones:

LA TEORÍA DEL INTERCAMBIO DE GEORGE C. HOMANS

Tesis del éxito: *Cuanto más sea recompensada la acción de una persona, tanto más probable es que ésta lleve a cabo esa acción* (Homans, 1974, p. 16).

Tesis del estímulo: *Si el concurso de un determinado estímulo o de una serie de estímulos ha sido ocasión en el pasado de que la acción de una persona se haya visto recompensada, entonces cuanto más semejantes sean los actuales estímulos a los pasados, tanto más probable es que tal persona realice ahora esa acción u otra semejante* (Homans, 1974, p. 23).

Tesis del valor: *Cuanto más valioso sea el resultado de una acción para una persona, tanto más probable es que ésta realice esa acción* (Homans, 1974, p. 25).

Tesis de la privación-saciedad: *Cuanto más haya recibido una persona una recompensa determinada en un pasado inmediato, tanto menos valiosa le resultará toda unidad posterior de esa misma recompensa* (Homans, 1974, p. 29).

Tesis de agresión-aprobación:

Proposición A: *Si una persona no recibe por su actividad la recompensa que esperaba o recibe un castigo que no esperaba, sentirá indignación, y al sentirse indignada, los efectos de una conducta agresiva le valdrán de recompensa.* (Homans, 1974, p. 37)

Proposición B: *Cuando la acción de una persona recibe la recompensa que espera, especialmente una recompensa mayor que la esperada, o no recibe el castigo previsto, se sentirá complacida; lo más probable es que realice la conducta aprobada, y los resultados de esa conducta se convierten en más valiosos para ella* (Homans, 1974, p. 39)

Tesis de la racionalidad: *Al optar entre acciones alternativas, una persona suele elegir aquella para la que, tal y como percibió en algún momento, sea mayor el producto del valor, V , del resultado, multiplicado por la probabilidad, p , de obtenerlo* (Homans, 1974, p. 43)²⁴³.

²⁴³ Una presentación más actualizada de este enfoque puede encontrarse en Blau (1998).

Referencias

- Acemoglu, D. y J. Robinson (2012), *Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Buenos Aires: Ariel.
- Acuña, C.H. (1997). ¿Racionalidad política versus racionalidad económica? *Revista Argentina de Ciencia Política*, Nro. 1, Noviembre.
- Acuña, C.H. (2013). *¿Cuánto importan las instituciones? Gobierno, estado y actores en la política argentina*. Buenos Aires: siglo XXI y Fundación OSDE.
- Adur, L. (2015). Lo esencial de lo narrativo está en estas piezas. Una lectura de Cuentos breves y extraordinarios de J. L. Borges y A. Bioy Casares, *LLJournal*, (10), Nro. 2, pp. 1-18.
- Aguiar, F. (2004). Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos normativos y descriptivos, *Empiria. Revista de metodología de ciencias sociales*, 8, pp. 139-160.
- Aguiar, F. y A. De Francisco (2007). Siete tesis sobre racionalidad, identidad y acción colectiva, *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, Nro. 46.
- Aguado Franco, J. (2012). Análisis del comportamiento del consumidor: egoísmo, altruismo, cooperación y otras posibles motivaciones sociales, *Contribuciones a la Economía*, www.eu-med.net/ce/2012.
- Alexander, J. C. (1989). *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra Mundial*. Barcelona: Gedisa.
- Allison, G.T. (1993). Modelos conceptuales: La crisis de los misiles cubanos. En L.F. Aguilar Villanueva, *Antología de Políticas Públicas*, 4 vols. México: Porrúa.
- Allison, G. y P. Zelikow (1999). *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*. New York: Addison Wesley Longman.
- Aristóteles (2000). *Política*. Madrid: Gredos.
- Arrow, K.J. (1994). *Elección social y valores individuales*. Barcelona: Planeta-Agostini.
- Astudillo, J. y T. Rodon (2013). El comportamiento electoral del votante en la mediana y las «paradojas» de la competición política española, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Nro. 144, pp. 3-21
- Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación. El dilema de prisionero y la teoría de juegos*. Madrid: Alianza.
- Axelrod, R. (2004). *La complejidad de la cooperación*. Buenos Aires: FCE.
- Barry, B.M. (1974). *Los sociólogos, los economistas y la democracia*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Becker, G.S. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: Chicago University Press.
- Becker, Gary, "The Economic Way of Looking at Life", Nobel Lecture, December 9, 1992. Disponible en: <http://home.uchicago.edu/~gbecker/Nobel/nobellecture.pdf>.
- Blau, Peter M., *Exchange and Power in Social Life*, New Jersey, Transaction Publishers, 1998.
- Bobbio, N. (1986). El modelo iusnaturalista. En N. Bobbio y M. Bovero, *Sociedad y Estado en la filosofía moderna*. México: FCE.
- Bonavía Martín, T. y I. Quintanilla Pardo (2005). *Psicología y economía*. Valencia: Universitat de Valencia.

- Borges, J.L. y A. Bioy Casares (1983). Prólogo a *Los mejores cuentos policiales* [1952], vol. 2. Madrid: Alianza-Emecé.
- Borges, J.L. (1988). *Biblioteca personal (prólogos)*. Madrid: Alianza.
- Borges, J.L. y A. Bioy Casares (1990). *Cuentos breves y extraordinarios*. Buenos Aires: Losada.
- Borges, J.L. (1998). El cuento policial. En *Borges oral*. Madrid: Alianza.
- Boudon, R. (1980). *Efectos perversos y orden social*. México: Premiá.
- Boudon, R. (2010). El *homo sociologicus*: ni idiota racional ni irracional. En Noguera, José Antonio (edit.), *Teoría social analítica*. Madrid: CIS.
- Boudon, Raymond (2010a), La racionalidad en las ciencias sociales, BsAs., Nuevo Visión, 2010.
- Brecht, B. (2003). Consumo, placer, lectura. En D. Link, *El juego de los cautos*. Buenos Aires: La Marca editora.
- Buchanan, J. M. (1990). *Ensayos sobre economía política*. México: Alianza.
- Buchanan, J. M. (1993). *El cálculo del consenso. Fundamentos lógicos de la democracia constitucional* [1962]. Barcelona: Planeta-Agostini.
- Camou, Antonio, “Los juegos de la evaluación universitaria en la Argentina”, en *Evaluando la evaluación: los desafíos actuales de la universidad*, Pedro Krtsch, Antonio Camou y Marcelo Prati (Coords.), BsAs, Prometeo, 2007.
- Camou, Antonio, “Medios de comunicación, legislación y democracia en la Argentina de Kirchner (2003-2012)”, *Revista Versión. Estudios de comunicación, política y cultura* (México), Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco (UAM-X), Nro. 30, 2012. Disponible en: http://version.xoc.uam.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=327:medios-de-comunicacion-legislacion-y-democracia-en-la-argentina-de-kirchner-2003-2012&catid=69:tema-tica&Itemid=43
- Camou, A. (2017). Elogio de la hipocresía. En A. Camou, *La Gobernabilidad Populista. Ascenso, apogeo y caída del Kircherismo (2003-2015)*. Córdoba: Tinta Libre (Disponible en internet).
- Camou, A. (2017a). Salida, voz y lealtad. En A. Camou, *La Gobernabilidad Populista. Ascenso, apogeo y caída del Kircherismo (2003-2015)*. Córdoba: Tinta Libre (Disponible en internet).
- Camou, A.; M. Prati y S. Varela (2018). *¿Ya votaste? Experiencias de participación política de jóvenes estudiantes universitarios en la Argentina actual. El caso de la Universidad Nacional de La Plata*. La Plata: EDULP. Disponible en: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/70650>
- Coleman, James S., *Fundamentos de teoría social*, Madrid. CIS, 2011.
- Collins, Randall, *Cuatro tradiciones sociológicas* (1995), México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1996.
- Cordo Russo, L. (2017). Las versiones en castellano de los relatos galeses medievales de Mabinogion, *Identidades*, (4), 6, pp. 05-22.
- Davis, M. (1998). *Introducción a la teoría de juegos*. Madrid: Alianza.
- De Mandeville, B. (1982). *La Fábula de las abejas*. México: FCE.
- Dick, P. K. (2001). *Lotería Solar*. Barcelona: Minotauro.
- Dieterlen, Paulette, “Teoría de la elección racional. Un ejemplo del individualismo metodológico”, *Revista Estudios*, México, ITAM, No. 11, invierno de 1987. México.

- Di Tella, Torcuato, "Stalemate or coexistense in Argentina", en James Petras y Maurice Zeitlin, *Latin America: Reform or Revolution?*, New York, 1968 (Edición en castellano: *América latina: ¿Reforma o revolución?*, BsAs, Tiempo Contemporáneo, 1973).
- Dodds, E.R., *Los griegos y lo irracional*, Madrid, Alianza, 2010.
- Dottori, N. y J. Lafforgue (1978). Nota preliminar a *El cuento policial: hasta Sherlock Holmes*. Buenos Aires: CEAL.
- Downs, A. (1973). *Teoría económica de la democracia*. Madrid: Aguilar.
- Downs, A. (2001). Teoría económica de la acción política en una democracia. En A. Batlle (comp.), *Diez textos básicos de ciencia política*. Madrid: Alianza.
- Eco, U. (2013). La abducción en Uqbar. En U. Eco, *De los espejos y otros ensayos*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Edwards, W. y A. Tversky (1979). *Toma de decisiones*. México: 1979.
- Elster, Jon, *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales* (1987), Barcelona, Editorial Gedisa, 1993. Caps. 1 a 4.
- Elster, Jon, *Uvas Amargas. Sobre la subversión de la racionalidad* (1983), Barcelona, Península, 1988. Cap. 1.
- Elster, Jon, *Economics. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones y el relato autobiográfico: "Going to Chicago"*, Barcelona, Editorial Gedisa, 1997.
- Elster, J. (2010). *La explicación del comportamiento social*. Barcelona: Gedisa
- Fevre, F. (1974). Estudio preliminar. En F. Fevre (comp.) *Cuentos policiales argentinos*. Buenos Aires: Kapelusz.
- Gallego, J.A. (2007). La reciprocidad y la paradoja del votante, *Revista de Economía Institucional*, (9), Nro. 16, pp. 149-188.
- García Peña, Ignacio, "Animal racional: breve historia de una definición", *Anales del Seminario de Historia de la Filosofía*, Vol. 27 (2010): 295-313.
- Gervasoni, C. (2011). Una teoría rentística de los regímenes subnacionales: federalismo fiscal, democracia y autoritarismo en las provincias argentinas, *Desarrollo Económico*, (50), Nro. 200, pp. 579-610.
- Gramsci, A. (1986). Sobre la novela policial. En *Cuadernos de la Cárcel: Literatura y vida nacional* (4). México: Juan Pablos Editor.
- Green, D. P. y I. Shapiro (1994). La política explicada por la teoría de la elección racional. ¿Por qué es tan poco lo que esta teoría nos ha enseñado?, *Revista Foro Internacional*, Vol. XXXIV, No. 3.
- Greene, K.F. (2007). El votante mediano y la regla de mayoría relativa para elegir presidente en México, *Política y gobierno*, (XIV), Nro. 1, pp. 203-213.
- Hegel, G.F. (1975). *Filosofía del derecho*. México: UNAM.
- Hermet, G. (1986). ¿Cómo nacen las democracias?, *Vuelta* (México), Nro. 112.
- Hess, Ch. y E. Ostrom (2016). *Los bienes comunes del conocimiento*. Madrid: IAEN Traficantes de sueños.

- Hedström, P. (2010). La explicación del cambio social: un enfoque analítico. En J.A. Noguera (2010), *Teoría sociológica analítica*. Madrid: CIS.
- Hirschman, Albert O., *The Passions and the Interest: Political Argument for Capitalism Before its Triumph*, Princeton, Universidad de Princeton, 1977 (Hay trad. castellana).
- Hobbes, T. *Leviatán, o La materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*. México: FCE.
- Homans, George C., *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Nueva York: Harcourt, Brace and World, 1961 (edición revisada de 1974).
- Homans, George C., "De retorno al hombre" (1964), en Alan Ryan, *La filosofía de la explicación social*, México, FCE, 1976.
- Homans, George C., "El conductismo y después del conductismo", en Anthony Giddens, John Turner et. al., *La teoría social hoy*, Alianza Universidad, Madrid, Alianza, 1990.
- Iaryczower, M; S. Saiegh y M. Tommasi (1998). Algunas consideraciones sobre el diseño óptimo de instituciones fiscales federales, *Económica*, XLIV, Nro. 3, pp. 145-183.
- Kahneman, D. (2016). *Pensar rápido, pensar despacio*. Buenos Aires: Debate.
- Lechner, Norbert, "Tres formas de coordinación social", en Revista de la CEPAL, Nro. 61, abril de 1997.
- Lindblom, C.E. (1991). *El proceso de elaboración de políticas públicas*. México: MAP & Miguel Angel Porrúa.
- Lindblom, C.E. (1999). Integración de la economía y de otras ciencias sociales mediante el análisis de políticas. En *Democracia y sistema de mercado*. México: FCE.
- López, A. (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Buenos Aires: CEPAL. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4858/4/LCbueL208_es.pdf
- López Rodríguez, R. (2011). Alguien sabe demasiado... La cultura popular y el género policial, una defensa. En E. Mandel (2011). *Crimen delicioso. Historia social del relato policíaco*. Buenos Aires: CEICS.
- Luhmann, N. (1996). Políticos: honestidad y alta amoralidad de la política, *NEXOS*, 219, pp. 41-47.
- Maquiavelo, Nicolás, *Discursos sobre la Primera Década de Tito Livio*, Madrid, Alianza, 2008.
- Mandel, E. (2011). *Crimen delicioso. Historia social del relato policíaco*. Buenos Aires: CEICS.
- March, J.G y J.P. Olsen (1993). El nuevo institucionalismo: factores organizativos de la vida política, *Zona Abierta*, 63/64, pp. 1-43.
- March J.G. y J.P. Olsen (1997). *El redescubrimiento de las instituciones. La base organizativa de la política*. México: FCE.
- March, J.G. Y J.P. Olsen (1997a). El ejercicio del poder desde una perspectiva institucional, *Gestión y política pública*, VI, Nro. 1, pp. 41-73.
- Martínez R., R. (2004). El puesto de la racionalidad en las ciencias sociales desde la perspectiva de Jon Elster, *A parte Reí. Revista de Filosofía*, núm. 31. Recuperado de: <http://serbal.pntic.mec.es/~cmunoz11/elster31.pdf>
- Martínez García, J. S. (2004). Tipos de Elección Racional. *Revista Internacional de Sociología*, núm. 37, 2004, pp. 139-173, URL: <http://webpages.ull.es/users/josamaga/>

- Morgenster, O. (1998). Prefacio a M. Davis (1998). *Introducción a la teoría de juegos*. Madrid: Alianza.
- Mueller, D.M. *Elección pública*. Madrid: Alianza.
- Nino, C.S. (1992). *Un país al margen de la ley. Estudio de la anomia como componente del subdesarrollo argentino*. Buenos Aires: Emecé.
- North, D. C. (1993) *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. México: FCE.
- North, D. C. (1994) El desempeño económico a lo largo del tiempo, *El Trimestre Económico*, (61), Nro. 244, pp. 567-583.
- North, D. C. (1994a) *Estructura y Cambio en la Historia Económica*. Madrid: Alianza.
- North, D.C. (1998). Una teoría de la política basada en el enfoque de los costos de transacción. En S. Saiegh y M. Tommasi, *La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones*. Buenos Aires: Eudeba.
- O'Donnell, Guillermo (1976) "Estado y alianzas en la Argentina: 1956-1966, CEDES/CLACSO, N° 5.
- Olson, M. (1998). La lógica de la acción colectiva. En Saiegh, S. y Tommasi, M. (comps.): *La nueva economía política. Racionalidad e instituciones*. Buenos Aires: Eudeba.
- Ostrom, E. (2000). *El gobierno de los bienes comunes*. México: FCE.
- Páez Gallego, J. (2015). Teorías normativas y descriptivas de la toma de decisiones: un modelo integrador, *Opción*, (31), Nro. 2, pp. 854-865,
- Paredes, M. D. y Salerno, M. L. (2014). La toma de decisiones entre las emociones y la racionalidad. III Congreso de Administración del Centro de la República, Villa María: Universidad Nacional de Villa María.
- Pizzorno, A. (1985). *Sobre la racionalidad de la opción democrática*. En G. Germani et al., *Los límites de la democracia*. Buenos Aires: CLACSO.
- Platón (2007). *Diálogos*, Vol. VII. Madrid: Gredos
- Poe, E.A. (1998). *Cuentos*. Madrid: Alianza.
- Popper, K.R. (1983). *Conjeturas y refutaciones*. Barcelona: Paidós.
- Portantiero, J.C. (1973). Clases dominantes y crisis políticas en la Argentina actual. En O. Braun (comp.), *El capitalismo argentino en crisis*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Portantiero, J. C. (1977). Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973, *Revista Mexicana de Sociología*, vol. XXXIX, Nro. 2.
- Peters, G. B. (1999), *El Nuevo Institucionalismo. Teoría institucional en ciencia política*, Barcelona, Gedisa, 2003.
- Powell, W. y P. J. Di Maggio (1999). *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*. México: FCE.
- Przeworski, A. (1990). *Capitalismo y socialdemocracia*, México, Alianza, 1990.
- Przeworski, A. (1995). *Democracia y mercado*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Przeworski, A. (1998). Acerca del diseño del Estado: una perspectiva principal-agente, *Revista Argentina de Ciencia Política*, Nro. 2, diciembre de 1998).
- Przeworski, A. (2010). *¿Qué esperar de la democracia? Límites y posibilidades del autogobierno*. Buenos Aires: Siglo XXI:

- Riker, W. (2001). Teoría de juegos y de las coaliciones políticas, en A. Batlle (comp.), *Diez textos básicos de ciencia política*. Madrid: Alianza.
- Ríos Espinosa, M. C. (2007). Bernard Mandeville: la ética del mercado y la desigualdad social como base del progreso moderno, *En-claves del Pensamiento*, vol. I, núm. 1, junio, 2007, pp. 13-38.
- Ritzer, George, *Teoría sociológica contemporánea*, México, McGraw-Hill, 1998.
- Rodríguez-Ibáñez, José E., *Decisión racional versus holismo: ¿Una teoría estratégica integral de la acción colectiva?*, en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, No. 54, 1991.
- Rousseau, J.J. (1987). *Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres* [1755]. México: Porrúa.
- Saiegh, S. y M. Tommasi, *La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones*. Buenos Aires: Eudeba.
- Sartre, J-P. (1979). *Crítica de la razón dialéctica*. Buenos Aires: Losada.
- Schelling, T. C. (1989). *Micromotivos y macroconducta*. México: FCE.
- Shepsle, K. A. y Bonchek, M. S. (2005). *Las fórmulas de la política. Instituciones, racionalidad y comportamiento*. México: Taurus-CIDE.
- Shepsle, Kenneth. A., "El estudio de las instituciones: lecciones del enfoque de la elección racional", en John Farr, John J. Dryzek & Stephen T. Leonard (eds.), *La Ciencia Política en la Historia* (1995), Madrid, Istmo, 1999.
- Schumpeter, J.A., (1983). *Capitalismo, socialismo y democracia* [1942]. Barcelona: Orbis.
- Simon, H. (1988). *El comportamiento administrativo*. Buenos Aires: Aguilar.
- Simon, H. (1989). *Naturaleza y límites de la razón humana*. México: FCE.
- Smith, A. (1979). Teoría de los sentimientos morales. México: FCE.
- Smith, A. (1990). *La Riqueza de las Naciones*. México: FCE.
- Strom, K. (2013) Una teoría sobre el comportamiento de los partidos políticos competitivos, *Andamios*, (10), Nro. 23, pp. 119-170.
- Tetaz, M. (2014). *Psychonomics. La economía está en tu mente*. Buenos Aires: Ediciones B.
- Torre, J. C. (2003). Los huérfanos de la política de partidos. Sobre los alcances y la naturaleza de la crisis de representación partidaria. *Desarrollo Económico*, 42 (168), pp. 647-665.
- Torre, J. C. (2017). Los huérfanos de la política de partidos revisitado. *Revista SAAP*, (11), Nro. N° 2, pp. 241-249.
- Tsebelis, George (1990), *Nested Games. Rational Choice in Comparative Politics*, Berkeley, University of California Press.
- Tsebelis, G. (1995), La Toma de Decisiones en los Sistemas Políticos. Actores de veto en el presidencialismo, parlamentarismo, multicameralismo y multipartidismo. En S. Saiegh y M. Tommasi, *La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones*. Buenos Aires: Eudeba.
- Vergara, R. (1993). Decisiones, organizaciones y nuevo institucionalismo, *Perfiles Latinoamericanos*, 3, pp. 119-144.
- Vergara, R. (2010). *Organización e instituciones*. México. Siglo XXI.
- Vitale, E. (2007). Hobbes y la teoría del Estado moderno. La lectura de Bobbio, *Isegoría. Revista de Filosofía Moral y Política*, 36, pp. 105-124.

- Ward, Hugh, “La teoría de la elección racional”, en David Marsh & Gerry Stoker (eds.), *Teoría y Métodos de la Ciencia Política* (1995), Madrid, Alianza, 1997.
- Weber, M. (2014). *Economía y sociedad*. México: FCE.
- Zamora Bonilla, J. P. (2000). La cuestión del realismo en teoría económica, *Argumentos de Razón Técnica*, Nro. 3, pp. 249-260.
- Zarazaga, R. (2014). Política y necesidad en Programas de Transferencias Condicionadas: la Asignación Universal por Hijo y el Programa de Inclusión Social con Trabajo – Argentina Trabaja. En C.H. Acuña, *El Estado en acción. Fortalezas y debilidades de las políticas sociales en la Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI/OSDE.

Bibliografía básica

- Boudon, R. (2010). El *homo sociologicus*: ni idiota racional ni irracional. En Noguera, José Antonio (edit.), *Teoría social analítica*. Madrid: CIS.
- Boudon, Raymond (2010a), La racionalidad en las ciencias sociales, BsAs., Nuevo Visión, 2010.
- Davis, M. (1998). *Introducción a la teoría de juegos*. Madrid: Alianza.
- Downs, A. (2001). Teoría económica de la acción política en una democracia. En A. Batlle (comp.), *Diez textos básicos de ciencia política*. Madrid: Alianza.
- Elster, J. (2010). *La explicación del comportamiento social*. Barcelona: Gedisa
- Kahneman, D. (2016). *Pensar rápido, pensar despacio*. Buenos Aires: Debate.
- March, J.G y J.P. Olsen (1993). El nuevo institucionalismo: factores organizativos de la vida política, *Zona Abierta*, 63/64, pp. 1-43.
- March J.G. y J.P. Olsen (1997). *El redescubrimiento de las instituciones. La base organizativa de la política*. México: FCE.
- North, D. C. (1994) El desempeño económico a lo largo del tiempo, *El Trimestre Económico*, (61), Nro. 244, pp. 567-583.
- Olson, M. (1998). La lógica de la acción colectiva. En Saiegh, S. y Tommasi, M. (comps.): *La nueva economía política. Racionalidad e instituciones*, BsAs, Eudeba, 1998.
- Peters, Guy B. (1999), *El Nuevo Institucionalismo. Teoría institucional en ciencia política*, Barcelona, Gedisa, 2003.
- Powell, W. y P. J. Di Maggio (1999). *El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*. México: FCE.
- Saiegh, S. y M. Tommasi, *La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones*. Buenos Aires: Eudeba.
- Ward, Hugh, “La teoría de la elección racional”, en David Marsh & Gerry Stoker (eds.), *Teoría y Métodos de la Ciencia Política* (1995), Madrid, Alianza, 1997.

Bibliografía complementaria

- Aguiar, F. (2004). Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos normativos y descriptivos, *Empiria. Revista de metodología de ciencias sociales*, 8, pp. 139-160.
- Aguiar, F. y A. De Francisco (2007). Siete tesis sobre racionalidad, identidad y acción colectiva, *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, Nro. 46.
- Aguado Franco, J. (2012). Análisis del comportamiento del consumidor: egoísmo, altruismo, cooperación y otras posibles motivaciones sociales, *Contribuciones a la Economía*, www.eu-med.net/ce/2012.
- Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación. El dilema de prisionero y la teoría de juegos*. Madrid: Alianza.
- Axelrod, R. (2004). *La complejidad de la cooperación*. Buenos Aires: FCE.
- Barry, B.M. (1974). *Los sociólogos, los economistas y la democracia*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Becker, G.S. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: Chicago University Press.
- Becker, Gary, "The Economic Way of Looking at Life", Nobel Lecture, December 9, 1992. Disponible en: <http://home.uchicago.edu/~gbecker/Nobel/nobellecture.pdf>.
- Hess, Ch. y E. Ostrom (2016). *Los bienes comunes del conocimiento*. Madrid: IAEN Traficantes de sueños.
- Martínez García, J. S. (2004). Tipos de Elección Racional. *Revista Internacional de Sociología*, núm. 37, 2004, pp. 139-173, URL: <http://webpages.ull.es/users/josamaga/>
- Pizzorno, A. (1985). *Sobre la racionalidad de la opción democrática*. En G. Germani et al., *Los límites de la democracia*. Buenos Aires: CLACSO.
- Przeworski, A. (1998). Acerca del diseño del Estado: una perspectiva principal-agente, *Revista Argentina de Ciencia Política*, Nro. 2, diciembre de 1998).
- Riker, W. (2001). Teoría de juegos y de las coaliciones políticas, en A. Batlle (comp.), *Diez textos básicos de ciencia política*. Madrid: Alianza.
- Schelling, T. C. (1989). *Micromotivos y macroconducta*. México: FCE.
- Shepsle, K. A. y Bonchek, M. S. (2005). *Las fórmulas de la política. Instituciones, racionalidad y comportamiento*. México: Taurus-CIDE.
- Shepsle, Kenneth. A., "El estudio de las instituciones: lecciones del enfoque de la elección racional", en John Farr, John J. Dryzek & Stephen T. Leonard (eds.), *La Ciencia Política en la Historia* (1995), Madrid, Istmo, 1999.
- Simon, H. (1989). *Naturaleza y límites de la razón humana*. México: FCE.
- Strom, K. (2013) Una teoría sobre el comportamiento de los partidos políticos competitivos, *Andamios*, (10), Nro. 23, pp. 119-170.

Investigaciones aplicadas

- Acuña, Carlos H. (1995), *La Nueva Matriz Política Argentina*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- Acuña, Carlos H. 2013. *¿Cuánto importan las instituciones? Gobierno, estado y actores en la política argentina*. Buenos Aires: siglo XXI y Fundación OSDE.
- Astudillo, J. y T. Rodon (2013). El comportamiento electoral del votante en la mediana y las «paradojas» de la competición política española, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Nro. 144, pp. 3-21
- Camou, Antonio, “Los juegos de la evaluación universitaria en la Argentina”, en *Evaluando la evaluación: los desafíos actuales de la universidad*, Pedro Krtosch, Antonio Camou y Marcelo Prati (Coords.), BsAs, Prometeo, 2007.
- Camou, Antonio, “Medios de comunicación, legislación y democracia en la Argentina de Kirchner (2003-2012)”, *Revista Versión. Estudios de comunicación, política y cultura* (México), Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco (UAM-X), Nro. 30, 2012. Disponible en: http://version.xoc.uam.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=327:medios-de-comunicacion-legislacion-y-democracia-en-la-argentina-de-kirchner-2003-2012&catid=69:tema-tica&Itemid=43
- Carabaña, Julio, “El Informe Coleman, 50 años después”, *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación*, vol. 9, n° 1, 2016.
- Gervasoni, C. (2011). Una teoría rentística de los regímenes subnacionales: federalismo fiscal, democracia y autoritarismo en las provincias argentinas, *Desarrollo Económico*, (50), Nro. 200, pp. 579-610.
- Greene, K.F. (2007). El votante mediano y la regla de mayoría relativa para elegir presidente en México, *Política y gobierno*, (XIV), Nro. 1, pp. 203-213.
- Iaryczower, M; S. Saiegh y M. Tommasi (1998). Algunas consideraciones sobre el diseño óptimo de instituciones fiscales federales, *Económica*, XLIV, Nro. 3, pp. 145-183.
- López, A. (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Buenos Aires: CEPAL. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4858/4/LCbueL208_es.pdf
- Nino, C.S. (1992). *Un país al margen de la ley. Estudio de la anomia como componente del subdesarrollo argentino*. Buenos Aires: Emecé.
- Torre, J. C. (2003). Los huérfanos de la política de partidos. Sobre los alcances y la naturaleza de la crisis de representación partidaria. *Desarrollo Económico*, 42 (168), pp. 647-665.
- Torre, J. C. (2017). Los huérfanos de la política de partidos revisitado. *Revista SAAP*, (11), Nro. N° 2, pp. 241-249.
- Zarazaga, R. (2014). Política y necesidad en Programas de Transferencias Condicionadas: la Asignación Universal por Hijo y el Programa de Inclusión Social con Trabajo – Argentina Trabaja. En C.H. Acuña, *El Estado en acción. Fortalezas y debilidades de las políticas sociales en la Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI/OSDE.

Sitios web con material complementario

- Una representación del equilibrio de Nash. Tomada de la película *Una mente brillante*:
<https://www.macroscopiosistemico.com/leccion/teoria-de-la-cooperacion/>
- Una aplicación a los problemas globales del medio ambiente y la pobreza: <http://www.africafundacion.org/el-dilema-del-prisionero-ganador-de-la-xi-edicion-de-clipmetrajes-de-manos-unidas>
- Elinor Ostrom y la problemática de los bienes comunes:
http://economyeconomista.blogspot.com/2012/10/2009-elinor-ostrom_7.html

Actividades

Bibliografía

Olson, Mancur, “La lógica de la acción colectiva”, en Saiegh, S. y Tommasi, M. (comps.): *La nueva economía política. Racionalidad e instituciones*, BsAs, Eudeba, 1998.

- 1- De acuerdo a lo expuesto en *La Lógica de la Acción Colectiva* de M. Olson: ¿Cuál es la paradoja que encierra la lógica de la acción colectiva? ¿Cómo puede ser resuelta?
- 2- ¿A qué llama Olson “incentivos selectivos”?
- 3- ¿Qué diferencia hay entre un incentivo selectivo “positivo” y otro “negativo”?
- 4- De acuerdo con Olson, los pequeños grupos tienen una “fuente adicional de incentivos selectivos”: ¿Cuál es?
- 5- ¿Cómo afecta a la acción colectiva la “heterogeneidad” de los grupos?
- 6- ¿Cómo analiza Olson el desempeño del “votante típico”?