

CAPÍTULO III

Enfoques que privilegian el interior del ser humano

Para cada uno de los enfoques subsiguientes, a saber, el enfoque psicosocial, el de elección racional, el de teoría de juegos, el de procesos decisorios, el ideacional y el filosófico, los factores explicativos de la conducta humana y, por ende, de la conducta política de las personas, se encuentran ante todo en el interior de cada una de ellas. Por ejemplo, según el enfoque psicosocial, el que una ciudadana participe o no en política, apoye o no una determinada política pública o a un cierto candidato, coopere o entre en conflicto con otros, depende de las creencias, percepciones, sentimientos, prejuicios, reacciones emocionales y otros factores de índole psicológica, que se han desarrollado en el interior de ella, los cuales la llevan a interpretar de una forma específica su entorno. Ahora bien, la persona puede estar equivocada en su percepción de la realidad política, pero lo que le lleva a adoptar determinada conducta no es la realidad en sí, sino la percepción o la creencia que ella tiene sobre la realidad. Una persona puede negar su apoyo a un político porque lo considera corrupto, pero puede ser que ese político en realidad sea honesto. Lo que determina que la persona lo apoye o lo rechace, no es la realidad de lo que él es, sino lo que ella cree que él es.

Los enfoques de elección racional y de teoría de juegos, este último estrechamente relacionado con aquel, explican las decisiones políticas de los ciudadanos a partir de creencias que cada individuo tiene sobre los beneficios, los costos y la probabilidad de aquellos y de estos, los cuales él mismo examina en relación con cada alternativa de conducta que enfrenta. Si el individuo escoge realizar una determinada conducta es porque le atribuye en conjunto determinadas ventajas y no otras.

El enfoque de elección racional

A mediados del siglo XX, aparece en el campo de la ciencia política el enfoque de elección racional, en ocasiones también denominado teoría de elección racional, teoría política formal, teoría política positiva o, aun, economía política. Este enfoque trata de entender las decisiones de la gente bajo determinados supuestos de racionalidad. De ahí, elección *racional*.

En un vívido ejemplo de interdisciplinariedad, algunos economistas aplicaron en esa época el bagaje teórico de su disciplina, en particular el desarrollado a nivel de las decisiones de los agentes económicos, a un entendimiento más profundo de las decisiones en el mundo político, tanto las de la élite como las de los ciudadanos rasos. Aparecen, entonces, cinco obras que han marcado profundamente el desarrollo de la ciencia política desde entonces. Son ellas: *Social choice and individual values* (1951, 1994), de Kenneth J. Arrow; *An economic theory of democracy* (1957a, 1973), de Anthony Downs¹³⁹; *The theory of committees and elections* (1958), de Duncan Black; *The calculus of consent* (1962, 1980), de James M. Buchanan y Gordon Tullock, este último jurista, y *The logic of collective action* (1965, 1992), de Mancur Olson Jr.¹⁴⁰.

A su vez y en los mismos años, algunos politólogos estadounidenses se lanzan a examinar la política desde la economía, entre los cuales sobresalen: William H. Riker, con *The theory of political coalitions* (1962), y sus seguidores en la Universidad de Rochester¹⁴¹.

Estos autores, y la mayor parte de aquellos que se valen del enfoque de elección racional, coinciden en cuatro presuposiciones: primera, los fenómenos políticos son básicamente producto de decisiones individuales; segunda, los individuos son capaces de ordenar sus preferencias; tercera, todo ser humano busca satisfacer sus preferencias y, en este sentido, cabe decir que todo ser humano es auto-interesado o egoísta y, cuarta, todo individuo, al elegir un curso de acción para llegar a una meta en lugar de otro, busca maximizar su satisfacción. Conviene precisar estos planteamientos. Pero antes, importa aclarar que por decisión se entiende aquí *elegir* una entre dos o más alternativas para llegar a, o alcanzar, un objetivo. De ahí, *elección* racional.

¹³⁹ Ver Downs (1957b, 1992), artículo complementario de la obra mencionada.

¹⁴⁰ Vale la pena anotar que Arrow recibió el premio Nobel de economía en 1972 y que Buchanan ganó igual premio en 1986.

¹⁴¹ Ver Riker (1997).

De acuerdo con la primera presuposición, para quienes trabajan con el enfoque de elección racional, la política es producto de decisiones intencionales tomadas no por entes abstractos, por ejemplo el Estado, sino por individuos. Se opta así por el individualismo metodológico. Pero se subraya la importancia de la intencionalidad de la conducta humana, invitando así a mirar a las personas como dueñas de su destino, al menos en ocasiones, y no como víctimas ciegas arrastradas por fuerzas oscuras. Los motivos, las percepciones y las acciones pueden ser atribuidos a las colectividades sólo metafóricamente.

En cuanto a la segunda, en la medida en que se asume que las personas son capaces de ordenar sus preferencias, se está diciendo que toda persona puede ordenar sus metas u objetivos personales –también llamados, conjunto de oportunidades–, las alternativas para alcanzar una meta, los valores que profesa, sus gustos y sus estrategias¹⁴². Así, por ejemplo, frente a tres metas distintas o a tres cosas deseadas –A, B y C–, se presupone que la persona puede ordenarlas en términos de preferencia o de indiferencia, es decir, es capaz de indicar cuál prefiere sobre cuál otra, o frente a cuál se siente indiferente. Dado el caso que la persona tenga preferencias en relación con un tipo específico de fenómenos, por ejemplo frente a las chocolatinas, en caso de que le presentan tres tipos de chocolatinas –A, B y C–, se asume que las puede ordenar según sus preferencias y decir, supongamos, que prefiere la chocolatina A sobre la B, pero la chocolatina B sobre la C. En tal caso, se concluye que, entre las chocolatinas A y C, la persona preferirá sin duda la primera. Esto es lo que se denomina el principio de la transitividad. Por supuesto, en el mundo político, las preferencias se refieren a formas de gobierno o a políticas públicas, candidatos, estilos de autoridad, partidos políticos, ideologías, etc.

Siguiendo la tercera presuposición de quienes siguen el enfoque de elección racional, cuando se habla de la naturaleza egoísta del ser humano, no se pretende defender el egoísmo como algo deseable. Sencillamente, se plantea como un hecho que toda persona busca su propio interés. Los intereses de cada quien están determinados por sus preferencias, es decir, por aquello que más aprecia o valora. Y las preferencias, por supuesto, son extremadamente diversas: unos prefieren cuidar el medio ambiente, otros prefieren comportarse sin cuidado alguno por su entorno; los de aquí se interesan por trabajar en pro de su comunidad, pero a los de más allá sólo les importa cuidar sus propiedades. Aun aquel que generosamente da su vida por otros,

¹⁴² Seguimos aquí la formulación de Riker (1990: 172).

es auto-interesado en cuanto que, mediante el sacrificio de su vida por esos otros, busca quedar en paz con su conciencia.

Finalmente, cuando se plantea que todo individuo busca maximizar su satisfacción –cuarta presuposición– se está sosteniendo que, una vez establecida por una persona una meta u objetivo, esta tratará una de dos cosas: alcanzar la meta al menor costo posible o, tratará de obtener, con los escasos recursos con que cuente, lo máximo posible de esa meta. Por ejemplo, si la persona desea comprar un buen equipo de sonido, una vez escogido uno, digamos el de marca X, modelo Y, tratará de comprarlo al menor costo posible. Y si no le alcanza el dinero para comprarlo, adquirirá el equipo que más se acerque al preferido. Esto es lo que los economistas llaman una decisión, o una elección racional. Por consiguiente, el término *racional* posee aquí un sentido especial, distinto del que se le atribuye a la misma palabra en el lenguaje cotidiano. En este se dice de una persona que actúa racionalmente, o que es racional, cuando se comporta con cabeza fría, sin dejarse llevar por las pasiones o por el afán. Por el contrario, en el enfoque de elección racional se asume que todo individuo es racional en cuanto que siempre sigue una estrategia de maximizar beneficios o de minimizar costos¹⁴³.

Hay que tener en cuenta que cada individuo profesa unas creencias personales sobre qué vale la pena en la vida, al menos para sí mismo, y qué es conducente a qué, es decir, abriga unas creencias sobre nexos de causalidad. La teoría de elección racional no entra a examinar la validez de estas creencias, sino sencillamente las asume como puntos de partida para adelantar el análisis de las decisiones de una persona.

Se dice que la persona maximiza beneficios cuando sus recursos son escasos frente a una meta deseada. Por ejemplo, a la hora del almuerzo, un estudiante puede sentir un apetito enorme, pero a la vez notar que el dinero con que cuenta no le permite comprar todas las viandas deseadas. En este caso, el estudiante examinará las opciones de comida disponibles y elegirá aquella que le permita satisfacer lo más posible su hambre y quizás también sus gustos. Así, tratará de extraerle a sus limitados recursos el máximo beneficio posible. Igualmente, cuando una persona decide invertir una determinada suma en una tarjeta de abono para asistir a un concierto dentro de la

¹⁴³ Varios estudios empíricos aportan evidencias sobre cómo las personas tienden a comportarse en la práctica en formas que, aparentemente, contradicen los supuestos de la racionalidad instrumental. En este sentido, van algunas críticas de Green y Shapiro (1994). Ver, además, Kahneman, Slovic y Tversky (1982); Tversky y Kahneman (1986) y Monroe (1996).

temporada de su música preferida, esa persona escogerá el concierto que más la puede dejar satisfecha. Dado un costo fijo, el valor de la tarjeta de abono, la persona intentará sacarle el mayor beneficio posible.

En cambio, se minimizan costos cuando una persona está decidida a lograr algo, por ejemplo, adquirir un automóvil deportivo de determinada marca, modelo y año, y lo busca al menor costo posible. En el ejemplo propuesto, la persona explorará varias alternativas para adquirir su automóvil y escogerá aquella que, dado el tipo específico de vehículo preferido, resulte menos costosa. Por otro lado, un político que haya decidido contactar personalmente 20.000 personas durante una campaña electoral en una ciudad, tratará de llegar a ellas pero no a cualquier costo, sino con el menor costo posible. En los dos ejemplos se está siguiendo una estrategia de minimizar costos.

Así, pues, según los casos ilustrativos anteriores, en este enfoque se entiende la racionalidad en un sentido procedimental o de eficiencia¹⁴⁴. La racionalidad, por tanto, no depende de que las preferencias del actor sean sensatas o absurdas, justas o injustas, o de que las creencias del mismo se fundamenten en hechos sólidos o sean gratuitas, lo que lo hace racional es su elección de una alternativa de acción en plan de maximizar su satisfacción personal. La racionalidad tampoco depende del grado de información que posea la persona sobre las alternativas a su alcance para lograr una meta: la elección racional puede darse en condiciones, tanto de escasa, como de abundante información¹⁴⁵.

Importa advertir que, en el campo de la ciencia política, los términos costo y beneficio no aluden solamente a cuestiones económicas. Para el enfoque politológico de elección racional, los costos y los beneficios a los cuales se alude no siempre son de orden económico, ni siquiera necesariamente de tipo material, sino pueden ser aun de orden no material. En virtud de impulsar una política educativa, un presidente puede obtener prestigio e incrementar sus recursos de poder. Uno y otros, beneficios materiales. Igualmente, en esa tarea puede perder dinero y desgastar su salud, costos

¹⁴⁴ Sobre la diferencia entre racionalidad “sustantiva” y racionalidad “procedimental”, ver Simon (1982 y 1985).

¹⁴⁵ Algunos autores de la corriente de elección racional, sobre todo economistas, han trabajado con el supuesto de perfecta información. Después de los planteamientos hechos por Simon (1955), invitando a renunciar a esta hipótesis y abrazar más bien la idea de una racionalidad restringida (*bounded rationality*) con la expectativa, no tanto de “optimizar” decisiones, cuanto de llegar a decisiones “acceptables” (*satisficing*), la mayoría de los autores trabaja con este supuesto. Ver March (1986), Bendor (2001) y Radner (2001).

materiales. Pero también podría disfrutar de una honda satisfacción de conciencia por el deber cumplido –un beneficio no-material– o aun experimentar un remordimiento de conciencia por no haber impulsado esa política con el empuje que se debía –un costo no-material. O sea, según el enfoque de elección racional aquí considerado, en el análisis de los costos y los beneficios que pueden surgir en el proceso de llegar a una meta, caben tanto costos y beneficios materiales, como costos y beneficios no-materiales.

De otra parte, conviene no identificar el enfoque de elección racional con un simple análisis costo-beneficio (C/B). Quien trabaje con dicho enfoque, además de examinar costos y beneficios, adelantará una estimación de *riesgos* o *probabilidades*, tanto de incurrir en los costos previstos, como de que los beneficios esperados se hagan realidad. La persona que, deseando entender el porqué de una decisión tomada por un primer ministro, se limite a examinar los costos y los beneficios que esa decisión trae para ese funcionario, y no tenga en cuenta los riesgos o probabilidades que conllevan dichos costos y beneficios, habrá desvirtuado en forma radical el enfoque aquí considerado.

Otra característica del enfoque de elección racional consiste en su carácter deductivo. Para entender este punto, es necesario contrastar la forma de raciocinio deductiva con la forma inductiva. Muchas generalizaciones alcanzadas en las ciencias, tanto naturales como sociales, se han obtenido mediante un camino inductivo, vale decir, mediante la observación sistemática y cuidadosa de ciertos fenómenos específicos que se quiere conocer mejor, los cuales tienen lugar en determinados lugares y en determinados momentos del tiempo. A partir de esa observación se concluyen, o *se infieren*, algunas tendencias generales o patrones de conducta que presenta el fenómeno. En otras palabras, se procede de lo particular a lo general. Tal es el caso de la teoría de la evolución de las especies.

En la forma deductiva de hacer ciencia, se procede de manera inversa: se plantea una proposición general, con frecuencia llamada un axioma, la cual se asume que caracteriza a una serie de fenómenos¹⁴⁶. Luego, se examina el axioma en abstracto, en plan de detectar qué se sigue de él en el mundo concreto de ser aquel cierto, es decir, se busca *deducir* del axioma planteado algunas propiedades específicas que deben mostrar los fenómenos concretos a los cuales se refiere. Si al observar estos últimos con detenimiento se en-

¹⁴⁶ Más exactamente, un axioma es entendido aquí como una proposición que se presenta como punto de partida de una argumentación y que no se discute. Su validez depende de la utilidad explicativa o predictiva que demuestre en casos concretos. Ver Friedman (1953).

cuentra que, efectivamente, poseen las propiedades que se habían deducido del axioma, se considera que el axioma es aceptable, es decir, se lo considera un acercamiento valioso a la realidad.

Téngase en cuenta, de paso, que en la medida en que las ciencias naturales han madurado, han pasado del raciocinio que procede de lo particular a lo general, es decir, del raciocinio por la vía de inferencias, a un raciocinio deductivo en el cual sobre un mismo tipo de fenómenos se lanza primero una proposición general o axioma, se deducen unas características que en teoría debe mostrar los fenómenos a los cuales se refiere el axioma, se diseñan unas pruebas para establecer si esas características realmente se registran en los casos concretos y, si así sucede, se considera el axioma o generalización inicial como un hallazgo valioso. En caso negativo, se descarta el axioma, y se busca uno mejor.

El propio Downs (1957a: 3-8, 27-31), arriba citado, ilustra lo anterior cuando propone dos axiomas para analizar las decisiones de los miembros de los partidos políticos: uno, que esos miembros son racionales y, segundo, que son egoístas. A partir de este último axioma, Downs deduce que, en el mundo político, todo miembro de un partido busca, ante todo, ingresos, prestigio y poder. Además, deduce que todo representante de un partido que llegue a ser elegido, ambiciona ser reelegido. Si lo anterior se acepta, Downs concluye lo que considera su “hipótesis fundamental” (28), a saber, que los miembros de un partido no pretenden ganar elecciones para implementar un programa, sino lo contrario, conciben un programa para ganar las elecciones. Pues bien, un número considerable de investigaciones han hecho hallazgos que respaldan esta hipótesis¹⁴⁷.

Por otro lado, el mismo Downs acepta que, en el mundo real, pueden existir miembros de los partidos que no son egoístas (27-28), pero eso no invalida sus axiomas, alega él, porque la validez de estos no depende de que se ajusten rigurosamente a la realidad, sino de que permitan adelantar predicciones acertadas (21). En otras palabras, se podría decir que las ciencias sociales, y la ciencia política en particular, no pretenden descubrir leyes universales, por ende carentes de excepción, sino, tal como se propuso atrás, proposiciones de tendencia. Estas, por supuesto, admiten excepciones, pero, si en la mayoría de los casos se demuestran ajustadas a la realidad, se considera que representan un avance en el entendimiento de la conducta humana¹⁴⁸.

¹⁴⁷ Ver, además, Downs (1957b, 1992). Se puede consultar sobre el tema, entre otros, a Mayhew (1974), Grofman (1995: Part 3), Ferejohn (1995) y Shepsle con Weingast (1995).

¹⁴⁸ El axioma del egoísmo no resulta necesariamente incompatible con la búsqueda del bien

El enfoque de elección racional ha dado origen a tres corrientes de pensamiento que tienen características definidas y que han dejado una huella profunda en la ciencia política: la corriente de la elección social (*public choice*), la de la acción colectiva y la de la nueva economía política. Sobre cada una de ellas se presentarán unas breves ideas al final de la presente sección. Debe añadirse una corriente adicional, la de teoría de juegos, sobre la cual, por su peculiar vocabulario y metodología, se retornará en la próxima sección.

Conceptos preferidos

Los presupuestos recién comentados sugieren el vocabulario básico que suelen emplear los seguidores del enfoque de elección racional, a saber, costos, beneficios, probabilidad, riesgo, utilidad, utilidad esperada, maximizar, racional, información, alternativas u opciones (para alcanzar un objetivo), preferencias y costos de transacción, entre otros.

Tipo de problemas o interrogantes que suele tratar

Dado que el enfoque de elección racional se ocupa de decisiones, las preguntas estándar son relativamente obvias: ¿por qué un actor dado escoge un cierto curso de acción y no otro?, ¿qué alternativas contemplaba esa persona?, ¿con cuál información tomó su decisión el actor?, ¿cuáles eran para ella, o para él, los beneficios esperados de cada alternativa?, ¿qué tan probables eran a su juicio esos beneficios?, ¿cuáles los costos previstos?, ¿qué riesgo preveía de incurrir en esos costos?

En la medida en que el analista trata de entender decisiones políticas de trascendencia, estas preguntas adquieren profundo significado.

Presuposiciones no tan implícitas

Se plantearon atrás las presuposiciones fundamentales del enfoque de elección racional, a saber, la conveniencia de explicar los fenómenos políticos a

colectivo, pues un político puede querer consagrarse como el gran estadista en la historia de su país —una meta egoísta—, pero, para lograrlo, tendrá que trabajar duro para servir a su pueblo porque el veredicto de estadista lo otorgan terceros, no él a sí mismo. Ostrom y Walker (2003) cuestionan el carácter absoluto del presupuesto egoísta en los planteamientos de Olson y abren el espacio a motivaciones no egoístas en ciertas circunstancias. Sobre la misma temática ver, además, Sober y Wilson (1998).

partir de decisiones individuales, la creencia en que todo individuo puede ordenar sus preferencias, el supuesto del egoísmo y la idea de que todo individuo, cuando actúa en función de una meta, busca maximizar sus preferencias.

Pero hay más: “un supuesto básico del modelo de la tradición racionalista es que las creencias carecen de fuerza motivacional por sí solas; ellas simplemente describen el mundo”¹⁴⁹.

Reglas de inferencia

Una forma de emplear correctamente el enfoque de elección racional, no la única ni necesariamente la mejor, es la siguiente: el analista se pone en el lugar de cada actor analizado, en plan, primero, de aclarar cuál es su meta prioritaria en la situación en que se encuentra. Segundo, busca establecer cuáles grandes alternativas, ojalá sólo dos o tres, puede estar contemplando ese actor para alcanzar la meta. Tercero, el analista intenta estimar los C/B visualizados por dicho actor con respecto a cada alternativa a su disposición. Más aún, esos mismos C/B deben ser ponderados por dicho actor según las probabilidades previstas de hacerse realidad. Cuarto, identificada la alternativa que mayor satisfacción le ofrecer al actor, el analista debe someterla a una confrontación rigurosa con los datos disponibles para establecer si es consistente con ellos o no. Se sigue, pues, una lógica que mira consecuencias más que una lógica que valora lo apropiado¹⁵⁰.

De todos modos, para entender a fondo las decisiones del actor racional, es decir, la elección de una alternativa sobre otras, es necesario identificar las creencias que dicho actor profesa en la situación específica en que se encuentra. Esas creencias se refieren a cómo concibe ese actor el problema que enfrenta, es decir, a su juicio, en qué consiste el problema; qué puede estar considerando como digno y justo, tanto para sí como para terceros, en la situación del caso, y qué cree que conduce a qué. En otras palabras, cuáles son las creencias del actor sobre nexos de causa-efecto pertinentes a la situación analizada¹⁵¹.

Si este ejercicio se hace de modo correcto, se descubre, según el enfoque de elección racional, por qué un actor dado optó por el curso de acción que finalmente eligió.

¹⁴⁹ Wendt (1999: 117). Traducción no autorizada.

¹⁵⁰ Ver Ostrom (1991).

¹⁵¹ Sobre esta metodología ver Downs (1957: 4-5; y 1991) así como Elster (1986b: 12-16), entre otros.

Como peculiaridad de este enfoque, cabe anotar que quienes trabajan con él se preocupan de modo excepcional por hacer explícitas las presuposiciones a partir de las cuales están racionando.

Autores que emplean este enfoque

Atrás se mencionó un texto clásico del enfoque de elección racional, el de Downs. Siguen, a continuación, otros ejemplos:

- En su obra, *Social choice and individual values* (1951), Kenneth J. Arrow, a partir de la teoría de racionalidad instrumental, analiza los mecanismos disponibles para agregar las preferencias diversas de los miembros de la sociedad en decisiones de política pública satisfactorias para ellos mismos. Llega a la desconcertante, pero muy lógica conclusión, de que ningún mecanismo de agregación social de preferencias individuales, que satisfaga unos requisitos mínimos razonables, puede producir un conjunto ordenado de alternativas que satisfaga el supuesto de racionalidad.
- En el clásico *The calculus of consent: Logical foundations of constitutional democracy* (1962, 1980), escrito por James Buchanan y Gordon Tullock, se analizan los cálculos efectuados por el actor racional cuando enfrenta la necesidad de decidir sobre las normas básicas que, tanto en teoría, es decir según la constitución política, como en la práctica cotidiana, permiten tomar decisiones en una democracia.
- Una de las obras de mayor impacto en el desarrollo de la teoría de elección racional es *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups* (1965, 1992a), por Mancur Olson, Jr.¹⁵². Olson pone al descubierto las enormes dificultades aparentes que enfrenta la búsqueda de bienes colectivos, si se asume que los miembros de los grupos y de la sociedad son racionales. Pero él mismo propone una concluyente salida a dichas dificultades¹⁵³.
- Con una versión “blanda” del enfoque de elección racional, Samuel L. Popkin, en *The rational peasant: The political economy of the rural society in Vietnam* (1979) construye, en forma ingeniosa, un modelo “de economía política”, explicativo de las prácticas e instituciones de una sociedad rural, en este caso, de la sociedad vietnamita.

¹⁵² Ver en Olson (1982: cap. 2; y 1992) un resumen de esta obra, hecho por el mismo autor.

¹⁵³ Al final de esta misma sección, se amplían un poco los planteamientos de Olson.

- En *Governing the commons* (1990, 2000), Elinor Ostrom enfrenta el problema de cómo actores racionales logran cooperar en el uso de recursos comunes, tales como bosques, praderas, huertas, sistemas de irrigación y áreas de pesca y detecta la serie de reglas del juego que hacen posible y duradera la cooperación.
- En “*A transaction cost theory of politics*” (1990b; 1998), el economista Douglass C. North propone una novedosa teoría de la política, a partir de la idea de que los costos de transacción se encuentran contruidos sobre tres supuestos básicos: “(a) la información es costosa, (b) los actores usan modelos subjetivos para explicar su entorno y (c) los acuerdos se cumplen sólo imperfectamente”¹⁵⁴.
- En *Positive theories of congressional institutions* (1995), obra colectiva editada por Kenneth A. Shepsle y Barry R. Weingast, se explica bajo qué condiciones los partidos políticos ejercen control sobre sus miembros, por qué un congreso delega algunas de sus funciones en terceros, cómo toman decisiones los congresistas en un contexto de escasa información y otros temas relativos al funcionamiento de las legislaturas.
- La duda de hasta dónde, y cómo, en un sistema presidencial puede hablarse de gobierno por parte de un partido político es respondida afirmativamente por Gary W. Cox y Matthew D. McCubbins, en *Setting the agenda: Responsible party government in the U.S. House of Representatives* (2005). La forma como esto se logra es mediante el llamado “poder negativo sobre la agenda” (*negative agenda power*), ejercido por el poder de veto de las preferencias mayoritarias del partido mayoritario.

Hitos destacados en la historia de este enfoque

Siempre será discutible la selección de una o más obras, concebidas y desarrolladas dentro un enfoque dado, como particularmente representativas del mismo. Conscientes de ese riesgo, se seleccionan aquí la obra de Downs, *An economic theory of democracy* (1957a, 1973) y la de Olson, *The logic of collective action* (1965, 1992a), como hitos destacados del enfoque de elección racional.

¹⁵⁴ Tomado de North (1998: 97). Traducción no autorizada.

Métodos de investigación asociados con este enfoque

El enfoque de elección racional recurre al raciocinio deductivo a partir de los axiomas básicos, con frecuencia apoyado en reglas de la lógica formal, la lógica matemática y recurriendo a ecuaciones¹⁵⁵. Pero, se confrontan cuidadosamente las conclusiones del raciocinio con las evidencias observables.

En la práctica, se ha encontrado útil valerse de este enfoque para explicar las decisiones de actores no sólo individuales –personas, a título individual–, sino colectivos –por ejemplo, gobiernos, Estados, partidos políticos, asociaciones, etc. Aplicado en relación con actores colectivos, como lo emplean muchos analistas de las relaciones internacionales, el enfoque asume actores monolíticos, es decir, supone que la colectividad reflexiona y se comporta como si fuera una única persona. No deja de ser esta una simplificación riesgosa, que, sin embargo, más de una vez ha resultado no sólo penetrante, sino con capacidad predictiva¹⁵⁶.

Valga un ejemplo en el que mediante una ecuación se intenta expresar claramente la esencia de la teoría de elección racional. Adviértase que la ecuación presentada a continuación se refiere únicamente al análisis C/B de una de varias alternativas visualizadas por la persona para alcanzar una meta, y en su escritura se simplifica al máximo la notación matemática. Se asume, pues, la existencia de otras alternativas, cada una con su respectiva ecuación. La siguiente ecuación representa, pues, una primera alternativa:

$$p_1B_1 - p_2C_1 = U_1$$

Donde p = probabilidad, B = beneficio, C = costo y U = utilidad¹⁵⁷. Más exactamente, p_1B_1 indica los beneficios esperados en la alternativa 1, ajustados, es decir, multiplicados por la probabilidad de que se conviertan en realidad; p_2C_1 representa los costos previstos de tomar la alternativa 1, ajustados asimismo por la probabilidad estimada de incurrir en ellos, y U_1 señala el valor total que la alternativa 1 representa para el sujeto que hace el análisis.

¹⁵⁵ El énfasis en el uso de las matemáticas para expresar y profundizar en la conducta del actor racional, ha dado origen a la llamada “teoría formal”. Esta se caracteriza más por la forma como construye una teoría, que por el contenido de la misma. Ver Lalman, Oppenheimer y Swistak (1993).

¹⁵⁶ Un buen ejemplo de aplicación del enfoque de elección racional a actores colectivos se encuentra en el Modelo I de Graham T. Allison. Ver Allison (1971, 1988) o Allison con Zalikow (1999).

¹⁵⁷ Es importante no confundir “utilidad” con beneficio, rédito, ganancia (bruta), ventaja u otros términos similares. Utilidad denota la capacidad de un bien o de un servicio para satisfacer una necesidad, teniendo en cuenta tanto sus beneficios como sus costos, al igual que las probabilidades de hacerse efectivos unos y otros. Esa capacidad, por tanto, puede tener un valor, sea positivo o negativo.

En realidad, una ecuación más realista tendría en cuenta no sólo un beneficio, sino varios, así como no únicamente un costo, sino quizás dos o más. En este caso, la ecuación anterior tomaría la siguiente forma:

$$(p_1 B_1 + p_2 B_2 + p_n B_n) - (p_1 C_1 + p_2 C_2 + p_n C_n) = U_1$$

Donde B_1 , B_2 y B_n aluden al beneficio 1, el beneficio 2 y los demás beneficios (si los hay), al igual que C_1 , C_2 y C_n apuntan al costo 1, el costo 2 y los otros costos a que haya lugar.

El enfoque de elección racional presupone entonces que toda persona adelanta un análisis similar al de la ecuación recién propuesta con respecto a cada alternativa contemplada y compara entre sí las “utilidades” de dichas alternativas. Como resultado de esta comparación, escoge la alternativa donde la utilidad sea mayor. Si las alternativas para lograr un objetivo son tres, se podrán ordenar sus respectivas U_1 , U_2 y U_3 . Por ejemplo, puede ser que $U_1 > U_2$ y que $U_2 > U_3$. En tal caso, se sigue que $U_1 > U_3$ y que la alternativa 1 es claramente la preferida.

Si la situación fuese $U_1 = U_2 = U_3$, la persona estaría en completa indiferencia frente a las tres alternativas para alcanzar la meta deseada. Una situación extraña, pero que podría darse en circunstancias especiales.

En realidad, existen dos corrientes dentro del enfoque de elección racional, una “dura” y una “blanda”. La primera enfatiza el recurso a las matemáticas y a la expresión rigurosamente formal de las teorías propuestas. La segunda deja a un lado el lenguaje matemático, enfatiza la lógica interna del raciocinio y se suele valer de términos sencillos, al alcance de cualquier lector atento.

Fuentes de consulta sobre este enfoque

Kenneth A. Shepsle, uno de los autores más representativos del enfoque de elección racional, ha puesto por escrito, con la ayuda de uno de sus estudiantes, el contenido de su curso de pregrado sobre la teoría de elección racional (ver Shepsle y Bonchek 1997). Otras exposiciones valiosas del enfoque de elección racional se encuentran, por ejemplo, en Taylor (1975), Abrams (1980), Brams (1985), Riker (1990), Downs (1991), Lalman, Oppenheimer y Swistak (1993), Hargreaves *et alii.* (1994), Grofman (1995), Zintl (1995, 1997), Austin-Smith con Banks (1999 y 2005), de Remes (2001), Elster (2001), Fiorina (2001), Morris con Oppenheimer y Soltan (2004) y, finalmente, Shapiro con Smith y Masoud (2004). Por su parte, Quattrone y Tversky (1988) realizan una interesante comparación entre el enfoque de elección racional y la visión psicosocial de la elección.

Tratamientos del enfoque que señalan tanto ventajas como limitaciones del mismo son ofrecidos, entre otros, por Barry (1970, 1974, 1996), Almond (1990: cap. IV), Monroe (1991, 2005), Elster (1979, 1983, 1986a, 1988, 1989, 1999, 2000), Friedman (1996), Blais (2000), Ward (1997 y 2002) y Kiser y Bauldry (2005). Finalmente, son críticos de la teoría de elección racional Green y Shapiro (1994a, 1994b: 2005), Kahneman, Slovic y Tversky (1982), así como Tversky y Kahneman (1986), Ward (1997) y Hay (2002: 8-10).

Por último, una colección sobresaliente de artículos, publicados a lo largo de más de cincuenta años, los cuales analizan la política desde el ángulo de la elección racional se encuentra en cuatro tomos, editados por Dowding, Dewan y Shepsle (2009).

Observaciones

Como todo enfoque, el enfoque de elección racional posee ciertas ventajas, pero también algunas desventajas, de las cuales se habla a continuación. Más adelante, se hace una breve introducción a la teoría de la acción colectiva, a los problemas de la elección social y a la nueva economía política.

1. Ventajas del enfoque de elección racional

- El enfoque de elección racional atribuye a la acción humana una clara intencionalidad y, en este sentido, rompe de modo tajante con visiones mecanicistas de la conducta humana, en la cuales esta es vista como producto de fuerzas externas al ser humano, fuerzas históricas, sociológicas, económicas o culturales. El ser humano no es una bola de billar que se mueva bajo el impulso propinado por el taco o por otra bola.
- A juicio de sus seguidores, el enfoque de elección racional posee la virtud de una singular versatilidad, en cuanto es aplicable a toda acción humana intencional. Desde este punto de vista, el enfoque clasifica como una teoría de nivel macro o macro-teoría¹⁵⁸.
- El enfoque ofrece una explicación crudamente realista de muchas decisiones políticas, dotada, con frecuencia, de capacidad predictiva.
- El enfoque de elección racional proporciona los que podrían llamarse micro-fundamentos de los macro-procesos sociales.

¹⁵⁸ Ver Becker (1986). Elster (2000) profesa un punto de vista diferente.

2. Desventajas¹⁵⁹:

- Este enfoque se apoya en un análisis (de C/B, ajustado por sus respectivas probabilidades), que se desarrolla en la intimidad de las personas y que, por ende, resulta con frecuencia imposible de observar y de medir de manera confiable¹⁶⁰.
- Algunos seguidores del enfoque parecen hacer caso omiso de las restricciones, con frecuencia severas, impuestas por las instituciones y la cultura a la conducta de los individuos¹⁶¹.
- Más en general, se le critica que en ocasiones los análisis realizados desde este enfoque se quedan en un nivel de raciocinio abstracto, a-histórico, desconectado por completo de situaciones concretas.
- Se le critica al enfoque de elección racional que difícilmente logra explicar los procesos históricos. En particular, el enfoque encuentra dificultades para explicar fenómenos de nivel macro, por ejemplo, los procesos de transición de un tipo de gobierno a otro, la relativa estabilidad de las democracias, los procesos de desarrollo económico y el conflicto social¹⁶². Sin embargo, se han hecho esfuerzos recientes por superar estas aparentes limitaciones¹⁶³.
- Por último, algunas obras concebidas de modo simplista dentro de este enfoque parecen proponer como irrelevante toda consideración sobre los valores y criterios éticos de las personas, así como sobre sus identidades e intereses¹⁶⁴.

3. El enfoque de elección racional ha dado origen a varios sub-enfoques o corrientes internas, que con frecuencia se traslapan entre sí. Entre ellas, cabe destacar la corriente que se ocupa de los problemas de la acción colectiva, la que atiende a las dificultades de la elección social y la que se ocupa de una intersección entre la economía y la política, denominada economía política, aun cuando algunos prefieren

¹⁵⁹ Ver, además, Fiorina (2001: 12762-3).

¹⁶⁰ El principal alegato de autores como Green y Shapiro (1994a) y Blais (2000) contra el enfoque de actor racional se centra en su aparentemente débil base empírica. Entre otros, Ostrom (1990, 2000), Ferejohn (1993, 1995) y Bates *et alii* (1998) constituyen esfuerzos por demostrar lo contrario.

¹⁶¹ Más adelante, al hablar del enfoque neo-institucional, se hará referencia a una corriente que toma muy en serio tanto la teoría de elección racional, como los contextos institucionales dentro de los cuales aquella se desarrolla.

¹⁶² Ver Elster (2000) y la respuesta a esta crítica en Bates *et alii* (2000).

¹⁶³ Ver Bates *et alii* (1998) y Büthe (2002).

¹⁶⁴ Ver, a este respecto, la respuesta del mismo Downs (1991).

denominarla nueva economía política. Sobre cada una de estas tres corrientes se hace un ligero esbozo a continuación.

- El estadounidense Mancur Olson Jr. (1965, 1992a) aplicó de modo sistemático el enfoque de elección racional a la explicación de las acciones colectivas y llamó la atención sobre las debilidades que tiene la teoría racional de la elección colectiva con respecto a dichas acciones. La acción colectiva es aquella que se desarrolla para beneficio de los miembros de un grupo y que, de hecho, beneficia a todos estos, hayan contribuido o no a esa acción. Dicha acción busca, así, obtener lo que se denomina un bien colectivo¹⁶⁵.

Para ser preciso, Olson (1971: 15) entiende por bien colectivo o bien público, aquel que es deseado por un conjunto de personas y que puede ser disfrutado por cada una de ellas, pero del cual ninguna puede apropiarse de manera excluyente, es decir, de forma que excluya a otras de disfrutar del mismo. Un bien colectivo es, por ejemplo, el aire puro en una ciudad o sus parques. En cambio, bien particular o privado es aquél del cual una persona puede apropiarse con exclusión de terceros.

Según el mismo autor, el problema de la acción colectiva es el siguiente: el individuo racional, miembro de un grupo en el que todos sus integrantes, incluido él mismo, desean lograr un mismo bien colectivo, se abstendrá de contribuir a su logro o adquisición, porque prevé que lo puede obtener gratis en virtud de la acción de los otros miembros. Dado que ese individuo es racional, juzgará que no se justifica incurrir en costos (por ejemplo, su contribución personal al logro del bien colectivo) porque puede obtener ese bien en forma gratuita. Aquí aparece la célebre expresión olsoniana del *free rider*, o sea, del individuo que quiere obtener bienes colectivos gratis, apoyándose en el esfuerzo de los demás. Si todos los miembros del grupo son racionales, todos querrán ser *free riders*. Entonces, ¿cómo se explica que algún miembro del grupo trabaje por el bien colectivo? Según Olson, la única forma en que un individuo racional se sentiría motivado a contribuir a la obtención de los bienes colectivos es a base de “incentivos selectivos”. Estos se encuentran constituidos por beneficios particulares, o sea, los recibe sólo

¹⁶⁵ Sobre la acción colectiva ver, entre otros, Shepsle y Bonchek (1997: cap. 9) y Oberschall (2001).

una persona, pueden ser tanto positivos como negativos y se otorgan selectivamente a los individuos, según contribuyan o no a procurar el bien colectivo¹⁶⁶.

- El problema de la elección social, también llamada elección pública, tiene que ver con las decisiones que puedan tomar los miembros de cualquier grupo compuesto por individuos racionales, quienes tienen preferencias diversas sobre los variados bienes colectivos que cada miembro espera del grupo. Se asume, pues, que cada uno de estos individuos tiene un orden de preferencias sobre los varios bienes colectivos o que es indiferente ante uno o más de estos. En principio, esta diferencia de puntos de vista se podría resolver mediante el recurso a la fuerza por parte de uno o más de los miembros del grupo para imponer su punto de vista sobre los otros, recurriendo a algún procedimiento aleatorio aceptado por todos los miembros del grupo o invitando a un tercero, igualmente aceptado por el grupo, para que ella o él tome la decisión a nombre del grupo. Pero si se quiere algún procedimiento democrático, Kenneth J. Arrow (1951), ya mencionado al comienzo de esta sección, demuestra que no existe procedimiento alguno de votación que permita agregar esta diversidad de preferencias de modo satisfactorio, salvo que exista unanimidad de preferencias entre los miembros del grupo, lo cual es tanto más improbable, cuanto mayor sea el tamaño del grupo. Importa, entonces, encontrar procedimientos decisivos que permitan a los miembros del grupo llegar a acuerdos que resulten lo menos posible lesivos de las preferencias de sus miembros. A esto apuntan los esfuerzos de quienes, desde el enfoque de elección racional, tratan de aportar soluciones razonables a este problema¹⁶⁷.

¹⁶⁶ Shepsle y Bonchek (1997: cap. 9) hacen una clara presentación del problema de la acción colectiva y de la teoría de Olson. –Ver algunas contribuciones críticas a la obra de Olson, hechas unas desde el ángulo teórico, por Hardin (1982) y McLean (2000) y, otras, desde el punto de vista empírico, por Dawes y otros (1986); Ostrom, Walker y Gardner (1992); Ostrom (1998, 2007), Andreoni y Miller (2002) y Bowles con Gintis (2006). Una reseña póstuma de Olson y su contribución intelectual ha sido hecha por McGuire (2001).

¹⁶⁷ Introducciones valiosas a este tema, denominado “Teorema de la imposibilidad de Arrow”, se encuentran en Taylor (1975) y Shepsle con Bonchek (1997: 63-81), entre otros. En años recientes, el matemático Saari (2001 y 2008) formula agudas críticas a dicho teorema y propone matizarlo.

La corriente de la elección social, que involucra en estrecha interacción a politólogos con economistas, se ocupa con frecuencia de políticas públicas y tiende a tomar una orientación prescriptiva, es decir, se interesa, ante todo, en cómo tomar mejores decisiones. Para llegar a estas, sus seguidores tienden a creer más en las bondades del mercado, que en la acción gubernamental¹⁶⁸. Algunos de los esfuerzos por resolver los problemas de la elección social se encuentran representados en las obras de Black (1958), Sen (1970, 1976), Schelling (1978), Tullock (1979, 1998), Hardin (1982), Riker (1982a), Elster (1986a, 1995), Elster y Hylland (1986), Bartels (1988), Mueller (1989, 1993, 1997, 2003), Alt-Shepsle (1990), Craven (1991), Dunleavy (1991), Peacock (1995), Udehn (1996), Mashaw (1997), Austin-Smith (1999), así como Arrow, Sen y Suzumura (2002), Medina (2007) y Saari (2001 y 2008).

- En virtud de sus múltiples sentidos, el término *economía política* requiere aclaración. Desde el punto de vista de este escrito, se lo puede definir en palabras de James S. Alt y Alberto Alesina (1996: 645), para quienes la economía política designa la investigación que se ocupa “[...] simultáneamente de dos cuestiones centrales: cómo se desarrollan las instituciones en respuesta a los incentivos, estrategias y elecciones de los individuos que las componen y cómo las instituciones a su vez afectan el desempeño de los sistemas políticos y económicos”¹⁶⁹.

Otra manera de definir el concepto puede ser siguiendo el parecer de Weingast y Wittman (2006b: 3), para quienes “la economía política es la metodología de la economía aplicada al análisis de la conducta política y de las instituciones”¹⁷⁰.

Según lo dicho, la economía política versa sobre las dimensiones políticas que posee toda transacción económica realizada por actores maximizadores de beneficios, así como sobre las proyecciones económicas que conlleva toda decisión política, tomada

¹⁶⁸ La corriente de elección social, bajo el liderazgo de Gordon Buchanan y James Tullock, creó en 1965 la *Public choice society* (www.pubchoicesoc.org). En forma independiente, pero cercana a esta sociedad, se publica, desde 1967, la revista *Public Choice*.

¹⁶⁹ Traducción no autorizada. Más en general, sobre las teorías de la economía política, ver Przeworski (2003) y Weingast con Wittman (2006b). Sobre las posibilidades de fecunda interacción entre economistas y politólogos, ver Alt, Levi y Ostrom (1999).

¹⁷⁰ Traducción no autorizada.

asimismo bajo los supuestos de elección racional. Tiene así lugar un fértil proceso de integración entre la ciencia política y la economía, que trata de explicar el funcionamiento de los cuerpos legislativos, la mayor o menor eficacia de las instituciones, el comportamiento de las burocracias públicas, las dimensiones políticas de la macroeconomía, las dimensiones políticas de los ciclos económicos, los déficits fiscales y los cambios en las tasas de cambio, así como la existencia de actores económicos con capacidad de veto político, entre otros temas¹⁷¹. Igualmente, la economía política abarca las interacciones entre economía y política que se observan a nivel internacional, en relación con los términos desiguales del comercio, los intereses políticos presentes en la banca multilateral, las políticas públicas que inciden en el comercio internacional, las dimensiones políticas y económicas de las corporaciones multinacionales y las restricciones al desarrollo de las naciones del tercer mundo. Pero la lista de temas no se agota aquí¹⁷².

Esta corriente de investigación ha cobrado fuerza a partir de la década de 1970. Su pujanza se puede apreciar hoy en día leyendo los cuatro capítulos dedicados al tema por el *New Handbook of political science* (1996) y examinando el volumen de la colección denominada *The Oxford handbook of political science*, que lleva por título *The Oxford handbook of political economy*, editado por Barry R. Weingast y Donald A. Wittman (2006a). En español, existe un texto de lecturas especialmente dedicado al tema, editado por Saiegh y Tommasi (1998a)¹⁷³.

Publican artículos con perspectiva desde la nueva economía política, entre otras, las revistas *American Economic Review*, *American Political Science Review*, *Contributions to Political Economy*, *Economy and Society*, *European Journal of Political*

¹⁷¹ No debe extrañar entonces que los resultados de las investigaciones en economía política aparezcan, por igual, en revistas donde predominan los economistas, tales como *Journal of Political Economy*, *Quarterly Journal of Economics*, *American Economic Review* y *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, como en revistas ubicadas dentro de la ciencia política, por ejemplo, el *American Political Science Review*, *American Journal of Political Science*, *Journal of Politics* y *Economics and Politics*, entre otras publicaciones de la economía y de la ciencia política.

¹⁷² Ver sobre temas afines a estos Eichengreen (2006), Lake (2006), Rogowski (2006), Spolaore (2006) y Ravenhill (2008).

¹⁷³ Se puede consultar, además, a Alt y Shepsle (1990), Ordeshook (1990) y Przeworski (2003).

Economy, Review of Internacional Political Economy y Review of Political Economy.

El enfoque de teoría de juegos

El instrumento más importante de verificación empírica para la teoría de elección racional es la Teoría de Juegos Estratégicos. La teoría de juegos es una herramienta que ayuda a comprender la forma en que dos o más actores, individuales o colectivos, toman decisiones en situaciones donde sus respectivos intereses se encuentran en conflicto. Para ello, se vale de modelos formales¹⁷⁴. En estas situaciones, el que un actor logre obtener el mayor beneficio posible en la búsqueda de sus metas depende, entre otros factores, de la decisión del otro, o de los otros actores.

Ejemplos de las situaciones aludidas van desde la del general que batalla contra otro ejército –de ahí aquello de juegos *estratégicos*–, el conductor de un automóvil que observa cómo otro automóvil se le atraviesa en su camino, el negociador en un conflicto laboral que busca maximizar la ventaja de sus representados frente al adversario, el congresista que busca influir en un proyecto de ley y los dos jugadores de ajedrez, hasta la de los miembros de la familia que discuten sobre cuál canal televisivo sintonizar.

Se pueden rastrear los orígenes de la teoría de juegos hasta los trabajos del matemático Euclides (vivió hacia los años 330 a 300 a.C.), quien en su obra *Elementos* plantea la imposibilidad de afirmar algo sin un punto de partida (un axioma, a partir del cual se deducen unas conclusiones). Por otro lado, las referencias a situaciones de interdependencia, también conocidas como problemas de estrategia, de variables vivas o dilemas sociales, van desde el *Antiguo Testamento*, pasando por *La república* de Platón y las obras de Shakespeare, hasta llegar a los matemáticos de siglo XVII.

En 1921, el francés Émile Borel desarrolla una reflexión en torno a la pregunta de para cuáles juegos existe la mejor estrategia y de qué manera puede buscarse dicha estrategia¹⁷⁵. Pero la teoría de juegos estratégicos nace formalmente a partir de 1928, cuando John von Neumann (1903-1957)¹⁷⁶ empieza a publicar una serie de ensayos, reunidos en 1944 en el libro *Theory*

¹⁷⁴ Ver Shubik (1964: 8-10), Zagare (1984: 7) y Owen (201: 5863), entre otros.

¹⁷⁵ Ver Borel (1921 y 1924). Luce y Raiffa (1957: 2-3) cuestionan la importancia de Borel.

¹⁷⁶ Además de Borel, otros autores contemporáneos de von Neumann que contribuyeron al desarrollo de la teoría de juegos son: Ronald Aylmer Fisher (1890-1962), Duncan Luce y Howard Raiffa.

of *Games and Economic Behavior*, obra en conjunto con Oskar Morgenstern. De inmediato, se hizo evidente la aplicabilidad de esta herramienta no sólo para la economía, sino para la ciencia política y otras ciencias. En la pos-guerra y mediando la Guerra Fría, John C. Harsanyi (1920-2000), John F. Nash y Reinhard Selten, contribuyeron a sofisticar los planteamientos de la teoría de juegos¹⁷⁷. Los tres recibieron el premio Nobel en economía en 1994. Asimismo, en 2005, otros dos grandes teóricos de los juegos, Robert J. Aumann y Thomas C. Schelling, ganaron igual premio Nobel y, en 2006, alcanzaron este mismo galardón Leonid Hurwicz, Eric Maskin y Roger B. Myerson, certificando así la vigencia de dicha teoría¹⁷⁸.

Sin embargo, la irrupción de la teoría de juegos en la ciencia política no se debe exclusivamente a la influencia de los economistas, pues algunos politólogos se valieron de modelos, desarrollados en el área denominada investigación de operaciones y en otras ramas de las matemáticas aplicadas, para acercarse a la teoría de juegos¹⁷⁹. Cabe distinguir cuatro grandes escuelas de teoría de juegos dentro de la ciencia política: la *Rochester School*, fundada por William H. Riker¹⁸⁰; la *Virginia School*, liderada por James M. Buchanan y Gordon Tullock; la *Chicago School*, muy influida por economistas como Gary Becker y George Stigler, y la *Indiana School*, en la cual sobresalen Vincent Ostrom y Elinor Strom¹⁸¹.

Como enfoque, la teoría de juegos está basada en las premisas del macromolde empírico-analítico y asume como forma específica de investigar la realidad la modelación matemática de procesos económicos, políticos, sociales y ambientales¹⁸². Este enfoque hace parte del resurgimiento neopositivista de la teoría política deductiva¹⁸³ y, en esa medida, es uno de los antecedentes inmediatos de las teorías neoinstitucionalistas y de la corriente llamada nueva economía política.

Según Shubik (1964: 8-10), la teoría de juegos es un método matemático para el estudio de algunos aspectos de los procesos decisorios conscientes, los

¹⁷⁷ Ver, por ejemplo, Nash (1996), Selten (1988) y Harsanyi (1977).

¹⁷⁸ Entre otras obras de estos autores, ver Schelling (1960, 1964), Aumann con Shapley (1974) y Myerson (1991).

¹⁷⁹ Ver Fiorina (2001: 12761), entre otros.

¹⁸⁰ Sobre esta escuela, ver Amadae y Bueno de Mesquita (1999).

¹⁸¹ Fiorina (2001) ofrece un esbozo de las cuatro escuelas mencionadas.

¹⁸² Introducciones al tema se encuentran en Shubik (1964: 3-8), Banks (2001) y Fiorina (2001).

¹⁸³ Beyme, von (2001: 758).

cuales tienen lugar en situaciones que encierran la posibilidad de conflicto o cooperación. Se asume que quien toma la decisión controla sólo parcialmente el entorno donde esta tiene lugar.

La interdependencia entre individuos, condición de la vida humana, genera una inmensa cantidad de dilemas sociales. Los *dilemas sociales*¹⁸⁴ son situaciones problemáticas porque suponen la toma de decisiones individuales en circunstancias de interdependencia, produciendo generalmente resultados sub-óptimos. Esto quiere decir que existe al menos un resultado, diferente al racionalmente obtenido, que produciría mayores beneficios para todos los participantes.

En un principio, los modelos de teoría de juegos se utilizaron para explicar algunas decisiones en el campo militar, por ejemplo, se estudiaban decisiones ya tomadas en una situación dada, pero se efectuaba un recuento de todas las decisiones posibles, los resultados previstos de cada una de ellas y los beneficios/costos esperados por cada jugador, a partir de lo cual se determinaba si estos habían actuado racionalmente, es decir, si habían tomando las decisiones que conducían a la realización de sus intereses. En esa medida, la teoría de juegos tiene un sesgo normativo o prescriptivo, pues a través de una deducción pretende determinar qué estrategias o cursos de acción se deben tomar para satisfacer las preferencias individuales. Pero a la vez, este enfoque tiene la pretensión de predecir y controlar el comportamiento racional en situaciones de interdependencia.

En la actualidad, la teoría de juegos ha integrado al estudio de la racionalidad de una decisión, la verificación de determinados valores. Entre otros, se verifica la presencia de confianza, equidad y altruismo en ciertas decisiones individuales¹⁸⁵. Paradójicamente, este ejercicio ha producido grandes cuestionamientos a la teoría de elección racional, porque la teoría pronosticaba que, en escenarios de toma de decisiones, los jugadores siempre tendían a la práctica egoísta de maximizar su utilidad individual o lo que se conoce como *no-cooperación*. La teoría de juegos ha demostrado que, por el contrario, en ciertas circunstancias, el actor racional elige cooperar, así con esa elección pueda perder parte de la utilidad esperada. Aunque la mayoría de avances han sido en la “teoría no cooperativa”, un creciente número de investigaciones demuestra que existen condiciones que propician la coope-

¹⁸⁴ Un dilema alude a una situación que exige una decisión difícil.

¹⁸⁵ Consultar, por ejemplo, los aportes de Alt, Levi y Ostrom (1999); Ostrom (2002) y Cook, Hardin y Levi (2005).

ración y, con ello, la capacidad de renunciar a parte del beneficio individual en función del bien común¹⁸⁶.

Sin pretender presentar todos los puntos básicos de la teoría de juegos, a continuación se esbozan sólo aquellos que tienen que ver con el “enfoque” de teoría de juegos, tal como aquí se lo entiende.

Conceptos preferidos

Dado que este enfoque es esencialmente una representación formal de situaciones de interacción estratégica entre individuos racionales, los conceptos utilizados dentro del mismo deben considerarse como los elementos necesarios para poder modelar un juego. Los más importantes son:

- *Jugadores* son los actores autónomos involucrados en la toma de decisiones. Pueden ser actores individuales o actores colectivos. La interacción necesita de dos o más jugadores. Un actor se vuelve jugador cuando entra en interacción estratégica con otro u otros actores (jugadores).
- Un *juego* consiste en una situación conflictiva en la que un actor debe tomar una decisión sabiendo que los demás también toman decisiones y que el resultado del conflicto se determina de algún modo a partir de todas las decisiones realizadas.
- Cada jugador dispone de unos *recursos*, es decir, de unos valores y oportunidades de los cuales se vale para alcanzar sus objetivos. El general de un ejército cuenta con hombres, aviones, cohetes y otros recursos. Así mismo, el congresista que pretende hacer modificar un proyecto de ley tiene a su disposición prestigio, experiencia, información clave, amigos en el cuerpo legislativo y cercanía a los medios de comunicación de masas, entre otros recursos.
- Las *reglas de juego* indican la estructura del juego y la forma en que el juego se debe jugar, especificando la matriz de pagos de cada jugador, las condiciones de la interacción (por ejemplo, si es un juego secuencial o estático) y la información disponible para cada jugador.
- Por *jugada*, *movimiento* o *acción* se entiende la acción adelantada por un jugador en un momento particular dentro de la secuencia de interacción estratégica.

¹⁸⁶ Ver Bowles y Gintis (2006).

- Los *resultados* indican los estados de la situación estratégica producto de la combinación de los movimientos (acciones) de los jugadores.
- El término *payoff* o *pago* alude a la mayor o menor preferencia de un jugador por un resultado posible de la interacción.
- La *matriz de pagos* indica el valor ordinal que cada jugador le asigna a los distintos resultados posibles en un juego. Contiene la información que permite anticipar la estrategia de los jugadores.
- Por *abonos secundarios* se indica un pacto de pagos entre los jugadores, al margen de las reglas del juego.
- *Estrategia* designa el plan detallado de juego que tiene un jugador para resolver a su favor cada posible situación durante la interacción estratégica. En contraposición, *táctica* es un plan de acción para una situación específica.
- El término *información* indica el estado de conocimientos con que cuenta el jugador cuando toma una decisión. Un juego es *de información perfecta* cuando cada jugador conoce las estrategias, el orden de preferencias y la decisiones tomadas por cada uno de los otros jugadores. De lo contrario, el juego es *de información imperfecta*.
- Por *estrategia dominante* se entiende la decisión que, dado un juego simultáneo de información completa, cualquier actor racional debería tomar independientemente de la decisión que tome el otro actor, pues evita el peor resultado individual.
- Se emplea el término *equilibrio* para indicar un resultado del juego en el que cualquier decisión unilateral conduce a un peor resultado individual. Por ello, a ningún jugador le interesa tomar otra decisión.
- La *estrategia "minimax"* se orienta a *minimizar* la *máxima* pérdida propia. En otras palabras, se orienta a reducir las probabilidades de esta. En cambio, la *estrategia "maximin"* busca asegurar o *maximizar* las probabilidades de la *mínima* ganancia posible.
- Por *punto de equilibrio (saddle point)* se designa la alternativa en la que coinciden las estrategias minimax y maximin.
- La *solución* del juego indica la estrategia de la cual ningún jugador puede desviarse sin incurrir en una pérdida.
- Existen *juegos de cooperación* y *juegos de no-cooperación*. Tal como lo sugiere la palabra, *cooperación* es una estrategia posible en cualquier juego y apunta a la obtención del mejor resultado posible mediante la formulación de una estrategia conjunta entre los jugadores. La cooperación asume acuerdos entre los jugadores pactados

por fuera de las reglas del juego. En cambio, la *no-cooperación*, otra estrategia posible en cualquier juego, toma a los jugadores como sujetos racionales, maximizadores de utilidad individual, que no quieren o no pueden entrar en pacto alguno con otro u otros jugadores.

Algunos tipos básicos de juego se definen según el número de jugadores, el resultado de sumar los pagos realizados a los jugadores o la duración del juego:

- Según el número de jugadores, se tienen *juegos de dos personas* (por ejemplo, el ajedrez) vs. *juegos de n número de personas* (la puja en una subasta o entre corredores de bolsa). Los juegos de dos personas son de escasa utilidad para la ciencia política; los otros son muy útiles, pero requieren buena formación en matemáticas.
- Según el resultado de sumar los pagos hechos a los jugadores, pueden ser de dos tipos: el *juego de suma cero*, también llamado *juego de suma constante*, es aquel en el cual la suma algebraica de todos los “pagos” que reciben los jugadores es igual a cero (bridge, poker, canasta y, en general todos los juegos de apuesta, cuando se juegan sin un tercero que sirva de juez y cobre comisión). Por su lado, el *juego de suma variable* o de *motivación mixta*, es aquel donde es posible tanto cooperar como no cooperar. Además, permite abonos secundarios.
- Según la duración del juego, hay *juegos de duración limitada* (por ejemplo, el fútbol) y *juegos de duración ilimitada* (por ejemplo, una guerra o el ajedrez).

Tipo de problemas o interrogantes que suele tratar

En torno a las situaciones de conflicto o de cooperación, los expertos en teoría de juegos se preguntan: ¿de qué tipo de juego se trata?; ¿cuáles son las reglas del juego?; ¿quiénes son los jugadores?; ¿cuál es el objetivo de cada jugador?; ¿qué pago recibe cada jugador?; ¿qué estrategia sigue cada jugador?; ¿cuál debería seguir?; ¿tiene solución el juego?; ¿cuál debería ser el resultado final del juego?; para cada jugador, en una situación dada, ¿cuál es la jugada más adecuada?; si la cooperación entre jugadores resulta atractiva, ¿cómo debería negociar cada uno de ellos?; si compiten muchos jugadores, ¿qué tipo de alianzas deberían conformar?; ¿hasta dónde pueden los jugadores comunicarse entre sí?; ¿qué información puede inferirse del movimiento efectuado por un jugador?; ¿para cuáles juegos existe la mejor estrategia y de qué manera puede uno buscar esa estrategia?; ¿qué equilibrios se dan en determinadas situaciones?; ¿cuáles soluciones hay frente a situaciones específicas de juego?;

¿cuál es la estrategia dominante o la mejor decisión que debe tomar un actor para maximizar sus utilidades en una situación determinada?¹⁸⁷

Presuposiciones no tan implícitas

Las presuposiciones básicas del enfoque de teoría de juegos han sido ya mencionadas o sugeridas, y son pocas. A continuación sencillamente se las recopila. Como el supuesto más elemental, se asume que los jugadores son racionales y que se encuentran en situaciones de conflicto o de cooperación. Igualmente, se da por sentado que ninguno de los jugadores puede lograr su objetivo sin tener en cuenta lo que el otro o los otros jugadores hacen, es decir, se asume una situación de interdependencia entre los jugadores.

Desde un ángulo metodológico, se supone que la expresión matemática del juego permite alcanzar un entendimiento de la naturaleza del mismo, más profundo que aquel que sería viable sin esa expresión.

Reglas de inferencia

El trabajo con este enfoque exige familiaridad con los conocimientos matemáticos que permitan modelar las situaciones de interdependencia en ecuaciones, de modo tal que se logre construir modelos matemáticos que discriminen las variables a partir de consideraciones no solamente económicas, sino políticas.

El análisis de teoría de juegos exige, en primer lugar, definir qué tipo de variable se quiere medir; por ejemplo, la probabilidad de alcanzar un cierto resultado o la presencia de confianza en las decisiones individuales. A partir de ello, se debe encontrar un modelo que sirva a ese propósito. Si el ejercicio apunta a explicar una conducta dada, es preciso identificar las reglas de juego que determinaron tal situación de interdependencia, de tal forma que sea posible comparar el resultado obtenido con el resto de posibles resultados. Si el ejercicio es experimental, en el sentido de simular una situación de interdependencia para estudiar las decisiones individuales, es preciso crear unas reglas de juego claras que permitan a los jugadores tomar decisiones como lo harían en situaciones reales. Esto supone diseñar un juego que asigne unos incentivos reales a cada posible resultado, tal que las estrategias correspondan a un orden de preferencias consistente.

¹⁸⁷ Algunas de las preguntas anteriores provienen de Owen (2001: 5863).

En general, se exige explicar todas las reglas del juego; formular en términos matemáticos todos los movimientos, tácticas y estrategias y prever los varios resultados posibles, ateniéndose a las reglas de la lógica matemática y de las leyes de probabilidades.

Existen dos maneras en las que se puede describir un juego, considerándose cada una de ellas como una “gramática” específica que presenta formalmente ciertas propiedades de la situación que la otra no demuestra: modelos de forma normal y modelos de forma extensa.

1. Modelos de forma normal, matricial o estratégica:

En este tipo de representación se utiliza una tabla llamada *matriz de pagos*, donde a cada combinación de estrategias de los jugadores se le asigna un resultado con los respectivos *payoffs*. El modelo normal o estratégico más utilizado, y más sencillo, es el de 2×2 , en el cual solamente participan dos jugadores y cada uno de ellos cuenta exclusivamente con dos posibles estrategias. En la figura 1 se puede ver un ejemplo de este tipo de juegos.

FIGURA 1. Matriz de pagos de un juego 2×2 (dilema del prisionero)

		JUGADOR COLUMNA	
		Si	No
JUGADOR FILA	Si	3,3	1,4
	No	4,1	2,2

Cada cuadrante de la matriz representa un *resultado* posible de la combinación de *estrategias* de los jugadores, al igual que contiene los *payoffs* de los mismos¹⁸⁸. El resultado representado en el cuadrante inferior izquierda, (4, 1), se lee de la siguiente manera: El jugador fila recibe un pago de 4 y, el jugador columna, un pago igual a 1. Los cuadrantes siempre se leen en ese orden.

La sobriedad de este tipo de modelos permite identificar con facilidad las soluciones posibles a los juegos, tal como se verá más

¹⁸⁸ En la denotación de los *payoffs* de los jugadores el valor a la izquierda de la coma corresponde al jugador fila, y el de la derecha al jugador columna. Los valores empleados en este ejemplo y en los subsiguientes son arbitrarios.

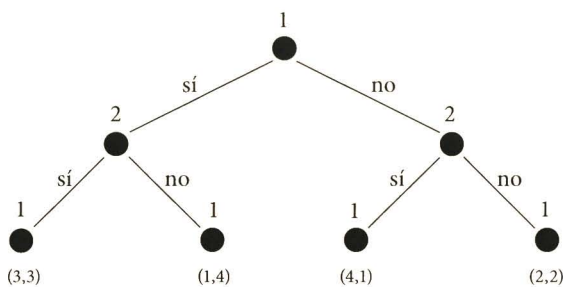
adelante, porque se asume que los jugadores eligen sus estrategias simultáneamente. Esta visión estática de los juegos sacrifica la dinámica de la mayor parte de los juegos, por lo cual no es posible representar en la matriz de pagos algunas características de la interacción entre jugadores, que pueden ser decisivas para el análisis.

2. Modelos de forma extensiva:

Los modelos de forma extensiva permiten caracterizar la situación estratégica como una secuencia, en la que cada jugador posee información de los movimientos previos de su contrincante o contrincantes. En este tipo de representación, se utiliza una interfaz gráfica denominada *árbol de juego* donde no sólo se incluyen los jugadores, sus estrategias y *payoffs*, sino que se da cuenta del orden de sus movimientos.

El árbol de juego debe contar como mínimo con *nodos de decisión*, *bordes* y *nodos finales*. Los primeros indican el turno de cada jugador en donde debe optar por una de las estrategias disponibles, las cuales están representadas por los bordes que a su vez conectan todos los nodos. Finalmente, los nodos o nódulos terminales representan los posibles resultados del juego con los *payoffs* correspondientes a cada jugador. En la figura 2, se encuentra el *dilema de prisionero* en forma extensiva, nótese que primero juega el jugador 1 y después el 2.

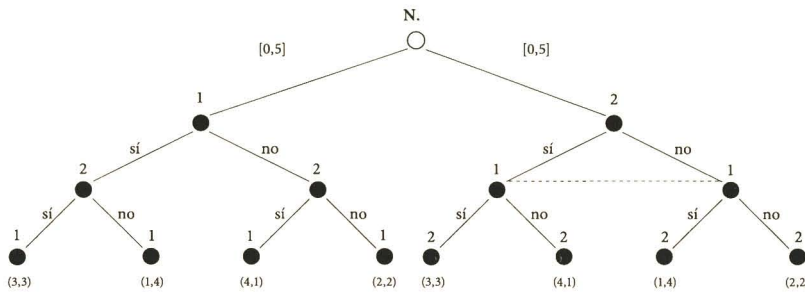
FIGURA 2. Árbol de juego (dilema del prisionero)



Para representar situaciones de incertidumbre, se utilizan *nódulos de azar* que se denotan como puntos vacíos, a diferencia de los nódulos de decisión que son puntos negros. Cuando se tiene un nódulo de azar, se debe especificar con qué probabilidad puede que suceda un rumbo de acción u otro. Cuando no se tiene informa-

ción completa, se utilizan líneas punteadas que unen los nódulos para indicar que los jugadores realizar su movimiento sin saber la acción del otro jugador (como si estuviesen jugando al mismo tiempo). En la figura 3, se representa una situación de interacción estratégica donde el nódulo inicial es un nódulo de azar que determina quién juega primero. Por defecto, este primer momento se le atribuye a un semijugador “N”, que representa el azar natural.

FIGURA 3. Un árbol de juego más complejo donde entra el azar y existe información incompleta en un momento del juego



Finalmente, hay que aclarar que es posible representar tanto una interacción secuencial de forma estratégica, como una interacción simultánea de forma extensiva.

Explicado el tema de la representación del juego, la lógica del análisis a la luz de la teoría de juegos exige que, como primer paso, se identifique el tipo de relación que tienen los pagos entre los jugadores, es decir, se aclare si el juego es de suma cero o de suma variable¹⁸⁹. Se presentan a continuación dos ejemplos.

1. Juegos de suma constante:

FIGURA 4. Representación estratégica de un juego de suma constante

		B	
		C	N.C
A	C	1/2, 1/2	3/4, 1/4
	N.C	4/6, 2/6	1,0

¹⁸⁹ La caracterización presentada a continuación es una adaptación de Taylor (1995).

- Los *payoffs* de cada resultado posible representan utilidades de tipo *cardinal*¹⁹⁰.
 - La suma de las utilidades de los jugadores para cualquier resultado siempre es igual. Así, en el resultado (C, C), la suma de las utilidades de los jugadores es igual a uno ($1/2 + 1/2 = 1$). De la misma manera, en los restantes tres posibles resultados, la suma de las utilidades de los jugadores es uno.
 - La propiedad de suma constante consiste en que el pago ganado por un jugador es perdido por el otro. Los juegos de suma constante más comunes son los juegos de suma cero.
 - Finalmente, cada jugador tiene dos *estrategias puras*, en este caso C y N.C, que son excluyentes. Pero adicional a esto, cada jugador tiene la posibilidad de escoger un número *p* entre 0 y 1 como estrategia, por lo que también posee *estrategias mixtas*. Como se verá mas adelante, en la tercera regla de inferencia, esta propiedad es fundamental para solucionar este tipo de juegos.
2. Juegos de suma variable:

FIGURA 5. Representación estratégica de un juego de suma variable (dilema del prisionero)

		B	
		C	N
A	C	3,3	1,4
	N	4,1	2,2

En los juegos de suma variable se asume que:

- Los jugadores tienen utilidades ordinales, de modo que los *payoffs* asignados a los resultados reflejan sólo el orden de preferencias que cumple las propiedades de *comparabilidad* y de *transitividad*.
- La suma de los *payoffs* de los jugadores en cada posible resultado del juego no es la misma. Según el ejemplo, se ve que en el resul-

¹⁹⁰ Cuando los números sólo indican un orden de preferencias de las utilidades, estas se denomina ordinales; pero si los números aluden, además, a la intensidad de las preferencias, las utilidades son llamada cardinales.

tado (C, C), la suma de los pagos es 6, en tanto que en (C, N) y (N, C) es 5, y en (N, N) es 4.

- La propiedad de suma variable consiste en que el pago ganado por un jugador no necesariamente es perdido por el otro.
- Los jugadores sólo cuentan con *estrategias puras*, que son excluyentes entre si en el momento de tomar una decisión (movimiento).

El *dilema del prisionero* es un juego de suma no nula, que permite únicamente la interacción de dos jugadores, cada uno con solo dos opciones, a saber, cooperar o no cooperar (defraudar), lo cual lo hace bipersonal, biestratégico y simétrico. En su versión original, el dilema del prisionero fue planteado por Merrill Flood y Melvin Dresher, el cual exponía la situación de dos delincuentes, cómplices en una felonía, quienes son detenidos e interrogados por separado, en donde cada uno de ellos tiene dos opciones: traicionar al otro confesando o cooperar negándose a confesar¹⁹¹. De lo que se derivan las siguientes opciones: si ninguno confiesa, con base en las pruebas que acumuló la policía, ambos irán a la cárcel por un año; si sólo uno confiesa, y además colabora con las autoridades, saldrá libre, mientras que el otro, por no colaborar, recibirá una sentencia de seis años; si ambos confiesan, la sentencia será de tres años para los dos.

El *dilema del Prisionero* ilustra esta situación:

FIGURA 6. El dilema del prisionero

		PRISIONERO 2	
		COOPERAR	NO COOPERAR
PRISIONERO 1	COOPERAR	3,3	1,4
	NO COOPERAR	4,1	2,2

El orden de preferencias o la balanza de pagos es: $4 > 3 > 2 > 1$. Donde 4 es el mejor resultado individual y 1 el peor. Los números bajos implican más tiempo en la cárcel y los números altos menor tiempo. La estrategia dominante, cooperar, es la decisión que cualquier actor racional debería tomar, independientemente de la decisión que tome el otro actor, dada

¹⁹¹ Ver Poundstone (1992: 94).

la información incompleta, pues evita el peor resultado individual. La estrategia dominante es no-cooperar. En el dilema del prisionero, esta estrategia produce el siguiente resultado: 2, 2. Colectivamente, este es el segundo peor resultado y produce el segundo peor castigo, representado en número de años en la cárcel. Luego, es un resultado colectivamente sub-óptimo, porque existía la posibilidad de obtener mejores resultados. La gran conclusión de este ejercicio es que cuando actuamos racionalmente como individuos, no lo hacemos necesariamente como comunidad. Así, queda demostrado por qué los dilemas sociales son situaciones problemáticas.

Autores que emplean este enfoque

Entre los numerosos autores que podrían ilustrar el enfoque de teoría de juegos, se han escogido los siguientes:

- *The strategy of conflict*, de Thomas C. Schelling (1960, 1964), enfrenta situaciones internacionales en las que hay espacio para la colaboración y el conflicto y en las cuales se aplica una estrategia de disuasión. El autor desarrolla una teoría, en su momento novedosa, llamada por él mismo de la decisiones interdependientes.
- A partir de una teoría de juegos con N número de personas, la obra clásica de William H. Riker (1962), *The theory of political coalitions*, identifica tres principios que gobiernan las coaliciones: el principio del tamaño, el principio llamado estratégico y el principio del desequilibrio¹⁹².
- En *The evolution of cooperation* (1984, 1986), Robert M. Axelrod intenta una respuesta a la pregunta “¿es posible que en un mundo, donde no existe una autoridad suprema, actores egoístas (Estados, empresarios, individuos particulares) lleguen a cooperar entre sí?”. Escrito en lenguaje sencillo, este trabajo encuentra una respuesta positiva, a partir del dilema del prisionero.
- El libro de Keith Krehbiel (1991), *Information and legislative organization*, recurre a la teoría de juegos con información incompleta para explicar por qué los legisladores no se organizan en función de un intercambio de favores, como muchos lo sostienen, sino en función de ganar en conocimiento experto sobre las políticas públicas. El autor se vale ampliamente de lenguaje no-matemático.

¹⁹² Al final de esta sección, se amplía la información sobre los tres principios mencionados.

- En *Radicals, reformers and reactionaries: The prisoner's dilemma and the collapse of democracy in Latin America* (1994), Youssef Cohen critica las explicaciones estructurales sobre el origen de los gobiernos militares de la época en América Latina y subraya que es necesario tener en cuenta el juego estratégico en que se encontraban inmersos los sectores dirigentes moderados de cada país.
- Con una metodología creativa y con la ayuda de la teoría de juegos, Bates *et alii.* (1998), en *Analytic narratives*, analizan cinco casos históricos, en plan de derivar de ellos algunas proposiciones generales relacionadas con el orden político, las relaciones interestatales, la economía política y las instituciones.
- A partir de planteamientos propios de la teoría de juegos, George Tsebelis, en *Veto players: How political institutions work* (2002, 2006), ofrece no sólo una nueva manera, y más penetrante, de clasificar los regímenes políticos, sino una explicación de la mayor o menor estabilidad de sus políticas públicas. El eje, tanto de la clasificación como de la explicación, yace en el número de actores con capacidad de veto y en el grado de distancia ideológica entre los mismos.
- Conjugando perspectivas teóricas provenientes de la ciencia política y de la economía, unidas a una rica perspectiva histórica, *Economic origins of dictatorship and democracy: Economic and political origins* (2005), por Daron Acemoglu y James A. Robinson, ofrece una meticulosa explicación tanto del surgimiento y consolidación de la democracia, como de su eventual colapso.
- Bruce Bueno de Mesquita *et alii.* (2005), en *The logic of political survival*, intentan responder paradojas, tales como por qué líderes, que han traído paz y prosperidad a sus pueblos, pierden unas elecciones, en tanto que otros, caracterizados por la corrupción, triunfan. Elaboran la respuesta a partir de modelos formales cuidadosamente construidos.

En 2003, es reeditado *Game Theory and politics* (1975), texto clásico en el que Steven J. Brams busca demostrar, desde una mirada positiva, la relevancia del uso de las matemáticas para la explicación de los aspectos estratégicos de los fenómenos políticos. A través de ejemplos, que van desde las relaciones internacionales, las decisiones militares, las votaciones en cuerpos colegiados, hasta las coaliciones políticas y las elecciones, Brams muestra las ventajas y las limitaciones del uso de la teoría de juegos para explicar el mundo de la política.

Hitos destacados en la historia de este enfoque

Un amplio consenso entre los especialistas en el tema señala la obra de John von Neumann y Oscar Morgenstern, *Theory of games and economic behavior* (1944), como el principal motor en el desarrollo de la teoría de juegos.

Métodos de investigación asociados con este enfoque

Tal como se dijo atrás, el método deductivo, con fuerte apoyo en la lógica, la matemática y la teoría de las probabilidades, constituye la espina dorsal metodológica del enfoque de teoría de juegos.

Fuentes de consulta sobre este enfoque

Se conocen al menos seis textos introductorios sobre la teoría de juegos, sencillos y redactados para personas que no tienen mayor formación en matemáticas, a saber, los de Zagare (1984), Brams (1985, 2003, 2007), Ordeshook (1986), Binmore (1994), Morrow (1994), Gintis (2000), Taylor (1995), Sánchez-Cuenca (2004) y McCarty con Meirowitz (2007)¹⁹³. Para un nivel más avanzado, no hay como los textos clásicos de Luce y Raiffa (1957), Shubik (1964, 1992) y Rasmussen (1989, 1996). En español, además del de Shubik, recién mencionado, se puede consultar Davis (1984), Schick (2000: cap. 5), Munck (2001b) y Remes (2001). A un nivel más general e informativo, está el de Powell (2002). En lenguaje sencillo, Gates y Humes (1997) y Munck (2001a o 2001b) muestran diversas aplicaciones de la teoría de juegos en los campos de las relaciones internacionales, la política comparada y los estudios de los órganos legislativos.

Han aparecido numerosos artículos escritos en clave de teoría de juegos en revistas de interés para los politólogos, tales como *American Political Science Review*, *Conflict Resolution* y *World Politics*.

Observaciones

Estas observaciones incluyen una evaluación sumaria de la teoría de juegos y una concisa presentación de algunos principios elaborados por Riker, atrás aludidos.

¹⁹³ Además, cabe mencionar dos de los primeros textos, escritos en lenguaje sencillo, sobre el uso de la teoría de juegos en la ciencia política. Se trata de los de Schelling (1960, 1964) y Shubik (1964a, 1992).

1. Ventajas del enfoque de teoría de juegos:

- En virtud de su recurso a la matemática, la teoría de juegos ofrece notable rigor y claridad en el análisis.
- Más aún, mediante ese recurso, la teoría parece haber alcanzado hallazgos importantes que difícilmente habrían sido posibles sin el uso del cálculo matemático.
- La teoría de juegos ha facilitado una fértil interacción entre la ciencia política y la economía, para mutuo beneficio de estas dos disciplinas.

2. Desventajas:

- El análisis realizado mediante la teoría de juegos puede realizarse en un nivel de abstracción matemática tan alto, que quede desconectado de la realidad.
- El uso de la matemática avanzada conlleva emplear un vocabulario tan especializado, que la literatura sobre el tema se vuelve esotérica, impenetrable, excepto para los iniciados.
- Por el deseo de producir modelos sobrios, rasgo deseable en un buen modelo, se puede sin embargo estar simplificando excesivamente la realidad.

3. La teoría de las coaliciones de Riker:

Como ejemplo de aplicación de la teoría de juegos al análisis de fenómenos políticos, puede servir la obra de W. H. Riker, *The theory of political coalitions* (1962). El autor explica la conformación de coaliciones a partir de los siguientes tres principios:

Principio del tamaño

Enunciado formal (en el plano ideal) = En los juegos de N personas y suma cero. En los que se permiten abonos secundarios y en los que existe información perfecta, se forman únicamente coaliciones mínimas.

Enunciado aplicable a situaciones donde existe información imperfecta = En situaciones sociales análogas a los juegos de N personas y suma cero. En los que se permiten abonos secundarios, los participantes sólo forman coaliciones del tamaño que creen necesario para asegurar el triunfo y no mayores.

Principio de la información

Cuanto mayor sea el grado de imperfección o insuficiencia de la información, tanto mayores serán las coaliciones que los jugadores

intentarán formar y, con tanta mayor frecuencia, las coaliciones finalmente ganadoras excederán del tamaño mínimo.

Principio del desequilibrio

Este principio se basa en la “ventaja estratégica” que tiene un jugador, si logra formar una coalición mínima vencedora en el penúltimo estadio del juego. Dice así el principio: en el penúltimo estadio de un juego, todo jugador, no importando las coaliciones previas que haya hecho, tiende a constituir una “proto-coalición” (un núcleo de jugadores), que se ajuste lo más posible al mínimo requerido para ganar.

El enfoque de procesos decisorios

En las ciencias sociales se conocen dos tipos de aproximación al estudio de las decisiones, uno de orden institucional u organizacional y, otro, de corte psicosocial. Este último examina los procesos de decisión al interior de los individuos, de preferencia los procesos psicológicos¹⁹⁴. El primero, de particular interés en este libro, se ocupa de los procesos de decisión en los grupos humanos, sean éstos informales, sean organizaciones o asociaciones.

En su papel central dentro del mundo político, cada gobierno, con todas sus ramas y niveles, constituye una compleja organización, dentro de la cual se toman las decisiones que afectan a determinados miembros de la sociedad, y quizás aun a todos ellos. Más aún, la política toda gira en torno a decisiones. De ahí que cualquier enfoque para el análisis político se refiera así mismo a aquellas. Sin embargo, hay enfoques que las toman como objeto específico de análisis; otros, por ejemplo el estructuralista o el marxista, las dejan en el trasfondo.

Específicamente, se ocupan de las decisiones los enfoques de procesos decisorios, de elección racional, de teoría de juegos y el neo-institucional. El primero, tema de esta sección, las estudia como procesos; el segundo, como elección entre opciones destinada a maximizar lo que el actor desea; el tercero, como decisiones racionales que se toman teniendo en cuenta lo que otros, a su vez, van a decidir y, el cuarto, como decisiones restringidas por reglas de juego existentes¹⁹⁵.

¹⁹⁴ A modo introductorio sobre esta aproximación, ver Axelrod (1976), Lau y Redlawsk (2001), Redlawsk (2002) y Lau (2003).

¹⁹⁵ Como complemento de lo anterior, conviene aludir a la teoría prospectiva (*prospect theory*), de corte psicosocial o conductual, propuesta por Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979, ampliada

En la ciencia política, el enfoque de procesos decisorios empieza a surgir con fuerza en la década de 1950, bajo el liderazgo de Richard C. Snyder y sus colegas (1954) de la Universidad de Princeton y de Harold D. Lasswell (1956), entonces en Yale¹⁹⁶. Snyder y sus colaboradores aplicaron el enfoque al estudio de las relaciones internacionales, mientras que Lasswell lo presentó como una manera de profundizar en la teoría del Estado¹⁹⁷. Poco después, la obra de Robert A. Dahl, *Who governs?* (1961a), lo emplea para el análisis del ejercicio de la influencia y el poder a lo largo de los procesos de formulación e implementación de las políticas públicas.

Con el correr del tiempo el enfoque de procesos decisorios ha desarrollado lazos estrechos con el neo-institucionalismo, la teoría de juegos y el enfoque de acción racional, hasta el punto de que en ocasiones resulta arduo clasificar un libro o artículo en sólo uno de estos enfoques. Ejemplo de ello es Bendor, Moe y Shotts (2001).

Conceptos preferidos

Quien lea investigaciones adelantadas desde el enfoque de procesos decisorios encontrará con frecuencia términos como decisión, proceso decisorio, actores o participantes, alternativas de decisión, contexto, perspectivas o creencias de quienes adoptan las decisiones, información disponible por parte de estos y resultados del proceso decisorio. Vale la pena precisar el sentido de los dos primeros.

Por “decisión” se suele entender la selección de una entre varias alternativas de acción y, por proceso decisorio (*decision-making*), una serie sucesiva de decisiones orientadas a reconocer y describir el problema sobre el cual se debe tomar una decisión de fondo, evaluar las alternativas para resolverlo, seleccionar una de esas alternativas como la decisión de fondo, implementar la misma y evaluar los resultados de su aplicación.

Como bien se ve, el término “proceso” tiene un profundo sentido, porque en el enfoque bajo análisis la preocupación principal no gira tanto en

por Kahneman, Slovic y Tversky 1982), de amplia acogida por los economistas, pero escasamente empleada por politólogos, excepto por algunos internacionalistas. Ver Mercer (2005).

¹⁹⁶ El texto de Snyder y sus colegas, de limitada circulación en su formato original, ha sido incluido en Snyder, Bruck y Sapin (1962: 14-185). Extractos del mismo se han publicado en Young (1958: 3-38), Hoffman (1960, traducido al español en 1963: 191-207) y en otras obras colectivas.

¹⁹⁷ Los planteamientos de Lasswell también se encuentran en su libro de 1963, traducido al español en 1971.