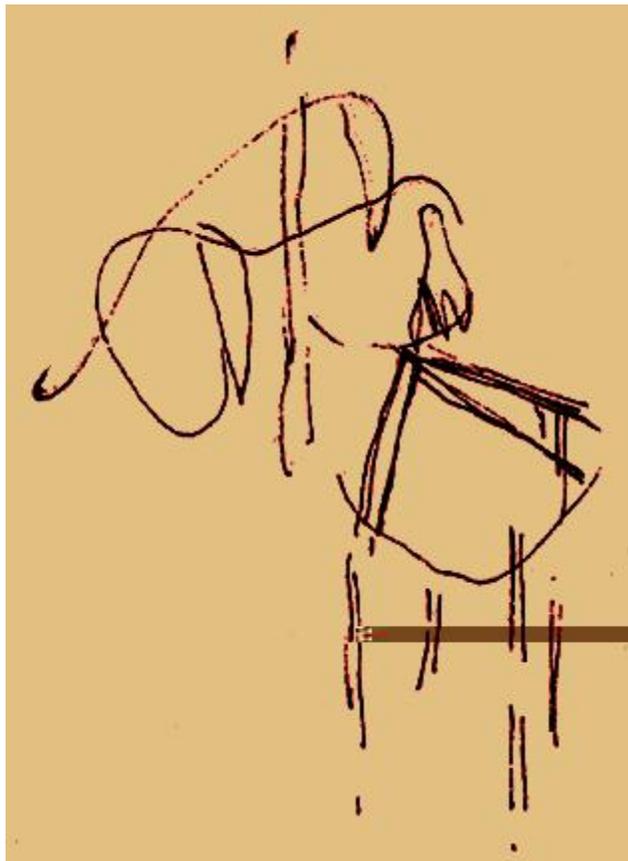


# LA REELABORACIÓN DE LAS TEORÍAS DE LA ELECCIÓN RACIONAL Y LOS MECANISMOS DE LA VIDA SOCIAL. NOTAS SOBRE JON ELSTER

Nicolás Loza Otero



## PRESENTACIÓN

Elster es un autor de extraordinaria productividad. No es difícil suponer que su reflexión ha ventilado a la filosofía social y a la ciencia política actuales. Para la sociología, su contribución parece destinada a ser decisiva. Y sin embargo, resulta sorprendente que en México, ni en los programas de estudios a nivel licenciatura ni en los de posgrado, figure

junto a autores como Bourdieu, Habermas, Alexander, Giddens o Foucault. Tal vez por estas razones, el objetivo del presente trabajo sea presentarle al lector su obra. En algún momento anterior, pensé que estas notas deberían llamarse invitación a Elster, pero si no lo hice fue porque quise transmitir una idea fuerte que no sólo invitara sino también describiera el contenido de su trabajo. No se necesitan más palabras para entender que mis conclusiones consisten en considerarlo, antes que tráfuga de las teorías de la elección racional, crítico cuya principal inquietud es completarlas, o si se quiere, reconstruirlas. De la teoría de la elección racional, recoge su simplicidad, elegancia y consistencia, cualidades frente a las cuáles difícilmente suscribiría el rechazo de Feyerabend. Sin embargo, asume casi como fatalidad de la ciencia social, su debilidad.

Casi en su totalidad, estas notas derivaron de la lectura de Elster. En algunos casos acudí a otros autores, como en la exposición de la teoría de la elección racional. Y en todavía menos ocasiones, ejemplifiqué de manera original, refiriendo temas y preocupaciones propias. En definitiva, estas no son unas líneas polémicas ni reflexivas, sino de simple divulgación, por lo que habrán cumplido su cometido si con su lectura se alimenta la inquietud por conocer directamente el trabajo de Elster.

La extensión de su obra no se limita a la enorme cantidad de artículos y libros publicados, sino que se expresa a la gran variedad de temáticas tratadas. Así que, como criterio de exposición, decidí presentar exclusivamente las cuestiones teóricas de su trabajo, limitando al ejemplo o incluso omitiendo los casos particulares de investigación. En la primera parte de este texto me ocupé de los aspectos biográficos. En la segunda sección examino sus posturas en teoría del conocimiento. La conducta intencional, la teoría de la elección racional y las previsiones ante sus fallas son los temas de la tercera parte. En el cuarto apartado, expongo los problemas asociados a las creencias y las preferencias de los actores. Por último, acudo a un ejemplo de aplicación utilizado por el propio Elster en torno a la participación electoral.

GOING TO JON ELSTER

“La perspectiva del intercambio plantea a los teóricos un dilema: deben escoger entre lo aleatorio y la categoría residual”

Jeffrey Alexander

## EL PARÉNTESIS RACIONAL

En 1958, en un número especial del *American Journal of Sociology* dedicado a la obra de Simmel, George Homans presentó su teoría del intercambio, que partía de la crítica al trabajo de Talcott Parsons, entonces dominante en la sociología estadounidense [Alexander, 1995:132]. Al holismo, a la sobre estimación de los factores emocionales y normativos de la acción, al carácter abstracto y al determinismo en el trabajo de Parsons, Homans opuso el individualismo, la conducta del intercambio invariablemente racional, las proposiciones del tipo si.../entonces... y la aceptación del azar, respectivamente. En síntesis, la obra de Homans constituía una rebelión a las pretensiones de la gran teoría y subrayaba la necesidad de reconocer lo limitado de sus alcances así como de microfundar a la sociología.

En Homans y sus contemporáneos, la recuperación del individuo y de la interacción como ejes de la sociología, se asociaron al virtual descubrimiento del trabajo de George Simmel y a la relectura de Weber, hasta entonces entendido en clave parsoniana, es decir, acentuando sus elementos normativos y colectivistas. Sin embargo, la influencia de Homans en la sociología estadounidense fue más bien modesta y el individualismo metodológico común a la crítica posparsoniana derivó en la reinterpretación de la fenomenología y la emergencia del interaccionismo simbólico y la etnometodología. La dupla individuo razón pasó como un paréntesis en los textos normativo, colectivista y cultural de la sociología contemporánea.

En los años ochenta, sin embargo, en la ciencia política anglosajona se había popularizado la teoría de la elección racional sin invocar, claro está, los elementos individualistas de Weber y Simmel, o la propuesta racional de Homans, sino acudiendo siempre al enfoque de la economía neoclásica de Smith y de los utilitaristas. Por esta vía, las teorías de la elección

racional llegaron a las discusiones filosóficas y sociológicas sobre la justicia, la acción colectiva y el cambio político, por mencionar tres casos. Por ejemplo, algunos economistas como Mancur Olson [1992] aplicaron los principios del utilitarismo para dar cuenta de las paradojas de la acción colectiva. En general, sin embargo, este individualismo se asoció al racionalismo y aspiraba a producir explicaciones legaliformes de la vida social.

En 1972, catorce años después de que con sus componentes individualistas y racionalistas Homans fundara la teoría del intercambio, un joven noruego defendía en París, frente a Raymond Aron, Alain Touraine, Raymond Budon y Jean-Claude Casanova su tesis doctoral acerca del pensamiento de Carlos Marx, en la que declinaba de la “rama estructuralista del marxismo, que le negaba toda función a la opción” y sostenía que la suerte de esta escuela debía asociarse a la eventual incorporación de una teoría de la decisión. Ese joven, a la sazón de 32 años, era Jon Elster, quien sin recurrir a Homans, devolvía al debate sociológico los problemas del individualismo metodológico, la acción racional y no racional, las decisiones individuales e interdependientes.

#### DESNUDAR AL EMPERADOR

En su pasaje autobiográfico *Going to Chicago*, Elster exhibe su peculiar honestidad y trayectoria intelectuales. Dejemos que sea él quien describa sus años de formación:

“Desde los primeros años de mi vida tuve dos grandes amores: la matemática y la literatura. [Los amigos de mi padre] eran de izquierda y, por lo tanto, sin pensarlo siquiera, yo también lo fui (...) Después de siete años de leer francés, matemática y filosofía en la Universidad de Oslo, decidí estudiar a Marx en un intento por descubrir bases más sólidas para mis convicciones socialistas intuitivas (...) Conocía lo suficiente (...) como para saber que primero debía estudiar a Hegel. De modo que en 1966 fui a París a trabajar junto a Jean Hyppolite (...) [quien] fue muy cordial conmigo, pero estaba muy ocupado. Me puso en contacto con (...) eruditos especialistas en Hegel que vivían en un monasterio jesuita en Chantilly (...) Presenté mi tesis [sobre Hegel] (...) en la Universidad de Oslo. Se trataba de una obra bastante críptica. No creo que la mesa examinadora haya comprendido mucho,

pero me otorgaron el beneficio de la duda (...) En 1968 me dispuse nuevamente a partir hacia París, esta vez con la intención de estudiar a Marx (...) Me puse en contacto con Louis Althusser, quien enseñaba filosofía en la Escuela Normal Superior y que probablemente fuera en ese momento el filósofo marxista más famoso del mundo. Aunque había leído extractos de sus obras (...) no estaba seguro de comprenderlas o de estar de acuerdo con lo que comprendía. Probablemente me sentí demasiado impresionado por su fama como para atreverme a pensar que se podría desnudar a ese emperador. Sea como fuere, pronto descubrí que Althusser no era lo suficientemente idóneo como para supervisar mi tesis, puesto que él mismo no contaba con el doctorado. El padre Fessard (...) me sugirió que me dirigiera a su viejo amigo Raymond Aron (...) Director de Estudios de la Escuela Práctica de Altos Estudios, donde coordinaba un seminario semanal al que asistí desde 1968 hasta 1971 y posteriormente, entre 1973 y 1974. Cuando lo conocí me recibió con cortesía, pero con un dejo de escepticismo. Después de todo, yo provenía de la Escuela Normal, el bastión del marxismo althusseriano, que Aron detestaba. Sin embargo, a poco andar, el implacable sentido común de Aron dio por tierra con mis inclinaciones althusserianas (...) Debía abordar la economía marxista. Pronto descubrí que, para poder hacerlo, era necesario tener un conocimiento más cabal de la teoría económica, es decir, de la economía de la opción racional. Descubrí Juegos y decisiones de Luce y Raiffa, que se convirtió en mi vademécum durante los años siguientes (...) Completé mi tesis en 1971 y la defendí en 1972” [1997a: 9-12].

#### DE OSLO A CHICAGO. DE LA ELECCIÓN NACIONAL A SU CRÍTICA

Ya doctorado, realiza estudios de perfeccionamiento en Oslo después de los cuales vuelve a Francia, ahora a ocupar la cátedra de sociología en la Universidad de París VIII para una vez más regresar en 1975 a la Universidad de Oslo como profesor adjunto. En su balance del periodo, es especialmente autocrítico:

Durante esos años escribí e hice muchas cosas de las cuales no me siento para nada orgulloso. Si bien pensaba que mis normas analíticas eran estrictas, los años de estar en contacto con la charlatanería francesa no dejaron de afectarme (...) Un libro que publiqué en 1975 (...) refleja cabalmente esa perniciosa influencia (...) En un nivel más práctico, el

departamento de filosofía de Oslo se encontraba bajo una fuerte influencia maoísta a la que podría y debería haberme opuesto con mayor firmeza (...) Creo que por haber estado yo mismo bajo la seductora y corrupta influencia de la moda intelectual, hoy me enojan tanto el fraude y la charlatanería, sea que se encuentren bajo el disfraz del deconstructivismo o de la corrección política. Basta conocer a uno de ellos para conocer a todos los demás [ibid:12-13].

Estando en Oslo, publica en 1978 *Lógica y sociedad*, en 1979 *Ulises y las sirenas* y en 1983 *Uvas amargas*, en los que sus preocupaciones sobre el uso del instrumental formal y los alcances y paradojas de la racionalidad en la vida e investigación sociales, aparecen disociados de su inicial preocupación por el marxismo. En *El Cambio Tecnológico*, en 1983, se ocupa del problema de las formas de explicación en la ciencia social, criticando especialmente al funcionalismo. Aunque en esos años el marxismo guarda un lugar secundario en sus preocupaciones, junto con Cohen y Roemer forma en 1979 el grupo de los marxistas analíticos, quienes discuten una nueva versión de su trabajo doctoral, para darle vida en 1985 al libro *Buscándole sentido a Marx*, en el que “sobre la base de los principios de la elección racional y del individualismo metodológico, e imbuido por el escepticismo que nos despertaba la explicación funcional (...) objetaba hasta cierto punto la filosofía de la historia de Marx, sus teorías económicas, su teoría de la lucha de clases y su teoría del Estado”. Para algunos de sus críticos, ese texto debió llamarse *Haciendo un sinsentido de Marx* o bien *Haciendo picadillo a Marx*.

Durante todos estos años se desempeñó como profesor invitado en los departamentos de filosofía de Berkeley y Stanford, pero “el rigor y profesionalismo de los filósofos estadounidenses” le descubrieron su incapacidad para emularlos. Para entonces, sus intereses estaban cambiando: “del ámbito de la filosofía de las ciencias sociales al de la ciencia social en sí” [ibid: 15]. En 1979 la Universidad de Chicago le solicita participar en su departamento de filosofía como profesor invitado, pero es en el departamento de ciencia política donde se siente más cómodo y el que en 1984 le ofrece hacerse cargo de la cátedra David Merton.

Al comparar los sistemas universitarios francés y estadounidense, considera que el primero es feudal, con académicos ocupados en la obtención de padrinazgos, avasallados por la modas y el oscurantismo, pero con conciencia histórica y cultural muy desarrolladas, mientras que el segundo se parece a un mercado, organizado por la regla publicar o morir, con gran energía intelectual, dominado por la crudeza conceptual y la complejidad metodológica sin sentido.

Ya en Chicago, publica en 1989 Juicios Salomónicos, que aborda el uso de mecanismos aleatorios para tomar decisiones. Ese mismo año, en El cemento de la sociedad examina los contrastes entre normas y racionalidad en la producción del orden social. Ambos libros contienen su crítica y renuncia definitiva a las teorías de la elección racional y trazan una importante línea de división en el pensamiento de Jon Elster.

#### RAZONES, NORMAS Y EMOCIONES: UN PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN

Si intentáramos ordenar la secuencia intelectual de Elster podríamos distinguir tres momentos: el primero que va de la filosofía analítica al marxismo, el segundo que explora la vinculación entre marxismo y teorías de la elección racional y el tercero que procesa la crítica a las teorías de la elección racional para integrar una versión de éstas en una propuesta propia acerca de la posibilidad del orden social. La diversidad de los problemas empíricos que considera es siempre sorprendente, pues incluye al sorteo en casos de disputa de la custodia de hijos entre padres separados, mecanismos de distribución de bienes escasos y beneficios limitados como la asignación de órganos o la aceptación a un sistema universitario, el desarrollo tecnológico, la negociación de convenios salariales, la acción colectiva como el pago de impuestos o la concurrencia a una elección, la lógica, la crítica a la dialéctica, la psicología política, la desaparición de los estados socialistas, la deliberación, las formas de explicación, la confección de constituciones o los yoes simultáneos de los individuos, entre otros.

Dentro de esta variedad, no obstante, es visible un criterio organizador. Como a Homans respecto a Parsons en 1958, en la década de los ochenta a Elster le preocupan las generalizaciones abstractas de la teoría social, que ingenua o pretensiosamente, suscriben la posibilidad de producir enunciados legaliformes. Pero también como a Homans, para Elster la pura interpretación tampoco es una alternativa atractiva. Y aquí, escapa al intento exclusivamente racionalista de Homans a través del concepto de mecanismos, que a su juicio son la forma apropiada de construir explicación social, intermedia entre el determinismo y el azar absolutos.

En el plano de los presupuestos del orden social, se adhiere al individualismo sin soslayar que con él introduce también al azar. En cuanto a la naturaleza de la acción social, le atribuye cualidades racionales y no racionales. En el terreno de la teoría del conocimiento trabaja reiteradamente la cuestión de los mecanismos y de las formas de la explicación. En el plano teórico pasó de privilegiar la teoría de la elección racional, elegante y parsimoniosa, pero a su juicio indeterminada e inadecuada, a otra que incluye racionalidad, normas sociales y emociones, menos elegante y parsimoniosa, también indeterminada, pero más que inadecuada, débil. Y como lo sostiene en Juicios Salomónicos: “una teoría con predicciones erróneas es peor que una teoría con predicciones débiles pero veraces” [1991: 11]. Si desde sus trabajos de 1979, procuró examinar los pantanos y hoyos de la racionalidad, de 1989 en adelante a pesar de haber renunciado a la versión descriptiva de ésta, seguirá privilegiando un uso práctico de la teoría normativa de la elección racional. Su crítica a las teorías descriptivas racionales implicó la introducción de las dimensiones emocional y normativa de la acción. A la vez, añadió el uso del aparato conceptual y lógico de la teoría de las decisiones interdependientes o teoría de juegos.

Su obra posterior a 1989 documenta estas perspectivas. En Justicia local, en 1992, revisa los criterios de asignación de bienes escasos y beneficios limitados, medita en torno a los procesos sociales de formación de creencias, examina tanto la sobre posición de deseos y creencias que origina las ilusiones, como las maneras de interacción entre las creencias y

los deseos, como la reducción de la disonancia. En 1993 publica *Psicología política* que ocupa el concepto de mecanismo para explicar las fluctuaciones de las decisiones individuales. *Tuercas y tornillos*, obra de 1996, es la primera exposición sistemática, completa y sencilla de su postura. En *Economics*, de 1997, examina el funcionamiento de los procesos simultáneos individuales al momento de tomar decisiones. En 1998, publica en una obra colectiva coordinada por Peter Hedström una defensa de los mecanismos como nivel posible de la explicación social. El mismo año edita la obra colectiva *Democracia deliberativa* en donde examina a la deliberación como mecanismo de toma de decisiones.

En virtud de la extensión de su trabajo, sería imposible describirlo completamente en una exposición como ésta, ya no digamos examinarlo o discutirlo. Así es que en adelante, presentaré tres aspectos sustantivos de su obra: primero, sus reflexiones en materia de teoría del conocimiento, así como sus presuposiciones apriorísticas sobre el orden y cambio sociales, segundo, su utilización de la teoría normativa de la elección racional y sus añadidos críticos y tercero, el problema de las relaciones entre deseos y creencias. Por último, ofreceré un ejercicio de aplicación asociado al asunto de la participación electoral.

#### APRIORIS, EPISTEMOLOGÍA Y CIENCIA SOCIAL

Aunque el trabajo de Elster no constituye un esfuerzo de filosofía de la ciencia, a lo largo y ancho de su obra las preocupaciones epistemológicas aparecen una y otra vez. ¿Cuáles son las coordenadas de su reflexión en materia de teoría del conocimiento?. En realidad bastante diversas: recorren la dialéctica y los problemas de la contradicción, la lógica y su potencia, los aprioris del orden social y el lugar del individualismo, las disyunciones entre predicción e indeterminación, la estructura de las teorías y sus rasgos deseables, las formas de la explicación y sus tradiciones funcional, causal e intencional, entre otras.

Sin embargo, quizás nada exprese mejor su programa de investigación en materia de teoría del conocimiento que su exposición del individualismo metodológico, sus consideraciones

acerca de las variedades y alcances de la explicación social y su defensa de los mecanismos como alternativa de nivel intermedio.

#### PRESUPOSICIONES: RACIONALISMO, IRRACIONALISMO E INDIVIDUALISMO.

Para Alexander, toda teoría social, antes que de preferencias ideológicas, de método o de evidencias empíricas, arranca de elecciones sustentadas en la tradición, a las que denomina presuposiciones apriorísticas. En esta lógica, lo primero que cualquier teoría debe resolver es la naturaleza de la acción, es decir, responderse sobre la racionalidad o no de los actores. El segundo problema apriorístico es el del orden social, que implica asumir una postura en torno a la naturaleza colectivista o individualista de la producción y reproducción social. En esta tesitura, Elster sería un autor que asume aprioris racionales y no racionales respecto a la acción social, en tanto que insiste en el activismo de los individuos en la producción de las estructuras sociales. Como el asunto de la racionalidad será expuesta más adelante y por separado, ahora me ocuparé exclusivamente del individualismo metodológico.

Nuestra duda elemental acerca del origen del orden se expresa en el poema Ajedrez de Jorge Luis Borges: “Dios mueve al jugador, y éste, la pieza./¿Qué dios detrás de Dios la trama empieza/de polvo y tiempo y sueño y agonías?”. Elster ha utilizado dos conceptos de orden: uno como “configuraciones de conductas estables, regulares, predecibles”, y otro como “conducta cooperativa”, de donde deriva dos conceptos de desorden: “como imposibilidad de predecir (...) [y] como falta de cooperación” [1997: 13-14]. Si acudimos a la metáfora de Borges podríamos preguntarnos si la causa primera de la coordinación social y de las conductas estables y predecibles reposa en los individuos o en la sociedad.

El individualismo metodológico, parte de sostener que “las instituciones, pautas de comportamiento y procesos sociales pueden ser explicados, en principio, en términos de los individuos únicamente: de sus acciones, propiedades y relaciones”. Esta afirmación, no implica suscribir otras suposiciones que a veces se le asocian fatalmente: primero, que los individuos son racionales y egoístas no es parte de la doctrina; segundo, que los individuos

sean átomos con existencia presocial, tampoco integra la doctrina, que incluso tendría que aceptar que las relaciones entre los individuos son “la planta baja de las explicaciones sociales”. Y por último, no implica extenderse a lo que ocurre en la mente de las personas” [1992: 24 y 25]. Junto con estas advertencias, también ha rechazado la falacia de la composición que en resumidas cuentas implica suponer que las características de cada uno de los individuos pueden simplemente sumarse para explicar la argamasa social.

El individualismo de Elster, antes que una hipótesis ontológica sobre la sociedad es una postura metodológica, que incluso deriva de la naturaleza de la práctica científica, que a su juicio “consiste en buscar una explicación en un nivel inferior al del explanandum”, lo que implica reconocer que “la unidad elemental de explicación, es la acción individual guiada por la intención” [1997a: 26 y 23].

Al insistir en el individualismo metodológico, asume que junto con él integra al azar como la cualidad distintiva de la ciencia social. No es posible, acepta, pensar en un orden enteramente predecible si es producto de la interacción de voluntades múltiples, intrincadas y en sí mismas no racionales. Pero cuando matiza su individualismo y acepta que la planta baja de las explicaciones sociales son los productos institucionales o estructurales de la acción individual en que la interacción se despliega, suscribe un nivel determinista de explicación.

## MECANISMOS

Si la ciencia social se ha batido en los extremos de las explicaciones racionalistas o interpretativas, para Elster se ha tratado de una disyuntiva mal planteada. Es decir, el dilema entre enunciados legaliformes o descripciones densas puede ser resuelto con una propuesta intermedia, antes que con una elección excluyente. Y esa propuesta intermedia son los mecanismos.

En su defensa de los mecanismos, Elster los ha entendido de dos formas diferentes aunque

no opuestas. En El cambio tecnológico utiliza el concepto de mecanismo como antónimo de caja negra, mientras que en su Defensa de los mecanismos lo entiende como antónimo de enunciado legaliforme. En el primer caso insiste que toda secuencia que asocia dos o más fenómenos en una explicación, debe hacer explícita la manera en que la variable independiente opera sobre la explicada. Acudo a un ejemplo sencillo que el propio Elster utiliza: si se afirma que en los estados nación contemporáneos el desempleo se asocia a la guerra, debe hacerse explícito el mecanismo que vincula uno y otro acontecimiento. En este ejemplo, ¿cuál es ese mecanismo?: que el desempleo induce a los líderes políticos a buscar nuevos mercados mediante guerras, o que consideran que el desempleo crea inquietud social y para impedir movimientos revolucionarios en casa debe dirigirse hacia un enemigo externo, o porque piensan que la industria de armamento puede absorber desempleo. Completar la historia, es decir, informar la manera en que la correlación opera, es proporcionar un mecanismo, especificar y delimitar un enunciado [1998a: 48].

En su segundo sentido, es decir como antónimo de enunciado legaliforme, el mecanismo introduce la indeterminación. La ley tiene la forma siguiente: dadas las condiciones iniciales, ante un acontecimiento  $x$  entonces  $e$ . Por ejemplo: si mantenemos constantes los ingresos de los consumidores, ante el incremento en el precio de un bien caerá la demanda de este bien. En la lógica del mecanismo el problema se plantearía de la siguiente forma: dadas las condiciones iniciales, ante un acontecimiento  $x$  entonces a veces  $e$  y a veces no  $e$  [ibidem]. Pero en esta perspectiva, el mecanismo no es sustituto de los enunciados legaliformes, sino de los enunciados legaliformes que fracasan. Más aún, el mecanismo no es preferido al enunciado legaliforme, pero éste último es tan improbable que termina siendo excepción antes que norma en la ciencia social.

Los mecanismos, usualmente tienen doble entrada. Por ejemplo, si alguna gente quisiera vivir en un mundo mejor, puede creer que el mundo es efectivamente mejor. Aquí, la persona recurre a modificar sus creencias conforme a sus deseos, es decir, construye una ilusión. Pero también puede adaptar sus deseos acudiendo al expediente de reducir la disonancia, como ocurre en la fábula del zorro y las uvas, en donde una vez que el zorro

descubre que no podrá alcanzar las uvas, concluye que están amargas. Sin embargo, no hay una ley que nos informe que siempre que haya deseos y creencias contradictorias, se reducirá la disonancia a través de ilusiones o mediante el ajuste de los deseos. Lo que a juicio de Elster existe es el mecanismo ilusiones versus preferencias adaptativas.

Ejemplificaré ahora con la participación social y los mecanismos del efecto derrame, efecto compensación y saturación sin efectos. En este caso, por ejemplo, si el efecto derrame opera, un individuo que participe activamente en la administración de su colonia, querrá hacerlo en su trabajo, su sindicato y su país. Si se despliega el efecto compensación, su participación en la administración vecinal le resultará satisfactoria y no la reproducirá en otros ámbitos de su vida en sociedad. Pero si se impone la saturación sin efectos la participación de este individuo en la administración vecinal, que le consume su tiempo libre, le dejará sin posibilidades de otras participaciones alternativas. En la propuesta de explicar mediante mecanismos, estas tres posibilidades quedan abiertas y es un problema empírico antes que teórico definir su combinación y resultado neto.

Otros mecanismos mencionados por Elster son, uno el efecto de dotación versus el efecto de contraste que puede emplearse para explicar los umbrales de satisfacción personal y social, otro el efecto dar mucho si otros dan mucho versus dar poco si otros dan mucho que opera para explicar decisiones de participación en acciones colectivas o de donaciones, uno más, el efecto subirse al carro ganador versus apoyar al débil que se ha documentado en la formación de preferencias electorales [ibid: passim].

## LAS FORMAS DE LA EXPLICACIÓN SOCIAL

Como lo expresa en su relato autobiográfico *Going to Chicago*, en los años de formación, la producción intelectual de Elster y en particular sus consideraciones sobre el marxismo estuvieron dominadas por dos preocupaciones epistemológicas: una, proporcionar microfundamentos a la teoría social a través de la suscripción del individualismo metodológico y la otra, exhibir los pasajes funcionalistas de la obra de Marx. Su empeño en

la crítica del funcionalismo pasaba también por la evaluación del modelo nomológico deductivo de la ciencia, así como de su alternativa interpretativista. De allí derivó su idea de los mecanismos.

En *El cambio tecnológico*, Elster realiza un estudio casuístico de filosofía de la ciencia, insistiendo que mientras la biología tiene como forma privilegiada de explicación la funcional y la física la causal, las ciencias sociales debieran construirse a partir de la explicación intencional, es decir, tratando de demostrar que el proceder de un individuo deriva de su intención, al margen de que los resultados sean contrarios a sus deseos. ¿Cuál es, resumidamente, su crítica al funcionalismo y su evaluación de la explicación causal?

Para Elster, en ciencias sociales la explicación causal es siempre deseable pero frecuentemente inaccesible. Como lo expuse a propósito de los mecanismos, éstos no son mejores que las leyes, sino el sustituto obligado. Desde esta óptica, la explicación causal es evaluada en términos normativos, es decir, como la estructura ideal del procedimiento científico, lo que obliga al sociólogo a conocerla.

Por ejemplo, toda explicación causal debe cumplir los requisitos de determinismo, contigüidad y asimetría temporal. Sin embargo, “(...) es probablemente verdad que en las ciencias sociales los modelos y teorías que presentan intervalos temporales tienen un lugar más destacado que en las ciencias físicas...” con lo que se postula la histeresis y se viola uno de los principales axiomas científicos [1997b: 35]. Otro caso que ilustra las dificultades de transportar las explicaciones causales al ámbito de la ciencia social es el uso que ésta última hace de los enunciados contrafácticos del tipo si no x, entonces..., que para empezar, deben evaluarse por su asertividad antes que por su verdad, al tiempo que su verdad “no es ni suficiente ni necesaria para la verdad del enunciado causal”. La insuficiencia surge de los epifenómenos [ibid: 36]. En resumidas cuentas: la explicación causal debería entenderse como una excepción y un principio normativo en la ciencia social antes que como una fórmula extendida y reproducible. Con la causalidad los problemas son, en primer término,

la improbabilidad empírica de satisfacerla, y en segundo lugar, el manejo incluso impreciso y equivocado que la ciencia social ha hecho de sus conceptos.

Con la explicación funcional Elster es mucho más severo. Para empezar, le parece una influencia transportada sin sentido crítico ni plausibilidad científica de la teodicea y la biodicea, hacia la ciencia social, debido al “supuesto implícito de que todos los fenómenos sociales y psicológicos deben tener un significado, es decir que debe haber algún sentido, alguna perspectiva en lo que son beneficios para alguien o algo y que además estos efectos benéficos son los que explican el fenómeno estudiado” [ibid: 53] Sin embargo, los mismos principios de la explicación funcional son violados por las flagrantes contradicciones del modelo con la vida social. La explicación funcional puede entenderse a partir de la metáfora biológica de la máquina de maximizar localmente, cuyo único y principal objetivo es sobrevivir y reproducirse: aquí, no hay aprendizaje del pasado, del que sólo el éxito se transporta pues el error implica desaparecer, no hay estrategias indirectas del tipo “un paso adelante, dos atrás”, no hay posibilidades de rechazar ahora para aceptar después y no hay compromiso anticipado, es decir, operaciones frecuentes de la vida social. Sin embargo, puede distinguirse entre el programa fuerte y débil de la sociología funcionalista. En el primero, el principio de Malinowski “todos los fenómenos sociales tienen consecuencias beneficiosas (intencionadas o no, reconocidas o no) que los explican”, mientras que en el segundo, el principio de Merton “cada vez que los fenómenos sociales tienen consecuencias beneficiosas, involuntarias y no reconocidas, también pueden explicarse a través de dichas consecuencias”. La falla usual en ambos programas es que el postulado de retroalimentación no está plenamente demostrado, pues violaría los principios de la explicación e introduciría la intencionalidad [ibid: 48-55].

Casi con naturalidad, de la crítica al funcionalismo y al determinismo, en el marco de una postura individualista, se sigue la defensa de la explicación intencional. “Explicar la conducta intencionalmente es equivalente a demostrar que es conducta intencional, es decir, conducta realizada para lograr una meta”. Logramos este tipo de explicación cuando

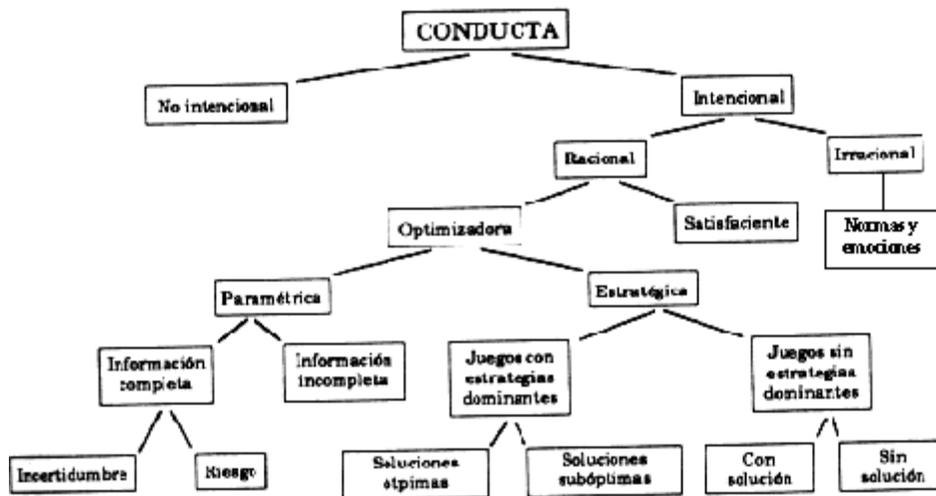
“podemos explicar el estado futuro que se pretendía crear”. La conducta intencional es conducta orientada al futuro. [ibid: 66].

Como para Elster la vida social es la trama así como el resultado de las interacciones individuales, lo que lógicamente sigue es la construcción de un entramado conceptual que de cuenta del orden social. Para comenzar (cf. figura 1), la conducta puede distinguirse entre intencional y no intencional. Una mutación biológica o una práctica compulsiva son conductas no intencionales, pero constituyen la excepción antes que la norma. La conducta intencional, como se ha dicho, se orienta al futuro y puede conducirse mediante la racionalidad o la irracionalidad. En el caso de la conducta intencional no racional, ésta puede vincularse a normas y emociones, como podrían ser los casos de la concurrencia a votar, las normas de etiqueta, pagar impuestos en estados débiles y sin capacidad coactiva, alistarse para el frente de guerra o simplemente no pasarse el alto aún en ausencia de vigilantes y automóviles. En el caso de la conducta racional, esta puede guiarse por criterios de satisfacción, cuando el individuo no busca el mejor rendimiento sino simplemente uno que le satisfaga. La conducta optimizadora, por el contrario, se orienta hacia el mejor resultado posible e incluye el manejo de información y el cálculo. En un mercado electoral podríamos seleccionar a cualquier candidato que nos parezca medianamente decente, o bien, elegir al que puntualmente cubra nuestras normas del óptimo político. Hasta este nivel hemos considerado la conducta racional y la no racional. ¿Qué vulnera la racionalidad?. Las normas sociales, las emociones y la conducta satisfaciente.

Figura

1

Conducta y explicación intencional



Fuente. Elster, 1997b: 65

Pero la conducta individual discurre en medio de otras acciones. Aquí entramos en el plano de la interacción, para el que pueden tomarse a los otros o al entorno como inalterables por mis decisiones, es decir, como parámetros, o bien como actores estratégicos, o lo que es lo mismo, vinculadas y cambiantes de acuerdo a sus intenciones y a mis propias decisiones. Es en este nivel que opera la teoría de juegos y la teoría de la elección pública, formas de análisis de la interacción. Ambas, junto con la teoría de la utilidad, integran la teoría de la elección racional.

Cabe insistir que en este caso, el esquema de la acción racional es normativo, es decir, prescribe cómo actuar de la misma manera en que prescribe cómo examinar la acción, pero en términos empíricos la racionalidad falla cada vez que un actor hace intervenir normas, emociones, criterios de elección satisfaciente, hiper racionalidad, la debilidad de la voluntad o cualquier otra forma no racional de acción. De tal suerte, la explicación intencional en Elster no es sinónimo de explicación racional, pero puede entenderse a partir de ésta última.

## LA TEORÍA NORMATIVA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Para entender el trato normativo a la teoría de la elección racional habría que trabajar sobre sus conceptos básicos. En este apartado expondré primero el esquema del propio Elster

respecto a la acción intencional, para después repasar algunos de los conceptos elementales de la teoría de la elección racional ordenados en sus tres componentes: la teoría de la decisión o de la utilidad, la teoría de juegos y la teoría de la elección social. Para concluir este apartado expondré el añadido de Elster a las teorías de la elección racional.

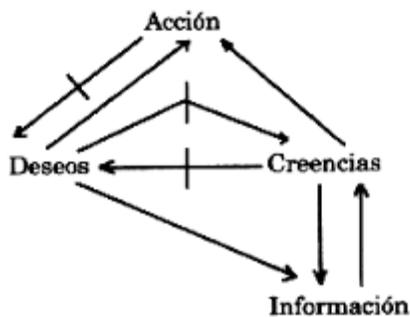
### Conducta intencional

La explicación intencional, refiere una relación entre acciones, deseos y creencias. Es decir, primero se da por sentado que los agentes tienen preferencias, creencias acerca de sus oportunidades y restricciones, así como de los medios adecuados para alcanzar sus fines. Una definición débil de racionalidad implicará que el medio elegido para alcanzar sus deseos sea consistente con las creencias del actor. Esta definición de racionalidad sólo demanda medios adecuados a los fines de acuerdo a las creencias del agente. No se evalúa la racionalidad ni de los deseos ni de las creencias. Los ilongotes, pobladores del norte de Luzón, Filipinas, que piensan que cortando la cabeza de una que otra persona desecharán la ira nacida de la aflicción, actuarán racionalmente si deseando deshacerse de su ira descabezan algún individuo [cf. Rosaldo, 1991: 16-31]. La persona que considera que lo deseable es lo satisfactorio y no lo óptimo, actuará también racionalmente. Esta idea débil de racionalidad es aproximada a la expuesta por Max Weber en su concepto de acción racional con arreglo a valores. Sin embargo, no es la racionalidad de las teorías de la decisión.

En el sentido duro del concepto de acción racional, no sólo se exige coherencia entre deseos, creencias y acciones, sino que también se evalúa la racionalidad de cada uno de estos tres componentes. Para que una acción sea racional, en primer término debe constituir el mejor medio de satisfacer los deseos del agente, dadas sus creencias. También debe, en segundo lugar, estipularse que las creencias sean en sí mismas racionales, estos es, que se basen en la información de que dispone el agente y estén constituidas por procedimientos que a largo plazo, producirán más creencias verdaderas que cualquier otro procedimiento. La tercera condición para la conducta racional es que el agente obtenga una cantidad óptima de información [1997a: 43-45]

El modelo supone que los deseos del agente integrarán en forma indirecta el proceso de formación de la creencia mediante la búsqueda de información, pero proscriben las relaciones directas entre creencias y deseos. Moldear las creencias a los deseos constituye el origen de las ilusiones, mientras que ajustar los deseos a las creencias es un mecanismo de preferencias adaptativas (cf. figura 2). Uno y otro problema están proscritos por la teoría de la decisión, sin embargo, en términos empíricos se verifican reiteradamente vulnerando a la teoría.

Figura 2  
Estructura de la elección racional



Fuente. Elster, 1997a: 43

En la teoría estándar de la elección las preferencias y los deseos representan un fenómeno dado, exógeno a la decisión. Sin embargo, Elster asume que una teoría sociológica general debe considerar la socialización como mecanismo causal de producción de deseos, con lo que la preferencia tendría que ser explicada endógenamente. Una teoría así “incluiría 1) la explicación de la acción individual en términos de deseos y creencias individuales, 2) la explicación de macroestados en términos de acciones individuales y 3) la explicación de deseos y creencias en términos de macroestados” [ibid: 89].

### Teoría de la utilidad

Si la teoría de la elección racional implica la selección del mejor medio, debería respondernos cómo se elige éste. En la teoría de la decisión se integran tres componentes:

actos, estados y resultados. Una tabla de decisión organiza sus relaciones y es la forma de especificar un problema, e incluye una fila por cada acto y una columna para cada estado. Las tablas pueden también transformarse en árboles de decisión. En su definición, los estados deben ser exhaustivos y mutuamente excluyentes. Cuando en un problema de decisión contamos con información perfecta y metas coherentes y estados estables enfrentamos un problema de decisión bajo certeza. Por ejemplo, estimar la trayectoria más corta de un punto a otro es un problema de este tipo. Cuando atribuimos probabilidades a cada resultado de nuestros actos, enfrentaremos decisiones bajo riesgo. Se trata de decisiones con información imperfecta pero cuantificable. Por ejemplo, decidir entre cultivos alternativos para climas probables es una decisión de esta naturaleza. Y por último, cuando es imposible asignar probabilidades, se trata de decisiones bajo ignorancia. Tal sería el mismo ejemplo anterior, pero con un nuevo cultivo del que nada se sabe acerca de su desempeño ambiental. Para todos los casos, algunas probabilidades se asociarán a nuestros actos, otras no. Las primeras se denominan probabilidades condicionales, las segundas probabilidades incondicionales.

Junto con estas consideraciones, la teoría de la decisión supone que los individuos deben reunir al menos tres condiciones en la ordenación de sus preferencias, que son la asimetría (1-3), la conectividad (4) y la transitividad (5-8):

1. Si  $xPy$ , entonces no  $yPx$
2. Si  $xPy$ , entonces  $xIy$
3. Si  $xIy$ , entonces no  $xPy$  ni  $yPx$
4.  $xPy$  o  $yPx$  o  $xIy$
5. Si  $xPy$  y  $yPz$ , entonces  $xPz$
6. Si  $xPy$  y  $xIz$ , entonces  $zPy$
7. Si  $xPy$  y  $yIz$ , entonces  $xPz$
8. Si  $xIy$  y  $yIz$ , entonces  $xIz$  [Resnik: 50]

Con base en estos principios podemos constituir grupos o clases de indiferencia para muy distintos elementos, con lo que estableceremos jerarquías de preferencias. Cada clase tendrá una importancia relativa o utilidad para el agente, con lo que será posible plantearse lo que

constituye la dominancia en un problema de decisión: “un acto A domina un acto B si cada número de utilidad de la fila A es mayor o igual que su correspondiente en la fila B y al menos uno de estos números es estrictamente mayor” [ibid: 54].

Plantaremos un problema de decisión de tres actos y tres estados. El valor que aparece en cada una de las nueve celdas es la utilidad de los estados en cada acto alternativo. Decidiéndose bajo ignorancia podemos proceder conforme a la regla de decisión maximín o a la regla maximax. La primera consiste en seleccionar maximizando, es decir prefiriendo, la mejor utilidad mínima. Es una regla conservadora e implicaría elegir el acto uno, cuya peor recompensa es mejor que las peores recompensas de los actos restantes. La maximax implica elegir con base en la mayor recompensa, de acuerdo a lo cual seleccionaríamos el acto tres, cuya utilidad más alta es superior a las más altas utilidades de los otros dos actos (cf. cuadro 1). Como podrá advertirse, en la situación supuesta no hay criterio para decidir si el procedimiento maximax es superior al maximín.

Cuadro 1  
Tabla de decisión

	E1	E2	E3
A1	20	30	40
A2	10	30	50
A3	5	30	60

Ahora supongamos que las cifras del cuadro uno son utilidades para tres clases sociales en otras tantas sociedades alternativas. Con este ejemplo recreo la discusión entre Rawls y Harsanyi acerca de la justicia. De acuerdo con Rawls la sociedad más justa será aquella en donde a sus miembros menos favorecidos les vaya mejor que a los menos favorecidos de las otras sociedades. Es decir, emplea un criterio maximín de decisión, conforme al cual la sociedad más justa sería la sociedad uno. Por el contrario, desde una postura utilitarista

Harsanyi sostiene que la sociedad más justa será aquella que alcance la mayor utilidad media, en este caso, la tercera. Para Rawls, ante un problema de esta naturaleza, si los individuos no tuviesen ninguna idea del lugar que ocuparían en cada una de estas sociedades, es decir, si decidieran bajo un velo de ignorancia, escogerían con el principio maximín [ibid: 79-84].

Como podrá advertirse, la decisión comienza planteándose como un problema de utilidades, pero termina enfrentando una cuestión de criterios de elección, los que se definen de forma no racional. En el ejemplo expuesto, un individuo que aprecie la equidad seleccionará la sociedad menos desigual, mientras que otro que prefiera el riesgo y las recompensas más altas, optará por la sociedad con grupos de utilidad más beneficiados. Y aquí se aprecia como la racionalidad, en tanto criterio de elección, tiene límites.

### Teoría de juegos

La teoría de juegos modela los problemas de las decisiones interdependientes entre dos o más agentes sociales. Los juegos pueden ser de dos o más jugadores, con información perfecta o imperfecta. También pueden clasificarse si los intereses de los jugadores son completamente opuestos, es decir juegos competitivos o de suma cero, o complementarios al menos parcialmente, que en el caso de comunicación entre los jugadores son conocidos como juegos cooperativos. Una elección presidencial, puede ser pensada como un juego competitivo en donde sólo un partido lo gana todo. Pero el funcionamiento del parlamento podría ser enfocado como un juego cooperativo en donde existen intereses comunes a los distintos jugadores. Como en la teoría de la decisión, un juego puede ser planteado mediante una tabla de pagos o a través de un árbol de juego. La teoría supone “también que, dada una elección de estrategias por parte del oponente, cada jugador elegirá aquellas estrategias que maximicen su utilidad esperada” [ibid: 210]

En juegos de suma cero de dos jugadores es relativamente sencillo identificar las estrategias de equilibrio y los procedimientos mixtos alternativos. Juegos de dos jugadores de suma distinta a cero representan mayores dificultades. Un par de ejemplos son el dilema del

prisionero o la batalla de sexos. El dilema del prisionero tiene un sólo punto de equilibrio y estrategias dominantes para cada jugador, lo que implica una paradoja especial: mientras el resultado es predecible, no es el óptimo, lo que sugiere la posible contradicción entre la racionalidad individual y la racionalidad colectiva [ibid: 245].

El dilema del prisionero supone dos individuos arrestados por vandalismo. Sin embargo, la fiscalía está segura de que ambas personas robaron un banco ese mismo día, pero no cuenta con pruebas, por lo que quisiera su confesión. Así las cosas, llama a cada uno por separado y les comunica: haré el mismo ofrecimiento a tu compañero y te daré una hora para pensar sin que te comuniqués con él. Si uno de los dos confiesa el robo del banco pero el otro no, quien confesó irá un año a prisión y el otro 25. Si los dos confiesan, cada uno irá diez años a prisión. Si ninguno de los dos habla irán dos años a prisión. ¿Cuál es el resultado predecible? (cf. cuadro 2).

Cuadro

2

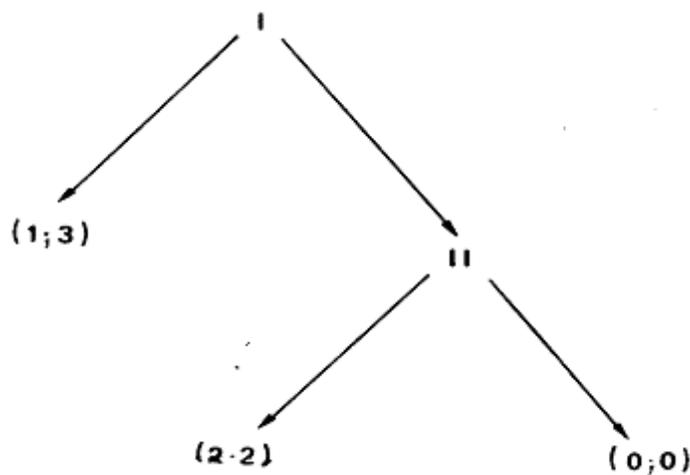
El dilema del prisionero		
	Confesar	No confesar
Confesar	(-10, -10)	(-1, -25)
No confesar	(-25, -1)	(-2, -2)

Para los dos jugadores, la acción dominante es confesar. Para entenderlo revisemos la tabla de decisión de un jugador. Con criterio maximín, es decir, eligiendo la pérdida menor, el jugador elige sin duda confesar y con criterio maximax elige la ganancia mayor, o sea, confesar. Sin embargo, el óptimo del juego es que ninguno de los dos confiese. En este caso, la racionalidad de los dos es distinta a la de cada uno por separado [ibid: 246]. El sindicato que acude a la huelga enfrenta un problema de este tipo: lo más racional para el

individuo es abstenerse de participar, pues si los demás lo hacen, él logrará los beneficios y evitará los costos. Y si todos piensan igual, no habrá huelga ni beneficios.

Para concluir esta sección emplearé un ejemplo que utiliza el propio Elster para cuestionar la racionalidad en un juego de dos jugadores y dos movimientos (cf. figura 3). Si el jugador uno tira a la izquierda, gana uno y el jugador dos gana dos. Si el jugador uno tira a la derecha, deja a dos el siguiente movimiento. Si dos juega a la izquierda, gana dos y deja dos a uno, pero si tira a la derecha, nadie gana nada. Si los dos jugadores son racionales y suponen que ambos piensan que el otro es racional, la solución de equilibrio del juego será una distribución dos a dos.

Figura 3  
Un jugador de honor



Fuente. Elster, 1997: 160

Pero qué ocurre si el jugador dos es un hombre de honor, empeñado en que sus amenazas se cumplan y al principio de la partida amenaza al jugador uno: si tira a la derecha, él jugará también a la derecha. Si la amenaza es creíble, el jugador uno tirará a la izquierda en el primer movimiento, pues de lo contrario el jugador uno resguardará su honor pero ambos terminarán sin ganancia. Este ejemplo podría replantearse en los siguientes términos: un gobierno federal elude un arreglo de distribución uno para él y tres para el adversario, pues

sabe que una nueva negociación obligará a éste, que podría ser un ejército regional, a una disyuntiva nada para nadie o dos para cada uno. Sin embargo, el ejército regional ha amenazado con preferir nada para nadie, antes que llegar a un acuerdo que considera inmoral. La solución del juego, desde una perspectiva no racional, es indeterminada pues el árbol podría abrirse a muchos más movimientos, las expectativas mutuas de los actores oscilar entre la confianza y la desconfianza, las tasas de descuento del futuro de los actores ser muy distintas, etcétera.

### Teoría de la elección social

La teoría de la elección social enfrenta el problema de las decisiones colectivas, consistente en que los intereses y decisiones comunes del conjunto no siempre pueden derivarse de las decisiones e interés de cada uno de los integrantes del grupo. El dilema del prisionero ejemplifica esta paradoja. Desde esta perspectiva, la teoría de la elección social se ocupa de la doble tarea de obtener, primero, una ordenación social de preferencias y segundo, una función de probabilidad grupal, aunque en general, se ha ocupado preponderantemente del primero y no del segundo problema [Resnik: 294].

Una norma de elección colectiva es un método que opera sobre perfiles de preferencias, dando lugar a clasificaciones sociales. Las funciones de bienestar social son un tipo especial de reglas de agregación, como por ejemplo podrían ser la norma de la mayoría simple, la regla de la mayoría calificada o la elección por insaculación.

Las reglas de agregación deben cumplir requisitos lógicos para resultar verdaderas funciones de bienestar social. Y aquí, una vez más aparecen las paradojas. Dos de esas reglas son la condición de dominio ilimitado y otras es la condición de no dictatorialidad. La primera implica que la función produzca ordenación para cualquier función y la segunda refiere que no haya una sola preferencia que por el simple hecho de existir clasifique siempre por encima de las demás. Si suponemos una negociación integrada por tres jefes

políticos que acudirán a la regla de la mayoría simple para decidir entre aprobar, corregir o descartar una iniciativa de ley, podríamos enfrentar los siguientes problemas (cf. cuadro 3)

Cuadro 3  
Paradoja de la votación

Verde	Azul	Amarillo
a. Aprueba	b. Corrige	c. Descarta
b. Corrige	c. Descarta	a. Aprueba
c. Descarta	a. Aprueba	b. Corrige

Como la primera preferencia de cada jefe político es diferente y sólo hay tres opciones, deciden comparar de dos en dos sus preferencias para de esa forma seleccionar la dominante. Para el jugador verde  $a > b$  y  $b > c$ , es decir, la alternativa a es preferida a la alternativa b y ésta, a su vez, preferida a la alternativa c. Para el jugador azul,  $b > c$  y  $c > a$ . Para el jugador amarillo  $c > a$  y  $a > b$ . Estas preferencias, conducen a un círculo que viola las condiciones de asimetría expuestas anteriormente: lo que un individuo puede ordenar, al ser clasificado colectivamente pierde consistencia.

En el Cemento de la sociedad, Elster se ocupó de otro mecanismo de decisión colectiva: el contrato. Y en un trabajo más reciente sobre la democracia deliberativa, atendió los problemas de la deliberación. De acuerdo al modelo clásico de la deliberación, la finalidad de ésta no es tanto agregar preferencias, cuanto transformarlas de acuerdo a la discusión racional: la deliberación implica persuadir al interlocutor antes que a la audiencia. En los parlamentos contemporáneos, los oradores de la asamblea no necesitan apelar a la audiencia ni al electorado, pero éste influye en las decisiones a través de las anticipaciones retrospectivas, con lo que vulnera el modelo racional. Es decir, los representantes saben que si quieren ser reelectos, no deben votar contra los deseos de sus electores, aunque éstos no sean lo más racionales. Por supuesto, las decisiones colectivas tomadas por individuos racionales, iguales y libres no necesitan tomar la forma de la deliberación.

Para un grupo en busca del consenso, existen tres formas de tomar decisiones: por discusión, por negociación o por votación. En las sociedades modernas, esta es una lista exhaustiva. En sociedades tradicionales, las decisiones también podían ser tomadas mediante duelos, torneos y medios similares.

En este argumento, a la tricotomía de los mecanismos decisorios se asocia otra, relativa a la formación de las preferencias de los miembros de un grupo, que se logra a través de tres operaciones: agregación, transformación y deformación. La agregación es sinónima de votación e incluye el intercambio del voto, una forma de negociación, que como hemos visto no es ajena a las paradojas. Por su parte, la transformación de las preferencias a través de la deliberación racional es el objetivo ostensible de la discusión. La deformación de las preferencias puede ser inducida por cualquiera de los tres procedimientos de toma de decisiones. Una más amplia tricotomía incluye los motivos de los miembros de un grupo: razón, interés y pasión.

Se espera que la argumentación sea la regla en los jurados que deben tomar decisiones unánimes, aunque éstos acudan a la negociación. El tiempo y las diferentes tasas de descuento del futuro limitan la discusión. La negociación pura consiste de sucesivas ofertas y contraofertas. El resultado se define por el mecanismo y el poder de negociación de cada participante. La votación pura se expresaría en el modelo roussoniano del ciudadano que forma sus preferencias aisladamente de los otros, sin la contaminación de la demagogia.

Por ejemplo, la argumentación y votación como mecanismo mixto de decisión se emplea de forma extendida en la vida académica: la deliberación y votación en torno a un examen de grado o respecto a una plaza académica. La argumentación y la negociación se emplean en los convenios salariales, mientras que negociar y votar sin argumentar es una noción incoherente que no puede ser ejemplificada. Las decisiones políticas usualmente envuelven los tres procedimientos. La votación tiende a imponerse junto con las limitaciones de

tiempo. La negociación se extiende cuando los participantes tienen distintas tasas de descuento del tiempo [Elster, 1998: 1-18 y 97-122]

Cuando la racionalidad falla

De acuerdo con Elster la racionalidad falla. Y creer lo contrario implica un error de hiper racionalismo que en sí mismo es una falla de la racionalidad. Falla porque en sus tomas de decisión personal, los individuos saben cómo decidir conforme a una regla, pero no existe una regla de nivel superior que indique con qué criterio elegir la regla de decisión de nivel inferior. Falla porque en sus interacciones, los individuos suponen correcta o incorrectamente sobre el procedimiento racional o irracional de los otros, o son supuestos por los demás correcta o incorrectamente en cuanto a su nivel de racionalidad. Falla porque las reglas de agregación de preferencias individuales pueden distorsionarlas, arrojando resultados colectivos incompatibles a las preferencias individuales.

Frente a esta realidad, la teoría de la elección racional proporciona un modelo de análisis, que más que contrastarse para su verificación, organiza los supuestos y guía la búsqueda en el entendido de que se encontrarán múltiples y frecuentes violaciones. Finalmente, en esta síntesis de individualismo metodológico, normatividad racional e integración de lo no racional el trabajo de Elster ha producido sus más interesantes frutos.

## DESEOS Y CREENCIAS

Una de las debilidades de las teorías de la elección racional es su incapacidad para dar cuenta de los procesos de formación de preferencias y creencias. Como regla general, suponen que los deseos están dados de forma exógena, mientras que las creencias son respuestas óptimas a la disponibilidad de información de los agentes [Elster, 1997a: 72]. Ya líneas arriba transcribí la forma en que Elster entiende esta problemática: las creencias y las preferencias, para ser explicadas, deben considerarse de manera endógena a través de una

teoría sociológica general que acuda a los procesos de socialización. Ahora trataré de exponer con más detalle sus referencias al asunto.

¿Cómo se forman las creencias y los deseos?

Cuando Elster menciona creencias entiende, para ser precisos, uno de los dos procesos de filtración de la acción: el que atañe a las creencias de los agentes en torno a sus oportunidades y restricciones. El otro filtro son las preferencias, de las que me ocuparé más adelante:

“Una manera simple de explicar una acción es verla como el producto final de dos operaciones sucesivas de filtración (...) El primer filtro está compuesto por todas las restricciones físicas, económicas, legales y psicológicas que enfrenta un individuo. Las acciones coherentes con esas restricciones forman su conjunto de oportunidad (...) El segundo filtro es un mecanismo que determina qué acción que está dentro del conjunto de oportunidad será realizada realmente (...) En realidad lo que explica la acción son los deseos de la persona junto con sus creencias acerca de las oportunidades” [24 y 30]

En Tuercas y tornillos no hay consideraciones adicionales acerca del origen de las creencias. Se estima su valor para producir acciones y se contrasta su potencia explicativa frente a los deseos. En esta lectura, en el largo plazo las creencias son más poderosas que los deseos, pues el conjunto de restricciones y oportunidades tienden a definir incluso las preferencias. También se refieren dos cualidades de las oportunidades. La primera es que resultan más accesibles que los deseos, pues se materializan en fenómenos visibles como las estructuras sociales, los recursos monetarios o de información, el medio ambiente, entre otras. Sin embargo, si llevamos a sus últimas consecuencias la afirmación respecto a que lo relevante para la acción son las creencias del actor respecto a sus oportunidades y restricciones, antes que simplemente sus oportunidades objetivas, entonces éstas resultan tan inasibles como los deseos, pues ningún individuo circula con una etiqueta al frente respecto a las oportunidades y restricciones de las que cree disponer. La segunda cualidad

de las oportunidades y restricciones es que a veces son tan definitivas que no queda lugar al segundo filtro.

En Egonomics se ocupa con mayor detalle de la formación de creencias, aunque sólo en lo relativo a la forma considerada por la teoría de la elección racional, es decir, en su vinculación con los deseos. Las ilusiones, por ejemplo, violan la proposición de no relación entre creencias y deseos, y sin embargo son un fenómeno masivo, orientado por un lado, a maximizar placer en el corto plazo, y que en segundo término, actúa de forma inconsciente para cada actor. En su producción opera un mecanismo parecido al de las preferencias adaptativas. Un agente que desea  $x$  pero no lo obtiene, puede ilusionarse con que al cabo lo obtendrá, o pero aún, con que ya lo ha obtenido. Las ilusiones, sin embargo, deben distinguirse del autoengaño. Las primeras son “irracionales pero no paradójicas (...) no son una simple compartimentalización de la creencia, sino un proceso activo, deliberado y motivado”, mientras que el segundo implica un yo dividido [ibid: 79]. En Psicología política, anterior a Tuercas y tornillos y Egonomics, sostiene que la psicología política no debe limitarse al estudio de los efectos de las creencias y los deseos sobre las acciones, sino extenderse al tratamiento de “los mecanismos mediante los cuales se forman esas creencias y esos deseos”. El origen de los deseos y las creencias puede ser del orden de la motivación o del orden de la cognición. Entre las motivaciones, no atiende las planificadas sino las inconscientes, como la reducción de la disonancia cognitiva, que a pesar de su nombre es más de naturaleza motivacional que cognoscitiva. Junto con los mecanismos de reducción de la disonancia coexisten otros de amplificación de esta, como “el pesimismo superficial” o la tendencia a “hastiar rápidamente del objeto mismo que fue deseado y elegido”. De los mecanismos cognitivos, alude a los efectos de descripciones distintas para objetos idénticos. Una tercera forma de generación de creencias es la que llama mecanismos calientes, o motivados. El autoengaño y la racionalización de la esperanza son un ejemplo de este tercer tipo [Elster, 1993: 23]. Por último “un fenómeno ampliamente ignorado pero muy significativo para el estudio de la vida política es que las creencias surgen de una necesidad de encontrar sentido”. Las derivaciones de este fenómeno son, en primer lugar, la “necesidad de hallar un propósito (...) aun en lo más insignificante (...) En segundo lugar, hay una necesidad de creer que existe una justicia en

el universo, como se la ha analizado en las teorías del mundo justo (...) En tercer lugar (...) las personas necesitan tener una creencia (...) más que una creencia correcta” [ibid: 24]. Y el cuarto y último proceso de formación de creencias pueden ser los mecanismos fríos, “esto es, mediante procesos cognitivos tan rígidos e ingenuos que sistemáticamente llevan a la persona al error” [ibid: 25]

En cuanto a las preferencias, el modelo estándar de la elección racional considera su formación como un proceso exclusivamente exógeno, que permanece inconexo de las creencias del actor acerca de sus oportunidades. Así, el origen de las preferencias permanece como un misterio. Sin embargo, en el plano de los deseos individuales, pueden encontrarse evidencias contrarias a estas suposiciones. La primera de ellas es el mecanismo de las preferencias adaptativas, que consiste en adaptar los deseos a las oportunidades. Como se mencionó anteriormente, la fábula del zorro y las uvas es un ejemplo del caso. Un elemento subyacente a las preferencias adaptativas es la reducción de la disonancia cognitiva, que actúa a espaldas de los individuos y debe ser distinguida de la planificación consciente de la voluntad que practican los estoicos y budistas. En este caso, como tratándose de las ilusiones, hay flujos que van de los deseos a las creencias. Sin embargo, respecto a las ilusiones no hay duda de su irracionalidad, la que no es tan claro a propósito de las preferencias adaptativas, que en su extremo pueden ser, efectivamente, no racionales, como serían los casos de la sobre adaptación y del envenenamiento individual, pero que a la vez pueden configurar una estructura de preferencias racional y plausible [Elster, 1997a: 75-76]. El mecanismo de asociación entre preferencias y deseos opuesto al anterior, es el de las preferencias contra adaptativas, que conduce a las personas a alinear sus deseos a lo “que no poseen, con lo que no pueden poseer y con lo que supuestamente no deben poseer” [ibid: 76].

#### Preferencias de actores institucionales de segundo orden

En Justicia Local, examina las preferencias y decisiones de asignación de los individuos involucrados en la distribución de bienes escasos y obligaciones limitadas. Los actores de primer orden definen las cantidades disponibles de un bien, al decidir descentralizadamente

cuánto y a quién entregan el bien de que disponen. En este caso, por ejemplo, se trata de donadores de órganos, quienes ofrecen niños en adopción, o los que realizan aportaciones monetarias, entre otros. Los actores de segundo orden son los de carácter institucional que independientemente de incidir sobre la cantidad disponible de un bien, regulan sus principios de asignación. Los actores de tercer orden, son quienes con sus acciones inciden sobre la necesidad y probabilidad propias de recibir un bien. Por último, la opinión pública figura como un cuasi actor, interesado en el proceso de conjunto. En su interacción, estos cuatro tipos de actores definen la naturaleza de la justicia local. En general, los actores de primer orden se preocupan de la eficiencia, los de segundo orden de la igualdad y eficiencia local, los de tercer orden del interés propio y la opinión pública de la igualdad. En medio de este flujo y actores, Elster se pregunta ¿cómo forman sus preferencias y decisiones, los actores institucionales?

La respuesta involucra diez procesos que indistintamente consideran operaciones propias del actor institucional o la influencia de otros agentes. El punto de partida es muy sencillo e implica la capacidad de apreciar el entorno: la adopción de un principio de distribución por parte de una institución “tiene como principal dato de entrada las preferencias de asignación de los diversos actores involucrados”. A partir de aquí, el actor de segundo orden considera al menos los siguientes nueve factores:

En el primer bloque estima las variables estructurales. Con ellas indica “tres aspectos cuantitativos de las situaciones de asignación”: primero, la cantidad absoluta de beneficiarios, segundo, el cociente beneficiarios/bienes y tercero, la urgencia individual de quien recibirá el bien. Por sí solas, estas variables no explican nada; para marcar la diferencia “deben filtrarse por las mentes de los diversos actores”. Respecto a la segunda variable, “en niveles de primer orden muy altos y muy bajos, son posibles elecciones de segundo orden relativamente fáciles, mientras que esto no ocurre en niveles intermedios”. Por ejemplo, considerando juntas a la primera y tercera variables, puede decirse que “el tema de trasplantes de órganos es un problema de pequeña cantidad/gran importancia” en tanto que uno de gran cantidad y poca importancia es la admisión universitaria. En los

casos de pequeña cantidad/gran importancia, podría esperarse una selección altamente intensiva en información, al tiempo que bastante discrecional; los casos de gran cantidad/gran importancia “no llegan a la discrecionalidad y a la sintonía fina, mientras que los casos de poca importancia no la necesitan”. Sin embargo, concluye, eso no ocurre en la realidad: la selección del Harvard College es más discrecional e intensiva en información, que la asignación de riñones [1994: 160-161]. En el segundo apartado sugiere que sobre las decisiones institucionales inciden las normas profesionales, pues estas contribuyen a la precisión de los mejores conceptos de asignación.

La cultura nacional es un tercer factor. Por ejemplo, debido al valor que atribuye al hijo varón, China exenta del servicio militar a los jóvenes sin hermanos, mientras que Estados Unidos, por el valor que atribuye a la paternidad, exenta a los padres. La cultura nacional, termina limitando las propuestas de asignación.

Un cuarto elemento son las contradicciones internas en las instituciones. En otras palabras, las políticas institucionales no deberían ser vistas como decisiones de actores indivisibles, sino como efectos de criterios institucionales cruzados por acciones individuales.

Frente a las instituciones, aparecen como un factor adicional de sus preferencias las acciones de los grupos de interés organizados.

Por su parte, un sexto factor es la opinión pública, que limita propuestas de asignación ya aceptadas. En cuanto limitativa, sus efectos son semejantes a los de la cultura nacional, pero actúa después de ésta.

En la decisión institucional gravita también un componente técnico o racional, que es la evaluación de los efectos del sistema de incentivos. Por último, una octava influencia es la cantidad y calidad de la información, que se integra en el proceso de formación de la preferencia institucional [ibid, passim]

En esta descripción, Elster considera en la formación de preferencias o decisiones institucionales restricciones normativas como la cultura nacional, la opinión pública o las normas profesionales, otras de efectos indeterminables como la interacción individual al seno de las propias instituciones o la acción de los grupos de interés y otras más de cálculo racional como la cantidad y calidad de la información, la cantidad de la oferta y demanda del bien o la evaluación de los efectos del sistema de incentivos sobre las decisiones de los actores institucionales de primero y tercer orden.

Hasta aquí se ha considerado la formación de la preferencia del actor frente a sus propias restricciones o con base en las preferencias de los otros actores. Pero si un sistema de justicia local cuenta con criterios de asignación sobredeterminados, es decir, que se fijan con dos o más razones, cuando una sola de ellas serviría para justificarlo, entonces se abren las posibilidades de que la interacción derive, también, en coalición, con lo que la preferencia individual se revela como un modelo antes que como una realidad empíricamente recurrente, para la cual la agregación de preferencias juega un papel auto formativo.

Aunque por ahora se ha considerado exclusivamente a los actores institucionales, el modelo expuesto serviría de base para evaluar los procesos de formación de preferencias de los individuos. Si ya el propio Elster reconoce en *Economics* que la socialización ha de considerarse en esta secuencia, su postura en *Justicia Local* es complementaria. Sin embargo, junto con la socialización o la consideración de las restricciones y oportunidades normativas y racionales, habría que considerar otros factores como la imitación, la identidad, o el enclasmiento, entre otros.

## LA PARTICIPACIÓN ELECTORAL: UN EJERCICIO DE APLICACIÓN

Para concluir ejemplificaré con un sencillo caso de aplicación: la participación electoral. Como punto de partida debe considerarse que participar en una elección política es un

problema de acción colectiva, es decir, las decisiones de participación de un actor dependerán de las decisiones de participación de los otros actores y viceversa. Cuestiones de esta naturaleza, insisto, son pagar impuestos, acudir a una manifestación, incorporarse a un grupo de demandantes de vivienda, participar de una rebelión, entre otros.

### La predicción racional

Si votar o no votar fuese decidido de manera racional tendríamos que integrar una multiplicidad de cálculos para decidir nuestra elección en torno a hacerlo o no: cuántos son los votantes, cuántos los candidatos con probabilidades reales de ganar, cuál es la influencia efectiva de mi voto en el desenlace de la contienda, cuál es mi costo personal de tiempo y esfuerzo, cuál es mi costo de oportunidad, a qué riesgos me enfrento, entre otros factores. En una lista electoral de 10 electores con tres candidatos, mi voto será bastante influyente. En una lista de 30 millones de electores con tres candidatos, mi voto será tan poco influyente que el costo personal de emitirlo superará fácilmente otros costos alternativos y a los beneficios de votar por mi candidato. Lo más racional será no votar. Sin embargo, la mayoría de los individuos no actúan conforme a este cálculo, es decir, terminan votando aunque su riesgo de perecer por un accidente de tránsito sea mayor que el peso efectivo de su sufragio. Esta aparente paradoja es ampliamente reconocida, por lo que la concurrencia a urnas suele explicarse mediante el concepto del deber cívico, o lo que es lo mismo en una jerga racional, a través de los beneficios de expresión que otorga el voto. Pero de acuerdo con Elster, rara vez se especifican estos conceptos, pasándose de inmediato a factores individuales que revelan propensiones, como la edad, el género, o el hábitat, y a cuestiones externas como lo reñido de la elección y las percepciones de los electores. Por ejemplo, en México se ha documentado empíricamente que los adultos maduros, los varones y los pobladores de zonas urbanas tienen propensiones más altas a participar electoralmente que otros grupos de población.

Kantianos, honestos y utilitarios

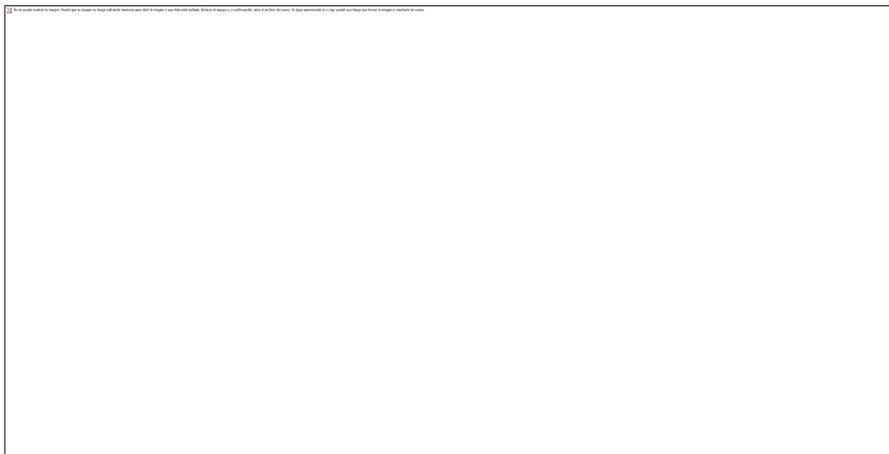
Sin embargo, dice Elster, un programa de investigación en participación electoral debería

comenzar por afinar el concepto de deber cívico, para lo cual, comienza por distinguir cinco tipos individuales en relación con los problemas de la acción colectiva, con lo que después pensará en términos de su eventual participación electoral.

En un problema de acción colectiva, de los cinco tipos individuales distinguibles, sólo dos exhiben una estrategia dominante de acción: 1. Los egoístas racionales, que en general preferirán no participar a participar pues su preocupación principal son los rendimientos de la acción, y 2. Los kantianos cotidianos cuya estrategia dominante es en todo momento cooperar, por lo que usualmente ocuparían las primeras plazas de participación (cf. entre g y b de la figura 4). Los demás grupos participarán dependiendo del número de otros cooperadores: 3. Los utilitarios cooperan si creen estar en el trecho de rendimientos crecientes de la curva de beneficio (entre b y e), 4. Las personas que obtienen beneficios del proceso de participación, y cuyos umbrales de participación y defección son muy variables, participarán dependiendo de si se trata de participantes de élites o de movimientos de masas, y 5. Las personas motivadas por la norma de honestidad, que participan cuando son tantos los participantes que para ellos se convierte en un deber integrarse a la acción. Como en el caso anterior, los umbrales son variables individualmente. En conclusión, “no es posible decir nada sobre la dinámica de la acción colectiva que tiene motivaciones mixtas de esta clase” [1997: 234].

Figura

4



Fuente. Elster, 1997: 218

En una elección, el utilitarismo se orientará al resultado, lo que implica suponer que si es probable que venza el candidato del elector utilitario, éste se sentirá motivado a participar. Los kantianos y quienes se guían por la norma de honestidad, tal vez sean ajenos a los beneficios, mas no a los costos. En el caso extremo del kantiano, aún y con la sensación de obligación, si el costo de ésta es la vida, la represión o simplemente la coacción, quizás no participe, aunque en ausencia de estos costos, la posibilidad de no obtener beneficio alguno no desestimará su voto. A su vez, el kantiano quizás se vea más influido que cualquier otro grupo por sus percepciones de una contienda reñida. Aquí habría que examinar empíricamente cuánto motivan a los demás las expectativas de participación electoral, aunque es plausible pensar que la afluencia durante una elección afecte la afluencia a la siguiente elección. Ante una tendencia declinante de la tasa de participación, los electores utilitarios tendrán motivos adicionales para votar, pues la repartición de beneficios será entre menos personas, mientras que los guiados por la norma de honestidad tendrán razones para abstenerse. Lo interesante sería describir las interacciones entre estos tipos de electores y describir los ciclos de participación, que como en el caso de la innovación o de la fijación de precios, podría semejar una telaraña. De ser así, las fases de crecimiento en la participación electoral antes que expresar aprobación al sistema político podrían estar dando cuenta de ciclos de en espiral creciente de cooperación condicional. De cualquier forma este es y siempre será un problema empírico.

Con las sugerencias de Elster precisamos uno de los sentidos principales de las teorías; antes que producir predicciones, deben permitirnos formular preguntas provechosas y explicar satisfactoriamente, así sea ex post. Para efectos del problema de la participación electoral, la distinción racional no racional nos permite aproximarnos a dimensiones del proceso, que no son excluyentes. Si recuperamos la idea de mecanismos, una tarea de investigación sería completar los relatos, construir descripciones densas, que permitan entender los vínculos causales que van de la abstención a la participación.

---

## REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA

Obras de Jon Elster

Elster, Jon (ed.) [1998] *Deliberative Democracy*. USA: Cambridge University Press, 282 p.

Elster, Jon [1998a] "A plea for mechanisms". Peter Hedström y Richard Swedberg (eds.) *Social Mechanisms. An analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 45-73

Elster, Jon [1997a] *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*. (1997) [tr. Irene Cudich] Barcelona: Gedisa, 214 p.

Elster, Jon [1996] *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales* (1996), [tr. Antonio Bonanno]. Barcelona: Gedisa, 178 p..

Elster, Jon [1993], "Some unresolved problems in the theory of rational behaviour". *Acta sociológica*. 36 (3): 179-190

Elster, Jon [1995] *Psicología política* (1993) [tr. Alcira Bixio]. Barcelona: Gedisa, 214 p.

Elster, Jon [1994] *Justicia local. De qué modo las instituciones distribuyen bienes escasos y cargas necesarias* (1992) [tr. Elena Alterman], Barcelona: Gedisa, 311 p.

Elster, Jon [1997]. *El cemento de la sociedad. Las paradojas del orden social* (1989), [tr. Alberto Luis Bixio]. Barcelona: Gedisa, 349 pp.

Elster, Jon [1991], *Juicios Salomónicos. Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión* (1989), [tr. Carlos Gardini]. Barcelona: Gedisa, 231 p.

Elster, Jon [1991a], *Domar la suerte. La aleatoriedad en decisiones individuales y sociales* (1988), [tr. Carmen Castells]. Barcelona: Paidós, 167 p. [Introducción de Antoni Domenech]

Elster, Jon y Slagstad Rune (eds.) [1988] *Constitutionalism and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press, 359 p.

Elster, Jon [1992] *Una introducción a Karl Marx* (1986) [tr. Mario García] México: Siglo XXI, 212 p.

Elster, Jon [1997b] *El cambio tecnológico. Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación social* (1983) [tr. Margarita Mizraji] Barcelona: Gedisa, 244 p.

Elster, Jon [1979] *Ulysses and the Sirens*. Cambridge: Cambridge University Press.

Elster, Jon [1983] *Sour Grapes*. Cambridge: Cambridge University Press

Elster, Jon [1994a] *Lógica y sociedad. Contradicciones y mundos posibles* (1978), [tr. Margarita Mizraji]. Barcelona: Gedisa, 286 p.

Obras referidas o asociadas al tema

Alexander, Jeffrey [1995], *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra Mundial. Análisis multidimensional* (1987), [tr. Carlos Gardini]. Barcelona: Gedisa, 315 p.

Ayala Espino, José [1996], *Mercado, elección pública e instituciones. Una revisión de las teorías modernas del estado*. México: Porrúa/UNAM, 519 p.

Colomer, Josep M. [1990], *El arte de la manipulación política. Votaciones y teoría de juegos en la política española*. Barcelona: Anagrama, 320 p.

Davidson, Donald [1995], *Ensayos sobre acciones y sucesos* (1980) [tr. Olbeth Hansberg]. Barcelona: Crítica/UNAM, 382 p.

Davis, Morton D. [1986], *Introducción a la teoría de juegos* (1971) [tr. José Carlos Gómez]. Madrid: Alianza, 250 p.

Feyerabend, Paul [1993] *Tratado contra el método* (1975) [tr. Diego Ribes] México: Rei, 319 p.

Giddens, Anthony [1990], "Review of *The Cement of Society*". *American Journal of Sociology*, 96 (1): 223-225

Lukes, Steven [1980], "Elster on counterfactuals. Review of *Logic and Society*". *Inquiry*, 23 (2): 144-155

March, James G. y Johan P. Olsen [1997], *El redescubrimiento de las instituciones. La base organizativa de la política* (1989) [tr. Jorge Ferreiro]. México: CNCPyAP, UAS y FCE, 330 p.

Morgenstern, Oskar [1978] "Teoría de juegos" (1973) [tr. Eduardo L. Suárez]. *Metodología y crítica económica, selección de Camilo Dagum*. México: Fondo de Cultura Económica, Lecturas No. 26, pp. 158-184

Nozick, Robert [1995], *La naturaleza de la racionalidad* (1993). Barcelona: Paidós, 286 p.

Olson, Mancur [1992], *La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos* (1971) [tr. Ricardo Calvet]. México: Noriega, 199 p.

Plata Pérez, Leobardo [s/f] *Un panorama de resultados y problemas abiertos en la Teoría de la Elección Social*. México.

Rosaldo, Renato [1991] *Cultura y verdad. Nueva propuesta de análisis social* (1989) [tr.

Wendy Gómez]. México: Grijalbo/Conaculta, 229 p.

Rasmusen, Eric [1996], Juegos e información. Una introducción a la teoría de juegos (1989) [tr. Roberto Reyes]. México: FCE, 548 p.

Resnik, Michael [1998], Elecciones. Una introducción a la teoría de la decisión (1987), [tr. Stella Villarme y Blanca Rodríguez]. Barcelona: Gedisa, 359 p.

Salcedo Megales, Damián [1994], Elección social y desigualdad económica. Barcelona: Anthropos/UAM, 280 p.

Sen, Amartya K. [1976], Elección colectiva y bienestar social (1970) [tr. Francisco Elías Castillo]. Madrid: Alianza, 266 p.

Sutherland, Stuart [1996], Irracionalidad. El enemigo interior (1992) [tr. Celina González]. Madrid: Alianza, 387 p.