

# ◆ Racionalidad y decisiones colectivas

Gerardo López Cuéllar<sup>1</sup>

*Lo que debe evitarse, ante todo, es la  
reinstauración de la "sociedad" como  
una abstracción frente al individuo*  
K. Marx (1844)

## I. Introducción

A partir de la obra del Marqués de Condorcet (1785) se ha discutido sobre la adecuada integración de las preferencias individuales en mecanismos de decisión colectiva que reflejen con precisión "la voluntad del grupo". En occidente, las instituciones democráticas han acaparado la forma en que se agregan las preferencias de los individuos. Esto parece una solución pragmática, en términos instrumentales: si se decide mediante la regla de la mayoría, y la mayoría decide, los mecanismos institucionales cumplen su función y, aparentemente, traducen las voluntades individuales agregándolas y dejando constancia mediante la decisión colectiva.

Lo aparente de la realidad, sin embargo, puede tornarla engañosa. El célebre "teorema de la imposibilidad" enunciado por Kenneth J. Arrow en 1951 puso de manifiesto, precisamente, la dificultad insoslayable que representa encontrar reglas de decisión colectiva que, partiendo de la agregación de las preferencias individuales, cumplan con requisitos normativos mínimos. Aunado a esto, el modelo de *racionalidad*, como supuesto conductual del individuo, utilizado por la economía neoclásica, ha sido atacado por diferentes frentes académicos dejándolo tambaleante ante la realidad. No en vano, Douglass C.

<sup>1</sup> Instituto de Investigaciones Legislativas H. Congreso del Estado de Guanajuato.

North<sup>2</sup> manifestó que “en los próximos veinticinco años la tarea central de la *Public Choice* será una exploración crítica del supuesto conductual que emplea.” Es decir, los supuestos conductuales, su manifestación y agregación han sido objetados o, por lo menos, acotados en su vertiente positiva en aras de explicar mejor cómo es que toman las decisiones los individuos, y, cómo es que, finalmente son, “agregadas” frente a problemas de elección social.

Este trabajo pretende abundar en el estudio de esos dos conceptos fundamentales, racionalidad y decisiones colectivas. Por una parte se preocupará por establecer las pautas mínimas al momento de construir un concepto de racionalidad que cumpla con los requisitos lógicos básicos, y que componga con suficiencia las críticas y limitaciones que sobre el mismo se han abundado.

El esquema que se sigue es simplificado y carente de pretensiones. Sirviéndose del individualismo metodológico imperante en la ciencia económica moderna, el ensayo se estructura en dos breves capítulos. En el primero de estos se delinearé el marco analítico básico que nos permita avanzar en apartados ulteriores. Se harán referencias al concepto de racionalidad, su evolución y construcción; la aproximación será básicamente normativa, sin dejar de tocar aspectos positivos y se intentará dotar del contenido formal que la racionalidad requiere. El apartado concluirá haciendo alusión a las notas críticas que sobre el mismo han surgido en los últimos años, las ideas de racionalidad imperfecta y la necesidad de dotar a la racionalidad con un componente ético serán estudiadas.

El segundo capítulo abarcará un esbozo simplificado de lo que se entiende por teoría de la elección social. Se plantearán los problemas inherentes a la agregación de las preferencias individuales desde una doble óptica, tanto mecánica, como de objetivos. En la primera se estudiarán los dilemas a los que se enfrenta el individuo racional que pretende cooperar o, simplemente, formar parte de un grupo: ¿Cuáles son sus incentivos? ¿Por qué participa o por qué no lo hace? Para esto, se revisarán dos de los problemas más conocidos, el dilema del prisionero y la paradoja de los *free-riders*. Por lo que toca al problema de objetivos de la elección colectiva se harán, también, breves referencias al ya mencionado teorema de Arrow y demás logros de refinamiento matemático y económico que han conducido a la teoría de la elección colectiva por sendas altamente formalizadas.

## 2. La Teoría de la Elección Racional

### 2.1 El Concepto de Racionalidad

La teoría de la elección racional se sustenta en el supuesto de que los individuos son maximizadores racionales de sus preferencias, tanto en situaciones de mercado explícito como en aquellas en las que el mercado no es pal-

---

2 1993, p. 53.

pable. Los supuestos fundamentales de dicha teoría tienen sus raíces en los principios microeconómicos neoclásicos y han sido trasladados hacia ciencias colindantes, como la política, la sociología y el derecho, debido a su fuerza normativa y capacidad predicativa. La teoría de la elección racional, se sirve del individualismo metodológico, en tanto se vale del individuo o “agente” como base constructiva de su análisis y como elemento mínimo o *sine qua non* de cualquier observación de los fenómenos sociales; el propósito básico de la teoría es coadyuvar con las ciencias sociales empíricas en la explicación y predicción del comportamiento humano en situaciones reales.

Amos Tversky (1988) y Daniel Kahneman (1967) sintetizan, en tres argumentos, la defensa que se ha hecho del uso de la teoría de la elección racional como marco de decisión: en primer lugar, porque los actores se estiman, en general, exitosos cuando de alcanzar sus objetivos se trata, sobre todo cuando tienen los incentivos adecuados y han aprendido de la experiencia. En segundo lugar, porque la competencia favorece el surgimiento de agentes y organizaciones racionales. Esto es así, porque la optimización en las decisiones aumenta las posibilidades de sobrevivir en un ambiente competitivo. Finalmente, lo intuitivo en los axiomas de la elección racional hace plausible que la teoría, derivada de tales principios lógicos, provea una descripción en principio aceptable del comportamiento de elección.

La idea de “racionalidad”, sin embargo, es ambigua y vale la pena hacer el esfuerzo por matizarla y dejar claro qué es lo que los científicos de la elección racional quieren decir cuando hablan de ésta. En el lenguaje cotidiano, la definición de “racional” es bastante amplia, tal que consideramos racional cualquier pensamiento reflexivo, justo o congruente. Sin embargo, para propósitos científicos la premisa es, no solo, sumamente intuitiva y, en apariencia, sencilla, sino que también está mucho más restringida: los agentes (individuales, como yo, tú o cualquier persona, así como los colectivos, es decir sindicatos, partidos políticos, asambleas legislativas etc.) tienen *preferencias* (gustos, deseos o necesidades) y actuarán racionalmente cuando elijan, de entre su conjunto de opciones, aquella que es más adecuada para satisfacerlas.

Elster (1991:1931) plantea que en la teoría de la elección racional se asume que los agentes se decantan por una u otra acción en atención a lo que creen que les dará mejores resultados en aras de alcanzar sus objetivos. Esto implica que los agentes saben cuáles son sus fines y están orientados a ellos y, en buena medida, se acerca a la definición de Harsanyi,<sup>3</sup> quien asocia el comportamiento racional con la elección de los medios más apropiados para alcanzar un fin determinado. En España, Sánchez-Cuenca<sup>4</sup> establece que “un agente es racional cuando, al escoger entre las alternativas disponibles, elige en función de su orden de preferencias”, Barragán,<sup>5</sup> por su parte, mencio-

---

3 1997, p. 8.

4 2004, p. 14.

5 1995, p. 98.

na que “un actor es racional cuando al seleccionar entre los posibles cursos de acción, se inclina por aquel que hace máxima su expectativa de utilidad.” Shepsle y Bonchek<sup>6</sup> también contribuyen a la construcción focal de la teoría de la elección racional, para ellos la racionalidad implica, “que los individuos actúan de acuerdo con sus preferencias para obtener resultados finales...”

Las ideas, parece claro, tienen su origen en el más antiguo enunciado de Edgeworth<sup>7</sup>: “el primer principio de la economía es que cada agente está movido sólo por su propio interés”. La teoría de la elección racional, entonces, se sustenta en conceptos eminentemente normativos que abogan por desentrañar cómo *debe* decidir un agente para hacerlo racionalmente.

Las implicaciones de la noción de racionalidad son sustanciales. En primer lugar, porque se trata de una idea aparejada a las preferencias y creencias de los agentes y, en segundo término porque el “propio interés” del que habla Edgeworth puede ser, y ha sido, tildado de egoísta, lo que axiológicamente se traduce en un problema no menor. Es importante, luego entonces, profundizar en ambos tópicos.

Las preferencias pueden ser identificadas con las necesidades y deseos relacionados con la supervivencia, la reproducción, o, adquiridas socialmente (por ejemplo, a través de la religión, la clase social, la familia, etcétera). En buena medida, se derivan del estado de cosas del mundo, y, se estiman eminentemente estáticas pues no varían sustancialmente a corto plazo, esto quiere decir que el “valor” que el individuo le asigna a determinada acción en atención a la relación costo-beneficio no varía sustantivamente en lapsos breves. La teoría de la elección racional no se preocupa por saber por qué un agente prefiere lo que prefiere y, tampoco, considera necesario tener consciencia de tal situación para realizar un análisis exitoso. Omite responder a tales cuestiones y se asume que la respuesta puede venir de ciencias como la antropología, la psicología o la sociología. La consistencia del concepto “racionalidad” tampoco se ve afectada en tanto existan preferencias contradictorias entre diferentes agentes. El antagonismo de las preferencias responde, una vez más, por una parte a los objetivos que sostiene un agente y que pueden ser disímiles a los de otro, y por la otra, al estado de cosas del mundo. Es tan simple como un *de gustibus non est disputandum*, en el sentido de que las preferencias responden a mecanismos tanto internos como externos al individuo y no son analizadas desde un punto de vista ético o praxiológico. El contenido de las mismas, su valor o fuerza moral, luego entonces, es coto vedado para la teoría de la elección racional y resulta del todo masturbatorio estudiarles a partir de la misma, el análisis de tal contenido debe sustentarse por la ética o, incluso, por la filosofía del derecho.

Ahora bien, cuando se dice que el agente individual actúa conforme a su propio interés lo que se hace es circunscribir el curso de acción del mismo en

---

6 2005 p. 39.

7 188, p. 16.

función de sus preferencias sin tomar en cuenta las preferencias de los demás. En principio éste es un criterio aplicable para situaciones *paramétricas*, es decir aquellas en que el individuo está al tanto de todos los parámetros que condicionan su decisión y donde un único agente forma parte de la escenografía hipotéticamente descrita, en contraposición de las situaciones estratégicas, aquellas en que no sólo existen parámetros que condicionan el resultado de una acción sino que éste se ve afectado por la interacción de dos o más agentes. Estas últimas se analizarán conforme a los principios de la teoría de juegos, esto no implica la independencia en el estudio de ambas situaciones, en tanto la segunda se construye sobre los cimientos de la teoría de la utilidad.

El comportamiento auto interesado, en principio, no es egoísta porque dentro del mismo no sólo hay espacio para el bienestar personal, sino que también lo hay para el bienestar colectivo. Es decir, dentro de las preferencias de un agente cualquiera no sólo se encuentra el tener más dinero, sino también, por ejemplo, que haya mayor igualdad en la distribución de la riqueza o más oportunidades para las clases en desventaja. Esto explica porqué un comportamiento abnegado, y en apariencia alejado de la racionalidad, tiene sentido y es considerado congruente con la teoría cuando se prefiere lo segundo a lo primero. Dice Sánchez-Cuenca<sup>8</sup>, que el egoísmo se introduce por razones metodológicas, concretamente la necesidad específica de evitar una tautología (ya que si al agente se le atribuye cualquier tipo de preferencia o deseo, al final siempre se conseguirá explicar su acción), así como la exigencia de la verificación empírica de la teoría. Con mayor tecnicismo, Zintl<sup>9</sup> afirma que la racionalidad no contiene ninguna precisión con respecto al *contenido* y al *origen* de los órdenes individuales de preferencia, lo que conduce a negar la existencia de “preferencias racionales”, ya que racionalidad y razón están situadas en diferentes niveles conceptuales.

Hasta este punto he sido básicamente informal y he generalizado bastante en mi aproximación a la elección racional, por lo que resulta necesario introducir un par de conceptos que contribuyan a formar una definición mucho más restrictiva de la misma. Desde una perspectiva taxativa es posible afirmar que en la teoría de la elección racional se asume que los agentes tienen preferencias *transitivas* y *completas* y buscan maximizar la utilidad que se deriva de tales preferencias sujetos a determinadas restricciones.<sup>10</sup> La maximización implica elegir en función del orden de las preferencias. Las preferencias pueden ser *fuertes* o *débiles*, en aquel caso se prefiere estrictamente, por ejemplo, el helado sobre el chocolate (Helado > Chocolate), mientras que en el segundo la preferencia es “al menos tan buena como” (Helado ≥ Chocolate). La racionalidad, es

---

8 2004, p. 15.

9 1998, p. 10.

10 La propiedad de *reflexividad* (que cada opción sea, al menos –en sentido débil– tan buena como ella misma) también es exigida. Sin embargo, por su simpleza, se asume como un requisito de sentido común y no tanto de la racionalidad. Vid Sen, A.K. *Elección Colectiva y Bienestar Social*. Ed. Alianza Universidad. Madrid, 1976. p. 17.

parte de la teoría de la utilidad en tanto pretende representar, con el auxilio de la matemática, la forma en que los agentes toman las decisiones.

Cuando se afirma que una de las propiedades de las preferencias es la transitividad, lo que se intenta describir es que una vez que le son dadas por lo menos tres opciones posibles al agente G, digamos A, B y C, si se prefiere estrictamente (es decir le resulta mejor y no "al menos tan buena como") A sobre B, y, a su vez, B sobre C, entonces se prefiere A sobre C. La transitividad de las preferencias procura eliminar los ciclos o paradojas y en términos formales se expresa:

***APgB y BPgC, luego entonces, APgC***

La relación de indiferencia también ha de ser transitiva para considerarse racional. A saber, una vez más, si el agente G es indiferente entre A y B, y lo es entre B y C, la transitividad implica que será indiferente entre A y C, esto es:

***AlgB y BlgC, entonces AlgC***

La segunda condición para que estemos ante preferencias aceptables, es la comparabilidad (también llamada integridad o completitud) en las preferencias. Por ésta, se entiende que si dadas dos opciones posibles (por ejemplo A y B), el agente siempre puede elegir una sobre la otra o ser indiferente a las dos. Formalmente,

***APgB ó BPgA, ó AlgB.***

Cuando las preferencias del actor satisfacen ambas condiciones nos encontramos ante un *orden de preferencias* congruente y racional. A decir de Shepsle y Bonchek<sup>11</sup>, las preferencias entonces son principios de orden personales que permiten la comparación de opciones (integridad) con coherencia interna (transitividad). Su principal función pasa por dotar al agente de la posibilidad de colocarlas en un orden jerarquizado que refleje sus necesidades y deseos, y que a mayor medida que se acerca al número uno del orden proporcione mayor utilidad, precisamente, porque se prefiere a éste sobre otras cosas.

Esta ordenación, no es sino una función de utilidad que permite clasificar de mejor a peor un grupo de preferencias único para cada agente. Tal clasificación proporciona una escala mensurable de utilidad o bienestar que el agente experimentará al producirse la consecuencia de determinada acción.

La racionalidad por tanto no es un estado de ánimo sino una categoría científica sustentada en un orden de preferencias completo y transitivo, y el agente será racional cuando se decida por un curso de acción específico que sea congruente con su orden de preferencias y maximice la utilidad que es-

---

<sup>11</sup> 2005, p. 32.

pera (función de utilidad), la racionalidad se entiende, entonces, plenamente instrumental.

### 2.1.1 Certidumbre, riesgo e incertidumbre

La abstracción y simplificación a la que se ha conducido el principio de racionalidad hasta este punto se adjudica en medio de un ambiente de plena información. Es evidente que en el “mundo real” esta situación es, por lo menos, una rareza, ya que las decisiones de los agentes pueden originarse tanto en contextos de certidumbre, como de riesgo o de total incertidumbre.

Hablamos de *certidumbre* cuando el agente elige realizar determinada acción bajo plena certeza de los resultados no sólo de la acción elegida, sino también de aquellas acciones susceptibles de haber sido seleccionadas. Por otra parte, decimos que una situación es de *riesgo* cuando el agente conoce la probabilidad asociada con cada resultado alternativa (*vg.r.* el apostador que sabe que existe una posibilidad de 50% de que al lanzar una moneda al aire, ésta, caiga en cara o cruz). Finalmente, existe *incertidumbre* cuando una decisión se toma únicamente bajo una apreciación subjetiva de los posibles resultados o, bien, cuando la vinculación entre acciones y resultados es tan poco clara que es imposible atribuirle probabilidades (un ejemplo claro de este tipo de contexto son las decisiones tomadas en apuestas deportivas, como carreras de caballos). Morrow<sup>12</sup> deja muy clara la diferencia entre riesgo e incertidumbre cuando señala que el punto clave se encuentra en “la distribución que hace el agente de las probabilidades de cada resultado...”. Mientras que en el caso del riesgo todos los agentes tienen las mismas expectativas sobre un posible resultado, en el caso de la incertidumbre estas expectativas varían entre los agentes debido a cuestiones subjetivas.

La implicación del contexto de certidumbre parece obvia, y es concordante con lo que hasta ahora se ha expuesto, ya que basta con elegir o realizar la acción clasificada en primer lugar en el orden de preferencias para garantizar un comportamiento racional. Sin embargo, tanto en el entorno de riesgo como en el de incertidumbre el problema es de naturaleza agravada porque implica, por un lado, la incapacidad de evaluar la utilidad de la acción mediante la utilidad de la consecuencia, y por otro, la asignación a cada consecuencia de una acción de un valor numérico o *número utilitario* que refleje el valor relativo asociado a sí misma.

Lo que se pretende resaltar es que cuando se toma una decisión en situaciones de riesgo, lo que se hace es elegir entre “loterías” alternativas. Esto quiere decir que, por ejemplo, para una acción existe más de un resultado posible y por tanto la utilidad esperada de cada acción se calculará sobre las consecuencias posibles que se vinculan con la misma. Para realizar este cálculo no basta con tomar en cuenta las preferencias de los agentes, sino que también

---

12 1994, p. 29.

es importante considerar la creencia que tengan respecto de la posibilidad de que se suceda un determinado resultado.

En estos casos, el paradigma decisorio es conocido como "*principio de la utilidad esperada*" y tiene como objetivo fundamental minimizar los riesgos de la elección de una acción o comportamiento determinado mediante la asignación de posibilidades subjetivas a los resultados de las mismas. La definición formal de la misma, propuesta por Sánchez-Cuenca nos indica que:

$$UE = \sum p(S) U [C(S,A)], \quad \sum p = 1$$

Donde  $C(S, A)$  simboliza la consecuencia de llevar a cabo la acción  $A$  dado un contexto  $S$ , mientras que  $p$  representa la probabilidad de que se dé el resultado  $S$ . Se asigna un valor unitario para la sumatoria de todos los resultados posibles. El principio de utilidad esperada, dota de las condiciones de consistencia que las preferencias de los individuos deben tener, en aras de representar una función de utilidad que represente tales preferencias. Lo que la representación formal busca darnos a entender, en términos, si se quiere, menos técnicos, es que la utilidad que el agente espera obtener de una acción cualquiera, en un contexto de incertidumbre, es a la suma de la utilidad de todas las consecuencias posibles de dicha acción ponderada por la probabilidad de que ocurra cada consecuencia. Esta definición implica que la utilidad esperada de cada acción debe expresarse cardinalmente, porque no sólo es importante el orden de las mismas, sino también la distancia existente entre ellas. La decisión racional implicará, por tanto, optar por la opción que maximiza la utilidad esperada.<sup>13</sup>

El principio de utilidad esperada se sustenta, por lo pronto, en seis proposiciones o axiomas, a saber: a) las ya mencionadas *transitividad*, e, b) *Integridad*; además de éstas, se presupone que las preferencias gozan de, c) *Independencia de las alternativas irrelevantes*, esto es que para toda acción  $X$  e  $Y$ , la elección entre ambas viene determinada solamente por la preferencia con respecto a sus respectivas consecuencias, y no con relación a las consecuencias de alternativas distintas; d) *Independencia de las consecuencias contra fácticas*, significa que ante dos acciones que conducen a consecuencias diferentes, la preferencia por una u otra una vez realizada una de ellas dependerá de sus consecuencias reales y no de las que hubiera podido tener; e) *Independencia con respecto a la ganancia esperada*, lo que implica que si un agente elige entre una lotería  $X$  o  $Y$ , su decisión ha de sustentarse en las probabilidades de ganar y no en la

<sup>13</sup> En su versión original, el principio de utilidad esperada se sustenta en cuatro supuestos, a saber: a) cancelación, o la eliminación de cualquier "estado del mundo" que impida se produzcan las consecuencias de la acción elegida; b) dominación, que implica que si una opción a elegir es preferida por sus resultados en un estado de cosas  $y$ , por lo menos tan buena como las demás en cualquier otro contexto, ésta opción domina a las demás; c) No variación, diferentes representaciones de un mismo problema de elección deben conducir a la misma preferencia, y, d) el ya descrito requisito de transitividad. *Vid.* Von Neumann, J. y Morgenstern, O. *Theory of Games and Economic Behavior*. Ed. Princeton University Press. Princeton, N. J. 1944.

cantidad que puede lograr, y, f) *Preferencia estricta mínima* o que existen al menos un par de consecuencias, tales que una es preferida estrictamente a la otra.

Asevera Aguiar (1991) que el principio de utilidad esperada permite no sólo atribuir probabilidades subjetivas a las situaciones de elección, sino, también, atribuir utilidades cardinales a las consecuencias de las acciones y calcular la utilidad esperada de cada apuesta asociada con cada acción alternativa. La maximización de la utilidad esperada, como se ha señalado previamente, deviene de la posibilidad de comparar numéricamente las distintas opciones.

## 2.2 Lugares Comunes en la Elección Racional

Lo que hasta ahora se ha hecho es proponer una definición del concepto racionalidad y explorar cómo es que un agente debe de actuar en aras de que su comportamiento pueda ser adjetivado como racional en medio de diferentes contextos de información. Se ha pretendido, también, acotar la suposición que cotidianamente podemos tener sobre lo que es racional, sujetándola a ciertos requisitos de congruencia y consistencia. Intencionalmente, se han dejado de lado los ataques y limitaciones que sobre el concepto han surgido, para en el presente apartado señalar algunas de los malentendidos habituales sobre éste.

El primer "lugar común" o concepto que precisa ser matizado respecto de la elección racional es que la misma no presupone la perfección. Los agentes pueden cometer, y de hecho cometen, con relativa frecuencia errores que les conducen hacia resultados que en principio no son los preferidos. Esto es así porque existen factores tanto exógenos como endógenos al agente que pueden conducirlo hacia resultados no deseados. Como se ha mencionado en las páginas precedentes, el contexto de la situación muchas veces es riesgoso, en sentido lato, y por tanto puede provocar resultados no deseados cuando el agente tiene poca fortuna. Además, la información de la que disponen los agentes es limitada y muchas veces está controlada por otros agentes con intereses contrarios (si bien esta segunda condición se examina mediante la teoría de juegos), precisamente, esa falta de información impide que los actores conozcan con certeza las consecuencias de sus actos y decidan equivocadamente. Dentro de los factores endógenos podemos enunciar el error en sentido estricto; esto es que los agentes muchas veces tienen ideas equivocadas sobre las consecuencias que derivan de las acciones que llevan a cabo. La introspección, de cualquier forma, es correcta, sin embargo, los agentes confunden las consecuencias de su actuar arribando así a resultados repulsivos.

Seguramente el más común de los malentendidos en la elección racional es el que tiene que ver con los ejercicios de cálculo que realiza el agente. Esta teoría no intenta explicar el proceso cognitivo de los seres humanos. Lo que pretende es conocer cuáles son los factores que sustentan las decisiones y

actos de los seres humanos en un marco abstracto. Dice Morrow<sup>14</sup>, que los modelos de elección racional intentan capturar facetas clave de una situación y examinar las decisiones de los actores como consecuencias de sus preferencias en conjunción con las limitaciones de una situación determinada. En este sentido la elección racional simplifica y se separa de la complejidad de los procesos cognitivos. J.A. Schumpeter (1954:1058), llega a afirmar que la teoría de la elección racional debe ser considerada más una teoría lógica de la decisión que una psicología del valor.

Una más de las tergiversaciones comunes cuando hablamos de elección racional, es pensar que todos los agentes tomarán siempre las mismas decisiones cuando se enfrentan a los mismos problemas. Este punto fue avanzado sutilmente en el apartado que antecede, y lo que intenta avisar es que los agentes racionales pueden, y constantemente lo hacen, llegar a resultados opuestos debido a que sus preferencias sobre los resultados son, cuando menos, distantes. Otro de los factores que conducen a elecciones diferentes o contradictorias entre agentes que enfrentan un mismo problema se asocia con los diversos grados de información que posean los mismos, ya que estos pueden conducirlos a optar por decisiones divergentes aun cuando las preferencias sean las mismas.

Sin embargo, en este apartado, resulta especialmente interesante evaluar que incluso cuando los actores poseen una ordenación de preferencias similar, sus elecciones pueden variar debido a que la percepción que sobre cada uno despierta el riesgo o la incertidumbre conduce a tomar decisiones diferentes. Un agente puede ser *neutral*, *propenso* o *averso* al riesgo, cada una de estas adjetivaciones conducirá a resultados desiguales. Neutral es el agente indiferente entre jugar una lotería y obtener el valor esperado de la misma, propenso al riesgo el que opta por jugarla y averso el que estima conveniente optar por el valor esperado antes que jugar la lotería.

### **3. La Elección Colectiva**

#### **3.1 La Agregación de las Preferencias Individuales**

Este trabajo, hasta ahora, se había preocupado por describir y definir la vertiente normativa del comportamiento individualizado de los agentes económicos. En esta segunda parte, el ensayo pretende, dar a conocer los “trasplantes” que de la racionalidad se han efectuado hacia los entes colectivos. Esto es, conocer la “lógica” mediante la cual los grupos, los partidos políticos, las organizaciones, los comités, etcétera, deciden actuar, así como, establecer cuáles han sido las direcciones que la academia estima apropiados para remitir tales actuaciones. El interés de este ensayo se centra, entonces, en definir y conocer algunos de

---

14 1994, p. 20.

los problemas más importantes de la escuela de la elección colectiva, es decir aquella que permite pasar de la racionalidad individual hacia la racionalidad colectiva y buscar los mejores métodos de decisión social (o funciones de bienestar, para una sociedad democrática).

La teoría de la elección colectiva tiene sus orígenes históricos en la ilustración; los grandes contractualistas de la época, como Locke y Rousseau, ya entendían los grandes problemas que implica establecer una alternativa optimizadora de los intereses del grupo (un contrato social), y autores como el Marqués de Condorcet y Charles de Borda ya hacían alusión a las contradicciones implícitas en los mecanismos de agregación de las preferencias individuales. Sin embargo, su forma “moderna” no llegaría sino hasta mediados del siglo XX con la publicación de la tesis doctoral del economista norteamericano Kenneth Joseph Arrow (1951) *“Social Choice and Individual Values”*. A partir de entonces la teoría de la elección colectiva o, también llamada, escuela de la elección social, ha evolucionado de una herramienta política (primariamente interesada en los procesos de votación) a una refinada y elegante teoría económica-matemática preocupada, a decir de Pedrajas<sup>15</sup> por “conocer las preferencias y aspiraciones de una sociedad democrática para poder proponer las medidas de política económica y social más adecuadas a dicha sociedad”.

Dice Kenneth Joseph Arrow<sup>16</sup> que la “teoría de la elección colectiva nació con la intención de proveer un marco racional a las decisiones, que por cualquier circunstancia, hubieren de ser tomadas en conjunto”. Para John Craven<sup>17</sup> “la teoría de la elección colectiva estudia las posibles decisiones que, de alguna manera, se basan en los puntos de vista o las preferencias de un número de individuos, asumiendo que los puntos de vista o las preferencias de otros agentes pueden originar un conflicto con los de los primeros”. William Riker<sup>18</sup> dice sobre la teoría de la elección social que “trata sobre las formas en que los gustos, preferencias o valores de los individuos son amalgamadas y resumidas en la elección de un colectivo o sociedad”. Las decisiones son importantes porque una vez que se toma alguna, la lógica subyacente a tal decisión puede ser aplicada en diversos momentos del tiempo estimulando el nacimiento de problemas entre otros, de consistencia.

Y es que, si bien es relativamente frecuente que los grupos de agentes se integren debido a que comparten intereses, o como hasta ahora se les ha llamado: preferencias, no significa que éstas sean idénticas.<sup>19</sup> Precisamente, la forma en que estas preferencias se agregan, la manera en que se contrastan, así como los mecanismos de que se vale la teoría para optimizarlas y los re-

---

15 2006, p. 355.

16 1997, p. 3.

17 1992, p. 1.

18 1982, p. 1.

19 Precisamente, el interés que la teoría de la elección social ha despertado en la ciencia política, en buena medida se debe a que los agentes que integran grupos (por ejemplo, el parlamento) representan intereses opuestos.

sultados que se producen tanto para los agentes individuales como para el grupo, son las trincheras de la teoría de la elección colectiva.

Formalmente, en un problema de elección colectiva tenemos un conjunto  $X$  finito de alternativas; un número, igualmente, finito de agentes que forman el grupo, es decir que  $i = 1 \dots n$ ; finalmente, cada agente  $i$ , tiene preferencias sobre los elementos de  $X$ . Sin olvidar que las propiedades de la racionalidad individual, transitividad (como se había expresado previamente:  $APgB$  y  $BPgC$ , luego entonces,  $APgC$ ) y completitud ( $APgB$  ó  $BPgA$ , ó  $AlgB$ ) deben mantenerse. ¿Es posible entonces que la racionalidad individual, entendida como la capacidad de tener objetivos bien definidos, no contradictorios y actuar en consecuencia de ellos, sea “trasplantada” a los entes colectivos? Lo que la elección social busca es establecer una regla de acción social o mecanismo de elección colectiva que permita asignar una ordenación de las alternativas de  $X$  acorde con la ordenación de las preferencias de los agentes que forman el grupo.

Lo que interesa es explicar por qué varios agentes reunidos en una colectividad actúan en función de un mismo objetivo, si es que lo hacen, o por qué no lo hacen. Esta rigurosidad metodológica, de corte eminentemente individualista, da pie al nacimiento de problemas complejos; por ejemplo, ¿por qué asumir que un agente actuará conforme a los designios del grupo si individualmente se beneficia más si no lo hace?

### 3.2 La Mecanización de las Decisiones Colectivas

Al parecer, siguiendo a Herrero (1993:1955), la toma de decisiones en grupo impone un doble momento decisorio. En primer lugar, la focalización de la alternativa que represente la optimización de los intereses del grupo, y, en segundo lugar, la incentivación suficiente que conduzca a cada uno de los agentes que forman el grupo hacia el comportamiento prescrito en aras de alcanzar el resultado previsto por la alternativa.

El primero es un problema de definición de las metas y objetivos de la acción colectiva; esgrime dificultades no sólo ético-políticas (del orden ¿qué es lo mejor para el grupo? ¿Hacia dónde queremos dirigirlo? ¿Quiénes sufrirán o quiénes se beneficiarán por la puesta en práctica de la decisión? ¿Cómo se resolverán los conflictos de intereses?), sino económicas (por ejemplo, ¿es posible que la decisión tomada nos conduzca a un estado de cosas eficiente en términos de Pareto?).

Por su parte, el segundo implica, fundamentalmente, poner sobre la palestra la lógica de actuar individual en medio de la colectividad, es ésta una tarea de cálculo coste-beneficio y responde a las preguntas ¿es conveniente para el agente permanecer en colectivo? ¿Puede beneficiarse más cuando actúa aisladamente? O, incluso ¿es preferible dejar que el resto del grupo trabaje y yo no lo haga? Calsamiglia,<sup>20</sup> avanza que lo que se persigue es “examinar desde

<sup>20</sup> 1993, p. 71.

un punto de vista prescriptivo los mecanismos de coordinación que permiten realizar unas preferencias sociales, cuyo origen o justificación no se cuestiona". La realidad es que, de lo que se trata es de armonizar la racionalidad individual con el interés colectivo, o, por decirlo de alguna manera, comprobar el alcance de la *mano invisible*. Parte de los problemas que se representan en este último momento decisorio han sido representados, popularmente, tanto como por el *dilema del prisionero*, como por el comportamiento *free-rider*.

### 3.2.1 El Dilema del Prisionero

Formalmente inserto en la teoría de juegos, el dilema del prisionero es un juego de suma no nula, bipersonal, biestratégico y simétrico. Su nota característica tiene que ver con el hecho de que aún cuando ambos jugadores son conscientes de las ganancias de la cooperación, no tienen forma de alcanzarlas, ya que cada uno sabe que el otro no tiene incentivos para cooperar. Produciéndose así un resultado no deseado por ninguno de los jugadores individualmente, ni por el grupo. Esto quiere decir, que la aplicación de los axiomas que sustentan la racionalidad individual produce resultados subóptimos para el colectivo.

En el dilema del prisionero dos delincuentes han sido detenidos y encarcelados en diferentes celdas; si bien no hay pruebas suficientes para condenarlos, el juez sabe con certeza que son culpables por lo que les ofrece un patrón de pagos en función de la acción que cada uno tome. Así las cosas, si ambos criminales confiesan se impondrán 10 años de pena a cada uno; si sólo confiesa uno de ellos, el confesante reducirá su castigo y sólo purgará tres años de cárcel, mientras que para el otro, el castigo aumentará y llegará a los 15 años de prisión. Finalmente, si ninguno de los dos confiesa, el juez únicamente puede aplicar una pena de 7 años de prisión para cada uno de los malhechores. La matriz de pagos se representa como sigue:

|    |       |          |         |
|----|-------|----------|---------|
|    |       | J2       |         |
|    |       | Conf.    | No      |
| J1 | Conf. | 10    10 | 15    3 |
|    | No    | 15    3  | 7    7  |

La interdependencia estratégica imperante en el dilema del prisionero, y que en general es la lógica subyacente a la teoría de juegos, nos permite observar con claridad meridiana que el comportamiento racional o maximizador del beneficio, conduce a una situación subóptima en la que todos los agentes se encuentran peor de lo que podrían estar si cooperaran. Y es que si ambos malandrines hubieran pactado no confesar, habrían obtenido el resultado óp-

timo para el colectivo<sup>21</sup> en que la pena se vería reducida para ambos, sin embargo, su propia *naturaleza racional* les hace querer el resultado óptimo individual (es decir confesar y que el otro no confiese para así obtener una pena de sólo tres años) y por tanto, lo que se logra, es el nivel no deseado por ninguno de los dos en que cada uno habrá de pagar una pena de 10 años.

Para efectos de la elección colectiva, lo que el dilema del prisionero parece hacer notar es que el problema de coordinación de los intereses individuales en medio de la acción colectiva, no es nada trivial y puede conducir a resultados que no son los esperados. Esta cuestión no es, para nada, menor e implica para algunos autores la posibilidad de que, en un afán multidisciplinario, el derecho tenga cabida como un mecanismo de coordinación, o instrumento de coordinación entre la racionalidad de los individuos y la racionalidad colectiva. Margolis (1991) atiende a que una generalización del dilema para el ámbito de los problemas sociales puede definirse como el resultado de la interacción entre la motivación social de cada individuo y su propio interés particular. Sin embargo, es preciso establecer sus límites, ya que en el dilema sólo hay una opción que podría ser adjetivada como eficiente.

### 3.2.2 El Problema de los *Free-Riders*

Ahora bien, cuando aludimos al problema del *free-rider* (también conocido como el problema del gorrón o del polizón) es imprescindible hacer referencia al trabajo seminal de Mancur Olson (1965) quien desde mediados de la década de los sesentas se dio cuenta que asumir la idea del grupo como base de la política es más que discutible y no tiene un fundamento sólido en tanto los individuos están tentados a aprovecharse de los esfuerzos de otros agentes dentro de su mismo grupo.

El problema del *free-rider*, para efectos de la acción colectiva, puede resumirse diciendo que en un conjunto que comparte objetivos e intereses siempre existe un subconjunto formado por agentes para los que el coste de la acción a realizar para alcanzar los intereses colectivos es mayor que la probabilidad de obtener resultados significativos individuales de la misma. Dejándolo más claro, en un grupo cualquiera siempre habrá individuos que tengan incentivos mayores para aprovecharse del trabajo de los demás porque así del beneficio neto no hay que descontar el esfuerzo individual.

Olson parte del supuesto de que por lo general, en cualquier grupo que comparta objetivos, existe un incentivo bastante grande para que los agentes esperen que provenga de otros miembros del grupo el esfuerzo necesario para alcanzar los objetivos comunes, por lo que es importante conocer bajo qué condiciones es esperable que exista acción colectiva, entender cuáles son los rasgos o motivaciones que explican su existencia. Técnicamente, importa

---

21 Formalmente se trata de un único equilibrio de Nash, es decir una sola combinación de estrategias que son respuestas óptimas las unas con respecto de las otras.

saber cuáles son las condiciones para que los individuos racionalmente opten por el comportamiento colectivo.

La respuesta que el mismo Olson propone para el mencionado problema se fundamenta en la idea *incentivos selectivos*. Para Olson, la movilización colectiva se producirá cuando, además de la probabilidad de alcanzar el objetivo compartido por todo el colectivo con dicha movilización (un *bien público*, que beneficia a todos los miembros del colectivo independientemente de que participen o no en la acción para su consecución), exista un mecanismo que incentive la participación en la acción, en la forma de beneficios selectivos, *privados*, para quienes lo hagan. Estos incentivos selectivos, completa Olson, pueden ser tanto negativos o positivos, en el sentido de que pueden ya sea coaccionar sancionando a quienes no pagan una parte asignada de los costos de la acción del grupo, o ser estímulos positivos que se ofrecen a quienes actúan a favor de los intereses de la colectividad.

Termina Olson su crítica a los modelos clásicos de acción colectiva, manifestando que “cualquiera que sea el caso, el tamaño es uno de los factores determinantes para decidir si es o no es posible que la protección racional y voluntaria del interés individual dé lugar al comportamiento orientado hacia el grupo. Los grupos pequeños favorecen sus intereses comunes mejor que los grandes”.

Tanto el *Dilema del Prisionero* como la Paradoja del *Free-Rider* han acentuado la dificultad que representa construir modelos consistentes con la idea de racionalidad individual por una parte y acción colectiva en cooperación por la otra. Hasta ahora no se ha indagado en el problema de determinar lo que es bueno para el grupo o conocer qué es lo que aumenta su bienestar (eso se realizará en el siguiente apartado), únicamente se ha intentado dar a conocer los problemas de instrumentalización de la racionalidad individual en pos de alcanzar objetivos colectivos. La distinción es importante y tiene un enorme valor pragmático en tanto, *vg.r.*, sirve para llamar la atención de los responsables de políticas públicas en el sentido de que no sólo es importante definir los objetivos de las mismas, sino que es fundamental conocer a través de qué mecanismos podemos llegar a ellos.

### 3.3 La Elección Colectiva Normativa

Se había mencionado previamente que los problemas de racionalidad colectiva, es decir, de ordenamiento y agregación de las preferencias individuales poseen tanto un componente mecánico o *ingenieril*, como un ingrediente teleológico o de objetivos. Este último, conlleva la necesidad de circunscribir una opción específica como la más deseable (o justa) para cada colectivo en particular. Seleccionar un óptimo social significa, en palabras de Herrero,<sup>22</sup> “dada una determinada sociedad (individuos con recursos, preferencias, etc.,

---

22 1993, p. 56.

empresas con posibilidades de producción), aislar un determinado resultado en base a un proceso específico de decisión colectiva”.

Ya hace más de 150 años, el marqués de Condorcet avisaba sobre los problemas relativos a la agregación de preferencias individuales, particularmente se preocupaba por reglas tan, en principio, aceptadas como lo es la regla de la mayoría. En la bautizada como *Paradoja de Condorcet* observó que aun cuando cada agente perteneciente a un grupo tiene preferencias formalmente racionales (esto es que posean las características avisadas en el primer capítulo de transitividad y complitud), estas características no necesariamente se trasplantarán hacia la colectividad y es, dependiendo del número de miembros del grupo y del número de opciones a elegir que tengan, relativamente probable que se presenten situaciones de inestabilidad en la decisión adoptada. Esto significa que es posible que se generen ciclos en la decisión y que ésta no atienda más que a cuestiones de agenda y liderazgo que a verdadera representatividad. Riker<sup>23</sup> resume con elegancia el problema, “una paradoja del voto es la coexistencia de evaluaciones individuales coherentes y una elección colectiva incoherente basada en la regla de la mayoría”.

La *Paradoja de Condorcet* se da cuando en grupo cualquiera, por ejemplo integrado, *Vg.r.*, por G, O, S, debe de elegir mediante la regla de la mayoría de entre tres alternativas posibles, (*a, b, c*). Una mayoría, G y S, prefieren *a* sobre *b*, pero otra mayoría G y O prefieren *b* sobre *c*; el detalle de ruptura se encuentra cuando la preferencia de O y S se decanta por *c* sobre *a*, desquebrajando así el tan socorrido principio de transitividad de la elección racional individual en esferas colectivas.

Otros mecanismos han sido igualmente socorridos para evitar los problemas de intransitividad del que adolecen, como demostró Condorcet, las mayorías simples. Particularmente, se ha estudiado ampliamente el caso de la *Regla de Borda*. Nombrada así en honor al matemático francés Jean-Charles de Borda quien en 1770 introdujo un sistema de votación con el cual los votantes gradúan sus preferencias sobre distintas alternativas (por ejemplo, candidatos) mediante puntuaciones escalonadas. Así la primera preferencia obtendrá una calificación *n* y subsecuentemente *n-1*. En este punto es conveniente tener en mente que mientras que una regla de votación asigna una alternativa a cada listado de preferencias, el propósito de la elección social es asignar una ordenación de todas las alternativas

Es ante este tipo de situaciones, que la teoría de la elección social pretende establecer los contextos o requisitos mínimos para que la agregación de las preferencias de los individuos sea ya no racionales (en términos de lo expresado en el primer capítulo de la que se detenta), sino por lo menos razonables.

### 3.3.1 El Teorema de la Imposibilidad de Arrow

Tenía 30 años K.J. Arrow cuando escribió su tesis doctoral en la Universidad de Columbia, la influyente y, ya, previamente citada obra *Social Choice and Individual*

---

23 1982, p. 1.

*Values*. En ella, Arrow estableció un conjunto de condiciones mínimas, muy débiles y universalmente aceptables, que a su parecer debería de reunir cualquier método razonable de agregación de las preferencias individuales racionales.

Arrow demuestra, precisamente, la imposibilidad de construir reglas de decisión colectiva que, con base en las preferencias individualmente ordenadas, permitan una ordenación social o colectiva (o *función de bienestar social*) que cumpla con requisitos normativos muy mínimos. Para Arrow, una función de bienestar social es un proceso o método tal que para cada conjunto de ordenaciones individuales de situaciones sociales alternativas (una ordenación por cada individuo) determina una ordenación social correspondiente de situaciones sociales alternativas.

Las condiciones del laureado economista impone a la función de bienestar social son las siguientes:<sup>24</sup>

- a. *Racionalidad Colectiva*: mismo que implica que la función de elección social derive de un orden. Esto implica, por un lado una condición de admisibilidad universal en el que dadas las alternativas sociales, entre dos alternativas cualesquiera de éstas debe existir, forzosamente, una relación de preferencia o indiferencia. Por el otro lado, conlleva que tales preferencias deben poseer la cualidad de la transitividad. En realidad, estas condiciones son básicamente las mismas que se imponen a la decisión individual para ser considerada racional.
- b. *Situación Óptima o Principio de Pareto*: lo que significa que si cada uno de los miembros del grupo o, mejor dicho, la sociedad prefieren A sobre B. Entonces, la sociedad debe reflejar dicha preferencia. Este principio entraña la aceptación universal de todas y cualquier posible ordenación individual de preferencias para estructurar la preferencia colectiva.
- c. *Independencia de las Alternativas Irrelevantes*: seguramente la condición más debatida en la academia. Arrow impone que la elección social, realizada a partir de cualquier conjunto de alternativas, depende solamente de las ordenaciones individuales de las alternativas del conjunto. Esto es si un grupo prefiere A sobre B, cualquier otra alternativa deja de ser factible, *vg.r.* Y. Me sirvo del ejemplo de Shepsle y Boncher<sup>25</sup> para efectos de aclarar la condición. Suponga que en 1990 se intenta clasificar a los presidentes de los Estados Unidos de América y el colectivo prefiere a Jefferson sobre Jackson, la opinión que los clasificadores puedan tener sobre Bush no modifica la ordenación porque es irrelevante.
- d. *La Inexistencia de Dictadura*: que establece que es imposible exista algún individuo del grupo cuyas preferencias sean automáticamente las prefe-

24 Para una forma restringida pero simple del teorema, *Vid.* Arrow, K.J. y Raynaud, H. *Opciones Sociales y Toma de Decisiones Mediante Criterios Múltiples*. Ed. Alianza. Madrid, 1989. Págs., 26 y s.s.

25 2005, p. 69.

rencias de la sociedad, independientemente de las preferencias de todos los demás individuos.

Este conjunto de requisitos es bastante restrictivo, lo que implica que pueden existir condiciones que sean consideradas igualmente razonables y no se incluyan en el modelo *arroviano*, como tal, el teorema será funcional con ventaja sobre cualquier conjunto de condiciones más elaborado que se quiera imponer al método de ordenación social de preferencias. El pesimismo del teorema nos conduce a la conclusión de que al momento de construir las preferencias del colectivo siempre habremos de deshacernos de alguna de las condiciones mínimas exigidas por Arrow. Como bien dice Sen,<sup>26</sup> “El teorema de Arrow demuestra entre otras cosas, que no sólo la regla de la mayoría, sino todos los mecanismos de decisiones que se basan en la misma base de información llevan a cierta incoherencia o infelicidad, a menos que recurramos a la solución dictatorial de imponer las preferencias de una persona”.

En este sentido, se ha intentado construir *vías de escape* que sacrifiquen alguna condición o incluso que la vuelvan aún menos restrictiva, sin embargo, no es tarea del presente trabajo detenerse a cavilar exhaustivamente sobre éstas, pero sí hacer mención de aproximaciones de relevancia reconocida.

Los primeros intentos formales por escapar de la paradoja sentenciada en el trabajo de Arrow se basaron en el sacrificio de la condición pareteana. Y es que si el mecanismo de ordenación de las preferencias individuales asume una determinada configuración, es posible obtener elecciones colectivas libres del fenómeno de las, llamadas, mayorías cíclicas. Los trabajos de Duncan Black (1958) son fundamentales para entender esta aproximación ya que derivado de su teorema del votante medio (mismo que establece que es posible representar las preferencias de los individuos en una sola dimensión o un solo tope *–single peaked–*), el catedrático escocés postula el resultado de una agregación equilibrada (no circular) que coincide con las preferencias del votante medio.

Especialmente meritorio resulta el intento que A.K. Sen realiza, tanto en *Elección Colectiva y Bienestar Social* (1970) como en *Desarrollo y Libertad* (1999), por superar el callejón sin salida en que el teorema de Arrow había colocado a la teoría de la elección social.

En los mismos, Sen es proclive a suavizar las, ya de por sí mínimas, condiciones impuestas por Arrow a la función de bienestar social, además de ampliar la base informacional de las mismas. En su argumentación, Sen comienza por pulir la condición de racionalidad colectiva, acotando el requisito de transitividad y sustituyéndolo por *cuasi-transitividad*. La matización es bastante sutil y a decir de Pedrajas,<sup>27</sup> “de esta manera, una función de decisión social será una regla de elección colectiva que genera relaciones de preferencias suficientes para la existencia de funciones de elección”. La siguiente, distinción, y tal vez

---

26 1999, p. 302.

27 2006, p. 344.

más importante desde un enfoque normativo y, no tanto lógico-formal como el argumento de la transitividad, tiene que ver con que “unas reglas sociales aceptables tenderían a tomar en cuenta toda una variedad de hechos relevantes”, Sen<sup>28</sup> está pensando en cuestiones de bienestar y equidad, pero también en un marco ético de información lleno de nuevas posibilidades. Concede especial atención al debate público y a las interacciones sociales en la formación de valores y compromisos compartidos.

Ahora bien, como el mismo Sen señala, el trabajo de Arrow es pionero en el campo de la elección colectiva moderna por lo que “abre un mundo tanto de posibilidades como de imposibilidades condicionales”, y así como apenas hemos señalado dos trabajos que pretenden “hacer posible la imposibilidad”, también es verdad que a partir de los trabajos de Riker, quien hace una atinada compilación de posibilidades del teorema, y más adelante con las reflexiones de Buchanan existe la alternativa de aceptar las conclusiones arrowianas. Esto es en un marco de decisiones colectivas democráticas, aceptar la incapacidad de evitar la probabilidad de las mayorías cíclicas. Lo preocupante, o no, es que esta opción conlleva el sacrificio de la condición de racionalidad social. En la obra *El Cálculo del Consenso*, de coautoría entre Buchanan y Tullock,<sup>29</sup> puede leerse al respecto de los resultados probados por Arrow, “parece que no hay razón para esperar que...presenten cualquier tipo de orden que bajo ciertas definiciones de racionalidad, se supone que refleja la acción racional”. Esto sin duda, implica un rompimiento tanto normativo como positivo, ya que mientras que en el primer ámbito se cuestiona la necesidad de que las decisiones sociales sean racionales, en el segundo implica el rechazo del modelo de racionalidad social como fuente predictiva de resultados sociales.

Pero los autores de Virginia van más allá y distinguen con firmeza dos niveles de elección colectiva. Por una parte el nivel constitucional o contractualista, donde se debaten y establecen las reglas del juego social (instituciones, constitución), y que se fundamente en consensos y elecciones unánimes entre individuos racionales, y, todas las demás decisiones colectivas, mismas que efectivamente están sujetas a las condiciones arrowianas. De este modo, la selección de una constitución no estaría sujeta al teorema de la imposibilidad de Arrow en tanto es requisito *sine qua non* contar con el apoyo unánime de los miembros del grupo social.

#### **4. A manera de conclusión**

El modelo de la elección racional es poderoso. Provee de herramientas muy útiles con base en supuestos normativos bastante intuitivos que intentan reducir a mínimos irrefutables la lógica de la elección humana. El poder normati-

---

28 199:303.

29 1960, p. 59.

vo y la fuerza descriptiva de la teoría de la elección racional radican en el individualismo metodológico. Esto implica “ponernos en el lugar” de los agentes individuales y entender sus acciones como mero instrumento para alcanzar fines bien definidos y, mayoritariamente, consistentes.

Sin embargo, las reducciones lógicas del comportamiento humano, que por cierto son abundantes en el modelo, parecen estar más preocupados por la elegancia formal que por su relevancia fáctica. Son copiosos los ejemplos tomados de la “vida real” que sugieren que la lógica de la elección es bastante más compleja cuando hablamos de seres humanos. Estos hechos no pueden ser desconocidos, por que al hacerlo se olvidan los límites de la teoría, ésta se torna hiperracional, tautológica y, en exceso, ambiciosa.

En parte, por eso son valiosas las críticas que desde diversas trincheras se han interpuesto frente a la teoría; porque son un intento por limitar el desbordante argumento del egoísmo y ampliar el campo de lo hasta ahora “irracional”. Y es que aunque ambos aceptan que el modelo de elección racional es el que mejor describe el comportamiento humano, y, también, el que más nos dice algo sobre la naturaleza de los individuos, los mismos son consientes que el modelo tiene limitaciones, omisiones imperdonables cuando se trata de describir la lógica del comportamiento humano.

Parece que construir una teoría de la elección racional basada únicamente en la concepción instrumental de la decisión es una tarea incompleta. No existe justificación alguna para excluir del análisis del comportamiento humano a la fuerza de los valores, de las emociones, de los compromisos, entre otros, porque son estas partes de un modelo más complejo que nos permita explicar con mayor atingencia empírica la forma del comportamiento humano.

No cabe duda que la capacidad explicativa de la elección racional es sumamente atractiva; el análisis de elección racional parte de dos supuestos clave: primero, que las decisiones individuales son el punto de partida para comprender los fenómenos sociales (*individualismo metodológico*); segundo, que los individuos saben lo que quieren y buscarán la mejor manera de conseguirlo, dadas las restricciones que enfrentan. Las implicaciones de estos sencillos enunciados son numerosas, nuestro interés se ha centrado en las que conlleven para efectos de la elección colectiva.

Hemos podido notar que los problemas de la misma se presentan en un doble nivel y en cada uno de ellos existen suficientes complicaciones. Si la elección colectiva *normativa* se preocupa encontrar los fines adecuados o *justos* de la agregación de las preferencias individuales, los problemas mecánicos identifican las dificultades que se presentan al momento de agregar las preferencias individuales.

La idea es bastante simple, y una vez más, tiene el fundamento metodológico citado *ad supra*. Hemos de entender la forma de decidir del individuo, como célula, para entender cómo deciden los conjuntos, grupos o sociedades.

La pregunta es simple, y aunque no se ha intentado responder a la misma, se han dado opiniones a favor y en contra, ¿es posible que las decisiones colectivas sean racionales, como lo son las de los individuos? ¿Es la racionalidad una propiedad única de los agentes individuales? ¿Es el concepto "racionalidad colectiva" en sí mismo un oxímoron? ¿Cómo choca el modelo de racionalidad con la optimización de los resultados en contextos estratégicos? Son, todas estas, preguntas que han intentado ser respondidas en ámbitos académicos con rigurosidad y metodología, y que, sin embargo, no han logrado ni mucho menos un consenso y que, por lo tanto, revelan sendas de investigación y futuros trabajos.

## Bibliografía

- AGUIAR, Fernando. *La Lógica de la Acción Colectiva*. Ed. Pablo Iglesias. Madrid, 1991. Pág. 1 a 40.
- ARROW, Kenneth J. *Social Choice and Individual Values*. Ed. Yale University Press. 1951.
- ARROW, Kenneth J. *The Functions of Social Choice Theory*. En Arrow, Kenneth J., Sen, A.K. y Suzumura K. (eds.) *Social Choice Re-examined*. Volumen 1. Ed. Palgrave y Ed. MacMillan. Nueva York, 1997.
- ARROW, K.J. et al. (eds.) *Social Choice Re-Examined*. Ed. Palgrave. 1997.
- BARRAGÁN, Julia. *La Función de Bienestar Colectivo como Decisión Racional*. En Doxa: Cuadernos de Derecho No. 9. Universidad de Alicante, 1991.
- BLACK, Duncan. *The Theories of Committees and Elections*. Ed. Cambridge University Press. 1958.
- BECKER, G.S. *The Economic Approach to Human Behavior*. Ed. Chicago University Press. Chicago. 1976.
- BUCHANAN, James M y Tullock, G. *The Calculus of Consent*. Ed. Michigan University Press. Ann Arbor. 1962.
- BUCHANAN, James M. et al. *Democracia y Economía Política*. Traducción y Selección de Antoni Casahua (ed.). Ed. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Hacienda. Madrid, 1980.
- CALSAMIGLIA, Xavier. *Racionalidad Individual y Colectiva: Mecanismos Económicos y Jurídicos de Articulación*. En Doxa, Cuadernos de Filosofía del Derecho, 13. Universidad de Alicante, 1993.
- CAPLAN, D. (2007) *the Myth of Rational Voter*. Ed. Princeton University Press. Princeton.
- DE CONDORCET, M. *Essai sur l'Application de l'Analyse à la Probabilité des Décisions Rendues à la Pluralité des Voix*. Ed. Chelsea, Nueva York, 1982.
- CRAVEN, John. *Social Choice, A Framework for Collective Decisions and Individual Judgments*. Ed. Cambridge University Press. Cambridge, 1992.
- EDGEWORTH, F.Y. *Mathematical Physics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. Londres, 1881.
- ELSTER, Jon. *Tuercas y Tornillos. Una introducción a los Conceptos Básicos de las Ciencias Sociales*. Ed. Gedisa. 2da. edición. Barcelona, 1991.
- GOLDFINGER, J. (2002) *The Value of Social Choice Theory for Normative Political Theorists*, en "The Good Society" No.2 Vol. 11.
- GÓMEZ-POMAR, Julio. *Racionalidad Económica y Estrategia*. Ed. Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 1998. p. 41.
- HARSANYI, John C. R. *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*. Cambridge University Press, 1997.
- LOCKE, J. *Ensayo sobre el Gobierno Civil*. Ed. Orbis, Barcelona. 1985.
- OLSON, Mancur. *The Logic of Collective Action*. Ed. Harvard University Press, 1965.
- PEDRAJAS, Marta. *Las Posibilidades de la Teoría de la Elección Social en K. Arrow y A. Sen*. En XVI Congrès Valencià de Filosofia. Ed. Universidad de Valencia. Valencia, 2006.
- RIKER, William. H. *Liberalism against Populism*. Ed. Waveland Press. 1982.
- ROUSSEAU, J.J. *El Contrato Social*. Ed. Espasa Calpe. 2da. Edición. Madrid 1972.
- SÁNCHEZ-CUENCA, Ignacio. *Teoría de Juegos*. Cuadernos Metodológicos 34. Centro de Investigaciones Sociológicas. 1ra. edición. Madrid, 2004.
- SCHUMPETER, Joseph A. *History of Economic Analysis*. Ed. Oxford University Press. Nueva York, 1954.
- SEN, A.K. *Elección Colectiva y Bienestar Social*. Editorial Alianza. Madrid, 1976.
- SEN, A.K. *Desarrollo y Libertad*. Ed. Planeta, Madrid, 1991.
- HERRERO, Carmen. *Racionalidad Individual-Irracionalidad Social: El Conflicto Justicia-Eficiencia*. En Doxa, Cuadernos de Filosofía del Derecho, 13. Universidad de Alicante, 1993.
- SHEPSON, Kenneth A. y Bonchek, Mark S. *Las Fórmulas de la Política. Instituciones, Racionalidad y Comportamiento*. Ed. Taurus en coedición con Centro de Investigación y Docencia Económica. 1era. Edición en español. México, 2005.
- TVERSKY, Amos y Kahneman, Daniel. *Rational Choice and the Framing of Decisions*. En Bell, David E., Raña, Howard y Tversky, Amos (Eds.) *Decision Making. Descriptive, Normative and Prescriptive Interactions*. Ed. Cambridge University Press, 1988.
- ZINTL, Reinhard. *Comportamiento Político y Elección Racional*. Ed. Gedisa. Barcelona, 1995.