

## IV. LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL Y LAS CIENCIAS SOCIALES\*

### PREHISTORIA DE LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Como este volumen conmemora el trigésimo aniversario de la publicación de *Economic Theory of Democracy* de Anthony Downs, poseo aspectos tanto sentimentales como sustantivos, por lo cual pido al lector su comprensión si aprovecho esta oportunidad para evocar algunos recuerdos. En 1956 y 1957, trabajé en el estudio 14 del Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences (Centro de Estudios Superiores en Ciencias del Comportamiento). Bob Dahl había hecho lo propio el año anterior y no recuerdo si él me dejó su copia de la disertación de Anthony Downs o si fue Kenneth Arrow, miembro del Centro en ese entonces. Esta obra aparecía como un informe para la Office of Naval Research (Oficina de Investigación Naval), patrocinadora del proyecto. No existía ninguna otra versión y ningún cambio se realizó en el manuscrito desde su formato inicial como disertación y su presentación como informe, hasta su publicación como libro. Kenneth Arrow encabezó el comité de Downs, en tanto que Robert Dahl y Charles Lindblom se encargaron de publicar dicha disertación. Aún tengo en mi poder la versión mimeografiada encuadernada en rústica de *An Economic Theory of Democracy*, la cual debe ahora constituir un artículo de colección.

El libro de Downs fue lo primero que leí en el Centro en 1956. En ese entonces, estaba inmerso en la sociología política y la psicología, y la lectura de las escasas formulaciones y pretensiones explicativas de Downs fue para mí una áspera experiencia. Sin embargo, algunos aspectos de esta obra tenían mucho en común con un tipo de bibliogra-

\* La versión original de este capítulo fue presentada en la conferencia celebrada el 27 y 28 de octubre de 1988, en la Universidad de California en Irvine, en el marco del trigésimo aniversario de la publicación de *Economic Theory of Democracy* de Anthony Downs. (N. del A.)

fía que yo conocía muy bien. En aquella época, solían emplearse metáforas mercantiles en el análisis de la política democrática y la estadounidense. La década de los años cincuenta fue la era de la "decadencia de la ideología" y predominaba el pragmatismo político. Desde mediados de la década de 1930, T. V. Smith, filósofo egresado de la Universidad de Chicago, colega de los pragmatistas filosóficos de aquella ciudad y senador por el estado de Illinois, había representado al político democrático como un personaje un tanto cínico, y sobornable, cuya mayor virtud consistía en saber resolver conflictos de una forma pacífica. Pendleton Herring (1940) cita la comparación que hiciera Smith de los políticos de la dictadura y los de la democracia.

Es precisamente de la consecuencia [la violencia] de los conflictos intergrupales que los políticos demócratas nos protegen. Y si alguna vez mienten en tan difícil tarea, es lamentable, pero comprensible. Si son serviles algunas veces, es despreciable pero tolerable. Si en ocasiones aceptan sobornos, esto es odioso, pero no fatal. Los vicios de nuestros políticos no deben compararse con las cualidades del ciudadano común, sino más bien con los vicios de los dictadores. En este contexto, casi podemos alabar a nuestros políticos —por compensación si no por eliminación, por cuantos defectos hayan servido en el arduo proceso de salvarnos de la violencia y del crimen. En otras latitudes, personas son muertas en conflictos de intereses que nuestros políticos saben controlar con pecados exentos de crímenes y virtudes no del todo ajenas a la magnanimidad. (P. 135.)

En vísperas de nuestra intervención en la segunda Guerra Mundial, Herring empleó metáforas mercantiles para describir la política de los partidos en los Estados Unidos de Norteamérica:

Gran parte de nuestra actual actitud de contar con la ayuda y el apoyo gubernamentales sólo responde a un tradicionalismo expresado en términos novedosos. No hay grandes cambios en las actitudes fundamentales. Teníamos una política de concesiones —tierras donadas, concesiones mineras, subsidios para envíos, cuotas, etc. Durante el siglo XIX, había continuas demandas de concesiones y subsidios. Actualmente, las demandas del hombre de la calle no pueden ser satisfechas con haciendas y concesiones de este tipo. Se requiere ahora una distribución más amplia. Sin embargo, este proceso no implica grandes sutilezas teóricas o filosóficas; se trata más bien de un oportunismo ligeramente teñido de

humanitarismo. Aquí, no encontramos los conflictos ideológicos que tan candentes pasiones desencadenaron en los países europeos. En los Estados Unidos de Norteamérica, los problemas sociales rara vez han sido asociados con filosofías sistemáticas, ni tampoco ha sido guiada la administración pública por una abstracta formulación de valores. Los voceros de la inconformidad se expresan en función de necesidades concretas. (P. 175.)

Prosigue:

Como las principales figuras políticas de partido no son obligadas por una disciplina partidista a seguir un programa definido, gozan de gran libertad para negociar con grupos de interés. En este sentido, el hecho de que nuestros partidos principales tengan tan poco poder sobre sus representantes vuelve tanto más innecesaria la existencia de partidos menores. Mediante la formación de bloques en el Congreso, los sectores y los estados logran concesiones otorgadas por los líderes de los partidos. Las organizaciones que representan intereses especiales controlan votos susceptibles de afectar la vida política de demócratas y republicanos. (P. 187.)

Además, Herring anticipó el pronóstico, por Downs, de que dada una distribución normal de las predisposiciones ideológicas del electorado,

existe una fuerte tendencia, por parte de ambos partidos, a asumir la misma postura. Una vez descubierto un buen programa, éste resulta igualmente atractivo para ambos partidos. Una buena demostración de esto es el llamado del senador Arthur Vandenburg durante el periodo de mayor éxito del partido demócrata. Insistió en una liberalización del gobierno republicano mediante el fortalecimiento del seguro contra el desempleo, las pensiones de retiro y las leyes relacionadas con el salario mínimo [...] Los republicanos no permitirán que los demócratas monopolicen el sufragio de granjeros, trabajadores y de la clase media. Hay división interna entre los demócratas con respecto a la conveniencia de expropiar negocios. Lo que es bueno para un partido también lo es para el otro, y las diferencias radican en cuestiones de personal, énfasis y ritmo más que de sustancia. Las rivalidades se reducen a quien habrá de orquestar los cambios requeridos y determinar en qué formas y circunstancias hacerlo. (P. 193.)

Dos años más tarde, el economista Joseph Schumpeter (1942) empleó de manera aún más directa la metáfora mercantil en su análisis de los procedimientos realistas propios de las democracias. Con respecto al liderazgo político, declaró:

Este concepto presenta dificultades similares en relación con el concepto de competencia en el ámbito económico, las cuales puede ser provechoso comparar. En la vida económica, nunca falta la competencia, aunque rara vez es perfecta. Asimismo, siempre existe cierta competencia en la vida política, así sea en forma potencial, por la adhesión del pueblo. Este fenómeno se justifica por el hecho de que la democracia parece conllevar un método reconocido para llevar a cabo la lucha competitiva, y que si método electoral es prácticamente el único disponible para comunidades de cualquier tamaño. Sin embargo, aun cuando *esto* excluye numerosas formas de acceder a tipos inadmisibles de liderazgo, como la competencia mediante una insurrección militar, no elimina casos sorprendentemente análogos a aquellos fenómenos económicos a los que *llamamos competencia "desleal", "fraudulenta" o restrictiva*. Y no podemos excluirlos porque, si lo hiciéramos, tendríamos ante nosotros un ideal totalmente inalcanzable. Entre este caso ideal que no existe y los casos en que cualquier competencia con el liderazgo establecido es reprimida por medio de la fuerza, existe un rango continuo de variación dentro del cual el método democrático de gobierno se confunde con el autocrático a través de gradaciones imperceptibles. (P. 271.)

Downs (1957) también tomó directamente de Schumpeter la metáfora de la "mano invisible" de Adam Smith. Del ilustre economista de Harvard, cita el siguiente párrafo:

De la misma manera, la razón de ser o función social de la actividad parlamentaria sin duda alguna es la de aprobar leyes y, en parte, medidas administrativas. Sin embargo, para poder entender en qué forma la política democrática cumple con esta meta social, es menester empezar desde la lucha competitiva por el poder y los encargos públicos, y percatarse de que dicha función social se cumplió en forma incidental —en el mismo sentido en que la producción incide en la ganancia. (P. 29.)

La coherencia de la teoría de Downs con la sabiduría convencional de los años cincuenta se refleja en el hecho de que reconoce estar endeudado con Schumpeter: "El profundo análisis que hace Schumpeter

de la democracia ha sido fuente de inspiración y sustento para nuestra tesis, por lo que en verdad le estamos profundamente agradecidos" (p. 29). Entre otros predecesores y contemporáneos de Downs que emplearon estas metáforas mercantiles, se encuentra V. O. Key (1942), cuyo trascendente texto acerca de los partidos políticos destacó, desde su primera edición, la noción de que el liderazgo político conlleva actividades de negociación e intercambio. Elmer Schatts-chneider (1960), otro renombrado analista de los partidos y elecciones en los Estados Unidos de Norteamérica, reitera la metáfora de Schumpeter del político "empresario". La tarea del ciudadano consiste en "averiguar cómo obligar a sus agentes a definir sus opciones" y el problema del sistema político en su conjunto estriba en

organizar [el proceso electoral] de manera que se haga el mejor uso posible del poder público habida cuenta de sus limitaciones. Una decisión popular que encauce la fuerza del apoyo público requiere de un tremendo esfuerzo para definir opciones, organizar la discusión y movilizar la opinión. El gobierno y las organizaciones políticas están empeñados en la fabricación de [...] opciones. (P. 139.)

Tenemos pues, que la mercantil era una de las metáforas "literarias" comunes entre los analistas de la política estadounidense. Se consideraba que votar era algo así "como" intercambiar votos por políticas. Y las actividades de los políticos eran comparables con las de empresarios empeñados en incrementar valores mercantiles mediante el tráfico de posiciones y la combinación de recursos con miras a la formación de coaliciones triunfadoras.

La revolución encabezada por Downs consistió en transformar esta metáfora literaria en un modelo formal explícito, con todas las ventajas que conlleva esta explicación. Esto generó hipótesis específicas acerca de los sistemas de mercado, las cuales podían probarse mediante métodos empíricos y abrió las posibilidades a una investigación rigurosamente científica en la que se aplicaran complejos métodos matemáticos y estadísticos. Como este "afán de rigor deductivo e inductivo" dominó las ciencias sociales de los años cincuenta y sesenta, no es de sorprenderse que la bibliografía relativa a la elección racional y la elección pública floreciera en las siguientes décadas hasta la presente, y se convirtiera en la punta de lanza de la ciencia política "científica".

Pero, Downs recordaba, de la misma manera que muchos de los analistas afiliados a esta escuela tendían a olvidar, que la adopción del modelo mercantil racional tenía su precio. En la era pre-downsiana de la metáfora literaria, la mercantil era sólo una de otras cuatro o cinco metáforas empleadas en el estudio de la política.

Una de ellas equiparaba la política a la religión, con actividades definitorias de conversión, oración y culto, en vez de compraventa. Dicha metáfora caracterizaba algunos aspectos de la política en Francia, Italia, España, América Latina, Alemania y el Oriente Medio. En otra, la política se comparaba con la guerra, y se aludía a grupos paramilitares, armas y lucha por el control de las calles. Cuando hablaba del "personal general de la revolución", Lenin se refería a los organismos directores del partido comunista. Los procedimientos del nazismo, fascismo, falangismo y otros movimientos autoritarios también encajan en esta metáfora militarista.

Todos conocemos bien la metáfora del "juego de la política", en el que se participa por el placer y las emociones que brinda, más que por los elementos de poder y control de la actividad política. O como lo sugirió en fechas recientes Clifford Geertz (1980), la política podría asemejarse con una representación teatral cuya meta principal fuera la impartición de una enseñanza transmitida a través de la afirmación simbólica, por parte de los actores, de sus poderes y papeles.

Como la política puede tomar elementos de un mercado, un juego, una guerra, una iglesia y una representación teatral —y la historia de la política de sociedades particulares muestra cómo la explicación a través del tiempo puede requerir de algunos o tal vez de todos ellos—, el hecho de considerar a cualquiera de éstos como el modelo más representativo de la misma tiene sus desventajas, ya que implica exagerar algunas de las potencialidades de la política a expensas de otras ya costa de la perspectiva dinámica del desarrollo. El propósito principal de este capítulo es demostrar que el análisis basado en la elección racional puede originar distorsiones empíricas y normativas, a no ser que se combine con las ciencias histórica, sociológica, antropológica y psicológica, que tratan los valores y acciones de los individuos a través del tiempo, de una cultura a otra, así *como* de un país y de un estrato social a otro.

LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN  
RACIONAL COMO REVOLUCIÓN  
CIENTÍFICA

En la época en que la teoría de la elección racional comenzaba a salirse de su nicho original, es decir, la economía, a finales de los años cincuenta y principios de la década de 1960, los enfoques explicativos dominantes en las ciencias sociales eran las teorías sociológicas, de la cultura y de la personalidad, y de la psicología social. La primera, es decir la teoría sociológica, partía de la tradición europea fundada por Max Weber, Emile Durkheim, Vilfredo Pareto y otros. La segunda, es decir la de la cultura y de la personalidad, se basaba en las teorías psicoanalítica y antropológica cuyos principales representantes eran Margaret Mead, Ruth Benedict, Ralph Linton, Harold Lasswell, Abram Kardiner, los Kluckhohn *et al.*, o en la de la "personalidad autoritaria". La teoría de la psicología social, asociada con investigaciones basadas en encuestas y metodologías experimentales para grupos reducidos, encontraba su expresión en las obras de Samuel Stouffer, Paul Lazarsfeld, Rensis Likert, Angus Campbell, Carl Hovland, Kurt Lewin, Dorwin Cartwright y otros.

La teoría sociológica del siglo XIX y principios del siglo XX, a diferencia de Marx, consideraba que las ideas, preferencias y valores, influían de manera significativa en la formación, mantenimiento y decadencia de las instituciones sociales. Las normas y valores eran muy importantes para las teorías de la integración social de Durkheim (1973). Los seres humanos integraban sociedades sobre la base de una *conciencia colectiva*, es decir, una serie determinada de valores y creencias comunes; el suicidio era un síntoma de carencia de normas, *deonomía*. Weber (1930) ubicó los orígenes del capitalismo en el ascetismo de las sectas protestantes. La voluntad de ordenar la propia vida, ahorrar y acumular capital, así como de invertir, se basaba en la convicción religiosa de que la salvación de alguna manera se asociaba con el éxito en los empeños terrenales. Según Talcott Parsons, la acción social obedecía a sentimientos, creencias y valores, y las instituciones sociales descansaban en procesos de socialización que inculcaban dichas orientaciones (véase Parsons y Shils, 1951). La teoría de la cultura y de la personalidad, ejemplificada por los escritos de Ruth Benedict (1934), daba cuenta de la estruc-

tura social, la política y el gobierno de diferentes sociedades en función del "carácter nacional", temas culturales, personalidad modal, y fenómenos similares —mezclas de creencias concernientes a la autoridad y las relaciones humanas— producidos en parte por las formas en que los miembros de dichas sociedades eran preparados para el desempeño de sus papeles de adultos. Y la teoría de la psicología social trataba a las actitudes y creencias como importantes variables explicativas en el comportamiento electoral (Lazarsfeld y Berelson, 1955), la moral de los soldados (Shils y Janowitz, 1948), las respuestas a la propaganda (Hovland, 1950), las actitudes prejuiciosas (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson y Sanford, 1950), etcétera.

Durante las décadas de 1950 y 1960, los aspectos mental, moral y de actitud formaban parte medular del discurso de las ciencias sociales. Se suponía que este mundo mental y moral no era sólo reflexivo, sino también bastante complejo, dinámico y generativo. Un postulado central de esta bibliografía era que las actitudes y valores variaban notoriamente entre las naciones y los procesos históricos y que poseían un apreciable poder explicativo.

La bibliografía de la elección racional eludió semejantes complejidades. Para los economistas, su tradición intelectual cumplía una función homogénea "de servicio" basada en intereses materiales. Para la generación de politólogos que adoptaron el enfoque de la elección racional en las décadas de 1960 y 1970, hubo un giro deliberado hacia la economía y un alejamiento de las demás ciencias sociales. Cuando se encuentran ocasionales citas de la bibliografía de las ciencias sociales en obras tan tempranas como el estudio de Anthony Downs (1957), al que está dedicado este volumen, el estudio de Riker (1962) sobre coaliciones, y la pionera obra de Buchanan y Tullock (1962) —referencias ocasionales a Parsons, Durkheim, Lazarsfeld, Campbell, Horney, Dahl, Easton, y otros— se observa un claro rompimiento con la tradición intelectual de las ciencias sociales de los años cincuenta y sesenta.

También se observa una cautelosa aplicación de la estrategia económica deductiva en el análisis de fenómenos políticos. En ella, se supone que el gobierno y la política son similares a los mercados. Funcionarios, políticos y electorado son promotores pragmáticos de intereses materiales propios a corto plazo, quienes buscan ventajas

personales a través del poder, decisiones legislativas y administrativas, votos y otros mecanismos similares. Partiendo de esto, los pioneros de este enfoque pronto demostraron su validez y parsimonia en la explicación de ciertos aspectos de los sistemas de partidos, arreglos constitucionales y coaliciones políticas. Este movimiento se asemeja tanto a la revolución científica descrita por Thomas Kuhn (1962) —con su repentina adopción de un nuevo paradigma independiente de los trabajos científicos anteriores, y caracterizado por un brusco giro hacia los complejos procedimientos de una nueva "ciencia de la elección pública normal"— que uno siente la tentación de concluir que se adoptó en forma deliberada una estrategia kuh-niana. Sin embargo, las fechas de publicación de los escritos que lo atestiguan descartan esta posibilidad.

#### ESENCIA DE LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La teoría de la elección racional es una estrategia puramente deductiva en las obras de Downs, Riker, Buchanan, Tullock y otros autores, o bien deductiva y combinada con la comprobación empírica de hipótesis lógicas, como consta en los trabajos de Fiorina (1981), Ferejohn (1987), Shepsle y Fiorina (1988) y otros escritos. Parte de postulados o axiomas acerca de los motivos y comportamiento humanos, y formula las implicaciones institucionales y de gobierno que lógicamente se desprenden de dichos axiomas. Un aspecto de este enfoque metametodológico es el "individualismo metodológico", según el cual todos los fenómenos sociales son atribuibles o reductibles a las características y comportamientos de los individuos. Otro de sus aspectos es que se da por sentado que los actores políticos —el electorado, los políticos y los burócratas— son promotores pragmáticos de intereses materiales, quienes persiguen ventajas personales en forma de votos, cargos públicos, poder, etc., al más bajo costo.

La bibliografía de la teoría de la elección racional ilustra diversas posturas con respecto a la naturaleza de estos postulados. Algunos analistas atribuyen un grado de realismo sustancial o "satisfactorio" al postulado de la promoción de intereses materiales propios. Otros argumentan que el asunto del realismo es accesorio, siempre y cuando se verifiquen las predicciones generadas por dichos postulados.

Otros más, conciben al método en términos puramente heurísticos, como un eficiente mecanismo generador de hipótesis, que parte de postulados sencillos y después los complica en un esfuerzo controlado para aumentar su poder explicativo. Algunos de estos analistas han asumido varias posiciones en diferentes momentos.

Milton Friedman (1953), en su libro acerca de la "economía positiva", nos dice:

La pregunta más importante que debe hacerse acerca de los "postulados" de una teoría no es si éstos permiten descripciones "realistas", porque nunca lo hacen, sino más bien si constituyen aproximaciones satisfactorias para el propósito que se tiene. Y esta pregunta sólo puede contestarse viendo si la teoría funciona o no, es decir, si genera predicciones lo suficientemente atinadas. (P. 40.)

Aquí, de nuevo, arguye que no hace falta corroborar el realismo de

ningún postulado de semejantes teorías [...] Una hipótesis o teoría científica válida suele afirmar que ciertas fuerzas, y no otras, son importantes para entender determinada clase de fenómenos. Es a menudo provechoso presentar semejante hipótesis afirmando que los fenómenos cuya ocurrencia debe predecirse se comportan en el campo de la observación de la misma manera que si ocurrieran en un mundo hipotético y altamente simplificado que contuviese únicamente aquellas fuerzas que la hipótesis considera importantes. [...] Un realismo "total" es a todas luces inalcanzable, y el asunto de si es o no lo "bastante" realista sólo puede resolverse viendo si origina predicciones que sean lo suficientemente atinadas para los fines que nos ocupan o si dichas predicciones son más certeras que las de otras teorías. (P. 42.)

Friedman atribuye un realismo limitado al modelo económico mercantil, y deduce de dicho modelo implicaciones para la administración. También reconoce, hasta cierto punto, diferencias culturales. Reafirma su posición de que la teoría de los precios era la más consistente de la economía moderna al afirmar que ésta era "muy confiable *para el tipo de sistema económico que caracteriza a las naciones occidentales*" (p. 42; cursivas nuestras).

Buchanan y Tullock, en *The Calculus of Consent* (1962), adoptan una postura semejante a la de Friedman:

La última defensa del postulado conductual económico-individualista debe ser empírica [...] La única prueba del "realismo" de este postulado radica básicamente en lo aplicable de sus conclusiones. (Pp. 28-29.)

Pero aun cuando Buchanan y Tullock no consideran a la "norma individual de interés propio" como la única "realista", defienden enfáticamente su utilidad en el análisis político:

Sabemos que una interpretación del quehacer humano sugiere que los hombres efectivamente procuran obtener las máximas ventajas personales cuando participan en decisiones políticas y que son distintas las funciones del beneficio individual [...] [y que] mientras parte de todo el desempeño individual en la toma de decisiones colectiva esté, de hecho, motivada por la búsqueda de las máximas ventajas posibles, y mientras la identificación del individuo con el grupo no se extienda al grado de volver idénticas todas las funciones del beneficio individual, un modelo de individualismo económico para el quehacer político tendrá algún valor positivo. (P. 30.)

Riker (1962), en *Theory of Political Coalitions*, defiende el realismo del postulado racional del interés personal. Arguye que si bien el comportamiento individual puede apartarse de dicho postulado, el comportamiento fiduciario está centrado en el cliente. El patrón está obligado a actuar en función del interés material del cliente. Y como gran parte del quehacer político (por ejemplo, la relación entre el político y el ciudadano elector) se fundamenta en una relación de tipo fiduciario, el postulado del interés personal se aplica a una gran parte de la acción política.

En trabajos posteriores, Riker defiende este mismo postulado sobre una base simplemente metametodológica:

El postulado de la racionalidad plantea que los individuos tienen algo que los hace comportarse (en general) de forma regular, de la misma manera que en la ciencia física, existe el postulado mecánico de que los objetos poseen ciertas características que aseguran que estos objetos (por lo general) se moverán de forma regular. En ambos casos, se supone que los seres se comportan de forma regular y predecible. (Riker y Ordeshook, 1973, p. 11.)

Riker y Ordeshook prosiguen y afirman

que la noción de racionalidad desempeña un papel fundamental en las ciencias sociales. Es una de las maneras con que se logra la regularidad necesaria para la generalización. El que si este procedimiento es más efectivo que la mera observación está actualmente sujeto a discusión en la ciencia política, y constituye de hecho una variante particular del viejo debate en torno a los métodos inductivos y deductivos, o el empirismo radical y la ciencia teórica. Preferimos, desde luego, los métodos deductivos y la regularidad postulada, en gran parte porque pensamos que son más eficientes que sus contrarios [...] el método de la regularidad postulada es decididamente más eficiente porque facilita la generación de hipótesis y ofrece una explicación única y parsimoniosa del comportamiento. Contrariamente a la mencionada eficiencia, el método de la regularidad observada es un método *ad hoc* [...] Incluso cuando se clasifica como hipótesis, el comportamiento se aprecia como algo extraordinariamente complejo, en tanto que dentro de una teoría simplificadora y coordinada, se elimina gran parte de esta complejidad. Por tanto, en aras de la eficiencia, nosotros optamos por una regularidad postulada. (P. 12.)

Riker parece haber hecho a un lado el problema del realismo. El postulado del interés personal se ha convertido en un postulado de regularidad propositiva.

Anthony Downs, en *Economic Theory of Democracy* (1957), evalúa el postulado racional del interés personal:

En realidad, los hombres, incluso en la política, no siempre son egoístas. Con frecuencia llevan a cabo acciones aparentemente irracionales desde un punto de vista individual porque creen que éstas se justifican desde el punto de vista social [...] Ninguna explicación del comportamiento humano, en cualquier campo, es completa si no se hace mención de semejante altruismo; sus protagonistas suelen ser los héroes a los que la humanidad, con justa razón, admira. Sin embargo, las teorías generales de la acción social siempre dan por sentada la máxima del interés personal [...] porque ésta tiende a ser realista. (P. 9.)

En trabajos posteriores, Downs (1988) adopta un enfoque filosófico, sociológico e histórico para examinar el problema del interés individual e incorpora su modelo económico de la democracia en dicho enfoque. Explica que sus anteriores investigaciones describen

un modelo teórico relativamente abstracto del comportamiento del electorado y de los partidos [...] que incorporan ciertos elementos realistas, como el precio de la información. [...] Este modelo suponía que todas las preferencias, individuales estaban dadas desde un principio. Opino que este enfoque ofreció una perspectiva interesante y fecunda de la política democrática. Pero en ningún momento pretendió ser global o totalmente realista.

Morris Fiorina (1981) coincide con esta postura inicial de Downs, pero adopta la versión contemporánea de la elección racional en la teoría económica, en la cual, según su opinión,

el postulado del comportamiento "racional" sólo implica que los individuos actúan en formas susceptibles de proporcionarles máximos beneficios. En cualquier situación, las opciones que se ofrecen a un individuo producen beneficios diversos (típicamente conforme a un esquema pro-babilístico). Dichas opciones conllevan costos. El individuo elige con el propósito de elevar al máximo la diferencia entre los beneficios estimados y los mencionados costos, aunque existen numerosas teorías sobre la manera de estimar dichos beneficios. Ésta es la generalización contemporánea del planteamiento de Downs y, esperemos, la perspectiva de futuros estudios sobre la elección. (P. 198.)

Como podemos ver, existe cierta ambigüedad en la argumentación a favor del realismo del postulado del interés personal. Parece haber por lo menos dos versiones de ella. La primera es que dicho postulado es "parcialmente" o "lo bastante" realista, o que su "realismo no es tan importante" siempre y cuando genere predicciones provechosas o válidas. La segunda versión hace a un lado el postulado del interés personal material y lo sustituye por un postulado racional de maximización en relación con cualquier tipo de metas. Sin embargo, no todos aceptan esta última versión del postulado. Por ejemplo, si examinamos los trabajos sobre administración de Buchanan y Tullock, así como los de Riker, es evidente que las recomendaciones relativas a los procedimientos de administración tienden a fundamentarse en la primera versión, es decir, en aquella que atribuye algún grado de realismo al postulado racional del interés personal. También puede implicar la introducción de otros postulados en este sentido, cuyo realismo, como ya se indicó, se da por sentado.

## TEÓRICOS PERIFÉRICOS DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Los teóricos cuyas opiniones acerca del realismo del postulado del interés personal hemos descrito, podrían llamarse teóricos *principales* de la elección racional. Entre ellos figuran los fundadores y líderes de las escuelas de Rochester y Virginia de la teoría de la elección pública (véase más adelante). Otros miembros de dichas escuelas no son conocidos por sus opiniones respecto a estas cuestiones metodológicas. Varios analistas, como Terry Moe, Douglas North, Samuel Popkin y Robert Bates podrían ser calificados como miembros *periféricos* de la escuela de la elección racional. Ellos aplican el citado modelo económico de manera heurística y lo emplean en combinación con otros modelos.

Así, Terry Moe (1979) arguye que los modelos racionales pueden considerarse como "preteorías, las cuales ofrecen una base sistemática para explicar algunos comportamientos sociales. En este sentido, fungen como mecanismos intermedios que facilitan la conceptualización y el análisis gracias a su sencillez y fuerza deductiva, además señalan relaciones pertinentes, y en esta forma contribuyen al desarrollo de leyes empíricas (p. 237). "Douglas North (1981), en su interpretación de la historia económica de la civilización occidental, aplica de manera sistemática los modelos de la teoría económica neoclásica a cuestiones económicas como el surgimiento del Estado y su papel en la promoción e inhibición del desarrollo económico. Califica de heurístico este procedimiento, y añade que: "Debemos, por supuesto, mostrarnos cautelosos en virtud de las limitaciones de la teoría neoclásica. La teoría de la elección pública —la economía aplicada a la política— tuvo en el mejor de los casos un éxito moderado en la explicación de la toma de decisiones políticas (p. 21)."

Teóricos del desarrollo del Tercer Mundo, como Popkin y Bates, se muestran igualmente cautelosos en la aplicación de los modelos económicos de la elección racional. Así, Popkin (1979) evalúa los demás modelos de la elección racional y de la economía moral en su estudio acerca del campesinado vietnamita:

He modificado ambas perspectivas de la sociedad campesina. Un enfoque de la economía de libre mercado, aun modificado para que tome en

cuenta la renuencia campesina a correr riesgos, no puede dar cuenta de los esquemas de estratificación y producción durante las épocas pre-colonial, colonial y revolucionaria en Vietnam sin considerar los bienes colectivos y el liderazgo, las coaliciones políticas que conforman los mercados y la infraestructura del sistema económico, incluidos los impuestos, tribunales, títulos de propiedad de la tierra, la ley y el orden, y la seguridad. El enfoque de la economía moral, aun cuando reconoce plenamente los riesgos y peligros de los mercados, y la importancia de las aldeas y de las relaciones patrón-cliente para la supervivencia del campesinado, también debe ser modificado de tal manera que tome en cuenta las formas en que la aversión al riesgo, los conflictos entre las modalidades públicas y privadas de inversión, así como entre los mismos campesinos, limitan la calidad y los alcances de la seguridad y del bienestar inherentes a las instituciones campesinas. (P. 267.)

Robert Bates (1987a) quien realizó trabajos ejemplares acerca de la economía africana y del Tercer Mundo, rechaza las dos formas principales de economía política, es decir, los enfoques microeconómico convencional y el radical "típico" o marxista. Su argumentación es la siguiente:

El estudio de la política agraria señala la limitada precedencia del intercambio voluntario, ya que la coerción económica es un rasgo de la realidad cotidiana. El estudio de las comunidades rurales muestra, asimismo, la importancia de las instituciones ajenas a los mercados. Y el de la definición de las políticas agrícolas demuestra que la consideración de otros objetivos que la eficiencia económica rige la selección de dichas políticas, así como las formas de intervención gubernamental. Entonces, es evidente que la economía convencional no es de gran ayuda para el estudio de la economía política agraria. La economía política radical tampoco es mejor. Al considerar la suerte del campesinado, nos percatamos de que la acción de clase efectiva es poco menos que problemática. Y el análisis de la administración pública muestra que una teoría de la política no puede fundamentarse en el postulado del materialismo histórico; la intervención política lo mismo puede entorpecer como promover el crecimiento de las fuerzas productivas. (P. 185.)

En la última de sus obras, Bates recomienda reconciliar el enfoque de la elección pública con la teoría de la cultura. Recapitula su propia evolución intelectual, y afirma que comenzó sus investigaciones acerca del campesinado del Tercer Mundo

haciendo a un lado, por decirlo así, las aportaciones de los estudios culturales. Pero ahora, al final, deseo retomar esta tradición académica. Como consecuencia de que se adentraron en el campo de la economía política, los analistas se hicieron de nuevas herramientas de trabajo; y bien puede haber llegado el momento para ellos de regresar, con estas herramientas en mano, para analizar la importancia de determinados valores e instituciones. Por ejemplo, ¿quién puede dejar de apreciar la oportunidad que ofrece la teoría contemporánea del juego para definir la estructura de los tipos de arreglos simbólicos descritos por Goffman o Geertz? El examen de los juegos de información imperfecta sienta las bases para analizar sus poderosas observaciones de los aspectos subjetivos de la influencia y del poder. ¿Y cómo no reconocer la importancia de los modelos de elección colectiva en el análisis de instituciones como los esquemas de parentesco, los concejos rurales o los sistemas tradicionales de autoridad? Algunos especialistas se han percatado de la conveniencia de emplear dichas herramientas. Puede esperarse que sus aportaciones marquen el inicio de una nueva tradición en la investigación de las propiedades de importantes instituciones [...]

En los primeros años de la economía política, quienes apoyaban la teoría de la elección racional se hicieron fama de revolucionarios por impugnar la orientación sociológica de sus colegas. Quizá haya llegado el momento de promover la síntesis e integración de dichas tradiciones. Por desenvolverse en culturas poseedoras de creencias, valores e instituciones particulares, quienes se dedican al estudio de áreas en vías de desarrollo tal vez se encuentren en la mejor posición para dar este importante paso. (Pp. 55-56.)

#### EL CASO DE LA TEORÍA DE LAS COALICIONES DE RIKER

Puede ser interesante examinar la teoría de las coaliciones ilustrada en los trabajos de William Riker (1962), como un ejemplo de la productividad del enfoque de la elección racional y también de sus limitaciones dentro de una estrategia explicativa general de los fenómenos sociales. Riker, al considerar la suerte empírica del principio que asienta el tamaño mínimo de las coaliciones triunfadoras, concluye que si bien la teoría es viable desde el punto de vista deductivo, "su validez empírica es menos segura". Reconoce que los estudios empíricos relativos a la formación de gabinetes en Europa demostraron que el tamaño de muchas coaliciones ha sido mayor (o menor)

que el mínimo. Abram de Swaan (1973) y Lawrence Dodd (1976) demostraron que la afinidad ideológica desempeñó un papel significativo en la formación de coaliciones en Europa, y que ello se tradujo en numerosas desviaciones de la cifra "mínima triunfadora". Pero Riker prosigue y afirma que cuando se examinaron los gabinetes en función de su permanencia, se descubrió que las coaliciones demasiado grandes o demasiado pequeñas, en términos generales, no perduraron tanto tiempo como aquellas cuyo tamaño era el mínimo establecido por la teoría, lo cual respalda, a fin de cuentas, el principio correspondiente.

De hecho, Dodd encontró que de todos los gabinetes formados en Europa occidental durante el periodo incluido entre 1918 y 1974, 31% eran coaliciones triunfadoras con el mínimo, en tanto que 69% de ellos eran de mayor ó menor tamaño. Así, el principio del tamaño ideal falló con el porcentaje de una moneda al aire, por así decirlo, pero su poder de predicción fue superior al considerar la permanencia. Dodd descubrió que las coaliciones triunfadoras con el mínimo perduraron, en promedio, 58 meses, en tanto que los gabinetes más pequeños tuvieron una permanencia de 9 a 20 meses, según cuánto les faltara para lograr la mayoría: los gabinetes más grandes perduraron de 13 a 29 meses, dependiendo una vez más de qué tanto superaran la mayoría.

Así, el principio del tamaño posee cierta validez. El tamaño de las coaliciones efectivamente tiende a fluctuar alrededor de un mínimo triunfador. Sin embargo, esta teoría deja sin explicar gran parte de lo que ocurre en el ámbito de las coaliciones de gabinete. Para entender la formación de gabinetes hacen falta más herramientas de las que nos ofrece Riker. Veamos dos estudios recientes que se iniciaron a partir del principio del tamaño de Riker, introdujeron postulados adicionales y al final, produjeron teorías validadas de diferentes aspectos del gobierno y de la formación de gabinetes en Europa.

Gregory Luebbert (1986), en una investigación acerca de la formación de gobiernos en Europa e Israel, demuestra la existencia de una relación entre la estructura y la cultura de los sistemas políticos y los tipos de coaliciones que suelen formarse en su interior. Luebbert clasifica las democracias contemporáneas en cuatro tipos, con base en sus grados de legitimidad y consenso —consensuales, competitivas, no consolidadas y conflictivas. Las democracias consensuales

son aquellas en las que el régimen goza de gran legitimidad y la oposición es cooperativa; las democracias competitivas se caracterizan por un alto grado de legitimidad, pero los partidos de oposición son sistemáticamente competitivos; las democracias conflictivas carecen de una legitimidad general y la oposición es poco cooperativa; y las democracias no consolidadas son aquellas en que existe poca legitimidad, aunque los partidos tienden a adoptar prácticas consensuales. Luebbert opina que el principio del tamaño sólo es válido en democracias competitivas no dominadas, es decir, en aquellas democracias en las que existe un alto grado de legitimidad, en las que ningún partido tiene sistemáticamente la mayoría, y la oposición es básicamente competitiva. En democracias competitivas en las que existe un partido mayoritario dominante (por ejemplo, Israel 1950-1974; Bélgica 1973-1980; los Países Bajos 1945-1966), se observa una fuerte tendencia a la formación de coaliciones numerosas. Democracias consensuales y legítimas como las que existen en Noruega, Suecia y Dinamarca con frecuencia han sido gobernadas por coaliciones pequeñas o minoritarias, en tanto que en democracias conflictivas como la IV República Francesa, la República de Weimar e Italia, se observó una igual probabilidad de que accedieran al poder gobiernos minoritarios o mayoritarios. Así, Luebbert demostró que el interés personal racional puede propiciar la formación de coaliciones grandes o pequeñas bajo diferentes condiciones de partidismo y legitimidad. Su conclusión es la siguiente:

Así debió quedar demostrada la limitada vigencia de este postulado; solamente en sistemas competitivos no dominados se observa la necesidad de mayorías, la cual está ausente en los sistemas consensuales; en los sistemas conflictivos, no hay capacidad para crearlas; en los sistemas dominados y competitivos, en los cuales la dominación virtualmente garantiza la creación de gobiernos mayoritarios, no existe dicha necesidad. (P. 84.)

Kaare Strom (1983), en un estudio sobre los gobiernos minoritarios en Europa durante el periodo posterior a la segunda Guerra Mundial, demuestra que las coaliciones minoritarias "pueden formarse a raíz de elecciones racionales hechas por dirigentes de partidos bajo ciertas restricciones estructurales". Strom distingue dos tipos principales de gobiernos minoritarios—los que surgen en sis-

temas políticos consensuales en los cuales la relación costos-beneficios de permanecer fuera del gobierno es más favorable para los miembros de una posible coalición mayoritaria que la razón costos-beneficios asociada con la pertenencia a la coalición gubernamental, y aquellos en los cuales los costos de tolerar un gobierno minoritario son inferiores a los costos sistemáticos de oponerse al mismo. Strom analiza la formación de coaliciones en Noruega e Italia como ejemplos de ambos tipos. Los dos pueden explicarse en función del interés personal racional que varía de acuerdo con las diferentes restricciones estructurales y culturales.

De la labor de investigación de Luebbert y Strom se desprende que la teoría de las coaliciones en su versión pura, basada en la teoría del juego y el principio del tamaño, necesitaba complementarse con la teoría comparativa de los partidos políticos para poder dar cuenta de la formación de coaliciones en la vida real. Así, en lo que concierne a la formación de gabinetes, la aplicación del principio del tamaño de Riker es bastante provechosa. De hecho, dio inicio a un fecundo programa de investigación que originó una teoría más rigurosa de la formación de gobiernos en las democracias parlamentarias. Trabajos recientes de Michel Laver y Norman Schofield (1989), incluyen una reseña sistemática e integral de la historia intelectual de la teoría de las coaliciones con especial atención a la formación de gabinetes en Europa.

Con el propósito de adaptar la teoría de las coaliciones al análisis de las crisis políticas y el cambio, Almond, Flanagan y Mundt (1973) realizaron varios estudios de caso histórico en los que emplearon un esquema común de análisis. Los mencionados estudios históricos incluyeron el Acta de Reforma Británica de 1832, la Constitución de la III República Francesa durante la década de 1870, la formación de la República de Weimar después de la primera Guerra Mundial, la Restauración de Meiji en Japón a mediados de la década de 1860, y la fase cardenista de la Revolución Mexicana en el decenio de 1930, entre otros. Lo que nos interesa aquí es el hecho de que para poder emplear la teoría de las coaliciones en estos estudios históricos, nos fue necesario dar cuenta de la transformación de los actores políticos, sus acciones y sus recursos en función de los cambios en el contexto internacional y la estructura y cultura sociales domésticas. A partir de nuestras apreciaciones de estos cambios, pudimos dedu-

cir la naturaleza de las coaliciones lógicamente viables, sus propiedades particulares en cuanto a políticas y recursos, y su probabilidad de ocurrencia en diversas etapas del desarrollo de aquellas crisis. Las coaliciones triunfadoras en estos episodios históricos no fueron necesariamente las más probables de acuerdo con los tamaños de la teoría de las coaliciones. El concepto de liderazgo —medido en función de la habilidad para movilizar recursos o la facilidad para manipular, combinar o conciliar problemas, o ambas—, tuvo que ser ajustado para poder explicar la victoria de Cárdenas en México y la Restauración de Meiji en Japón, y dar cuenta de las fallas del liderazgo (es decir, de las oportunidades de coalición perdidas) en los casos del fracaso de Ramsay MacDonald durante la crisis británica de 1931, el de la socialdemocracia en ocasión de la formación de la República de Weimar, y otros similares. Así, podemos ver que la teoría de las coaliciones desempeñó un papel, si bien relativamente modesto, en los problemas históricos asociados con la grandeza y decadencia de soberanos y repúblicas. Este papel debe examinarse en el contexto de los a menudo dramáticos macrocambios en la estructura estratégica, política, económica y social, en el ámbito tanto internacional como doméstico, que modificaron las reglas y problemas del juego político, la identidad de los protagonistas y la cuantía de sus recursos. Incluso en el nivel particular, la teoría de las coaliciones en modo alguno merece nuestro apoyo incondicional. Se trata de una herramienta conveniente que nos permite definir opciones de coalición en diferentes situaciones, así como sus recursos y probabilidades de acción. Sin embargo, las propiedades de acción y recursos difícilmente pueden traducirse a números. Tienen posibilidades maleables que una firme voluntad, visión e imaginación, así como un buen sentido de la oportunidad, pueden impulsar, reducir o en algún sentido transformar.

A decir verdad, quienes apoyan la teoría de la elección racional no solamente han trapeado un poco con el contenido y realismo de sus postulados; en gran parte de sus trabajos, encontramos que sus inferencias se basan más en postulados colaterales no reconocidos. Así, Herbert Simón (1985), en su comparación de la teoría de la elección racional con la teoría cognoscitiva de la "elección racional obligada", llega a la conclusión de que

los actores del drama político sí parecen comportarse de manera racional — tienen motivos para hacer lo que hacen, y por lo general, un investigador sagaz es capaz de reunir datos que indiquen más o menos claramente cuáles son estos motivos. Pero otra cosa muy diferente es pretender que podemos predecir el comportamiento de estos actores racionales mediante la aplicación del principio de la racionalidad objetiva a las situaciones en las que ellos se encuentran. Semejante predicción es imposible [...] porque depende de su particular representación del mundo en que viven, de lo que observan en este mundo y de la percepción que tienen de su naturaleza. (P. 300.)

Simón explica que los estudios basados en las teorías de la elección racional y del juego en los que se examinan fenómenos políticos, suelen descansar en postulados "no atribuibles al principio de la racionalidad objetiva" (p. 298). Estos postulados, en general, tienen que ver con las funciones utilitarias de los electores o actores políticos —sus convicciones políticas, expectativas y cálculos—, las cuales deben conocerse empíricamente.

En un ensayo titulado "Three Fallacies Concerning Majorities, Minorities, and Democratic Politics" (Tres falacias con respecto a las mayorías, las minorías y la política democrática), Ian Shapiro (1989) hace un planteamiento similar al de Herbert Simón. Critica la parte de la bibliografía sobre la elección pública que propugna cambios en la Constitución de los Estados Unidos de Norteamérica con el propósito de limitar el poder gubernamental o requerir mayorías extraordinarias para que el gobierno pueda actuar. Gran parte de la bibliografía que trata con la elección pública, y en particular la parte de la misma que se asocia con los trabajos de Buchanan y Riker, establece postulados adicionales concernientes a la distribución de los recursos políticos, así como costos de transacción, que no figuran en sus conclusiones (véase, por ejemplo, Buchanan, 1978; Wagner, 1977; Riker y Weingast, 1986). Así, la argumentación de Tullock y otros analistas, en la cual se justifica el requerimiento de mayorías extraordinarias con el propósito de limitar los abusos de la concentración económica privada, se basa en postulados erróneos o complacientes con respecto a la distribución de los recursos políticos y los costos de transacción que implica la movilización de mayorías extraordinarias. Shapiro reconoce una falla fundamental en el hecho de que esta bibliografía

no considere el problema de los recursos, y ahora podemos ver que al no hacerlo deja de lado la esencia misma de la política. El sentimiento de impotencia que a menudo motiva la acción política y en otros momentos fundamenta nuestra intuición de que la acción política es atinada, es precisamente la falta de capacidad por parte de los individuos y de los grupos para lograr beneficios y limitar daños por cuenta propia [...] Aun cuando los teóricos de la elección pública se muestran convincentes al argumentar que no hay razón para esperar que un gobierno mayoritario produzca resultados justos o equitativos, ello no justifica aquello que con frecuencia no es más que una jurisprudencia utilitaria encaminada a maximizar la riqueza. (P. 39.)

Así, la bibliografía sobre la elección pública o racional es criticable por el hecho de que, para respaldar sus planteamientos, a menudo introduce postulados ajenos a la lógica de la racionalidad objetiva y con frecuencia deja de considerar otros que son importantes para sus conclusiones, cuya validez puede ser discutible. Éstas son, desde luego, críticas muy serias si es que el postulado de la elección racional ha de servir de base para obtener conclusiones prácticas. En donde semejante postulado se emplea de forma heurística y sus implicaciones prácticas se relacionan con pruebas empíricas de los valores y comportamientos humanos reales, el modelo de la elección racional puede desempeñar un importante y constructivo papel.

#### PARA CONCLUIR

Existen numerosos ejemplos de la productividad del enfoque de la elección racional. Sus perspectivas y métodos esclarecieron diversos aspectos de los sistemas democráticos electorales y de partidos, la organización y el proceso legislativos, facetas de la política campesina en el Tercer Mundo, y problemas propios de la construcción de los Estados y de la revolución, así como de la seguridad y la diplomacia internacionales. Sin embargo, aun cuando el interés personal racional constituye una forma de cultura y un enfoque de valoración, la teoría de la elección racional ha sido renuente a asimilar el acervo y las perspectivas de las ciencias sociales que tratan con detalle los valores y la cultura. No soy el primero en hacer esta observación. En fechas recientes, Aaron Wildavsky (1987), Lucian Pye (1987), Ronald

Inglehart (1988) y otros han llegado a la misma conclusión. Se pueden encontrar propuestas y perspectivas antropológicas, sociológicas y psicológicas en los escritos de teóricos periféricos de la elección racional como Douglas North, Robert Bates y Samuel Popkin. Dichas propuestas y perspectivas conllevan una estructura explicativa más compleja que incluye diferencias culturales e institucionales.

El hecho de no relacionar en forma alguna este modelo económico de la racionalidad con las bibliografías sociológica, psicológica y antropológica, y en particular con la obra de Max Weber, cuyo máximo logro teórico fue el análisis de la civilización y cultura modernas en función de la racionalidad y de la racionalización, es la consecuencia más notoria del casi absoluto "economicismo" de la bibliografía sobre la elección racional. Una de las partes más importantes de la sociología de Weber trató sobre la "ética económica de las religiones del mundo". En esta cuidadosa y sistemática comparación de la ética económica del budismo, confucianismo, hinduismo, islamismo, judaísmo y cristianismo, explicó los orígenes del capitalismo moderno a partir de la forma particular en que las sectas protestantes asociaban la gracia divina y la salvación con la prosperidad material. Esta teoría de los orígenes culturales y religiosos del "interés personal racional" aún pervive en los intentos por explicar en parte el acelerado crecimiento económico de los NPPI (nuevos países en proceso de industrialización) del Este asiático en función de su cultura confuciana.

En este contexto, Max Weber nos presentó una tipología del comportamiento propositivo que incluyó —junto con la categoría del interés personal racional, a la cual denominó *Zweckrationalität*, o comportamiento instrumental— la *Wertrationalität*, o comportamiento determinado por valores, el comportamiento tradicional o habitual y el comportamiento impulsivo. Desde esta perspectiva, podemos ver cuan pequeña parte de la realidad que nosotros, como científicos sociales, anhelamos explicar, se ajusta al modelo de la elección racional. En situaciones en las cuales los valores absolutos cuentan, en las cuales el hábito y la tradición son importantes, o en las que la afección y la emoción tienen el control, raros acontecimientos, el simple pronóstico de la elección racional nos desviará del camino. La escuela de la elección racional nos ofrece el punto de vista de que la premisa del interés propio es sólo una premisa racional-

mente optimada, que no tiene un contenido particular sustantivo. De la misma manera que el "comodín" de la baraja puede tomar el valor de cualquier carta, así la premisa de la elección racional, según nos aseguran, puede adaptarse a cualquier acción que se le atribuya. Dado este enfoque, es difícil explicar cómo los teóricos de la elección racional pudieron desatender los textos de las ciencias sociales que muestran, en el tiempo y el espacio, la diversidad de valores, preferencias y objetivos en diferentes periodos históricos, culturas y sociedades, y entre agrupaciones sociales distintas. Aun cuando dan muestra de gran habilidad al incluir el "nivel micro" en el análisis de las instituciones y procesos sociales y políticos, y el valor del enfoque deductivo para la formulación explícita y eficiente de hipótesis, dejan de lado las disciplinas que pueden especificar el contenido de las acciones que tienen lugar en el nivel micro en diferentes sitios y momentos. El que los teóricos de la elección racional no aprovecharan directamente estos textos, excepto en contadas y recientes ocasiones, los deja con teorías limitadas en el tiempo y el espacio, y que no pueden tratar efectivamente los cambios políticos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adorno, Theodor, Else Frenkel-Brunswick, D. H. Levinson y Nevitt Stan-ford (1950), *The Authoritarian Personality*, Nueva York, Harper and Row.
- Almond, Gabriel A., Scott C. Flanagan y Robert Mundt (comps.) (1973), *Crisis, Choice and Change*, Boston, Little, Brown.
- Bates, R. (1987a), "Agrarian politics", en *Understanding Political Development*, Myron Weiner y Samuel Huntington (comps.), Boston, Little, Brown.
- (1987b), "Macro political economy in the field of development", ponencia núm. 40, Durham, N. C., Duke University Program in International Political Economy.
- Benedict, Ruth (1934), *Patterns of Culture*, Boston, Houghton Mufflin.
- Buchanan, James (1978), *The Economics of Politics*, West Sussex, Institute of Economic Affairs.
- \_\_\_, y Gordon Tullock (1962), *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- \_\_\_, y Richard Wagner (1977), *Democracy in Deficit*, Nueva York, Academic Press.
- De Swann, Abram (1973), *Coalition Theories and Cabinet Formation*, San Francisco, Jossey-Bass.

[www.cholonautas.edu.pe/Biblioteca de Ciencias Sociales](http://www.cholonautas.edu.pe/Biblioteca%20de%20Ciencias%20Sociales)