

Elección racional y acción política. Elementos para el análisis dentro de los partidos políticos

Un caso de ruptura política a partir de la teoría de la elección racional

Zaida A. Lladó Castillo¹

Palabras clave: Teoría de la Elección Racional, políticos, elección racional, psicología, poder, acción individual, acción social, contexto político, institución.

RESUMEN

La intención del presente documento es analizar y obtener explicaciones acerca del comportamiento racional en los escenarios políticos, tomando como marco de referencia la Teoría de la Elección Racional (TER), misma que por sus características y su relación con la visión económica, sociológica y del comportamiento humano ofrece su utilidad para analizar y probar consideraciones hipotéticas sobre la relación que existe entre la acción individual, la acción social y los contextos o espacios donde los actores ostentan o disputan el poder, anteponiendo en ese proceso: deseos, expectativas e intereses y cambiando en ocasiones el curso de la acción original o la misión institucional.

Lo anterior se intenta explicar, analizando un caso específico de ruptura al interior de una organización femenil perteneciente a un partido político mexicano, para describir el comportamiento de dos grupos femeniles en conflicto en la lucha por el poder de su organización, a partir de los elementos de la teoría y haciendo las interpretaciones del caso; pudiendo además probar en ese análisis, las limitaciones que la teoría posee y que la hace vulnerable a las situaciones cambiantes que por naturaleza se dan en los escenarios políticos.



¹ Lladó Castillo, Zaida A. Investigadora Honoraria por convenio interinstitucional entre El Colegio de Veracruz y Universidad Veracruzana. E.Mail: zaidalladoc@yahoo.com.mx

Rational election and political action. Elements for the analysis within the political parties

A case of political rupture from the theory of the rational election

Keywords: Rational Behavioral Theory, politics, rational choice, political psychology, power, individual and social action, political context, institution.

Élection rationnelle et action politique. Éléments pour l'analyse dans les partis politiques

Un cas de rupture politique à partir de la théorie de l'élection rationnelle

Mots clef: Théorie l'Élection Rationnelle, la politique, decition rationnelle, psychologie politique, pouvoir, action individuelle et sociale, contexte politique, institution.

ABSTRACT

This paper describes different explanations on rational behavior in the political scene, taking as a reference the theory of the Rational Choice (TER). By their own characteristics and the close relationship with economic, sociological and human behavior, this theory proves hypothetical considerations on the relationship between individual action, social action and the contexts where politicians reinforce their strong power image. The scene where the players use to demonstrate how their own power is, used to be above of their own desires, hopes, interests and changes, that sometimes modify the course of the original planned action or the axe of their institutional mission.

This work analyze an specific case failure within a female organization that belongs to a Mexican political party. It describes the social behaviour of two women groups into a conflictive figth of power in the same organization, derived from the elements that the rational choice theory and different other interpretations used to demonstrate. This study also proves in this analysis, how the limitations of the theory makes them vulnerable to change the impact of external situations, that by their own nature, they are given by the political situation.

RÉSUMÉ

l'intention du présent document est d'analyser et d'obtenir des explications sur le comportement rationnel du groups dans les scènes politiques, en prenant comme cadre de référence la Théorie de l'Élection elle-même Rationnelle (TER), qui par ses caractéristiques et sa relation avec la vision économique, sociologique et du comportement humain offre son utilité pour analyser et de prouver des considérations hypothétiques sur la relation qui existe entre l'action individuelle, l'action sociale et les contextes ou les acteurs montrent comment leur pouvoir est, pour être au-dessus de leurs propres désirs, les espoirs, les intérêts et les changements qui modifient parfois le cours de l'action prévue initiale ou la hache de leur mission institutionnelle. La situation décrite est essayé d'expliquer, en analysant un cas spécifique de rupture à l'intérieur d'une organisation femenil appartenant à un parti politique mexicain, pour décrire le comportement de deux groupes femeniles en conflit dans la lutte par le pouvoir de son organisation, à partir des éléments de la théorie et en faisant les interprétations du cas; en pouvant en outre prouver dans cette analyse, les limitations que la théorie possède et que le elle rend vulnérables aux situations changeantes que par nature ils sont donnés dans les scènes politiques.



Elección racional y acción política. Elementos para el análisis dentro de los partidos políticos

Un caso de ruptura política a partir de la teoría de la elección racional

Parte I

El comportamiento racional en la acción política

Introducción

1. Generalidades de la teoría de la elección racional	9
1.1. Génesis de la teoría de la elección racional	9
1.2. Elementos que integran la teoría de la elección racional	10
1.3 Elección racional e individualismo metodológico	12
1.4 Elección racional y los diferentes enfoques	14
1.4.1 Elección racional y la teoría económica	14
1.4.2 Elección racional y el enfoque sociológico	16
a) Max Weber y la sociología comprensiva	17
b) La teoría de juegos	18
1.4.3 Elección racional y su relación con el enfoque psicológico	20
a) La teoría conductista y la construcción de la racionalidad	20
b) El valor de las emociones en el comportamiento racional	24
c) Las actitudes en el comportamiento racional	26
2. La acción racional en la acción política	27
2.1 La importancia de la institución política	28
2.2 La racionalidad en los partidos políticos	29
2.3 Los liderazgos políticos, el ejercicio del poder y su legitimación	30
2.4 La acción racional, la negociación y el conflicto	33

Parte II

Análisis de un caso, esquematizado desde los elementos de la teoría de la elección racional

1. Síntesis del planteamiento del problema	35
2. Objetivos	35
3. Hipótesis	36
4. Discusión y Esquema de la racionalidad de la actuación de cada organización y posición del Comité Nacional	36
a) La actuación del grupo femenil modernizador (MM)	36
b) La actuación del grupo femenil con arraigo e historia (MH)	37
5. Diagramación de la actuación de las partes desde la acción racional de acuerdo a oportunidades	37
a) El cambio en la intención de las mujeres del MM	38
b) El cambio en la intención de las mujeres del MH	39
c) El comportamiento del Comité Nacional del partido	40
6. Conclusiones al caso y limitaciones de la teoría de la elección racional	41
6.1.-Conclusiones al caso	42
6.2.-Limitaciones de la teoría de la elección racional	43
a) Respecto a la información que poseen los individuos.....	43
b) La racionalidad sustantiva sobre la absoluta	45
c) La separación de la racionalidad con las emociones	46
d) El margen de error y la subjetividad	48
e) Los valores éticos en la acción racional	49

Referencias



Parte I

Elección racional y acción política. Elementos para el análisis dentro de los partidos políticos

Un caso de ruptura política a partir de la teoría de la elección racional

Introducción

Elegir un sustento teórico para explicar los comportamientos de los individuos que actúan en los escenarios políticos, remite a la visión interdisciplinaria y a la búsqueda de aquellos principios que explican tanto la acción individual y la acción social en espacios donde los actores se sitúan y actúan en función de sus expectativas e intereses. En ese contexto, existen diversas teorías sociológicas, antropológicas y psicosociales que han estudiado el comportamiento político y que analizan y explican la razón de la actuación de los individuos en el ejercicio del poder y su relación con otros que llevan los mismos propósitos.

Sin embargo, existe una teoría que por sus características y su relación con la visión económica, sociológica y del comportamiento humano, ofrece su utilidad en el presente ya que permite analizar y probar desde su base psico-social, consideraciones hipotéticas diversas sobre la relación de la naturaleza del ser humano, la conducta de grupo, el proceso de decisión, etc., y sus efectos en el logro de las metas individuales, de grupo o institucionales.

Los escenarios políticos, en particular los político-electorales, a diferencia de los escenarios puramente sociales, conllevan ciertas características específicas toda vez que la meta de individuos o grupos, es obtener o retener el poder y de hacer valer la fuerza conjunta para obtener el triunfo sobre otras opciones electorales; y en este proceso, la actuación de los que participan sean: líderes, militantes, simpatizantes o electores comunes, exhiben comportamientos que conllevan intereses y valores, tanto individuales como de grupo, que en ocasiones hacen poco factible los acuerdos y por el contrario se realizan elecciones estratégicas diversas, para obtener la ventaja y salir airoso en una competencia política legítima.

Por lo tanto, quienes operan en los escenarios político-electorales, se enfrentan a una realidad:

- a) Que en el objetivo de alcanzar o retener el poder, los fines que se persiguen obligan hacer valer creencias, deseos, evidencias y oportunidades, para hacer elecciones racionales en la toma de decisiones y ello lleva a alcanzar metas y sobresalir en un medio en donde se genera competencia entre grupos, más que cooperación;
- b) Que a menudo es difícil anteponer una actuación moral y de valores cuando está de por medio el interés de alcanzar o conservar el poder;
- c) Que cuando existe una correspondencia estrecha entre los intereses individuales y los de grupo y se anteponen a la misión institucional, la racionalidad puede o no favorecer a los propósitos del conjunto.

En consecuencia, se pretende en este ensayo probar lo anterior, analizando un caso específico de ruptura dentro de una organización femenil dependiente de un partido político, para estudiar los comportamientos de grupo en confrontación en la lucha por el poder y lo que representa en costos y beneficios para los personajes involucrados (Lladó, 2007). Para el efecto se considera en este análisis la racionalidad desde la posición de Jon Elster², considerándose al final las limitaciones que como teoría posee, haciendo que la racionalidad sea relativa, pues es difícil que se cumplan los postulados cuando los individuos son afectados por una realidad cambiante y a veces impredecible, propia de los contextos políticos.

1. Generalidades de la teoría de la elección racional

1.1 Génesis de la teoría de la elección racional

La Teoría de la Elección Racional (TER) aparece durante la primera mitad del siglo pasado en la academia estadounidense como una crítica al modelo de la economía de bienestar que se intentaba construir en Europa por académicos de orientación socialdemócrata y socialista (Vidal, 2008:221-236). La TER había sido identificada comúnmente con un paradigma de la ciencia económica, pero aunque su presencia en la economía es indisputable, esta impresión cambia cuando se destruyen los supuestos fundamentales de este modelo y se introduce toda una

² Elster, J., *Filósofo social, llevó a cabo su formación en Noruega y París; Elster obtuvo su doctorado en la Sorbonne en París con una tesis sobre Marx bajo la dirección de Raymond Aron. Fue miembro del llamado Grupo septiembre (formado, entre otros, por G. A. Cohen, John Roemer, Adam Przeworski, Erik Olin Wright, Philippe van Parijs y Robert-Jan van der Veen). Ha enseñado en la Universidad de Oslo, en el departamento de historia, y obtuvo una cátedra en la Universidad de Chicago, donde enseñó en los departamentos de filosofía y de ciencia política. En 2005 fue elegido miembro del Collège de France. Actualmente, es profesor Robert K. Merton de Ciencias Sociales con especialización en ciencia política y filosofía en la Universidad de Columbia, así como professeur attaché en el Colegio de Francia. Elster ha centrado su trabajo en la teoría de la elección racional, la teoría de la justicia distributiva y la historia del pensamiento social -fundamentalmente en Marx y Tocqueville-. En la actualidad, sus investigaciones se centran en el estudio de la justicia retroactiva y transicional en países que en fechas recientes salieron de regímenes totalitarios o autoritarios.* (Pérez Germán, 2008, PAPIME, UNAM).

revolución teórica y metodológica para las ciencias sociales y en ellas la Psicología Social; disciplinas alejadas en apariencia del modelo del homo *economicus*, pero que toman importancia pues permitieron ir estudiando e interpretando los actos de los sujetos en lo individual y grupal, particularmente en los espacios en donde se ejerce el poder o se toman decisiones.

1.2 Elementos que integran la teoría de la elección racional

Doménech (1991) describe la teoría de la elección racional al referirse al comportamiento de los sujetos en un proceso de decisión, afirmando que éstos tienden a: *“elegir la mejor alternativa de acción, dadas sus creencias y restricciones. En otras palabras, éstos determinan la mejor estrategia que satisfaga sus deseos”* (Doménech, 1991: 17).

Para que una acción se considere racional, debe ser el resultado final de tres decisiones (Elster, 1993: 40):

- Primero, debe ser el mejor medio para realizar el deseo de una persona dadas sus creencias.
- Segundo, esas creencias deben ser en sí mismas óptimas dada la prueba de que dispone la persona.
- Finalmente la persona debe reunir una cantidad óptima de pruebas, ni demasiadas ni pocas. Esa cantidad depende tanto de: a) sus deseos (que tiene que ver con la importancia que le asigna a la decisión), b) sus creencias acerca de los costos (inversiones del sujeto y riesgos) y c) de los beneficios que obtiene al reunir más información.

Estas condiciones son necesarias para cualquier elección racional o explicación intencional. El siguiente esquema visualiza lo anterior.

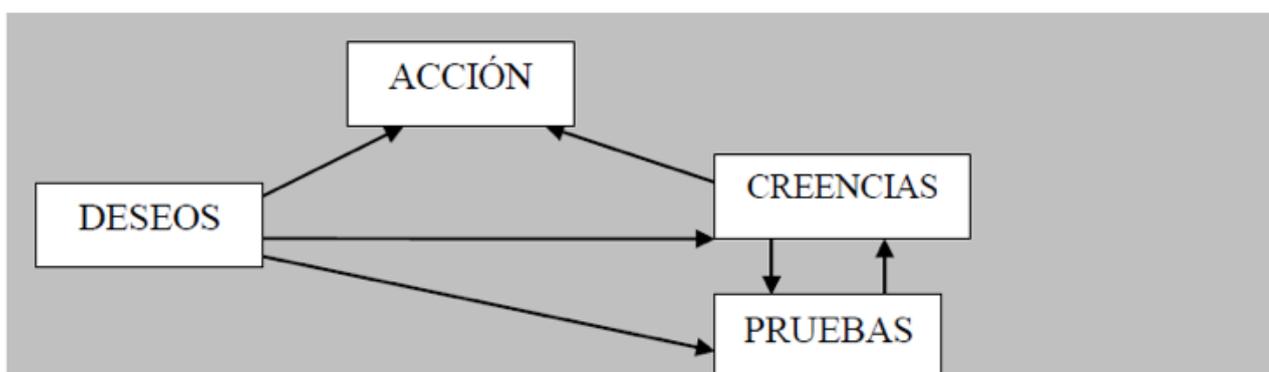


FIGURA No. 1*Dinámica de la elección Racional (Elster, 1993:40)*

Una elección racional necesita dos condiciones de equilibrio: a) tanto las creencias como los deseos pueden ser internamente consistentes; b) se requiere que las creencias y los deseos estén fundamentados en una (o varias) evidencia que se encuentra a la mano³.

Ahora bien, si el esquema anterior se aplica en un ejemplo sobre lo que puede pensar una persona que tiene que elegir entre: un posible matrimonio o estudiar en el extranjero, encontraremos que: en la disyuntiva de evaluar sus deseos (querer contraer nupcias, contra superarse), pondera sus creencias respecto al matrimonio: a) éste es negativo o positivo (está en extinción o contrariamente es el estado ideal de maduración); y b) la oportunidad de estudiar en el extranjero (mejorar en preparación , tener mejor trabajo, ofrecer mejor nivel de vida a su futura esposa, etc.); ante lo anterior tiene que hacerse valer de pruebas, evidencias o alternativas a la mano (si tiene una relación de pareja estable, si está preparado para renunciar a la libertad o a su mejoramiento profesional, si puede solventar gastos, si está decidido a posponer su superación frente a sus emociones, etc.), que alentará o desalentará la motivación a la acción (decidir casarse y/o superarse). Finalmente si su elección es racional, optará por aquella que le ofrezca la mayor ventaja, de acuerdo a lo que posee en evidencias y lo que le permita acercarse más a sus expectativas, o igualmente adecuarse a las circunstancias y tiempos que podrían hacer surgir otras alternativas imprevistas.

Estas condiciones son necesarias para cualquier explicación intencional; pero, toda elección si es racional necesita además de tres condiciones de consistencia:

- La acción es la mejor manera que tiene el agente para satisfacer sus deseos dadas sus creencias;
- La creencia es lo que mejor puede formarse dada la evidencia
- El monto de la evidencia que se ha recogido es óptima dado su deseo.

³ De acuerdo a Elster, la condición de la evidencia se divide en tres:1) La creencia necesita de un grado máximo de plausibilidad inductiva, dada la evidencia. 2) La creencia es causada por la evidencia que se encuentra a la mano.3) La evidencia causa la creencia de la manera correcta. La racionalidad, impone una condición óptima sobre la evidencia que puede recolectarse antes de que se forme una creencia. Una decisión de actuar puede estar rodeada de un área de penumbra, lo importante en este caso es tener un criterio para distinguir cuándo es racional, recolectar cierta información y cuándo no tienen caso recolectarla (Elster, 1993:40).

De esta manera se justifica la estructura de la racionalidad constituyéndose por creencias, deseos, evidencias y con base en éstas, se propician las oportunidades. Sin embargo dentro de este proceso existen consideraciones que los sujetos hacen que les permiten ir desechando lo que le puede servir de lo que no, en el cumplimiento de las metas.

Elster (1993) afirma que “una manera de explicar la acción es viéndola como el producto final de dos operaciones sucesivas de filtración:

- El primer filtro está compuesto por todas las restricciones físicas, económicas, legales y psicológicas que enfrenta el individuo (corresponde a las posibilidades con las que cuenta). Las acciones coherentes con esas restricciones, forman su conjunto de oportunidad.
- El segundo filtro es un mecanismo que determina qué acción de ese conjunto de oportunidades, será realizada realmente y en estas exposiciones los principales mecanismos a considerar son los que proporciona la elección racional (priorizar alternativas y buscar la mejor) y las normas sociales (aquellas que estén más acordes a la cultura o idiosincrasia del individuo y su grupo)” (Elster, 1993:23).

Lo anterior, lo inserta en una teoría que él defiende, el *individualismo metodológico*, en donde otorga una importancia especial al comportamiento individual, sus causas y motivaciones, para describir los fenómenos sociales.

1.3 Elección racional e individualismo metodológico

Para Elster, por individualismo metodológico se entiende aquella “*doctrina que pretende explicar que todos los fenómenos sociales (su estructura y su cambio) sólo son en principio, explicables en términos individuales (sus propiedades, sus objetivos y creencias o ideales), en su forma particular de tomar decisiones priorizadas*” (Elster, 1984:22).

A partir de esta posición, da importancia a los procesos individuales en la complejidad propia de las dinámicas sociales, recordando que en dichos procesos actúan individuos con motivaciones diversas y que para dar explicación de los fenómenos sociales, exige considerar los mecanismos causales que operan a nivel individual.

La explicación de este enfoque se centra en que todos y cada uno de los seres humanos están adoptando continuamente decisiones; es decir, eligiendo como forma natural entre alternativas

disponibles⁴. Elegir significa asignar un valor diferente a cada una de las alternativas posibles y para que el individuo pueda realizar esa acción de manera efectiva, tiende a adaptar o modelar las propias creencias o preferencias a partir de las constricciones objetivas en las cuales se hallan inmersas sus acciones y lo hacen responsable en la formación de sus deseos y preferencias; considerando además, los medios con los que cuenta para hacer la elección. A este proceso, le denominó formación de *preferencias adaptativas* (Elster, 1988:29-41).⁵

Luego entonces desde esta perspectiva, el individualismo metodológico da importancia a la interacción de las decisiones intencionales de los individuos informados, pasando por un proceso en el que utilizan estrategias para optimizar su elección...pero que en un contexto de competencia igualmente explica los fenómenos de carácter macro sociológico como efecto agregado de las acciones individuales. Estas acciones pueden codificarse como racionales (comprensibles) dado el ambiente social de los actores y tal ambiente social calificado como situación de oportunidad, debe ser explicado como producto de algunas variables macro sociológicas, entiéndase los comportamientos sociales y/o las normas institucionales” (Elster, 1986:60-81).

Luego entonces la elección racionalista demanda que se individualice la acción, pero consciente el sujeto de que está inmerso en una colectividad; y dicha individualización lo obliga a ejercerla dentro de un orden y con un grado aceptable de consciencia y responsabilidad para que éste se conduzca en equilibrio y le inserte en el funcionamiento de su contexto, considerando los valores y condiciones del mismo. En otras palabras, este racionalismo electivo no es meramente instrumental, sino que exige al individuo se busque a sí mismo y sea defensor de sus intereses individuales consciente de que sus actos, tienen un efecto en su medio de convivencia.

De ahí que frente a los comportamientos sociales y normas institucionales, los actores racionales pueden quedarse sólo como potenciales y no llegar a ser factuales, debido a que dentro del pensamiento selectivo no todos los individuos están cultivados para que antes de tomar una

⁴ Ya Edward Thorndike, psicólogo experimental (1898-1911), en su momento había descubierto en sus experimentos que tanto en individuos como en los animales, el proceso de elección corresponde a que el organismo en función de su necesidad busca entre alternativas, aprendiendo a desechar las conductas que no le son útiles para alcanzar una meta, distinguiéndolas de aquellas que le son útiles para el propósito. (Hilgar y Bower, 1980)

⁵ Cuando la zorra de la fábula descubrió que no podía alcanzar las uvas que anhelaba, dijo para sí: "da igual, seguramente estén amargas". Elster denominó a este proceso, "formación de preferencias adaptativas". De esta manera estudió un mecanismo que poseen los seres humanos para reducir la frustración: la racionalización. Esta es una astucia inconsciente que hace que se denigren o minimicen aquellos objetos o estados que antes deseábamos.(Elster, 1988:41).

decisión, hagan uso de la racionalización. El pasar de ser un racionalista potencial a factual o “de hecho”, implica hacer uso de una acción consciente (igual responsable) en la que los sujetos puedan ser capaz de decidir, sustentando esta acción de acuerdo a sus creencias y deseos y en ese sentido no todas las personas son responsables, ni saben valorar (carencia de información) y menos priorizar sus decisiones y sus metas.

En el terreno metodológico se plantea además la disputa entre el individualismo metodológico y el holismo funcional-estructuralista. Como lo identifica Pedroza (2000): “el primero, como *una forma de explicar los acontecimientos, características y rasgos sociales a partir de determinadas hipótesis de comportamientos de los individuos, lo que supone una identificación previa de las unidades de análisis, que no son más que los propios individuos o actores sociales; el segundo, recurriendo a la calidad de entidades: Estado, clase, instituciones o sociedad, interrelacionadas en una acción funcional*” (Pedroza, 2000: 8).

En resumen, lo anterior corresponde a los elementos indispensables de acuerdo a Elster para poder proponer una elección racional, aunque existen algunas teorías que la retoman de acuerdo al enfoque en que se desee abordar.

1.4 Elección racional y los diferentes enfoques

Como ya se mencionó, la teoría de la elección racional originalmente fue considerada útil para las explicaciones de los utilitaristas frente a sucesos económicos, sin embargo la misma contiene elementos de índole social y psicológica por cuanto que explica comportamientos humanos en interacción que poseen motivaciones y frustraciones diferentes, lo que justifica abordarla para el caso que nos ocupa y para comprender con mayor precisión la descripción de los fenómenos políticos.

1.4.1 Elección racional y la teoría económica

Desde el enfoque económico, la explicación basada en el paradigma de la elección racional, consiste en considerar al comportamiento de los agentes consumidores como racional, al pretender maximizar su satisfacción según su nivel de ingresos y la utilidad que les ofrezca: “*si el individuo actúa racionalmente, eligiendo la alternativa a la que asigna más valor, entonces su elección racional es explicada a través de la función de utilidad*” (Doménech, 1991: 17-19).

Esta posición está identificada desde los utilitaristas clásicos⁶. El utilitarismo elaboró un tipo de pensamiento fundamentado esencialmente en el carácter práctico de los actos humanos y en la producción de beneficios de estos actos. Se partía de la base que en la búsqueda de consecuencias útiles en la vida se encontraba en una vía de reivindicación de la utilidad de las relaciones económicas, en el sentido de que éstas produjeran beneficios concretos a los actores sociales.

Esta postura contribuyó en forma decisiva a la creación de una teoría económica que ha tenido una importante base y derivación psicosociológica, la *Teoría del Intercambio Social* que sostiene : “que al entrar en relación mutua las personas practican una suerte de contabilidad psíquica, registrando las retribuciones, costos y utilidades (...) las retribuciones son todas aquellas cosas para obtener, las cuales los seres humanos incurrirán en costos; los costos son todas aquellas que implican erogación o inversión y las utilidades son las retribuciones menos los costos” (Vander, 1995:24).

Ésta visión desde la posición del individuo, lo hace responsable de optimizar sus intereses y sus beneficios personales convirtiendo a este referente un elemento de alta utilidad en sus intercambios, llevados a cabo en un mercado o sociedad en competencia, guiado por la acción libre de los actores.⁷

Esta concepción fundamental utilitarista, en su base sociológica, hace percibir que además de la intención económica de la acción (costo-beneficio) existen dos elementos más igualmente importantes: a) el actor, que es el eje de todos los movimientos y, b) sus relaciones (interacción) entre los actores, que tienen lugar a partir de intercambios económicos mutuos y diversificados.

Con base en lo anterior, la teoría del intercambio social como una teoría general de la interacción centra su atención hacia los fenómenos grupales, *de conformidad con las normas, cohesión, estatus grupal, poder y similares y las relaciones se dan por condiciones existenciales de intercambio de acuerdo a las necesidades de los interesados* (Blau, 1968:452).

⁶ Se puede distinguir dentro de esta posición a: David Hume, (1711-1776), como iniciador de esta, junto con Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823), John Stuart Mill (1806-1873) y Jeremy Bentham (1750-1850).

⁷ De acuerdo a sus raíces psicológicas esta teoría, tiene como sus principales exponentes a: John W. Thibaut y Harold H. Kelley (1959) y por parte de la Sociología a George C. Homans (1961,1974), Peter M. Blau (1964) y J.R. Beninger y L. Savory (1981). Esta tradición constituye un intento de integrar la teoría conductista y la sociología, con los principios de la economía clásica. Los teóricos del intercambio social afirman que los individuos entran en relaciones de intercambio porque les brindan determinadas recompensas (Vander 1995: 24).

Estas premisas de racionalidad y de utilidad, es decir, de persecución de beneficios que sean útiles en los intercambios sociales, tienen una dimensión obvia y relevante de carácter material, que no excluye otras connotaciones de tipo simbólico, sentimental, emocional, ideal, ético, etc.

El sujeto que en la historia ha sido calificado como el *Homo Economicus*, justifica los comportamientos humanos en una sociedad de consumo: “*los consumidores llevan a cabo elecciones racionales entre bienes de consumo, basadas en la utilidad o satisfacción derivada de su uso o posesión de los mismos. Cuando la utilidad de un bien de consumo es comparado con la utilidad sacrificada por gastar el dinero en su obtención, se prueba que si los consumidores son economizadores racionales, comprarán más a precios bajos*” (Pool, 1982: 119).

Las acciones racionales económicas tienen también un sustento en el principio de justicia distributiva, como la *Teoría de la Equidad* de Adams (1965), donde afirma que: “*existe justicia distributiva en una relación de intercambio cuando los beneficios (recompensas menos costes) de cada participante son proporcionales a sus respectivas inversiones (uso de rasgos como la inteligencia, riqueza, educación, prestigio), que éste percibe como contribución suya al intercambio y por las cuales espera lograr una justa recompensa en la respuesta del otro*” (Adams, 1965:25-34).

Precisamente existirá inequidad para una persona, “*siempre que ésta perciba que la razón entre sus beneficios y sus inversiones y la razón de los beneficios e inversiones de otros, son desiguales*” (Quintanilla y Bonavia, 2005: 99). Luego entonces, para que el individuo pueda percatarse de estos beneficios deben antecederle evidencias económicas que así lo justifiquen, como el asegurar que las personas estén posibilitadas e informadas y en razón de su situación económica, realicen aquellas elecciones que garanticen los más seguros resultados.

1.4.2 Elección racional y el enfoque sociológico

Lo que hace social al comportamiento humano es la naturaleza de la interacción de los individuos y sus grupos de referencia y pertenencia y éstos, “*solo pueden satisfacer sus necesidades merced a la cooperación de los demás y ese simple hecho, exige la reciprocidad y genera la interdependencia*” (Vander, 1995: 26).

Sin embargo, las interacciones de los individuos son movidas por diferentes referentes: necesidades, deseos, valores, expectativas, metas, etc., que surgen en virtud de la forma en que han sido moldeadas las conductas sociales a lo largo de la vida y de ello depende el significado y valor que le da a sujetos y objetos y de ahí depende el sentido de su elección, su actuar cooperativo o que los intercambios con otros individuos sean de cooperación y negociación en lugar de competencia.

Estos intercambios son ajustados de acuerdo al contexto. No es lo mismo para un individuo realizar una elección considerando agentes cercanos en la negociación y en situaciones de carácter informal (elegir con la esposa o hijos un viaje, un juego de pelota, organizar un evento, elegir una universidad, etc.) que cuando lo realiza en el marco de las organizaciones e instituciones, en donde sabe que el resultado de su decisión habrá de afectar al proyecto personal, del grupo o de la institución en su conjunto, lo que hace diferente la interacción y los intercambios en donde operan estrategias a partir de un orden social o político que permite cumplir el propósito de la institución.

a) Max Weber y la sociología comprensiva

Max Weber (1864-1920)⁸, explicaba el orden social a partir de la acción racional y la construcción del sentido subyacente en ella en su *sociología comprensiva* y distinguía dos formas de racionalidad del agente:

1. Racionalidad con arreglo a *valores* que enmarca la actividad del sujeto en relación a principios éticos y finalidades sociales, y
2. Racionalidad con arreglo a *fines*, que es la consecución de logros o metas a través de medios necesarios y óptimos para lograrlo (Weber, 1989: 12).

Ambas formas de racionalidad enlazan a ella un sentido subjetivo (valores éticos, sentimientos, etc.) y objetivo (medios para conseguir fines) que permite comprender las formas sociales como un ajuste recíproco en la interacción de la conducta individual y los sujetos sociales. Esto es, la sociedad (orden, conflicto, acción) parte de la acción social y de la acción individual, pero en sentido recíprocamente ajustado y en consideración al contexto y al valor y significado (objetivo o subjetivo) que se tiene, respecto a la meta o recompensa a obtener.

⁸ Si bien es cierto, la teoría de la elección racional tiene sus fuentes en la economía clásica y la economía política, su vinculación con la sociología se puede entender a través de las diferentes obras de Max Weber.

Weber, hacía la consideración de que es necesario extender los postulados de la racionalidad individual, al aspecto sustantivo –ontológico (del ser)- como constructor del orden social lográndose entonces, al adoptar el modelo de elección racional: *individuo-interacción social-adaptación contextual*, entendiéndolo como acciones recíprocas o interdependientes de los individuos en sus relaciones macro-micro, micro-macro. Porque el individuo en su particularidad, es en sí mismo micro-entidad social o se relaciona en la misma; e igualmente como ser social y comunitario sobrevive, convive y reacciona en una macro-sociedad y sus necesidades las satisface con y a través de otros agentes sociales y culturales presentes en su medio y debe considerarlos para lograr una mayor adaptación en su medio y ello lleva implícito obtener lo que más le beneficie en su convivencia. Lo anterior marcó en su momento la diferencia con el individualismo metodológico.

Por otra parte, la compleja dinámica social, no siempre hace que los individuos actúen con intereses armónicos sino por el contrario en búsqueda del beneficio, se puedan oponer las transacciones económicas e interacciones sociales y Elster, lo experimentaba en la teoría de juegos, donde la capacidad de decisión de los individuos se ponía a prueba frente a conflictos mixtos de cooperación, de competencia y de negociación.⁹

b) La teoría de juegos

Elster, retoma la teoría de la elección racional para hacerla presente en la teoría de juegos¹⁰, afirmando que en situaciones de competencia: *las restricciones estructurales no determinan por completo las acciones emprendidas por los individuos en una sociedad, y (...) que, dentro del conjunto factible de acciones compatibles con todas las restricciones, los individuos eligen las que creen que producirán los mejores resultados*, (Elster citado en Torres, 1990: 22).

La teoría de juegos ofrece al análisis de la interacción social, una alternativa de explicación a las complejas interdependencias de los actores sociales, a la luz de la racionalidad estratégica que

⁹ Las situaciones estratégicas son el tópico de la teoría de los juegos, la cuál es un elemento indispensable para la teoría de la elección racional. La teoría de juegos contiene los elementos siguientes: hay un grupo de agentes y para cada uno de ellos existe un grupo de elecciones y de estrategias posibles. Cuando los agentes eligen un elemento de la estrategia, originan un cierto estado de cosas. Cada uno de los agentes tiene una preferencia jerarquizada por un posible estado del mundo (Dieterlen, 1987).

¹⁰ La teoría de juegos entra en escena al perder fuerza la teoría neoclásica de la economía, ante la depresión de 1929 y es hasta 1944 cuando regresa a la escena económica de manera renovada con la obra de John Von Neuman y Oskar Morgenstern sobre el comportamiento económico y sus interacciones sociales y se amplía la teoría de la racionalidad. La recepción de la teoría de juegos se debilita a mediados de los años 50, pero revive frente a la crisis de los años 70, regresando a la escena de la teoría económica. Ahí es cuando Elster entra en contacto con la lectura del libro de Luce y Raiffa (Juego y Decisiones). De esta forma, la teoría de los juegos con la noción estructural de estrategia se presenta como una extensión del paradigma de la elección racional, en el cual se inscribe Jon Elster (Pedroza, 2000: 3).

está presente en la interdependencia de las decisiones. *“En la situación social (juego) existe de por medio actores sociales (jugadores) que toman decisiones de tipo paramétrico; para decidir debo anticipar lo que harán los demás, sabiendo que a su vez ellos deciden también intentando anticipar mi decisión, dispuestos a "perder para ganar", (Elster, 1991:69).*

En la teoría de juegos, la interdependencia de los actores intencionales considera que:

a. *La recompensa de cada uno depende de la elección de todos.*

b. *La recompensa de cada uno, depende de la recompensa de todos.*

c. *La decisión de cada uno depende de la decisión de todos.*

d. Finalmente, *la estructura de preferencias de cada uno depende de las acciones de todos (Elster ,1992:72).*

Sin embargo, Doménech (1991) percibe algo más en el contexto en el que se eligen alternativas y se toman las decisiones, considerando que: *“un agente decisor no se enfrenta a parámetros naturales inertes o fácilmente controlables (epistémicamente) sino a otros agentes tan racionales como él, tan bien o mal intencionados como él, y dotados como él de una capacidad de previsión estratégica, no controlables por otros” (Doménech, 1991: 21).*

Es decir, en un proceso de competencia la decisión de una parte tenderá a anticipar su reacción para ganar ventaja y tiempo y se define con base a la información disponible y a la intencionalidad de cada quien. Al tomarse una decisión, el agente considera la forma en que puede reaccionar el agente contrario y si éste lo puede deducir y además posee mayor información, tiene la posibilidad de adelantarse en la reacción y a tomar la decisión que favorezca al grupo y lo acerque al resultado en donde puede salir favorecido. La interdependencia intencional hace que en el proceso de elección y decisión estén presentes una serie de conductas que emiten otros sujetos con los que se convive, que también condiciona o define la orientación de su comportamiento tanto individual como de grupo.

Por consiguiente, uniendo el enfoque económico y el sociológico del comportamiento podríamos suponer que un sujeto o los agentes interesados, al buscar la maximización en su elección racional tienden a valorar el costo-beneficio de una acción, priorizando las opciones antes de elegir y es aplicativo en todos los contextos: familiares, profesionales, laborales, políticos, etc. Ello implica no sólo los intercambios, sino también las interacciones donde los sujetos privilegian

sus intereses buscando anticipar su decisión para obtener aquellos resultados que maximicen la satisfacción y lo lleven al éxito; siendo éstos resultados los que tendrán mayor probabilidad de ser utilizados en un futuro en situaciones similares.

1.4.3 Elección racional y su relación con el enfoque psicológico

La teoría de la elección racional a partir del enfoque psicológico, lleva a revisar algunas corrientes y posiciones que están relacionadas a éstas pues poseen postulados que intentan dar respuesta, al dónde y cómo se construye una conducta y porqué se mantiene en el tiempo; y en ese aspecto se toman dos de ellas: a) la teoría conductista del análisis conductual aplicado (ACA) y b) la teoría de acción razonada de Ajzen y Fishbein (1975).

a) La teoría conductista y la construcción de la racionalidad

La teoría conductista permite interpretar una acción con arreglo a fines (orientada, ordenada y racional) observar acciones continuas en las que intervienen medios y fines, pero igualmente: *causas-efectos-consecuencias* en interacción constante, ajustando su sentido y relación a otras acciones, ordenando preferencias, información, formas de elección y costos derivados de los cursos de acción elegidos.¹¹

La teoría de la elección racional al sustentar sus postulados dentro de una asociación o encadenamiento de eventos anteriores a una conducta electiva: deseos, percepciones, motivaciones, expectativas o evidencias; y de eventos posteriores, utilidad, beneficios, satisfacciones, etc., que fortalecen o no la conducta, se ajusta a los principios de una corriente psicológica denominada *análisis conductual aplicado (ACA)*¹², que se inserta y desarrolla dentro de la teoría conductista (Davidoff, 1989: 17-19). La teoría conductista hace énfasis en los comportamientos observables y los aprendizajes sociales que surgen del medio en que se sitúa el individuo, que le dan elementos y le habilitan para actuar de una manera determinada frente a los demás.

¹¹ La sociología proporciona elementos para la comprensión empática de la acción social, con el fin de obtener una explicación causal de su curso y sus efectos. La psicología, por otra parte da las explicaciones de las formas de aprendizaje a partir de estímulos, respuestas, consecuencias, que fortalecen la probabilidad de que las conductas puedan ser adquiridas por asociación, pero jerarquizando su valor y ofreciendo preferencia hacia aquellas que contraen satisfacción y que se adhieren al repertorio por su significado y valor.

¹² El análisis conductual aplicado, es una metodología conductual, auto evaluativa, sistemática basado en el comportamiento de los individuos y aplicativo en los procesos de alteración de las conductas socialmente importantes (Salas, 1990 14).

En una conducta electiva influyen aspectos aprendidos del sujeto, pues de acuerdo al significado que le ofrecen las situaciones o eventos pasados, es como los objetos y sujetos adquieren significado y valor en el presente. Es decir, en razón de sus condicionantes biológicos o físicos y sociales, su historia de desarrollo, la repercusión del ambiente en que evoluciona y lo que acumula en su experiencia y aprendizaje, es la forma en que ordena sus preferencias y asocia los eventos pasados con los presentes.

De acuerdo a la teoría conductista, para que el individuo aprenda a seleccionar de su medio ambiente aquellas alternativas que le presentan significado y le ofrezcan resultados satisfactorios o útiles, deberá asignarle valor a los eventos y sujetos que están a su alrededor .

Dichos eventos si lo preparan a la acción y son seleccionados de entre otros eventos y anteceden a una conducta se le denominan: *estímulos discriminativos*. Estos estímulos actúan como motivadores para la acción.

Los conductistas clásicos¹³ y los estudiosos del comportamiento social, pretendieron explicar las motivaciones de un organismo en sociedad en un proceso de decisión, comportamiento o conducta electiva, dando crédito : a) los determinantes ambientales que precipitan, b) una conducta innata o aprendida (necesidad, sentimiento, pulsión, instinto, carencia, deseo, demanda, interés, etc.) y, c) el incentivo o meta (objeto o expectativa de valor a obtener) condicionada por una serie de hábitos o conductas aprendidas que determinan el sentido del valor que se le da a la misma y que están en su experiencia (Coffey y Appley, 1981:17). Luego entonces la decisión incluye, además de lo ejercitado por cada individuo con anterioridad, el éxito o no de sus resultados, que actúa como estímulo reforzante y hace que la conducta sea altamente predictiva y elegible¹⁴. Es la calidad de *estímulo reforzante*, lo que hace que un evento provoque una conducta en futuras ocasiones; es decir, si éste provoca mayor satisfacción, utilidad o beneficio se seleccionará preferentemente en un futuro, por sobre aquellas situaciones pasadas que no hayan ofrecido experiencias satisfactorias al alcanzar la meta (Kimble, 1980: 415).

¹³La base psicológica , de la teoría de la elección racional parte de : el asociacionismo de Thorndike (1874-1949), el Cognoscitivismo de Piaget (1896-1980) , el conductismo de Skinner(1954); el constructivismo de Vigovsky (1896-1934) y Ausubel (1918). Igualmente en enfoques como el socioconductismo de Homans (1959) y Blau (1968).

¹⁴ El comportamiento de racionalidad tiene este sustento conductista de origen. La consecuencia evidente del reforzamiento de una operante es aumentar la tasa de emisión de una conducta para incrementar la probabilidad de aparición en un futuro, lo que constituye la fuerza de la operante (Hilgar y Bower, 1980:128-167).

La racionalización desde este enfoque, implica que el individuo dé valor a una correlación significativa entre meta, evidencia (objetiva) y motivación; si esta correlación es positiva para éste, el sujeto priorizará esa opción como la óptima. La meta, define la expectativa a cubrir, la evidencia las pruebas o elementos que se poseen para alcanzarla y la motivación que está asociada a una necesidad, se convierte en el impulso para la acción, elementos de esa correlación que el individuo debe tener claros para poder minimizar la incertidumbre, propia de una elección entre alternativas.

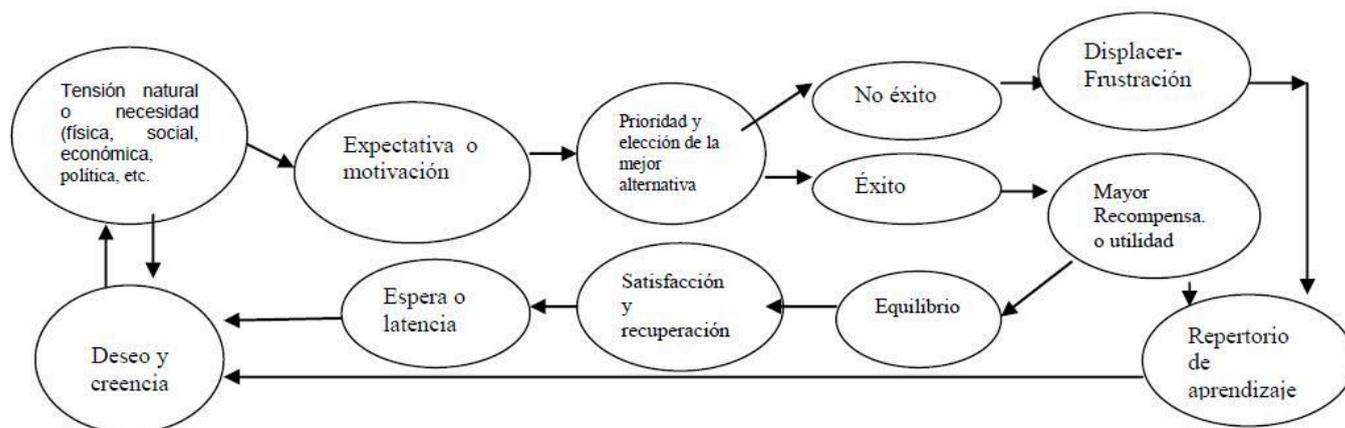
La tendencia natural y aprendida a racionalizar motivaciones (deseos) y necesidades ya habían sido en el pasado probadas por Maslow (1991), afirmando que los individuos poseían una tendencia a jerarquizar, de menor a mayor prioridad, sus necesidades optando por las que le llevaran más rápidamente al logro de una satisfacción natural y/o una utilidad personal, haciendo imprescindible satisfacer las necesidades inferiores en esa jerarquía antes de poder satisfacer las superiores.¹⁵

Las motivaciones o deseos pueden ser intrínsecos o extrínsecos. Las primeras, como eventos que surgen desde el interior del individuo y la segunda desde el medio ambiente. Estas necesidades pueden ser físicas, materiales, emocionales, pero principalmente sociales y éstas le hacen falta al propio individuo para darle un sentido a su vida. Si existe carencia de esa condición humana, se provoca en el organismo alteraciones internas, desequilibrios y tensiones que se traducen en comportamientos, búsquedas o movimientos, (mesurados, o violentos, conscientes o inconscientes, etc.) encaminados a conseguir del ambiente exterior lo que le falta en el interior.¹⁶

El proceso de encadenamiento de conductas en un proceso de elección racional se puede apreciar en el siguiente esquema:

¹⁵ Maslow postula que la humanidad es intrínsecamente buena y que tiene como finalidad última de todos sus empeños, la vida autodirigida, el crecimiento, la consumación personal y la felicidad máxima. Agrega además que las personas pueden avanzar hacia su plena individualidad y realización, cuando eligen un proyecto consciente y deliberado (Maslow, A. 1991:166).

¹⁶ El concepto de motivación, se refiere a la alteración de la conducta o de su frecuencia de ocurrencia, causada por la presentación o privación de estímulos. Es un concepto genérico que designa a las variables no inferibles directamente de los estímulos externos, pero que influyen en la dirección, intensidad y coordinación de los modos de comportamiento aislados tendientes a alcanzar determinadas metas (Salas, 1990: 14).

**FIGURA No. 2**

Dinámica de adquisición de conductas, a partir de motivaciones y deseos. Aportación de la autora.

El esquema explica lo siguiente: a) existe una tensión natural derivado de la sensación de incertidumbre, que, b) se convierte en motivación o expectativa a cubrir en la búsqueda de una opción, meta o logro, que lleva a c) priorizar entre alternativas (acción) buscando la que ofrezca la mayor ganancia o recompensa, d) logrando equilibrio en los estados emocionales y racionales y es, d) disfrutada por el organismo en forma de recompensa (satisfacción). Una vez conseguido el organismo lo que necesita, e) recupera interiormente lo que ha sido alterado por la carencia o déficit (hambre, sed, sueño, sexo, atención, afecto, poder, etc.), f) entra en latencia (o compás de espera) y en consecuencia cesa la búsqueda hasta que vuelva a experimentar, g) un nuevo deseo que alienta a reanudar el proceso.

Los logros que son seguidos por recompensas, cuando condicionan la conducta tienden a repetirse en situaciones similares¹⁷; por ejemplo: una decisión de un líder político le dará valor y legitimidad frente al grupo, si viene acompañada por el éxito y si lo logra buscará actuar de igual manera en situaciones similares. Igualmente aquellas consecuencias que no producen satisfacción, sirven como parámetro de identificación del error, siendo también útiles por el valor que adquieren en un futuro como referentes de riesgo.

¹⁷ A este efecto, se le denomina *generalización de estímulos*, ya que el individuo responde a eventos que son similares al estímulo ante el cual fue previamente reforzado o castigado (Salas, 1990: 26).

La dinámica de este proceso de adquisición de conductas y de aprendizajes da forma a los comportamientos racionales basados en las creencias, deseos, sentimientos y expectativas en las que habrá de sustentarse la actuación y adaptación individual o de grupo, en el contexto de su cultura y del ambiente en donde convive.

Por lo tanto, conocer las razones por las que se condiciona la conducta racional instrumental en los individuos hace que el análisis conductual sea útil en este propósito, pero también es importante reconocer que en esos procesos están presentes procesos cognitivo-conductuales (emociones) que también dan sentido a la acción racional.

b) El valor de las emociones en el comportamiento racional

Comúnmente se piensa que las emociones son factores que limitan la racionalidad y es en cierta correcto asumirlo. Sin embargo, Elster propone entre sus perspectivas que es necesario entender la racionalidad como una teoría de la acción social respondiendo a normas sociales y emociones: *“Para cualquier conducta dada, por lo general es también útil examinar sucesivamente las hipótesis que se generan por la racionalidad centrada en el resultado, las normas sociales y la emoción”* (Elster, 1997: 33).

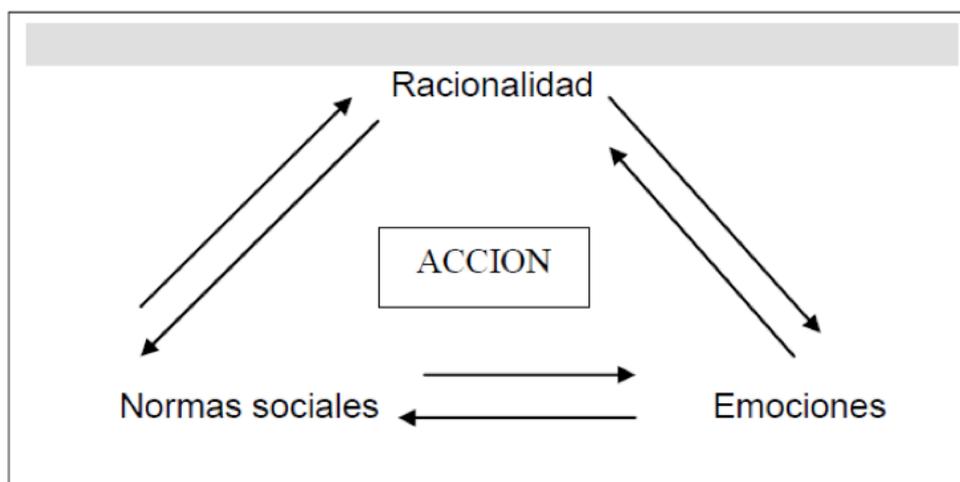


FIGURA No. 3

La racionalidad centrada en el resultado, las normas sociales y la emoción. (Elster, 1997:33)

La acción racional, implica considerar las normas en que opera la sociedad porque en ello está la razón de las creencias y justifica las reacciones emocionales del individuo (Borela, 2008). Dicha interrelación orienta la elección hacia una determinada dirección. Luego entonces, para lograrlo

implica ampliar la teoría para ir más allá de la conducta instrumental y adentrarse a los aspectos cognitivo-conductuales del individuo (Elster, 1988).

Los modelos cognitivo-conductuales, dan importancia a las emociones y conductas influenciadas por la percepción de los eventos, pues el individuo no es un simple receptor de los estímulos del medio, sino que también contribuye a interpretar y reconstruir activamente su realidad y en ello basa sus creencias y el significado y valor que le ofrece el contexto social en el que convive. La modificación de las creencias y esquemas es central en el proceso de cambio (Sabaté, 2010)

El siguiente cuadro esquematiza lo anterior:

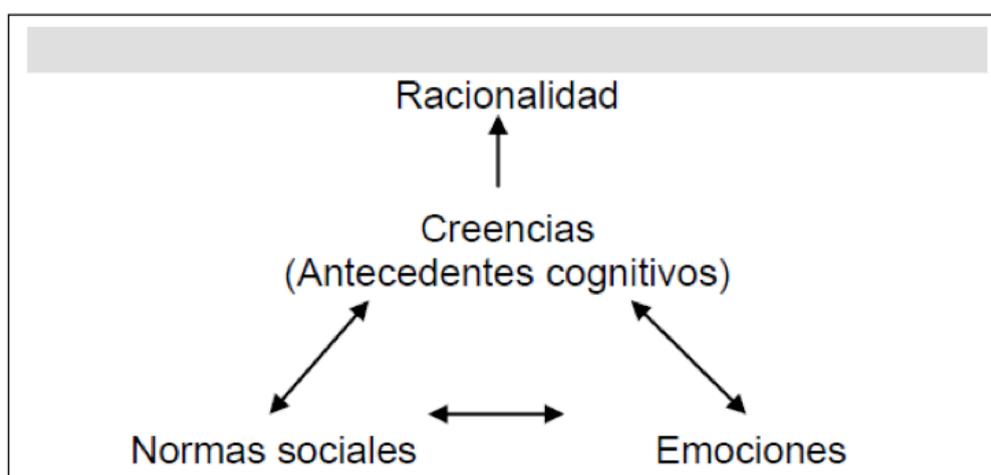


FIGURA No. 4

La racionalidad de las creencias: el sentido ampliado (aportación de la autora)

La racionalidad como un mecanismo adaptativo de la especie, hacía que Elster, concibiera la distinción entre adaptación biológica (o selección natural) y la adaptación humana (interacción social)¹⁸. Ambas adaptaciones cuando se dan de manera equilibrada en función de las situaciones sociales, de las creencias y de las emociones, permiten al individuo obtener mayor confianza al hacer sus elecciones. Así mismo, consideraba el aspecto cognitivo de las emociones cuando a éstas las ubicaba en dos sentidos: el concreto y el disposicional. El primero, como el efecto de las emociones sobre el individuo (ira, miedo, alegría, etc.) el segundo como las condicionantes para hacer propensa una reacción emocional.

¹⁸ Utiliza los conceptos *maquinas maximizadoras locales y globales*, dando a la selección biológica la categoría de *local* y a la adaptación humana, la maximización *global* (Elster, 1989: 38).

A su vez, explicaba a las emociones como estados del organismo que pueden ser definidos en función de siete características: *la sensación cualitativa, los antecedentes cognitivos, los objetos intencionales, el despertar fisiológico, las expresiones fisiológicas, la valencia y la tendencia o predisposición a actuar* (Borela, 2008). Es decir: el sentir, el saber, el creer, el valorar y el reaccionar con una intención determinada, en razón de cubrir esa parte interna del ser.

c) Las actitudes y el comportamiento racional

Una *actitud* es una disposición de ánimo dictada sobre la conducta, por la experiencia y los valores adquiridos ante un objeto (material o de pensamiento) o un sujeto concreto (Enciclopedia de la Psicología, 1982). Y desde el punto psicosocial, la *actitud* está ligada a un rol personal espontáneo desempeñado por el individuo sin reflexión previa, basado en sus opiniones y creencias sistematizadas, que le predisponen a la acción en razón de las circunstancias. En función de ello, es claro que las actitudes tienen que ver con la dirección anímica que un individuo posee, al hacer elecciones y en la toma de decisiones en diferentes ámbitos.

Quienes analizaron las actitudes unidas al proceso de la racionalidad, fueron Ajzen y Fishbein (1980), quienes con su Teoría de la Acción Razonada, muy similar a la teoría de Elster, consideraron la importancia del momento y lugar en que se desarrolla el análisis ya que en ello se involucran las creencias, dividiéndolas en: a) *conductuales*, cuando son particulares a cada sujeto y b) *normativas*, cuando son manifiestas a los grupos de referencia; Luego entonces para los autores, las actitudes y las normas subjetivas, son elementos importantes en las creencias y normas sociales y en la intención hacia la realización de la conducta.

Al separar analítica y operacionalmente las dimensiones de la categoría "*actitud*", lo hacen elaborando el índice de probabilidad de la intención hacia la conducta, relacionando: *actitud-creencias*. Una actitud hacia un objeto o sujeto se adquiere, en cuanto se asocia con otros objetos o situaciones; objetos de los que ya se tienen actitudes o valoraciones previas. Dichas valoraciones se denominan *creencias* y pueden ser positivas o negativas (satisfactorias o insatisfactorias). Igualmente las creencias, son aspectos que se toman del medio cultural, asociadas a las normas sociales, que el sujeto retoma al valorar, objetiva o subjetivamente, las características de las nuevas situaciones a las que se enfrenta.

Su relación con la acción política está en la pretensión de explicar el comportamiento humano, puntualizando factores que anteceden a la intención de realizar una conducta. Por ejemplo, si un líder ve amenazado su liderazgo por movimientos en su contra, reaccionará racionalmente si procesa y utiliza la información de que dispone a fin de juzgar, evaluar y llegar a la decisión que mejor ajuste a sus necesidades y en esa decisión estarán implícitas determinadas actitudes (valoraciones de acuerdo a creencia), normas sociales o institucionales (reglas o significativos) a considerar priorizando alternativas y optando por las que le maximicen un beneficio o eviten la situación de amenaza.

Es decir, la intencionalidad del comportamiento humano está basada en las actitudes y aprendizajes sociales, asociados a valoraciones previas que ofrecieron resultados satisfactorios e insatisfactorios y que el individuo selecciona o elige, en función de lo que le pueda dar el resultado que espera o más cercano a sus expectativas.

2. La acción racional en la acción política

Existen diversos modelos explicativos del comportamiento de los individuos en el campo de la política, pero es Anthony Downs (1992) uno de los primeros que aplica los principios de la teoría de la elección racional a este campo. Éste sostiene que:

1. Los individuos poseen una determinada dotación de recursos
2. Tienen capacidad de decisión ante diversas alternativas
3. Tienen preferencias reflexivas, completas y transitivas
4. Las decisiones están orientadas a maximizar su beneficio
5. Poseen información perfecta sobre las diversas alternativas que existen en el mercado político (Downs, en Batlle, 1992:93).

Pero contrariamente a la posición anterior, el individuo en los escenarios políticos, no siempre posee todos los recursos a su alcance ni cuenta con la información suficiente para elegir en forma óptima, o las situaciones y el contexto tampoco ofrecen la garantía de que los resultados sean los que espera la institución en la que se participa, lo que abre ambientes de incertidumbre tanto en el intercambio o negociación del individuo con su grupo y de la acción colectiva con la propia institución. Y ahí es cuando la noción de los individuos como *Homo Economicus*, recurre al *Homo Politikus* para minimizar la incertidumbre a través de la búsqueda de los equilibrios entre

intereses individuales, grupales y los marcos institucionales formales en los que opera la acción colectiva.

2.1 La importancia de la institución política

Las instituciones, no dejan de ser creaciones humanas que responden a las características específicas de cada sociedad, a las de su historia y por supuesto a las fobias y filias de sus constructores. A los franceses les llevó dos siglos el contar con una estructura político-jurídico-administrativa adecuada a sus necesidades y expectativas. Algunos países también durante su evolución acabaron construyendo híbridos: imperios, parlamentos y dictaduras. Pero finalmente, lograron construir estructuras que funcionaran y sostuvieran la acción política del Estado, ofreciendo los resultados y siendo la propia sociedad quien lo reconociera como óptimos e hicieran que permanecieran en el tiempo. (Rubio y Jaime, 2007).

La Institución como concepto es, *un conjunto de reglas primarias que dirimen y guían el comportamiento de distintos actores en un contexto dado* (North, 1993). Por lo tanto, sean sociales o del Estado, son sistemas de participación política y regulación social y económica, diseñadas para darle cauce al desarrollo de la sociedad, por lo tanto lo que le da figura a una institución, es su contenido y permanencia (Rubio y Jaime, 2007).

Esta probado que para que una entidad o un país pueda cambiar su futuro, puede lograrlo transformando su modelo institucional. No se puede funcionar correctamente mientras la operación política, ciudadana, gubernamental, económica y social, dependa solamente de la buena voluntad. Para que pueda funcionar debidamente y pueda propiciar el desarrollo integral humano y económico, es necesario que la acción de las personas esté limitada por las instituciones y no al revés (Rubio y Jaime, 2007: 127). De ahí la importancia de los marcos institucionales.

La formalidad de la institución define su estructura, normatividad, procesos organizativos, y formas de control y ello define los niveles de autoridad y de decisión. Sin embargo, cuando se trata de instituciones políticas, los aspectos cambiantes de estos escenarios como efecto de variables económicas, culturales, sociales o coyunturales, etc. hacen que los comportamientos y decisiones que se adoptan desde los grupos y a su vez desde el conjunto institucional, obligue a actuar de acuerdo a la necesidad y las circunstancias propias del rejuego de la competencia política.

Por lo tanto, en la racionalidad armonizada al conjunto, se sustenta el poder político institucional. Pero no es tan sencillo alcanzarlo, porque para lograrlo es necesario que esta racionalidad también surja desde el individuo y los grupos en sincronía. Y ese poder se ejercerá de manera óptima, cuando la actuación de los individuos y grupos, se ajuste a los marcos normativos y organizativos y no desvíen la misión institucional; igualmente, cuando las decisiones se consensen priorizando el poder de la mayoría y no de las minorías institucionales y ello incluye, la consideración de los causes formales y la visión del beneficio institucional.

2.2 La racionalidad en los partidos políticos

Ya se mencionaba en párrafos anteriores que las instituciones tienen misiones y visiones que cumplir y si de instituciones políticas se trata, como es el caso de los partidos políticos, se rigen externamente por las normas y procedimientos del propio sistema político de un país o una región; e internamente, por documentos “básicos”(estatutos, programas de acción, declaración de principios, códigos éticos y reglamentos internos) y operan en base a estructuras y formas de organización grupales y de conjunto. En dichos documentos como en las formas de operación se ajusta la actuación de sus integrantes y ello es lo que le da consistencia y formalidad a la institución política.

Los partidos políticos son los representantes de la sociedad y los vasos comunicantes entre la sociedad y el Estado (o gobierno), por lo tanto están expuestos a influencias externas e internas; en lo externo, son susceptibles a la opinión y percepción los electores y a los efectos que sobre ellos tiene los cambios sociales y económicos; en lo interno, la praxis política descubre una realidad que invita al análisis: los partidos políticos, ayer y ahora, representan los intereses de grupos, de camarillas, de tribus, etc., donde los intereses individuales están presentes en un enfrentamiento permanente con los valores que exige el sentido de la democracia y el ejercicio y distribución justa del poder en la propia institución política (Lladó, 2007).

Luego entonces, considerando que los partidos compiten por votos, su función y operación está planeada para acceder o retener el poder y, sus estructuras y ofertas de programáticas son instrumentos para lograr ese fin. Su militancia, actúa bajo formas de organización por grupos y la presencia e inclusión en éstos, está unida por afinidad de intereses y causas, con las que se identifican pudiendo ser: maestros, obreros, campesinos, mujeres, jóvenes, empresarios, profesionistas, etc., que son encabezados por liderazgos que guían al grupo para obtener

ventajas dentro y fuera de la institución política y buscan el poder político por lo que representa en fuerza, estatus y control institucional, en forma parcial o total.

La racionalidad institucional está implícita en el objetivo y en las motivaciones. Los objetivos deben estar ordenados de tal manera, que las decisiones respondan a una elección entre alternativas considerando lo mejor para la acción institucional. Sin embargo, los grupos que participan en las decisiones institucionales por lo general involucran sus intereses económicos y políticos lo que puede cambiar los cursos de la acción (Zintl, 1998).

Por ejemplo, en una elección interna de un partido político para elegir a su candidato a la Presidencia de la República, cada militante o simpatizante tomará su decisión, pero ésta tendrá peso al consensarse en el seno del grupo o sector al que pertenece y a su vez con otros grupos, para finalmente unificarla estableciendo el posicionamiento del conjunto o de mayoría. A este proceso le llamaríamos: *racionalidad individual y de grupo a favor de la institución*. Cuando el posicionamiento institucional es adoptado parcialmente, y se busca imponer la decisión de sólo una parte sobre la mayoría, la probabilidad de obtener una elección equivocada es alta e igualmente de fracasar en la competencia externa. A este efecto le se denomina, *irracionalidad individual y de grupo, contraria a los intereses de la institución*.

Y esto es importante considerarlo, porque en la actualidad cuando se analiza la actuación de los votantes, en el imaginario de cada individuo que vota, está el buscar la mejor alternativa posible, y en ese ejercicio puede optar por un partido político afín a sus intereses o hacerlo por el valor que le ofrece la figura que considera le garantizará mayores beneficios en lo individual y en lo grupal.

2.3 Los liderazgos, el ejercicio del poder y su legitimación

Las decisiones que se toman en los espacios políticos que convienen a la acción de grupo o al conjunto, recae en la actuación de quien dirige el agregado institucional. De ahí la importancia de las figuras que encabezan estos proyectos.

Los liderazgos políticos, vienen a ser las piezas fundamentales que mueven la acción de un grupo y de las propias instituciones políticas y son las figuras obligadas a ajustarse a las normas y metas institucionales. Si la meta es afianzar el poder por los cauces institucionales, el líder tendrá que estar por principio legitimado y ello le dará poder para elegir por los demás. Por el

contrario cuando el liderazgo es impuesto o se ejerce fuera de los causes institucionales y el resultado no convence afecta en su legitimación.

La teoría de la elección racional, al analizar las relaciones de poder, considera a los individuos o grupos como susceptibles de moldear a otros actores en una amplia variedad de interacciones sociales para llevarlos hacia aquellas que más convengan a sus intereses. Por ejemplo, un individuo o grupo con poder puede tomar opciones del conjunto de elecciones de otro actor o de otro grupo, tales como: cambiar los costos relativos de las acciones; cambiar una estructura para imponer otra que convenga a intereses externos, cambiar la probabilidad de que una acción dada lleve a un resultado dado; o podría simplemente cambiar o imponer creencias sobre la estructura incentiva del otro.

De acuerdo a Pruitt y Gahagan (1995): *el poder implica que, en los asuntos humanos, uno de los bandos en pugna (individuo o grupo) puede realizar su voluntad contra la del otro bando. Esto significa que en uno de los bandos se produce un cambio –en sus actitudes, comportamientos, propósitos, motivaciones o dirección- que no habría ocurrido en ausencia de poder* (Pruitt y Gahagan, citado en Vander, 1995: 473).

Hawley (1963) sostiene que: *todo acto social es un ejercicio de poder, toda relación social es una actuación de poder y todo grupo o sistema social es una organización de poder.* (Hawley, 1963: 422-31). Esto demuestra que muchas de las necesidades humanas -individuales o en grupo asociadas al poder, están igualmente vinculadas a la búsqueda de lograr crear determinadas conductas en los demás y a la satisfacción de las mismas. Es decir, el poder implica su ejercicio a través de grupos de coincidencia que responden a las expectativas de sus miembros y quien adquiera el poder, quien guíe el grupo, es porque el mismo lo avala.

A diferencia del poder social, que incluye normalmente elementos de persuasión y de motivación, el poder político se basa más en la coerción que en el consenso y puede ser físico, económico o político, lo que implica influir en las actuaciones de otros. El poder en lo general determina qué individuo o grupo convertirá sus preferencias de conducta en las reglas normativas válidas para todos los demás; permite decidir qué bando es capaz de traducir sus propios valores sociales en criterios aceptados en diferentes situaciones y de sustentarse éstos mediante la manipulación de recompensas y la fijación de penalidades, por lo que el ejercerlo implica, no siempre el consentimiento de unos sobre los otros sino la imposición y la coacción para operarlo.

Al respecto Arendt (1986), considera que en sentido estricto, *“el poder no es nunca una propiedad individual, el poder pertenece al grupo y sobrevive sólo en la medida en que el grupo permanece. Cuando decimos de alguien que se encuentra “en el poder”, lo que queremos decir es que su investidura de poder proviene de un cierto número de personas que lo autorizan a actuar en su nombre”* (Arendt, 1986: 64).

Luego entonces, el que ostenta y ejerce el poder es el que prioriza las oportunidades y quien elige o decide por los demás. La capacidad del poder individual, es un factor importante para el poder del grupo en su totalidad y se puede explicar desde los postulados del individualismo metodológico:

- a) *Los individuos tienen a menudo intereses políticos, que pueden afectar los intereses de otros individuos.* En la acción política, esto es común en comportamiento de los liderazgos, pues cualquier acción de un líder, afecta de manera favorable o adversa al conjunto e incluso puede desviar la acción institucional.
- b) *Los individuos justifican sus creencias en función del significado que le da lo que consideran entidades de orden superior.* En política tiene mucho que ver quién ostenta el poder o qué significa esa representatividad: un líder, un sistema de gobierno, una ideología, un partido, una norma institucional, una meta, un triunfo, una expectativa alta, etc.
- c) *Las características individuales como las relacionadas con el poder político, tienen una relación comparativa hacia otros individuos.* Ésto es en razón de que tanto la acción individual como la acción colectiva, requieren de tomar en cuenta los significados que otros individuos tienen sobre éstos, mismos referentes que pueden favorecer o no la cooperación y la negociación (Elster, 1984).

Por lo tanto, el ejercicio del poder dentro de las instancias políticas obliga al análisis: a) de los atributos y capacidades de quien dirige los espacios o instancias políticas en función de su posición o jerarquía, b), la identificación de la fuerza de grupo, pues el grupo estará conformado por individuos que serán agentes racionales en la intención de controlar, dar dirección al trabajo y ejercer los cambios que se requieran y c) , los efectos de la actuación de los líderes como sujetos representativos de los intereses de un grupo, que le da dominio sobre otro u otros.

Un liderazgo legitimado, responde al interés del grupo cercano y buscará negociar con otros grupos de nivel superior e inferior equilibrando los intereses, estableciendo prioridades y permitiendo acuerdos de colaboración, y su racionalidad como líder hará que se equilibren costos (inversiones en tiempo, dinero e imagen) y ganancias como grupo y como conjunto, para afianzar el poder interno. Pero conscientes de que el lograr el poder interno, no necesariamente garantiza el poder externo a la institución. En los casos en que se actúa de manera contraria, cuando los líderes no contribuyen a que los individuos, grupos o células se unifiquen pensando en la institución y disputan el control interno contra otras células o grupos por medios violentos o coercitivos, y en esas confrontaciones se priorizan los intereses particulares por sobre los generales, provocan desequilibrios o rupturas al interior del grupo, hace que sea la propia institución la que pierda.

2.4 La acción racional, la negociación y el conflicto

La racionalidad política, obliga a la búsqueda de equilibrios y requiere de operar diversas formas de cooperación y de negociación dentro de las organizaciones o espacios en las que se participa. Porque una acción racional sustentada en la cooperación, buscará la mejor decisión política actuando en contra del propio interés para poder contribuir al logro de metas comunes en donde el beneficio sea compartido por todos. Si la intención es negociar, exige incorporarse a un proceso mediante el cual las partes tienden a construir los acuerdos, a través de ceder y conceder. Por lo tanto, para que la negociación sea efectiva las partes deben cooperar para converger en un solo resultado en donde éstas ganen, más que lo que ceden (Acosta y Pineda, 2005:32).

Uno de los aspectos que mayormente prevalece en los escenarios políticos es el que corresponde a la esfera del conflicto de intereses. Frente al conflicto, la esfera política prevé o debiera hacerlo, acciones alternativas con escenarios diversos en donde se reflejan y valoran, tanto los beneficios como los perjuicios en lo político, lo económico y lo social; esto es, los costos de la acción en el presente y futuro. Las acciones conducidas de manera inteligente, tenderán a incrementar el grado de certidumbre en el logro de objetivo y en las decisiones (Acosta y Piedra, 2005: 55).

Sin embargo, existen otros aspectos en la acción política que hacen que ésta no fluya de manera continua, éstas se presentan como resistencias o conflictos en donde se debe buscar como prioridad la recuperación del equilibrio social o político optando por la negociación para minimizar el conflicto. Si la opción que se elige no ofrece equilibrio y se impone o fuerza, los resultados son

contradictorios y el desequilibrio se intensifica al extremo, repercutiendo en crisis o en caso extremo en rupturas. Por el contrario, si se equilibra y se busca en el consenso, los resultados que minimizan el conflicto, entonces la negociación es un instrumento para lograr la racionalización. Esto deja claro que los sujetos políticos, al influir en éstos elementos y relaciones propias de dichos espacios, tienden a dimensionar factores antes de elegir la alternativa que mejor les convenga. La característica de la elección racional en la acción política, es que aunque el individuo valoriza entre alternativas sus prioridades, pueden surgir circunstancias en el contexto que cambien el curso de la acción y obligue a replantear el procedimiento no de manera individual sino como grupo y exige al individuo no actuar aislado, lo que le acota para operar libremente debiendo hacer las consideraciones para que en el consenso y los acuerdos se busque el beneficio de grupo y de la institución política, minimizando los costos en tales transacciones.¹⁹

Lo anterior se pretende probar en el análisis de un caso particular al interior de un partido político, en el que se desea obtener interpretaciones a las acciones racionales de dos grupos que se confrontan por el poder de una organización y en el que operan mecanismos asociados a constructos individuales (creencias y posibilidades de crecimiento político) y del grupo (expectativas de un proyecto en función de lograr fortalecer a quien dirige o manda para obtener beneficios), lo que ofrece un efecto inverso al beneficio institucional.

¹⁹ Generalmente las instituciones cambian a partir de incentivos y de modo incremental porque perciben que si generan cambios de manera deliberada obtendrán mayores beneficios que si lo hacen de manera discontinua (por medio de una revolución o conquista). Si los mercados políticos son eficientes, es decir que no tienen costos de transacción, entonces el cambio es eficiente (North, 1993 citado en Náterras, 2001:267).

Parte II

Análisis de un caso, esquematizado desde los elementos de la teoría de la elección racional²⁰

1. Síntesis del planteamiento del problema

Se analiza un caso de división y ruptura entre dos organizaciones políticas femeniles: la organización A (MH), integrada por mujeres con identidad con la historia y la lucha de causas dentro del partido político en el que militan; y la organización B (MM) integrada por mujeres con un perfil moderno y con nuevas perspectivas sobre el género apoyadas desde los niveles más altos del poder. La segunda, pretende desplazar a la primera en el liderazgo nacional y sustituirla orgánica y estatutariamente. Los intentos son en vano, durante 6 años, pues la primera no cede ya que posee mayor identidad en los grupos femeniles y ante la resistencia, se provoca durante ese tiempo la dualidad de organizaciones que al acentuarse finalmente se provoca la ruptura. Sin embargo, el Comité nacional de su partido (CNP), adopta también su propia actuación: analizar las conveniencias para la institución, ante la cercanía de un proceso electoral importante buscando aprovechar la potencialidad de los dos grupos en pugna y no perder la elección. (Lladó, 2007:13-29).

2. Objetivos

- Ofrecer un marco de explicación de la ruptura del sector femenino al interior de un partido político.
- Analizar a partir de los elementos de la teoría de la elección racional, las causas que motivan la actuación de las mujeres, unas identificadas con su organización histórica y otro grupo con visión modernizadora, para resistir y finalmente rechazar un nuevo proyecto de organización que no es acorde a sus intereses.

²⁰ El desarrollo de esta investigación, justificó en 2007 el trabajo de Tesis denominado: "*La ruptura al interior de la organización femenil del Partido Revolucionario Institucional en México (1993-1999)*", con el que obtuvo el grado de Doctor en Ciencia Política la autora.

3.Hipótesis

a) principal

La ruptura al interior de la organización femenil, fue producto de la resistencia que ofrecieron las mujeres identificadas con la organización histórica femenil frente a un nuevo proyecto de organización, que se pretendió implantar por un grupo femenil, avalado por los grupos en el poder y que puso a pruebas la capacidad y articulación racional de cada grupo en la defensa de sus intereses.

b) secundaria

Tal resistencia de las mujeres, se fundamenta en un marco de mayor autonomía producto de un largo historial de experiencias adquiridas y de su empoderamiento, que las habilita para tomar decisiones, permitiendo que valoren de mejor manera sus conveniencias e intereses, aun en contra de las decisiones verticales de su dirigencia nacional o de los altos niveles del poder.

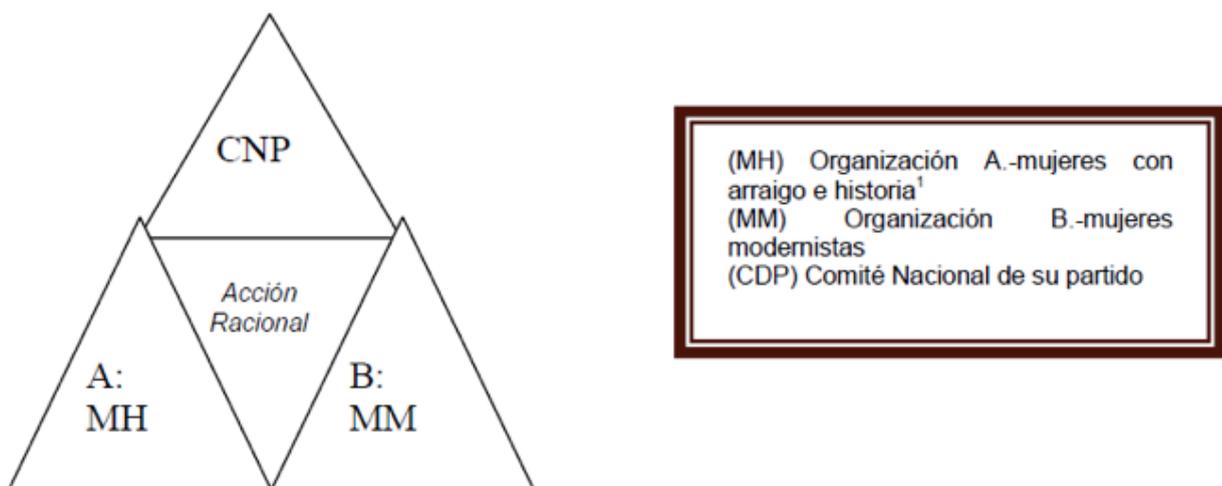


FIGURA No.5

4. Discusión y Esquema de la racionalidad de la actuación de cada organización y posición del Comité Nacional frente al fenómeno de ruptura

a) La actuación del grupo femenino modernizador (MM)

A partir de los elementos de la teoría de la elección racional, la actuación del grupo MM, se puede esquematizar de la siguiente manera:

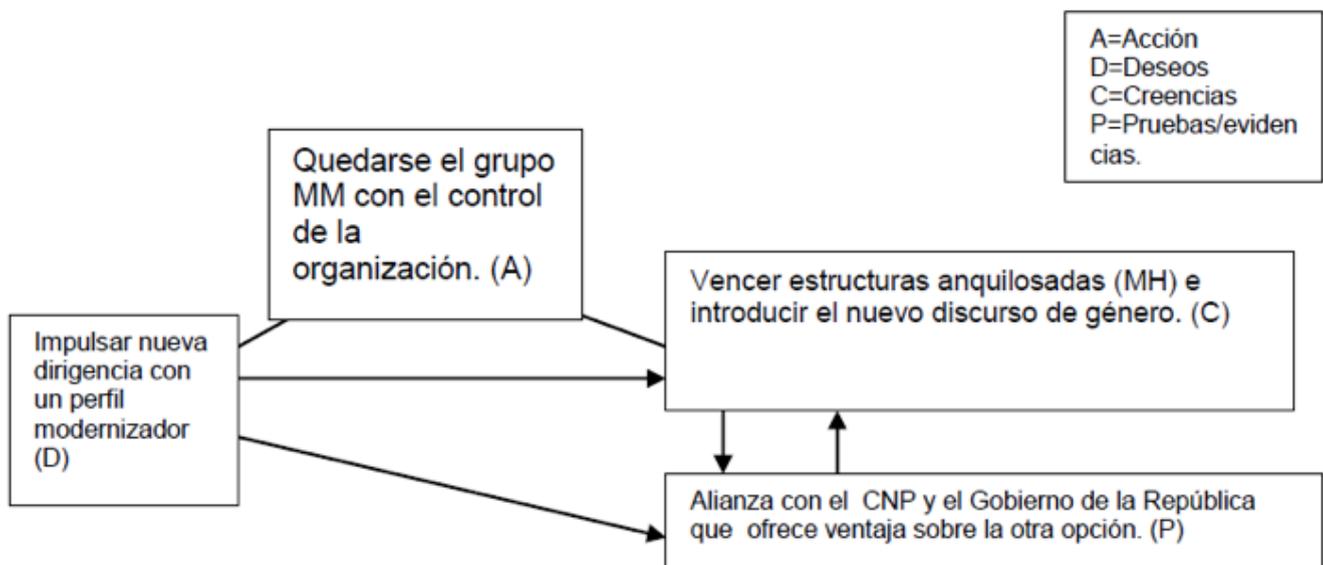


FIGURA No. 6

Diagrama de elección racional de las mujeres del CMC. (Elaboración propia de acuerdo a Elster, 1993:40)

El esquema anterior permite la siguiente interpretación. El impulsar el MM un nuevo modelo de organización de mujeres para quedarse con el control de la misma se sustenta en el deseo de incorporar un liderazgo femenino con ventajas importantes para lograr avances para las mujeres, fundamentándose en la creencia de que la organización vigente (el MH) se ha paralizado, que posee una estructura anquilosa, un severo retraso en el discurso y ha dejado de cubrir las expectativas de las mujeres al ser otras ya las necesidades a las que se enfrenta en el momento, lo que consideran factible dada la evidente alianza que posee con los grupos en el poder, gobierno de la República y apoyo de la dirigencia nacional para impulsar o imponer un nuevo proyecto.

b) La actuación del grupo femenino con arraigo e historia (MH)

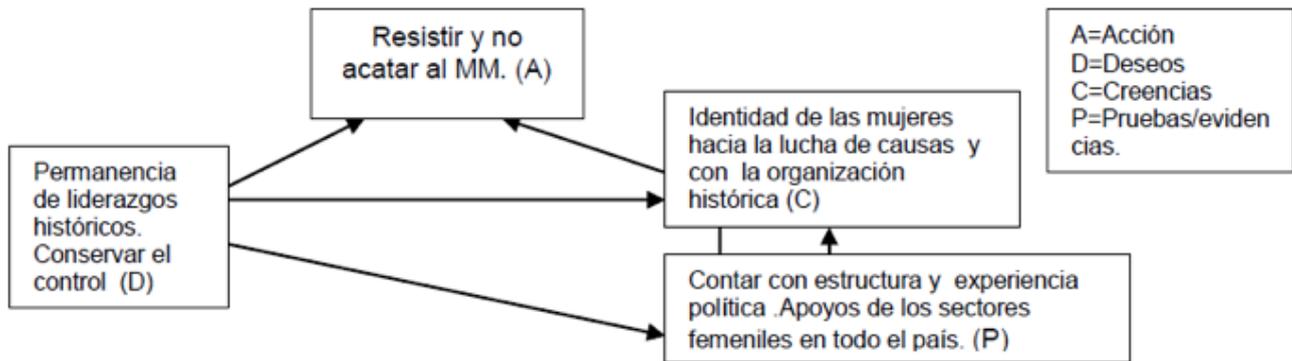


FIGURA No.7

Diagrama elección racional de las mujeres del CIM. Aportación de la autora, tomada en Lladó, (2007)

Que se interpreta de la manera siguiente:

El no acatamiento y desconocimiento del grupo MM por parte del MM, obedece al deseo de sus líderes de no ser desplazadas en el control de la organización, basado en la creencia de que las mujeres se identifican con las luchas históricas de su organización y sustentando su actuación en la garantía de fuerza que le ofrece el contar con una estructura nacional amplia y experimentada y en el apoyo de los movimientos femeniles del país, que impide que el MM no avance en su pretensión de desplazar al MH y quedarse como órgano totalizador de la participación de las mujeres dentro de su partido.

5. Diagramación de la actuación de las partes desde la acción racional de acuerdo a oportunidades.

Elster (1993) ya mencionaba que “*las causas no siempre resultan como se esperan y (...) muchos acontecimientos se producen sin ninguna intención...*” es decir, se pueden provocar resultados o acciones no intencionales tanto en los deseos, en las evidencias, en las oportunidades y producir reacciones emocionales imprevistas que cambian el curso de la acción y hace que la intención original, no se cumpla. (Elster ,1993: 95-96).

Cuando se habla de consecuencias no intencionales, se parte de que hay acciones individuales o de grupo que interfieren unas con otras produciendo un resultado no intencional. Por ejemplo, el choque entre fuerzas restrictivas y fuerzas impulsoras de un proyecto, pueden llevar a un resultado inesperado o no calculado, por ejemplo: optar por un proyecto de dualidad, crear la ruptura, o por el contrario desistir en la intención de impulsar algo nuevo o provocar que surja una nueva opción o una nueva estrategia conjunta.

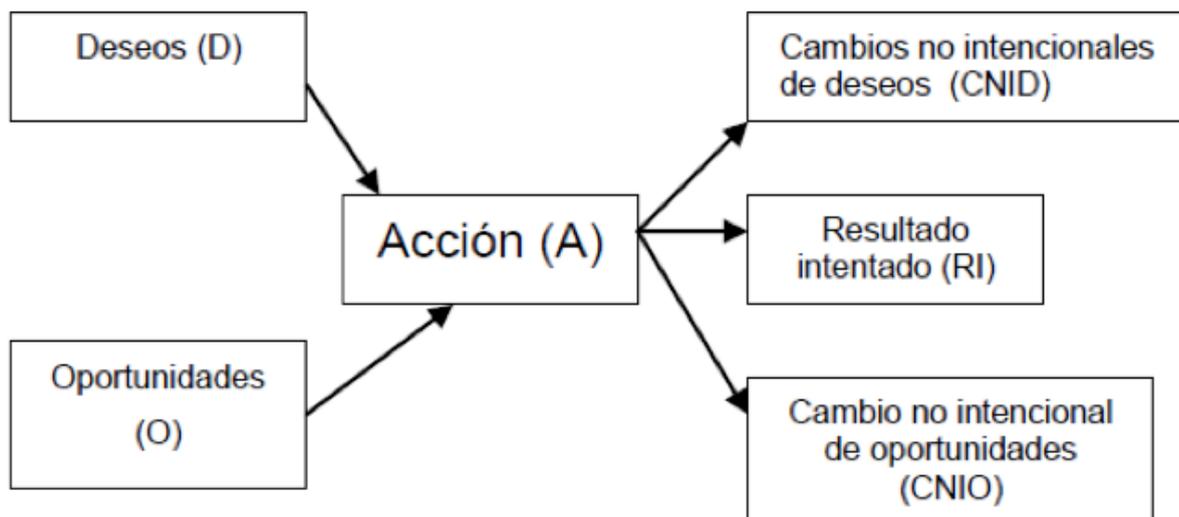


FIGURA No. 8

Diagrama elección racional de acuerdo a Oportunidades. (Elster, 1993: 96, tomada en Lladó, 2007)

Por lo tanto debido a una serie de circunstancias no previstas y de reacciones de la parte afectada, (actuación defensiva del MM e impedimentos estructurales) y por parte del CNP (Comité Nacional del Partido) que ve el riesgo de perder elecciones y/o una competencia electoral cada más compleja, trae como consecuencia que surjan cambios de intención tanto para el MM, como para el MH y se opte por nuevas alternativas, aun cambiando ambas el curso de su propia acción , llevando a las partes a decidir lo que les ofrece mayor ventaja: generar la ruptura. Misma, que implica que se detenga la imposición y aun divididas, continuar vigente la organización MH, en el escenario nacional.

a) El cambio en la intención de las mujeres del MM

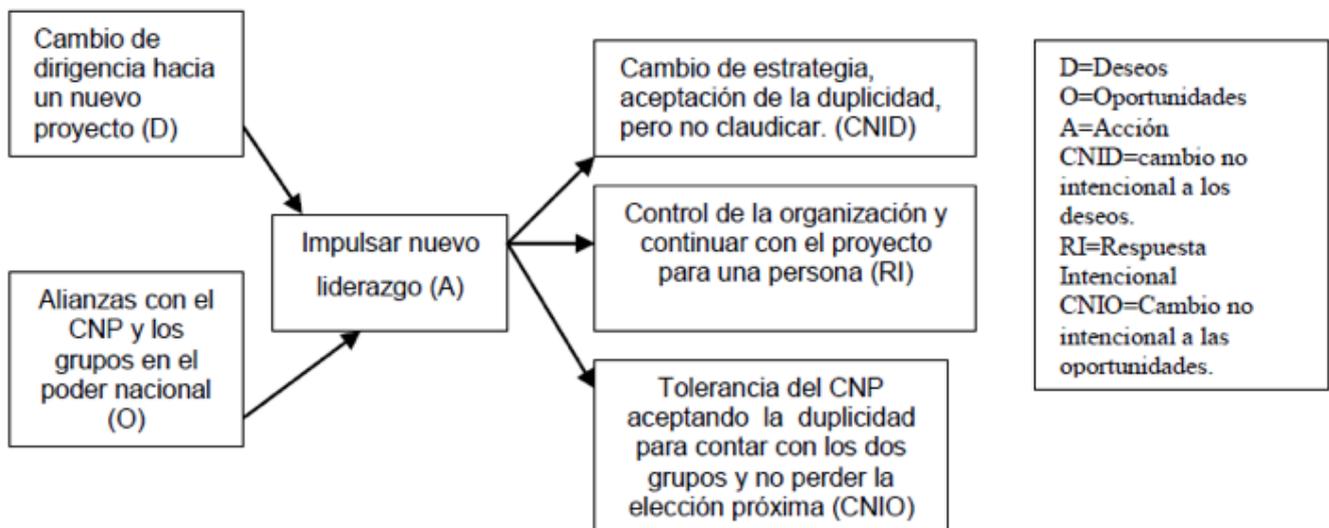


FIGURA No.9

*Diagrama elección racional de acuerdo a oportunidades del CMC
(Aportación propia de acuerdo a Elster, 1993: 96, tomada en Lladó, 2007)*

Lo anterior se puede interpretar de la manera siguiente. Ante el deseo del cambio de dirigencia de impulsar al grupo MM con un nuevo perfil de liderazgo aprovechando la alianza con el Comité Nacional de su partido (CNP) y los grupos en el poder nacional , los resultados no esperados (resistencia y no desaparición del grupo MH), producen un cambio en la estrategia aceptando la duplicidad (sin que se claudique en la intención de impulsar el nuevo proyecto), presentándose un cambio intencional en las oportunidades (tolerancia del Comité nacional de su partido que desea contar con el apoyo de los dos grupos), aunque en esa decisión conlleve que el grupo MM, tenga que compartir los siguientes años el liderazgo con las del MH, frenando con ello el avance de las mujeres.

b) El cambio en la intención de las mujeres del MH

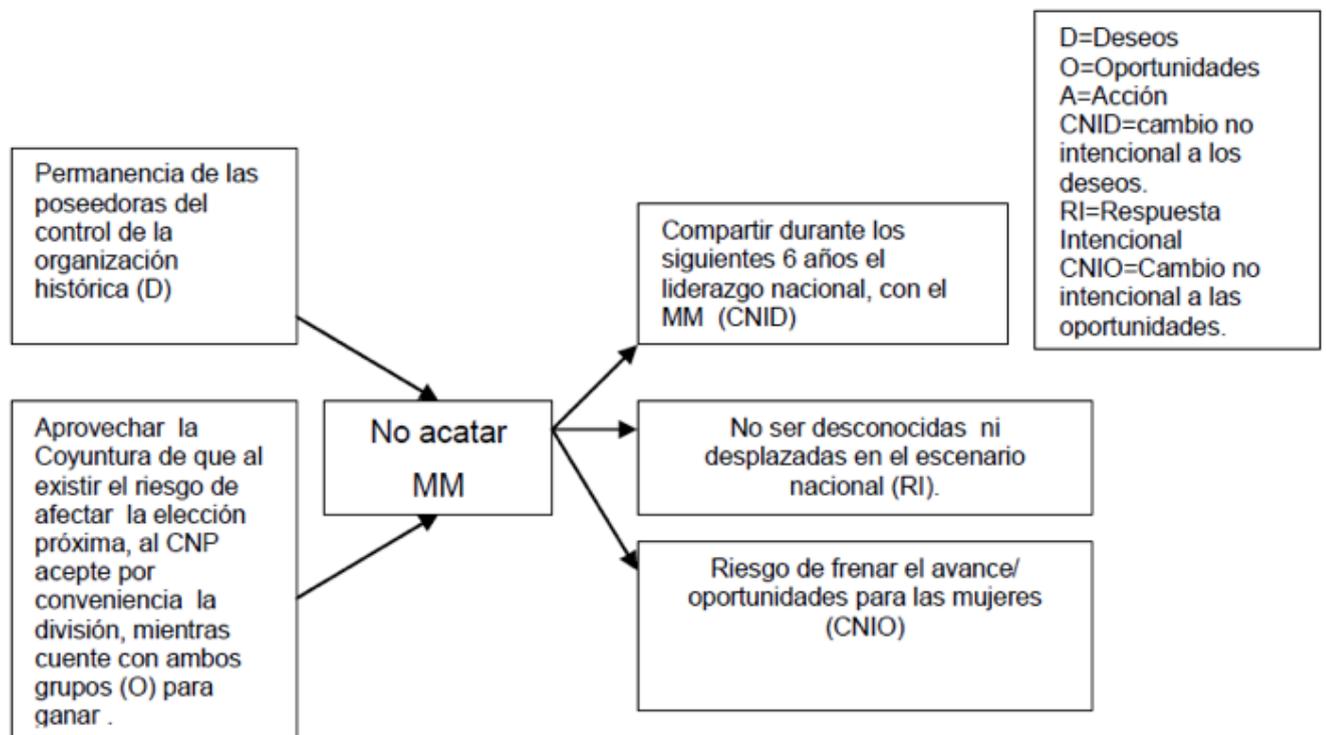


Figura No. 10

Diagrama elección racional de acuerdo a las oportunidades del CIM.
(Aportación propia de acuerdo a Elster, 1993: 96, tomada en Lladó, 2007)

Dentro del esquema de deseos, oportunidades y cambios en las consecuencias no intencionales, las líderes del grupo histórico (MH) mantienen el deseo de continuar controlado la organización histórica, aprovechando la coyuntura (temor del CNP de entrar con divisiones a una elección próxima), que las hace persistir en su intención y optar por lo que en el momento les ofrece mayor beneficio (aceptar la dualidad e incluso la ruptura para no ser desplazadas); esto trae consigo un cambio no intencional a los deseos (quedarse compartiendo el liderazgo por falta de acuerdos) aunque esto lleve el riesgo de frenar el avance en las oportunidades de las mujeres priístas en los siguientes años.

Recordando a Elster cuando decía que en un tipo de competencia o en un proceso de elección de alternativas, “los individuos buscan anticipar lo que harán los demás, sabiendo que a su vez ellos deciden también anticipar la decisión del otro, en un juego en el que cada parte está dispuesta a “perder para ganar” (Elster, 1991:69).

c) El comportamiento del Comité Nacional del partido

Sin embargo, en el juego de relaciones racionales, también del comité nacional de su partido, ubica su actuación frente a los dos grupos, esquematizándose de la manera siguiente:

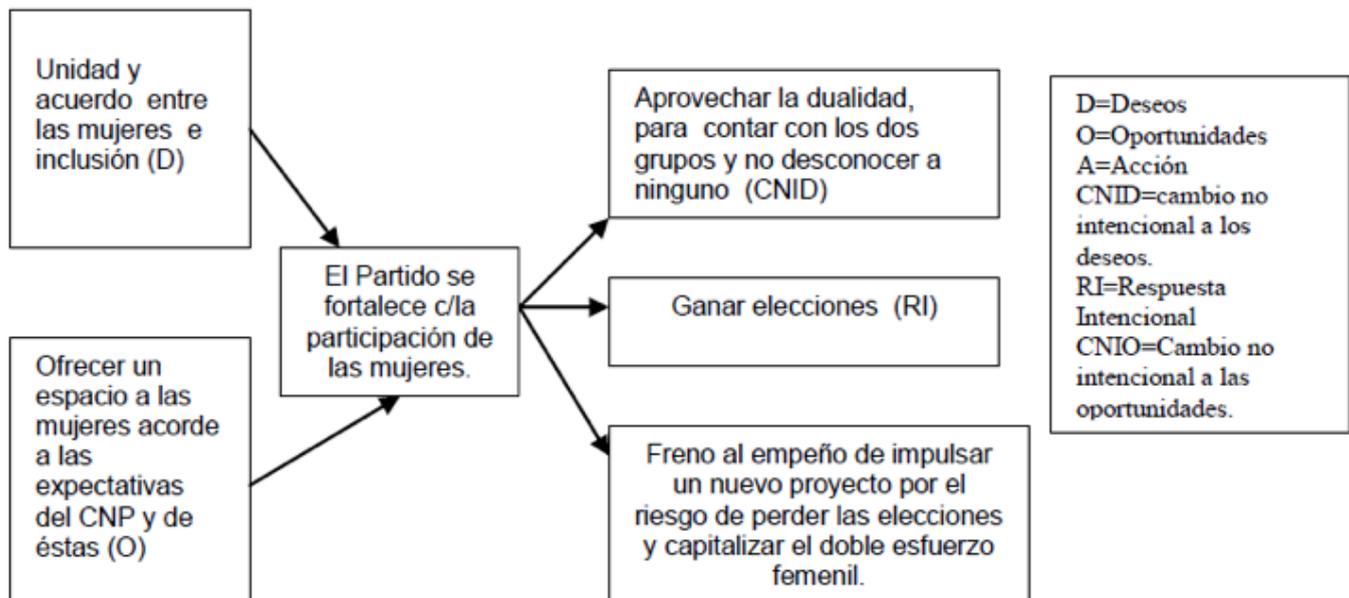


FIGURA No.11

*Diagrama elección racional de acuerdo a la visión del PRI.
(Aportación propia de acuerdo a Elster, 1993: 96 en Lladó, 2007)*

El Partido, crea la expectativa de fortalecerse con ambas organizaciones, espera la unidad, pero como no la logra, espera contar con las dos organizaciones (aun divididas) y no desconoce a ninguna, pues su respuesta intencional es ganar elecciones, aunque la dualidad cambia el escenario de posibilidades y frena el empeño de impulsar un nuevo proyecto temporalmente.

Lo anterior intenta confirmar que aunque cada grupo racionaliza lo que conviene a sus intereses y las acciones como grupo, dirigidas hacia un proyecto individual, que no son necesariamente las que favorecen a la organización como conjunto, descubren la subjetividad en la elección. Es decir, la acción racional no implica que necesariamente ésta sea objetiva sino que, en el proceso de interdependencia y competencia están presentes reacciones emocionales producto de las filiaciones de grupo, que toman valor por sobre la conveniencia de la organización femenil.

La utilidad de la Teoría de la elección racional, ofrece una visión objetiva de las formas en que se pueden analizar e interpretar desmenuzadamente las actuaciones individuales y de conjunto de acuerdo a deseos, creencias, evidencias y tendencias , lo que ofrece una ventaja para quien estudia las relaciones estratégicas de las dinámicas sociales al interior de las instituciones políticas (partidos políticos), pues conociendo como camina la dinámica al interior de las células que los constituyen y conociendo el valor y peso que le representa a su estructura, puede identificar las fluctuaciones y riesgos del poder a partir de los procesos decisión, pues esquematiza el curso de la elección considerando los factores que el propio medio ofrece y las intenciones del comportamiento de los actores, pudiendo descubrir la intencionalidad , a favor o en contra del objetivo que como institución pretende.

6. Conclusiones y limitaciones de la teoría de la elección racional

6.1 Conclusiones al caso

A partir de los postulados que aporta la teoría de la elección racional se pretendió en el presente estudio esquematizar e interpretar la actuación de dos grupos femeniles en pugna por el liderazgo de una organización femenil dentro de un partido político (MH-MM) y con el auxilio de sus elementos y los del enfoque del análisis conductual aplicado (ACA) llevado a las escenarios políticos, se pudo obtener explicaciones acerca de la actuación de ambos grupos, analizando la importancia que adquieren los deseos, creencias y pruebas al orientar la forma en que eligen soluciones en función de las alternativas que las propias circunstancias disponen. En dichos esquemas, que definen la actuación de ambos grupos, permite observar la forma en que surgen transferencias de intención (circunstancias no previstas) y esto deriva en cambios en el curso de la acción, dando lugar a nuevos procesos racionales.

Se incluye además en los esquemas, el análisis de la actuación de la tercera figura, el Comité Nacional de su Partido (CNP), para identificar la forma en que esa instancia responde ante el problema de división (respuestas intencionales y racionales) y frente a la actitud irreconciliable de los dos grupos en pugna.

Luego entonces, retomando las actuaciones de los protagonistas contrastándolas con la teoría base, podemos llegar a las siguientes explicaciones:

- Que la priorización de los intereses de los dos grupos femeniles en pugna por el poder, ubican cada parte la racionalización de sus elecciones, en cada paso y a través del tiempo en que duró dicha crisis interna. Y dado que son muy distintas sus percepciones y no existe la disposición de consensar, provoca la división y ruptura. Lo que es común en los ambientes internos de las instituciones políticas, en donde estratégicamente se “pierde para ganar”.
- Que el partido político, buscó la alternativa que mejor convino a sus intereses y fue: adquirir más fuerza poniendo a trabajar a los dos grupos en competencia, sumar con ello nuevos cuadros femeniles y de mejor perfil, ganar la elección y esperar finalmente que se pudiera aceptar el proyecto MM. La elección fue racional desde el momento que logró priorizar la elección que dio mejores resultados. Sin embargo, esta elección final del partido en cuestión, se interpreta también que, no siempre una decisión previa adoptada (avalar la imposición de una nueva organización sobre otra vigente) aparentemente racional, ofrece los resultados esperados y obliga a evaluar las nuevas circunstancias (resistencias y rompimientos) para recomponer el clima de división y para evitar los equilibrios que le resulten contraproducentes y lo debiliten electoralmente con el tiempo. Lo que demuestra que una elección racional cumple su función para el momento en que es generada y puede ser tomada como irracional en función de otras circunstancias.
- El propio caso analizado permite también demostrar que la resistencia de las mujeres que conforman la organización histórica se fundamenta en que las creencias han quedado desfasadas. Pues de la actuación sumisa en el pasado adoptada por las mujeres de la organización histórica, cambia en el presente y en ello se basa su nueva actitud; las habilidades que ellas han perfeccionado en el tiempo. se sustenta en el ajuste racional a las nuevas normas sociales y políticas adquiridas como grupo, que permite también suponer que éstas han empoderado habilidades para defender sus intereses y para actuar de manera racional, diferente a la posición que las mujeres adoptaban en el pasado cuando acataban con sumisión las instrucciones superiores o aceptaban nuevas estrategias o proyectos aunque fueran impuestos.
- Actitud que hizo desistir al otro grupo en su propósito, aunque el desistir también fue una actuación estratégica para esperar otro momento en que se pudiera cumplir el objetivo, impulsar un proyecto personal y de grupo que le redituó beneficios en los siguientes años. Cuando afirmaba Smith (1993), que *la persecución del interés propio puede tener un efecto en*

el interés común (Smith en Elster, 1993: 100) era porque siempre existirá el interés descubierto o encubierto de quienes encabezan los grupos dentro de las instituciones políticas para lograr las mejores posiciones personales o de sus agremiados.

- Sin embargo, si se analiza la actuación como conjunto (ambos grupos) se observa que dichas capacidades y habilidades (empoderamiento y liderazgo) le son útiles sólo para la competencia y no para la colaboración y negociación hacia lo que puede convenir como género. Ninguno de los dos grupos utiliza su habilidad y su racionalidad para optar por alternativas que convengan al género, no se prioriza la unidad y solo se concentran en la consecución del poder como grupo. Ello posee aun la carga irracional pues tienden a priorizar sus emociones (su irracionalidad), que les hace visualizar subjetivamente sus conveniencias y las lleva a cubrir intereses individuales y a corto plazo, y no aquellos que benefician a su género en lo general y con una consistencia a largo plazo. Es decir, buscan el máximo posible individual e inmediato y no el beneficio general y consistente en el tiempo, por lo que esto hace que como género, todas pierdan.

Por último, el poder analizar a los actores políticos a partir de los elementos que componen la teoría de la elección racional, permite analizar al individuo como “el ser”, sus conductas, sus contingencias o consecuencias, igualmente revisar lo que sucede en las motivaciones individuales y de grupo para identificar lo que favorece o limita los avances de las instituciones políticas derivado de la participación de sus protagonistas y el peso que adquiere su comportamientos de elección y de toma de decisiones. La forma de evaluar las potencialidades de los agremiados en su grado de madurez y empoderamiento para tomar decisiones racionales, será motivo para continuar impulsando estudios empíricos con sustentos teórico-científicos, para abonar conocimientos al complejo tema del comportamiento político.

6.2 Limitaciones de la teoría de la elección racional

Aunque a través del estudio se identifica el valor y utilidad de una teoría que permite la interpretación de los hechos y el comportamiento de los personajes que se presentan dentro de las organizaciones políticas, surgen opiniones contrarias al respecto especialmente por la razón de que toda teoría, y ésta no es la excepción, tiene sus limitaciones.

a) Respecto a la información que poseen los individuos

De acuerdo a Edwards (1979), para elegir racionalmente se debiera cumplir con tres elementos indispensables:

- a) Tener información completa
- b) Ser absolutamente sensible y
- c) Ser racional

La información completa implica que las personas no sólo deben conocer todos los cursos de acción susceptibles de tomar sino ser sensible a todos los resultados posibles de cada uno de ellos. El ser racional implica expresarse entonces desde una "función de utilidad" hacia la "ordenación de preferencias" que jerarquiza todos los conjuntos de consecuencias desde los más preferidos a los menos preferidos. Pero lo anterior implica ciertas características de las preferencias: que sean consistentes o estables, que sean exógenas al proceso de selección y que no se afecten por las decisiones tomadas (Edwards, 1979:16).

Sin embargo, los personajes en los ambientes políticos, comúnmente buscan desde su propia posición una estructura de preferencias pero con información incompleta que es la que ellos usan o piensan, sin pensar en la información que poseen los demás. Aparentemente conocen todas las posibles alternativas de acción presente y futura, pero no todas las consecuencias de cada una de las mismas; por lo tanto cuando estos elementos no están presentes en forma totalizadora, se presentan como limitaciones individuales que afectan el contexto genérico.. Ello es común que suceda en la mayoría de las situaciones políticas, donde se presentan comportamientos que afectan el proceso y el resultado de la acción, eliminando la posibilidad de una decisión conveniente y racional en esa condición totalizadora, por lo que la racionalidad es imperfecta.

Por eso el curso de la acción lleva a otras alternativas o planteamientos que justifican la teoría de la racionalidad, no con un enfoque totalizador, sino en forma sustantiva como lo plantea Simon (1986), esto es lo que distingue los límites de la racionalidad.²¹

b) La racionalidad sustantiva sobre la absoluta

Según Simon (1957), existen serios límites al comportamiento racional:

- En primera instancia la imperfección del conocimiento, ya que el ser humano *"sólo tiene un conocimiento fraccionado de las condiciones que rodean a la acción y una ligera perfección de*

²¹ Para Simon existen varios límites al comportamiento racional. En primera instancia la imperfección del conocimiento, ya que el ser humano "sólo tiene un conocimiento fraccionado de las condiciones que rodean a la acción y una ligera perfección de las regularidades y de las leyes que le permitirán deducir las consecuencias futuras a partir del conocimiento de las circunstancias presentes" (Simon, 1957:78).

las regularidades y de las leyes que le permitirán deducir las consecuencias futuras a partir del conocimiento de las circunstancias presentes" (Simon, 1957: 78). Quien toma una decisión es capaz de aislar un número limitado de variables y una serie limitada de sus consecuencias, es decir, las que están más estrechamente relacionadas con la decisión por su causa y su temporalidad.

- Un segundo límite es la imposibilidad de anticipar las consecuencias de los cursos de acción deseados. Esta valoración está limitada en su exactitud y consistencia ya que lo que puede pertenecer al futuro, el individuo lo debe suplir con su experiencia (Simon, 1957:80). Lo que es demostrable en este caso pues las partes suplen su intención original con nuevas alternativas producto de su experiencia.
- Un tercer límite es que la percepción de las personas tampoco llega a concebir todos los modelos probables que el individuo pudiera emprender, por lo que tampoco los valora, ya que no se reconoce que sean consecuencias posibles de las alternativas disponibles del comportamiento (Simon, 1957: 81). Los actos políticos no son enteramente predecibles, pero si no es una posible la racionalidad absoluta, es posible al menos intuir lo mejor posible del contrincante, comportamientos intencionales y no intencionales, acciones estratégicas, posibles acciones, etc., en función de la habilidad que proporciona la práctica, la experiencia y los resultados en situaciones previas.

Luego entonces, la racionalidad puede quedar considerada como sustantiva, cuando no encaja en la coherencia absoluta y una de las causas de la racionalidad sea parcial, se atribuye a las emociones como un factor limitante para tomar decisiones: *"el individuo tipo ideal racional parece dar poder y presión a los que encabezan las organizaciones a tomar decisiones impersonales, objetivas y sin emociones. Requisitos para que la elección racional sea lineal, secuencial y asuma una coherencia absoluta"* (Simon, 1986: 99).

c) La separación de la racionalidad con las emociones

Uno de los supuestos centrales de la teoría de la elección racional es que el comportamiento es volitivo. De esta manera, se entra en el supuesto de mantenerlo separado el aspecto emocional de la vida. Sus críticos han señalado que *la incapacidad de incorporar la influencia de las emociones, como un factor que socava la volición, afecta su capacidad explicativa* (Lowenstein, 1996). Desde sus inicios, esta teoría se encontró con una dificultad para entender las

discrepancias que existen entre el comportamiento y el auto-interés percibido o dirigido. Es decir, a veces las personas actúan contra su propio interés objetivo, conscientes de dejar actuar factores viscerales y emotivos, que le hacen experimentar sentimientos de “pérdida de control” temporal o de actuar irracional. Pero las emociones, son estados naturales del hombre y difícilmente se pueden separar de sus actos y decisiones, por lo que se considera otra limitación más para la acción enteramente racional.

Por otra parte, la experiencia cotidiana indica que las emociones pueden ser un factor que afecta la percepción de las situaciones. Se ha reportado que al momento de tomar una decisión los individuos felices tienden a sobreestimar la probabilidad de los resultados los eventos positivos y a desestimar la probabilidad de los negativos y lo contrario, vale para el estado de ánimo triste. Una actitud o emoción positiva puede hacer que sólo se visualice lo bueno y no lo malo de una situación. Así mismo, los resultados del efecto de las emociones generan consecuencias en los agentes. *Las emociones hacen experimentar alteraciones en el estado de ánimo, al realizar una elección racional o como consecuencia de ello, y también cumplen un rol como un afecto que es recordado y anticipado para la toma de decisión* (Schwartz, 2000). Se ha estudiado cómo algunas emociones tales como, la anticipación del remordimiento y la desilusión puede influir en las decisiones individuales, predisponiendo a actuar de manera irracional a un individuo. En este sentido, si el individuo quiere minimizar este efecto, toma decisiones para reducir la probabilidad de experimentarlas (Loomes and Sudgen, 1982).

d) El margen de error y la subjetividad

Es difícil calcular y casi imposible lograr un sistema bien organizado y estable de preferencias y una capacidad absoluta para calcular los efectos de una elección con todos los cursos de acción posibles a seleccionar, para permitir un resultado óptimo, lo que lleva a suponer que los actores en política están inmersos dentro de un proceso de elecciones constantes y estables y entre alternativas que plantean metas y objetivos, distintos cursos de acción u opciones pertinentes para abordar sus problemas, pero la realidad es que el mismo contexto coloca circunstancias a veces impredecibles ,cambiantes y aunque lo planeado pretenda hacer elecciones bien calculadas como para asegurar un resultado óptimo, siempre existirá un margen de error y un lado subjetivo en la decisión.

e) Los valores éticos en la acción racional

La conducta humana racional enlaza un sentido subjetivo (valores, estados de consciencia y emociones) y objetivo (medios para conseguir fines y jerarquización de los elementos de su realidad en función de la importancia que le significa), como reacciones propias de esa naturaleza. Sin embargo, si la conducta racional siempre busca elegir entre opciones la mejor y la que garantice la utilidad mayor personal, para el grupo y para la institución, se deduce que esta conducta puede llevar no necesariamente intenciones morales y éticas en el resultado que se busca.

En consecuencia, incluir el ingrediente ético a la acción racional hará en muchos casos que el individuo ceda frente a otros que buscan una ventaja a toda costa en una situación determinada. Es el instinto de sobrevivencia sobre el instinto del servicio, que implica que desprenderse del beneficio personal para dar paso a lo que finalmente puede ser mejor para la sociedad. Y eso es difícil de lograr en los individuos que están inmersos en las situaciones en donde el atractivo es el poder y el control.

¿Cómo entonces, podría adecuarse la conducta racional considerando los valores éticos de la conducta? La respuesta, es que en cada actuación el objetivo mayor no se pierda por objetivos cercanos o menores. Por ejemplo, un partido político busca acceder o mantener el poder y sus integrantes cooperan para ello y la competencia sirve para probar capacidades, proyectos y sensibilidades, pero el proyecto mayor es la sociedad y es la que debe estar en la mente de éstos para que cualquier decisión que se adopte.

Lo importante entonces es aceptar que las interacciones sociales en los espacios políticos, establecen adaptaciones recíprocas entre la conducta individual y de grupo y que sus emociones, valores y creencias busquen las decisiones favorables a la sociedad a través del mejoramiento como institución. Lo ideal es que los actores se percaten que “ganando la institución ganan todos”, “ganando la sociedad gana la humanidad”, entonces su racionalidad puede orientarse hacia la utilidad conjunta, dejando implícito que en ese esfuerzo cada individuo debe sentirse recompensado en su propia lucha.

Referencias:

- Acosta, Amelia y Juan de Dios Pineda (2005), *Conflicto Político y Negociación*, Ed. Legares de México, México.
- Adams, J. S (1965), “Inequidad de salarios, productividad y calidad en el trabajo” en *Sinopsis 7*, Bruselas.
- Ajzen, I., FISHBEIN, M. (1980). *Understanding Attitudes and predicting social behavior*. New Jersey. Prentice-Hall, Inc.
- Arendt, Hannah (1986), “*Communicative Power*”, en Steven Lukes (ed.), *Power*, Blackwell, Oxford.
- Blau, P. M. (1968), “Exchange and power in social life”, *Wiley N.Y. International Encyclopaedia of the social sciences*, Free Press, Glencoe, Vol. 7. New York.
- Borela, A. (2008), *Racionalidad amplia: creencias y emociones*, Departamento de Filosofía, facultad de humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad nacional de la Plata, Argentina.
- Coffey y Appley, (1981) *Psicología de la motivación*, Ed. Trillas.
- Davidoff, Linda (1989), “Introducción a la Psicología”, Ed. Mc Graw Hill, México.
- Dieterlen, Paulette (1987), “Teoría de la elección racional :Un ejemplo del individualismo metodológico” *Estudios.-Filosofía-Historia-Letras*, <http://biblioteca.itam.mx/estudios/estudio/letras11/>.
- Domènech, Antoni (1991). “Elster y las limitaciones de la racionalidad”, en Jon Elster, *Domar la Suerte*, Paidós, Buenos Aires.
- Downs, Antony (1992), “Teoría económica de la acción política en una Democracia” en Batlle Albert en *Diez Textos Básicos de Ciencia Política*, Editorial Ariel. Barcelona.
- Edwards, Ward (1979), “La teoría de la toma de decisiones”, en Edwards, W. Y A. Tversky (editores) *Toma de decisiones*, Fondo de Cultura Económica, México, pp.15-67.
- Elster, Jon (1984), “Marxismo, funcionalismo y teoría de juegos. Alegato en favor del individualismo metodológico” en Cohen G. En *Zona abierta*, No. 33, octubre-diciembre. España.

- Elster, Jon (1986), “Elección Racional,” Blackwell. Oxford, en Dieterlen P. “Teoría de la elección racional :Un ejemplo del individualismo metodológico” Estudios.-Filosofía-Historia-Letras, <http://biblioteca.itam.mx/estudios/estudio/letras11/>.
- Elster, Jon (1988), *Uvas Amargas*. Estudios sobre la subversión de la racionalidad, Península, Barcelona.
- Elster, J. (1988) “The Nature and Scope of Rational-Choice Explanation”, en *The Philosophy and Methodology of Economics I*, (vol. I) (B. Caldwell, Ed), Great Britain: Cambridge University Press, 436.
- Elster, Jon 1989, *Ulises y las sirenas*, Estudios sobre racionalidad e irracionalidad, Fondo de Cultura Económica. México.
- Elster, Jon (1990), “Marxismo, funcionalismo y teoría de juegos: argumentos a favor del individualismo metodológico” en Torres Edelberto, compilador “*Política, teoría y métodos*”, Ed. Educa. San José,
- Elster, Jon (1991), *Domar la Suerte*. Ed. Paidós. Buenos Aires.
- Elster Jon (1992), *El cambio tecnológico*. Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación social. Gedisa. España.
- Elster, Jon (1993), “*Tuercas y Tornillos*”, Ed. Gedisa, España.
- Elster, Jon (1997), “Going to Chicago” en *Economics*. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones. Barcelona: Gedisa, España.
- Enciclopedia de la Psicología (1982), *Diccionario*, Ed. Océano, Barcelona España.
- Hawley, Amos (1963), “Power as an attribute of social system”, *American Journal of Sociology*, no. 68.
- Hilgar E. y Bower G. (1980), El Condicionamiento operante de Skinner (ERH), *Teorías del Aprendizaje*, Ed. Trillas. México.
- Hilgar E. y Bower G. (1980), El conexionismo de Thorndike (ERH), *Teorías del Aprendizaje*, Ed. Trillas. México.
- Kimble, G. (1980), Hilgar y Marquis: Condicionamiento y aprendizaje, Ed. Trillas. México.

- Kipins, D. Y Vanderver, R. (1971), "Ingratiation and the use of power", *journal of personality and social psychology*. University of Chicago Press.
- Kohler, W. (1926), *La mentalidad de los simios*, Harcourt, Brace & Company, Inc. Nueva York.
- Loomes, G., Sudgen, R. (1986). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *Economic Journal*. 53, pp. 271-282.
- Lowenstein, G. (1996). Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational behavior and human decision processes* .65, pp. 272-292.
- Lladó, Z., (2007), *La ruptura al interior de la organización femenil del Partido Revolucionario Institucional en México (1993-1999)*, Tesis para obtener el grado de Doctor en Ciencia Política y Administración Pública, El Colegio de Veracruz, México, pp.13-29 y 140-201.
- Maslow, Abraham (1991), *Motivación y Personalidad*, Ed. Díaz de Santos S.A., Madrid.
- North, Douglas (1993), "Instituciones, cambio Institucional y desarrollo económico", en Origen y desarrollo del Partido Acción Nacional, su institucionalización y cambio organizacional, Nateras María Elisa, Espacios Políticos, UAEM, Vol. 8, numero 16. México.
- Pedroza, Rene (2000), "Teoría de Juegos e Individualismo Metodológico de Jon Elster, un acercamiento para el análisis de la educación". *Revista Electrónica de Epistemología de Ciencias Sociales* no. 8, Facultad de Ciencias Sociales. U. de Chile. <http://redalyc.uaemex.mx>; <http://www.moebio.uchile.cl/08/pedroza.htm>.
- Pérez, Germán, 2008, PAPIME, UNAM.
- Pool, John (1982), *Economía. Enfoque América Latina*. Ed. Mc.Graw Hill.
- Pruitt, D.G. Y CAHAGAN J.P. (1995), *Campus crisis: The search for power*, En Vander Zanden J. W. *Manual de Psicología Social*, Ed. Paidós. Buenos Aires.
- Quintanilla, Ismael y Tomas Bonavia (2005), *Psicología y Economía*, Ed. Educación-Material, Valencia, Esp.
- Rubio L. y Jaime E. (2007) *El acertijo, legitimidad. Por una democracia eficaz en un entorno de legalidad y desarrollo*, FCE, CIDAC, México.
- Sabaté, N., (2010), *Corriente cognitiva*, Centre Londre 94, Familia Nova-Chola, Psiquiatría y Paidó-Psiquiatría,

- Salas, Wilfredo (1990), Instrucción programada básica para la docencia y el entrenamiento de personal, Universidad Veracruzana, Textos Universitarios.
- Schwartz, N. (2000). Emotion, cognition, and decision-making. *Cognition & Emotion*. 14, pp. 433-440.
- Simon, H. (1986), De la racionalidad sustantiva a la procesal, en Hahn, Frank y Martin Hollis, Filosofía y teoría económica, Fondo Cultura Económica, México.
- Simon, H. (1955), "A behavioral model of rational choice," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69.
- Simon, H. (1957), El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos de adopción de decisiones en la organización administrativa, Aguilar, México, 2ª edición.
- Smith, Adam (1993), "Una investigación acerca de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones", en Elster Jon *Tuercas y Tornillos*, ed. Gedisa.
- Vander, Zanden J. W. (1995), "*Manual de Psicología Social*", Ed. Paidós, Barcelona, pp. 24-25
- Vidal de la Rosa, G. (2008), "La teoría de la elección racional en las ciencias sociales" *Sociología*, numero 67, pp. 221-236.
- Weber, M. (1989), Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva, Fondo de Cultura Económica, Colombia.
- Weber, M. (1962) "Tipos de Dominación" en *Economía y sociedad*, Fondo de Cultura Económica, Colombia.
- Weber, M. (2001), El político y el científico, Ed. Colofón, México.
- Weber, M. (2001), citado en Montero D. Hacia un nuevo constitucionalismo: Veracruz una experiencia, Gobierno del Estado de Veracruz, México.
- Zintl, Reinhard (1998), Comportamiento político y elección racional, en Duque, Javier (2004), La teoría de la elección racional y el estudio del comportamiento electoral. Génesis, desarrollo, alcances y limitaciones. FLACSO-México.

