

Dagnino Pastore, José María

El enfoque de la opción pública

Disertación publicada en
Anales de la Academia Nacional de Ciencias Morales y Políticas
Tomo XXXVII, 2010

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central “San Benito Abad”. Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Dagnino Pastore, J. M. (2010). El enfoque de la opción pública [en línea], *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Morales y Políticas*, 37, 219-252. Recuperado de <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/contribuciones/enfoque-opcion-publica-dagnino-pastore.pdf> [Fecha de consulta:.....]

(Se recomienda indicar fecha de consulta al final de la cita. Ej: [Fecha de consulta: 19 de agosto de 2010]).

EL ENFOQUE DE LA OPCIÓN PÚBLICA

*Disertación del Dr. José María Dagnino Pastore
en sesión pública del Instituto de Metodología
de las Ciencias Sociales, del 20 de octubre de 2010*

EL ENFOQUE DE LA OPCIÓN PÚBLICA

Por el DR. JOSÉ MARÍA DAGNINO PASTORE¹

La “teoría de la Opción Pública [TOP]” se ubica en la intersección entre las “ciencias” económica y política. Vista desde la primera es la aplicación de instrumentos económicos al estudio de temas políticos. Vista desde la segunda, es la parte de la teoría política que se ocupa de temas donde predominan los intereses “materiales”. Dada mi formación, naturalmente abordé el tema desde el primer punto de vista.

El origen, a principios de la década de los ‘60, y el impulso posterior de la **TOP** se ubica esencialmente en la “Escuela de Virginia”, liderada a lo largo del tiempo por James M. Buchanan, premio Nobel de Economía².

La emergencia de la **TOP** fue la respuesta a inquietudes de esos tiempos, respecto tanto a ciertas tendencias de la realidad como a vacíos del análisis económico y a que se dieron condiciones para ir resolviendo algunos de éstos.

¹ Académico de número y ex Presidente, Academia Nacional de Ciencias Económicas; Decano, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, Pontificia Universidad Católica Argentina [UCA].

² Quien visitó anteriormente Argentina, invitado por el miembro de esta Academia, Dr. Alberto Benegas Lynch.

Por un lado, el manejo de la situación económica de posguerra se iba saliendo, a medida que pasaba el tiempo, de la aplicación de las recomendaciones Keynesianas (Keynes, 1936) de usar políticas expansivas en la depresión y políticas contractivas en la prosperidad.

Por el temor que había dejado la desocupación de los '30, los gobiernos continuaron con políticas pro-gasto público y pro-dinero fácil que recién terminaría luego de la década de los '70, cuando Estados Unidos abandonó el patrón oro y se empezó a evidenciar que el sesgo inflacionario no era bueno a la larga.

Por otro lado, hasta esos años el análisis económico suponía la existencia de un marco legal que ordenaba el funcionamiento de los mercados y que ese encuadre era adecuadamente provisto por el gobierno. En la jerga de los economistas esto se conoce como el supuesto del “dictador benévolo”; que el gobierno es un bloque único y que hace las cosas “bien”.

Como al mismo tiempo se estudiaban los mercados y se veía que tenían fallas, la respuesta automática era: donde haya una falla de mercado, que intervenga el gobierno, sin advertir que el gobierno podía no ser perfecto. Un aporte importante de la **TOP** fue empezar a mirar cómo se toman decisiones en el gobierno.

En particular, se razonó que, si el hombre en el mundo económico se comportaba de cierta manera, no se podía suponer que en el mundo político funcionara de un modo distinto. Entonces, los supuestos de comportamiento de la economía se extendieron al mundo de lo político.

Además en las ciencias, pero quizás más en la economía, hay un sesgo muy claro a estudiar temas para los cuales existen instrumentos matemáticos que permiten un análisis riguroso, y a atender menos, aunque sean muy importantes, cuestiones para las cuales no se dispone de tal bagaje.

Con referencia a la **TOP**, hacia 1950 se desarrolló la “teoría de los Juegos [**TJ**]” (von Neumann Morgenstern, 1944; Nash, 1951), que analiza éstos, pero como en ellos hay interacciones entre los jugadores, entonces da una base matemática para el estudio riguroso de las interacciones en general.

Esto abrió un espectro enorme para el análisis económico. P.e.: hasta entonces se estudiaban bien los mercados perfectamente competitivos y los monopólicos, pero había dificultades en analizar los oligopólicos. Tanto en el caso de competencia perfecta como en el de monopolio, lo que uno hace o no afecta a o predetermina la respuesta de la demanda, lo que admite el uso de los métodos de optimización. Lo que permite la **TJ** en este ejemplo de los mercados es estudiar la respuesta de los otros cuando no son muchísimos ni uno solo.

Ahora, cuando nos salimos de la economía y entramos en el mundo de lo social y de lo político donde todo es interacción, vemos que la **TJ** abrió el camino para que el análisis económico se metiera en ellos, al permitir estudiar con rigor esas relaciones.

Hecha esta introducción, he pensado útil dividir la exposición en cinco temas, a saber: el núcleo duro de la **TOP**, la asignación y la distribución, la anarquía y el gobierno, las reglas de decisión, y la dinámica política; y cerrarla con algunas conclusiones.

1. El Núcleo Duro de la Opción Pública

En su visión de 2005 Buchanan identifica la **TOP** más como un Programa de Investigación Científica [**PIC**] *à la* Lakatos que como una disciplina o sub-disciplina científica.

Para Lakatos (1970), un **PIC** es una sucesión de teorías relacionadas, que está formado por un “Núcleo Duro” de presupuestos

básicos, por un “Cinturón Protector” de supuestos auxiliares y por una “Heurística” (formaciones especulativas que guían en la solución de problemas: *vgr.*: modelos).

Los presupuestos básicos limitan el dominio del **PIC**, pero evitan mucha crítica irrelevante. Buchanan resume el Núcleo Duro de la **TOP** en cuatro presupuestos:

El individualismo metodológico –la función de utilidad de cada persona no depende de la utilidad o des-utilidad de los demás–. El individuo busca mejorar lo suyo, aparte de los demás. Es egoísta –de “*ego*”–; implica un sentimiento ni de mal ni de bien hacia el otro, directamente éste no cuenta. Desde una moral solidaria –a la que pertenezco–, la calificación es negativa, pero en sentido estricto no es ni filántropo ni misántropo, es simplemente egoísta.

Hoy en día este supuesto, que lo es también de la teoría económica dominante, está en cierta medida cuestionado por el comportamiento filantrópico que se observa en la realidad. En términos de doctrina moral, el núcleo central de la última encíclica de Benedicto XVI, *Caritas in Veritatis*, enfatiza el “*Caritas*”, el dar a los demás, retomando el tema de la economía el don, de las donaciones, que orienta hacia una ampliación de los supuestos de comportamiento.

La **opción racional** –cada persona es capaz de ordenar “racionalmente” sus preferencias–. Este supuesto ha reemplazado al viejo concepto de *homo economicus*, asociado a la idea de utilidad cardinal de Bentham, ya sepultada en los ‘30 (Robbins, 1935).

Se ha probado que se pueden usar todos instrumentos matemáticos de optimización, suponiendo solamente que las personas pueden definir sus objetivos y son “racionales” en elegir los medios para alcanzar esos objetivos. Esto exige que puedan definir si prefieren un conjunto de bienes u otro conjunto de bienes y que

sean coherentes en sucesivas opciones (*vgr.*: transitividad de las preferencias).

Pero pruebas de laboratorio muestran que si bien en general la conducta experimentada es racional, no siempre lo es del todo. Además, en las dos últimas décadas la neuro-economía ha comprobado conductas “no-rationales” en experimentos con el juego del “*ultimátum*” (Guth y otros, 1982), y la importancia del costo de la toma de decisiones en términos de esfuerzo cerebral, entre otros hallazgos que apuntan a una revisión del concepto de “racionalidad” empleado en el análisis económico convencional.

La **democracia** –la igualdad de derechos de las personas (Buchanan, 1990)–. Esto se plasma en que todos los estudios de la **TOP** en el campo político se basan en el supuesto de “una persona, un voto”.

La **política como intercambio** –sin uso de la fuerza–. Aunque Buchanan trata de presentar la **TOP** como un enfoque positivo y no normativo, no puede ignorarse que el uso de la fuerza forma parte de la realidad política. Un intento de incorporar este factor es la contribución póstuma de Olson (1951).

2. La asignación y la distribución

Para tender un puente entre la **TOP** y la materia política es útil repasar algunos conceptos esenciales de la “economía del bienestar”

Aceptando, como es obvio, que el buen funcionamiento del sistema de mercado se sustenta en la existencia de las instituciones respaldadas por el Estado –que aseguren el cumplimiento de las normas y las promesas– el *mainstream* del análisis económico –hoy bajo revisión parcial– muestra que:

- a) Bajo ciertas condiciones, **una economía competitiva alcanzará algún punto de la curva (limitante) de utilidades posibles** (1° teorema de la economía del bienestar). Los puntos en esta curva se llaman “óptimos Paretianos” (Pareto, 1906) y significan que ninguno de los individuos podrá mejorar su situación sin que alguno de los demás la empeore.
- b) **Cualquier punto deseado de la curva de utilidades posibles puede alcanzarse a partir de una adecuada distribución inicial de recursos** (2° teorema de la economía del bienestar).

Esto significa que, si se parte de una situación inicial que no está en la curva (limitante) de utilidades posibles, sino por debajo de ella, es posible llegar, por acuerdos unánimes, a puntos en un segmento de dicha curva. Una forma simple de ver por qué existe una tendencia para moverse, a partir de un punto interior a la frontera hacia ella, es comprender que el comercio crea valor. P.e.: Yo tengo dos manzanas y usted tiene dos naranjas, si intercambiamos una manzana por una naranja es porque los dos preferimos hacerlo; aunque siguen habiendo dos manzanas y dos naranjas, usted y yo estamos mejor: nos hemos movido hacia la frontera de bienestar.

Los problemas y soluciones para llegar a ella se llaman “de asignación”.

Una vez en un óptimo Paretiano no se puede mejorar la situación de todos por acuerdos unánimes, aunque sí puede hacerse, si quienes se beneficiarían convencen a quienes se perjudicarían mediante una “compensación” que éstos acepten, pero siempre a partir de una distribución inicial de recursos dada.

El análisis económico del derecho emplea usualmente, como criterio de mejora, el principio de Pareto, flexibilizado por Kaldor (1939)-Hicks (1940), llamado **PKH**. “Este es un primer aporte

significativo al derecho en general: **provee un criterio para determinar qué es mejor y qué es peor**³.

P.e.: Ante un hecho un juez debe decidir cuál de las partes contratantes (A o B) debe pagar los arreglos resultantes. Puede que estudiando la cuestión le corresponde a A hacerlo. Pero el criterio **PKH** es averiguar a cual de las partes le cuesta menos hacerlo. Si le cuesta menos a B, aunque él tiene razón, es socialmente conveniente que sea él quien hace los arreglos, y que A le compense por los costos incurridos.

Resta la cuestión de cuál es la distribución inicial de recursos que resulta en el punto de la curva que brinda el mayor “bienestar social”. Para esto haría falta definir una función de bienestar social [**FBS**] (Bergson, 1938), o algún método que revele las preferencias sociales.

La **FBS** significa ponderar cuánto vale la utilidad de una persona con respecto a la utilidad de otra persona. Bajo el axioma de democracia de la **TOP**, tales ponderaciones deben surgir de las preferencias individuales de los miembros de la comunidad. Así se plantea la cuestión de cómo lograr que las personas revelen sus preferencias verdaderas, asunto complicado ya que, al haber intereses encontrados, no se resuelve por unanimidad: nadie va a votar en contra de su propio interés.

Además, el “teorema de la imposibilidad” de Arrow (1951) prueba que, bajo ciertos requisitos racionales mínimos, no es posible definir un orden social de preferencias estable a partir de las opciones individuales. Esto ha inducido una serie de propuestas para lograr que las personas revelen sus preferencias verdaderas, que no han tenido éxito, salvo bajo hipótesis poco realistas.

Los problemas y soluciones para determinar el punto de la curva donde ubicarse se llaman “de distribución”.

³ Ver Dagnino Pastore (2007).

Cabe acotar que la mayoría de las decisiones afectan asignaciones y distribuciones.

Los dos teoremas fundamentales de la economía del bienestar señalan a la vez **las fortalezas** –la enorme eficacia, que impulsa el progreso económico del mundo– **y los límites del sistema de mercado** (Stiglitz, 1986), aun bajo un marco institucional general adecuado:

- a) Si no se dan ciertas condiciones –los mercados son incompletos o imperfectos⁴–; o
- b) Si hay externalidades o bienes públicos [BP]; o
- c) Si la distribución inicial de recursos es inadecuada⁵; o
- d) Si hay desequilibrios económicos.

El *mainstream* del análisis económico admite que al Estado, además de proveer el cimiento institucional básico, le caben las funciones que puedan requerirse⁶ para remediar las fallas o complementar los roles del mercado.

Por un lado, estas nociones de la economía del bienestar nos facilitan un ordenamiento actual de los ángulos desde los cuales se requerían llenar vacíos de conocimiento⁷.

Por otro lado, desde el punto de vista de los temas políticos que se estudian, una clasificación usual de los textos de **TOP** es: los orígenes del Estado, que desarrollamos en el acápite 3; la **TOP** positiva (sólo vemos unos pocos tópicos de la democracia directa en el acápite 4), y la **TOP** normativa (Mueller, 2003).

⁴ Incluyendo información imperfecta. Estas situaciones pueden requerir acción del Estado, tanto regulatoria como directa.

⁵ En las elecciones de mercado, 1 dólar = 1 voto. De esto no se sigue necesariamente que la distribución inicial adecuada sea que todos los habitantes tengan la misma cantidad de dólares (Rawls, 1971).

⁶ Decimos “puedan requerirse” porque hay casos en que es mejor vivir con las fallas y/o con las limitaciones que tratar de superarlas mediante la acción estatal.

⁷ Ver Dagnino Pastore (2010).

La construcción de modelos explicativos de cómo **son** los procesos de toma de decisiones colectivas (**la TOP positiva**) abre también la posibilidad de proponer cómo dichos procesos **deberían ser** (**la TOP normativa**).

3. La anarquía y el gobierno

En el acápite 2 marqué que la primera condición para el buen funcionamiento de los mercados es la existencia de un marco legal favorable a la competencia; como veremos, esto lleva –junto con otras razones aún más importantes, de convivencia en comunidad– a la necesidad de una autoridad que lo haga cumplir.

Algunos estudios de “economía de la anarquía⁸” –caótica u ordenada– comienzan con la pregunta ¿Por qué las personas comercian en vez de robarse, que sería el punto de partida anárquico?

Para contestarla se usa el juego del “dilema del prisionero [DP]” (Dresher y Flood, 1950). Los individuos saben que les beneficia comerciar y no robarse; sin embargo, como a cada uno le conviene prometer no robar pero hacerlo: piensa que los demás prometerán, no cumplirán y él se perjudicará, y para evitarlo él promete y no cumple. Para pasar del robo al comercio se requiere una autoridad superior. Pero esto es una situación común en las interacciones sociales, que Tullock (1972) llamó “el dilema social”.

Así, **el buen funcionamiento del sistema de mercado**, sustentado en instituciones respaldadas por el Estado, *presupone un sistema de opciones colectivas tan complejo como aquél*.

⁸ Anarquía = An (sin) + arquía (gobierno).

De no existir tales instituciones, la gente viviría en un “estado de naturaleza” Hobbesiano, donde el robo predominaría sobre el comercio voluntario y la vida sería penosa. Si los individuos acordaran no robarse escaparían del estado de naturaleza y estarían mucho mejor (Bush, 1972). Tal acuerdo es una forma de **“contrato constitucional”**, que establece derechos de propiedad y restricciones a la conducta de cada persona: **las instituciones necesarias para la creación de “contratos post-constitucionales”, que forman el intercambio voluntario.**

Este sistema institucional constituye un **BP** (Samuelson, 1954): un bien cuyo consumo es no-rival –su consumo por un individuo no reduce la posibilidad de que también otros lo consuman– y no-excluyente –nadie puede ser excluido de su consumo–. La 1ª característica hace que a cada individuo le resulte menos costoso participar en la producción conjunta del bien que producirlo individualmente y así induce un comportamiento cooperativo. Pero la 2ª característica hace que cada individuo pueda consumir el bien sin participar en su producción y así estimula un comportamiento no-cooperativo –polizone– (vgr.: Olson, 1965).

De hecho, las normas sociales constituyen limitaciones a la libertad y, por ende, costos para cada individuo, pero éste las acepta porque estos costos son menores que los beneficios que obtiene de las limitaciones a la libertad de los demás (vgr.: el pago de impuestos)⁹. Pero a cada individuo le conviene que los demás acaten las normas y él no hacerlo (vgr.: evadir el pago). Pero si la desobediencia se generaliza, todos pierden sus beneficios y el capital que ello significa.

Como hemos visto, en el lenguaje de la **TJ** este problema se conoce como **“DP”**, cuya característica es que los jugadores podrían lograr un resultado óptimo si cooperaran, pero las estrategias no-cooperativas dominan y llevan a un equilibrio pésimo.

⁹ Sobre los fundamentos de las normas ver Dagnino Pastore (1995).

Ahora bien, si este juego se juega repetidamente, pueden surgir conductas cooperativas bajo ciertas estrategias, que siempre incluyen el castigo del comportamiento no-cooperativo de los individuos.

Pero la emergencia de conductas cooperativas, que depende del número de jugadores y de rondas y de los resultados esperados, es muy improbable en sociedades grandes, móviles y heterogéneas, las cuales requieren procedimientos formales para tomar y hacer cumplir las decisiones colectivas.

Así, si **“los hombres viven sin un poder común** que les obligue a todos al respeto...están en guerra...de todo hombre contra todo hombre” y **su vida es “solitaria, pobre, desagradable, brutal y corta”** (Hobbes, 1651).

La salida de esa vida era un “contrato social” que instituyera un gobierno con *imperium* y con la capacidad de proveer instituciones que garantizaran un orden social estable y permitieran el buen funcionamiento del sistema de mercado

Pero en la vida real **los gobiernos** a menudo **abusan de su poder y ejercen sus funciones de manera “imperfecta, débil, corrupta o ausente**, dejando a la gente en un efectivo estado de anarquía”. Esto ha llevado al replantear la cuestión de los alcances del gobierno y de la anarquía (Powell y Stringham, 2010). Concretamente:

- a) ¿Cuán caótica u ordenada sería una comunidad anárquica –sin gobierno–?

Estudios empíricos muestran casos puntuales –en sectores, aldeas, grupos; ninguno de ellos un país moderno¹⁰– donde los miembros de una comunidad han creado, y rige, el imperio de sus propias normas. Tales ejemplos –muchos antropológicos, históri-

¹⁰ Aunque sí en las relaciones entre países. Para analizar la relación entre superpoderes, puede ser más apropiado el “juego de la gallina” que el DP.

cos— señalan mecanismos que limitan la conducta oportunista de los individuos, p.e.: la reputación multilateral, el ostracismo de los transgresores.

Los juegos de **DP** aclaran que, aunque improbable, puede haber cooperación sin una autoridad central. La emergencia y mantenimiento de un orden privado donde haya contratos y derechos de propiedad, puede apoyarse en convenios de largo plazo, mecanismos de reputación, arbitrajes, etc.

Pero experimentos de laboratorios que simulan una situación anárquica —los individuos tienen la opción de invertir en producción o en ataque/defensa— muestran una pérdida de eficiencia del 43%. A su vez, sólo en el 3% de los casos los individuos adoptaron unánimemente un contrato constitucional.

- b) Si el gobierno surge de un contrato social sino de relaciones de fuerza; si no busca el bienestar general y la solución de fallas de mercado sino el beneficio de intereses propios y/o particulares: ¿Trae necesariamente una mejora de la situación?

El análisis de las consecuencias del uso de la fuerza: desde efímero y parcial —“bandidos errantes”— hasta prolongado y total —autócratas longevos— (pasando por bandidos estables, *vgr.*: mafias) (Olson, 2000) concluye que cuanto más ligado está el botín del opresor —lo que puede sustraer— con la producción de la comunidad, más le interesa promoverla, p.e.: proveer un orden social estable. Aún gobiernos surgidos de la fuerza y de conductas predatorias son preferibles a la anarquía.

Sin entrar en justificaciones evolucionistas, el hecho de que cuando los grupos alcanzan cierto tamaño y complejidad, el gobierno desplaza a la anarquía y que no existen países modernos anárquicos parece apoyar esa conclusión.

Una cuestión diferente es si, a la luz de las “fallas del gobierno”, y ante la posibilidad del surgimiento y éxito de ciertos órdenes anárquicos, no convendría defender y permitir que amplíen sus –necesariamente limitadas– áreas de acción. Nos referimos a casos como el arbitraje en sustitución parcial de una justicia lenta y costosa, la autorregulación (*vgr.*: en el mercado de capitales) de algunas actividades, etc.

Pero pasemos ahora a considerar dos situaciones que limitan el ámbito de los mercados: la presencia de **BP** o externalidades, y la cuestión de la distribución de recursos.

1) Como ya vimos, debido a su formato de **DP**, la provisión voluntaria de **BP** tiende a ser inferior a la óptima Paretiana y para alcanzar ésta, es necesaria alguna institución que coordine las contribuciones de los individuos. En su defecto, puede requerirse su provisión o subsidio por el Estado, cuya conveniencia debe compararse con la del *statu quo*.

Hay externalidades si “la acción de un agente económico afecta la función de utilidad o de producción de otro y no hay un mecanismo de compensación” (Cornes y Sandler, 1986).

Las externalidades se diferencian de los **BP** en que los afectados no son toda la comunidad, y en que los bienes (males) que los afectan pueden ser distintos de los que el agente causante consume o produce.

Como el productor o consumidor no cobra por las externalidades positivas ni paga por las externalidades negativas que genera, tiende a subproducir externalidades positivas y a sobreproducir externalidades negativas.

La receta convencional de corregir estos desvíos de los óptimos Paretianos es que el Estado compense al causante de la externalidad, otorgándole un subsidio o aplicándole un impuesto, según

corresponda (Pigou, 1920). Pero esto supone que el gobierno conoce los beneficios y costos de todas las partes envueltas, cuando obtener la revelación de preferencias es un problema central de las decisiones colectivas.

Coase (1960) ha fundamentado que la existencia de externalidades no necesariamente lleva a la receta convencional. Su famoso “teorema” dice que, en la ausencia de [CT] y de negociación, las partes involucradas en la externalidad acordarán una asignación de recursos que es un óptimo Paretiano e independiente de la asignación previa de los derechos de propiedad.

Pero con respecto a su aplicación práctica hay tres aspectos que la condicionan:

- a) Una cosa es que la solución no dependa de a quién(es) se asigna(n) previamente los derechos de propiedad y otra cosa es que la solución no dependa de si hay o no asignación previa de esos derechos. Si no la hay, la situación inicial es anárquica, con las consecuencias que ya vimos.
- b) Si cada participante puede desistir unilateralmente del acuerdo, se instala la inestabilidad cíclica; para evitarla hace falta suponer que los contratos son de cumplimiento obligatorio.
- c) A medida que aumenta el número de participantes crecen los CT, hasta hacerse imposibles de afrontar.

Este último aspecto sería otra razón para la existencia del Estado: economizar CT, aunque el Estado tampoco es gratuito. Mi cálculo¹¹ de los CT totales de la economía argentina es un 35% del PBI en la década de los ‘80; en los países desarrollados era mayor.

¹¹ Dagnino Pastore (2007).

2) La redistribución de riquezas o ingresos de unos a otros miembros de la comunidad no puede en principio lograrse por decisión unánime, salvo que todos los eventuales dadores –se supone que los eventuales receptores aceptarían las dádivas– estuvieran de acuerdo por razones como: que proveería un seguro en la adversidad, altruismo, sentido de justicia, etc., o que mejoraría la asignación de recursos, pero en todos estos casos, por las dificultades vistas para lograr acuerdos colectivos (*vgr.*: **DP**), su implementación requiere acción gubernamental.

Pero cuando el gobierno puede actuar pese a la oposición de algunos miembros de la sociedad, la redistribución puede resultar en transferencias involuntarias de los perdedores a los ganadores en el proceso político.

En la práctica, las transferencias constituyen una parte sustancial de los presupuestos de los países.

4. Las reglas de decisión

La pregunta esencial que se plantea el enfoque de la **OP** es: ¿Es posible, bajo condiciones de racionalidad, derivar un ordenamiento “social” de preferencias a partir de los ordenamientos de preferencias de cada uno de los individuos?

La primera respuesta es la **condición necesaria para que un ordenamiento de preferencias sea verdaderamente social: que cuente con la aprobación unánime** de los individuos. P.e.: que el resto de los miembros de la sociedad no pueda decidir sobre cuestiones esenciales de mi vida sin mi acuerdo. Esto asegura que se está en un óptimo Paretiano.

Pero, salvo para grupos pequeños y homogéneos, es utópico pensar que la mayoría de las decisiones puedan tomarse por unanimidad. Las principales razones que lo impiden son tres:

- a) El requisito de unanimidad significa otorgar poder de veto a cada uno de los miembros, lo que los invita a comportarse estratégicamente –simular sus verdaderas preferencias para sacar ventajas en la negociación (vgr.: chantajear)–.
- b) Los enormes **CT** –tiempo de negociaciones– requeridos.
- c) La tendencia a la paralización de las negociaciones, que favorece el mantenimiento del *statu quo*.

La imposibilidad práctica de tomar decisiones por unanimidad lleva a estudiar los procesos de toma de decisiones no unánimes (por mayorías). Buchanan y Tullock (1962) desarrollaron la **teoría de las “mayorías óptimas”**: la reducción de la mayoría exigida genera un beneficio y un costo.

El beneficio resulta de los menores **CT** y el costo de los menores chances que tienen los individuos de evitar decisiones que los perjudican.

En consecuencia, los temas muy importantes requerirían mayorías especiales, porque los posibles perjuicios a los miembros justifican altos costos de negociación y los asuntos corrientes admitirían mayorías simples.

También, cuanto más grande es la sociedad, mayores son los **CT**, lo que tiende a reducir el porcentaje de la mayoría óptima.

La norma de decisión más empleada en el mundo es la **“regla de la mayoría”**: se adopta la opción que sea votada por más de la mitad de los miembros. Obviamente, cualquier norma que permitiera adoptar una opción votada por menos de la mitad de los miembros podría generar decisiones contradictorias.

Por otra parte, sujeto a que no pueda haber decisiones contradictorias, el hecho de que con sólo más de la mitad de los votos se pueda adoptar una opción reduce al mínimo posible los costos de negociación.

Pero la regla de la mayoría, como toda otra que no exija unanimidad, puede perjudicar a algunos individuos. La “**teoría de las coaliciones ganadoras mínimas**” (Riker, 1962) dice que en una cuestión puramente distributiva –juego de suma cero–, donde lo que unos ganan lo pierden otros, conviene a los ganadores aumentar el número de los perdedores (siempre y cuando sigan siendo perdedores).

Hay muchas formas en que la mayoría puede redistribuir a su favor recursos de la minoría; una de ellas, que el Estado les provea bienes privados, genera pérdidas de bienestar a lo sociedad y aumenta el tamaño del gobierno.

La regla de la mayoría crea estímulos para formar coaliciones, no siempre estables. El caso emblemático es el de tres votantes, que tienen preferencias acerca de tres líneas de acción –que el Estado gaste poco, regular, o mucho– y deben optar entre pares (si prefieren poco o regular, si prefieren regular o mucho, si prefieren mucho o poco).

Si las preferencias de los votantes A y C son unimodales –tienen un solo pico– y las del votante B son bimodales, se demuestra que la elección de la línea de acción no es estable, sino que va cambiando, en **ciclos interminables** (poco, regular, mucho, poco, etc.)¹².

Si las preferencias de todos los votantes son unimodales la elección de la línea de acción es estable (o poco, o regular, o mucho).

Si además se alinean a lo largo de una sola dimensión –el gasto del Estado–, la línea de acción elegida –el nivel del gasto– es **la preferida por el votante mediano** (Black, 1948).

En asuntos unidimensionales, las preferencias multimodales parecen improbables, pero no es así en cuestiones multidimensio-

¹² También subraya la importancia de la fijación de la agenda.

nales. La condición suficiente para que en estos casos la elección de la línea de acción sea estable es que haya una mayoría de votantes con iguales preferencias (Kramer, 1973), que formen así una coalición natural. Pero entonces aparece el peligro de una “**tiranía de la mayoría**”.

En la opinión de Buchanan, que comparto, no hay que preocuparse tanto por la posible existencia de ciclos como por el establecimiento de una tiranía de la mayoría. Una rotación ordenada de mayorías parece preferible a una misma mayoría permanente porque es más importante que pueda moderar una discriminación permanente contra una misma minoría al inconveniente de cambios en las orientaciones de las políticas.

Si las preferencias de los participantes no son todas uni-modales y el tratamiento de cada tema no es repetitivo –la solución que se adopta es permanente–, la fijación de la agenda es definitiva, y de allí su valor, p.e.: el de la presidencia en las decisiones de un comité. Obviamente, para que en la solución de un tema haya ciclos, es necesario que su solución no sea permanente, y se trate reiterada- (comúnmente periódica-) mente.

Pero lo usual, p.e.: en una Legislatura, es que hay una multitud de asuntos que se tratan en reuniones sucesivas. Esto abre la posibilidad del comercio de votos, si es que las presencias tienen distintas intensidades: p.e.: yo, diputado mendocino, voto hoy por un beneficio a la industria azucarera a cambio de que vos, diputado tucumano, votes mañana un beneficio a la industria vitivinícola.

Naturalmente, esto plantea la cuestión del cumplimiento del compromiso futuro, pero la actitud de incumplimiento (polizonte) en un tema, en un contexto de conocimiento del trasgresor y muchas interacciones futuras, abre la vía de represalias directas y le cierra el camino de nuevos pactos futuros. No obstante, de nuevo el manejo de la agenda adquiere relevancia.

El comercio de votos, aunque mirado justificadamente con recelo por la “mayoría silenciosa” (ver acápite 5), **no es en sí mismo perjudicial**; en todo caso, como hemos visto en acápite 2 para todo comercio, posibilita la creación de valor social.

Pero sí hay una **diferencia** tajante y **esencial** es **entre el comercio** de votos, y **la compraventa de votos**. En el primero, bajo democracia cada persona tiene un voto –o, en el sistema de votos por puntos, **igual** número de votos–; en el segundo, cada persona tiene una **desigual** cantidad de dinero (o de poder). La compraventa de votos viola el postulado esencial de la democracia. De allí la **importancia fundamental de la transparencia en el financiamiento de (o la coerción) la política**.

5. La dinámica política

Tanto la realidad, con sus rápidos y profundos cambios de escenario, como las limitaciones del análisis económico que, centrado en el equilibrio, no incorporaba sistemáticamente la innovación y la incertidumbre –ni la difusión del conocimiento (Hayek, 1945)– como factores del cambio, han orientado al estudio del empresario –quien observa y actúa ante una oportunidad de beneficio– motor de la innovación (Schumpeter, 1934) que ha ganado prominencia y encontrado una variedad de aplicaciones.

En breve: **la búsqueda del equilibrio tiende a la eficiencia dentro de condiciones** –limitaciones– dadas, **pero el progreso proviene más de la expansión de esas posibilidades, que la impulsan los empresarios**, y tales impulsos resultan en parte de la existencia de desequilibrios.

Para una comprensión amplia de los cambios, el estudio no se limita a los económicos –el rol de los empresarios “económi-

cos”– sino que incluye las innovaciones institucionales (el rol de los empresarios “políticos”).

Pero **entre los empresarios económicos y los políticos hay una diferencia fundamental**: los intercambios **en los mercados** se basan en **acuerdos voluntarios**, mientras que **las acciones políticas contienen** un elemento de **compulsión** (Holcombe, 2002); en consecuencia:

- a) A diferencia de la situación de equilibrio general estable, donde el empresario económico carece de oportunidades, el empresario político siempre las tiene, porque puede forzar transferencias de otros hacia él.
- b) Las innovaciones exitosas en el mercado tienden a aumentar el bienestar, pero en política los costos impuestos a los perdedores pueden exceder los obtenidos por los ganadores.

Las oportunidades para los empresarios políticos se originan:

- a) Por eliminación de ineficiencias u obtención de “ganancias de comercio” –productivas–, y/o
- b) Por la transferencia de riqueza de unos a otros –depredadoras–, posible por la regla de la mayoría.

Bajo esta regla, las empresas políticas depredadoras no necesitan ser eficientes: los programas puramente redistributivos, dado que hay costos de implementación, son juegos de suma negativa (por lo menos, en términos monetarios).

Los cambios dependen del apoyo y oposición políticos y no de los beneficios y costos monetarios para la gente.

La “ignorancia racional” –cuando el costo de informarse es mayor que el probable beneficio que el conocimiento obtenido

puede brindarle— de los votantes¹³, junto al potencial de beneficios concentrados para grupos de interés —“buscadores de rentas” (Tullock, 1967; Krueger, 1974)—, abren oportunidades para que empresarios políticos den a éstos grandes ganancias cargando a cada habitante costos pequeños (por los cuales no se molestan).

Pero ¿por qué las ineficiencias causadas por empresarios depredadores no son eliminadas por empresarios productivos (Becker, 1983)¹⁴? Por dos razones:

- a) Organizar la oposición a los proyectos depredadores tiene **CT** altos, y características de **BP**, y
- b) A diferencia de los mercados privados, donde los individuos que prefieren no participar no pueden ser obligados a efectuar transferencias por los que participan, en los mercados políticos sí pueden serlo por el poder coercitivo de las mayorías.

En los mercados privados hay una especialización en la búsqueda de información: las personas actúan en asuntos donde están informados y no en donde no los están.

En los mercados políticos también hay una especialización, pero pueden sufrir costos impuestos por la fuerza en los asuntos donde no actúan.

Con el mismo esfuerzo en obtener información, lo que lleva a intercambios eficientes en los mercados privados, abre oportunidades de depredación a los empresarios políticos, con su consecuente ineficiencia.

La comprobación es que en la realidad los *lobbies* promueven generalmente transferencias, exenciones y otros privilegios y raramente políticas productivas.

¹³ Este concepto es una extensión de la “paradoja del votante” racional (Downs, 1957), hipótesis no corroborada empíricamente.

¹⁴ Premio Nobel, quien visitó Argentina, invitado por el miembro de esta Academia, Dr. Alberto Benegas Lynch.

Una explicación es que, dentro de la visión de las legislaturas como un mercado de intercambio de favores, los legisladores tienen una “restricción presupuestaria de favores” y les conviene usar sus recursos en las iniciativas más rentables personalmente.

Esta visión permite explicar por qué mientras el análisis convencional predice, bajo la regla de la mayoría, inestabilidad y ciclos, en la realidad el proceso es generalmente estable.

El éxito de los empresarios políticos depende del apoyo de sus electores, quienes esperan que ellos les consigan beneficios. La magnitud de éstos es mayor si provienen de la expoliación y por ende sus votantes los aprecian más. Además, no quieren quedar atrás en la carrera por el reparto de la torta, no importa cuál sea el tamaño de ésta (un **DP**).

Como cada legislador está en la misma situación y necesita el apoyo de los otros, intercambian favores políticos y forman coaliciones para transferir fondos del Tesoro a sus constituyentes.

La formación de una coalición mínima ganadora está amenazada por deserciones para formar otras coaliciones ganadoras; es estable si hay otros motivos, externos, para mantener la solidaridad.

Pero la estabilidad es un objetivo común de los legisladores que lleva a la inclusión de todos en la coalición y así evitar disrupciones.

Es una coalición de “los que están” para defenderse de “los que quieren estar”. En esta confrontación, los primeros cuentan con más medios –franquicias, personal y gastos pagos, etc.– lo que sugiere que los cambios políticos ocurren por evolución más que por revolución, lo que puede constatarse en la realidad.

La cuestión es, entonces, cómo lograr que los empresarios políticos sean más productivos y menos depredadores. Una cons-

tatación esencial es que **la regla de la mayoría irrestricta es la base de mucha de la ineficiencia política.**

Ergo, las instituciones políticas orientadas hacia la eficiencia deberían partir en general de mayores restricciones constitucionales a los poderes de los gobiernos, e incluir límites a las transferencias forzadas, a las regulaciones, al acceso a los fondos del Tesoro, y emplear “principio del beneficio” en materia impositiva.

Conclusiones: Los aportes del enfoque de la Opción Pública al estudio de la política

Como hemos visto, la **TOP** surgió en la posguerra por una casi exigencia, tanto de la realidad como de la situación de las “ciencias” política y económica.

Aun en las democracias de Occidente, un 1/3 o más de sus productos eran decididos por las instituciones políticas y no por los mercados, y las respectivas disciplinas no ofrecían explicaciones de las cuales pudieran derivarse hipótesis “falsables” –condición para ser consideradas “científicas” (Popper, 1934)– sobre cómo se tomaban y cuáles eran los resultados de esas formas de tomar decisiones “colectivas”.

En líneas generales, el *mainstream* de la **TOP** –la “escuela de Virginia”, orientada por Buchanan– explica que los gobiernos por regla de la mayoría son ineficientes porque los votantes son racionalmente ignorantes acerca de la política, permitiendo a los políticos y a los grupos de interés expoliar a la población en su propio beneficio.

Otra vertiente, la “escuela de Chicago”, en la línea de Wittman (1995) sostiene que tal ineficiencia es un mito, resultante de teorías basadas en los supuestos de falta de competencia, altos

costos de negociación y estupidez de los votantes, no respaldados por la realidad, y que los resultados del gobierno por regla de la mayoría son eficientes.

Pero el más débil de esos supuestos, la estupidez de los votantes, es sostenido por Caplan (2007), quien la ve como derivada de la “ignorancia racional” y de creencias erróneas de la gente sobre, entre otras, cuestiones económicas, sesgos hacia el pesimismo y contra el mercado, lo extranjero y a favor del voluntarismo¹⁵. El sistema político procesaría esas preferencias, y los resultados serían ineficientes, sin necesidad de otros supuestos.

Pero más allá de los disensos sobre el grado de eficiencia del gobierno por regla de la mayoría y de las explicaciones de la **TOP** sobre esos desempeños, nos interesa evaluar los aportes de ésta al estudio de la política. A juzgar por la cantidad de Premios Nobel otorgados a autores señeros en el tema¹⁶, habría sido un éxito: James M. Buchanan (1986); Ronald H. Coase (1991); Gary S. Becker (1992); Robert W. Fogel y Douglass C. North (1993); Amartya K. Sen (1998); Elinor Ostrom y Oliver E. Williamson (2009).

Empecemos por lo metodológico. La aplicación del instrumental analítico de la economía al campo de la política –que incluye el jurídico– plantea la cuestión de cuán adecuado es usar esta metodología en una materia que es diferente.

Por un lado, la crítica, que más que de inadecuación –en algunos casos– es de reduccionismo es en general válida, pero orienta a concluir que la **TOP** ayuda a explicar algo, pero lejos de todo, del mundo político. Además, buena parte, y no despreciable, de los aportes de la **TOP** consiste en proveer una fundamentación “racional” a muchos conocimientos del mundo político había llegado por prueba y error.

¹⁵ Los sesgos provienen de comparar creencias de la gente con la de “expertos”; Caplan no explica su origen.

¹⁶ Sin citar los especialistas en teoría de los juegos.

Finalmente, como muchos de los modelos de la **TOP** son pasibles de algún tipo de cuantificación, permiten efectuar predicciones que sujetas a falsación, lo que jalona el progreso del saber crítico.

No obstante, cabe señalar que la comprobación empírica en materia política es bastante más complicada e imprecisa en el campo económico. P.e.: es más sencillo y preciso determinar la cantidad y el precio de un producto que definir y medir variables representativas de “democracia” o “intervencionismo”, que son esencialmente multidimensionales.

Pasamos entonces a mencionar, sin pretensión de exhaustividad, algunos de los resultados de la **TOP** corroborados empíricamente.

El primero es **la existencia de ciclos económicos resultantes de la política**: en su último año de gestión los gobiernos recurren a la expansión fiscal y monetaria aunque comprometan la estabilidad post-eleccionaria.

El **tamaño de gobierno es una función de las reglas electorales**, del grado de **democracia directa** y del **federalismo**.

Otro, aunque aparentemente obvio, es que **la regulación, la manipulación, las arbitrariedades y los abusos, fomentan la economía negra** la cual, a su vez, tiene un **efecto negativo sobre el progreso económico**.

Un tercero es que **la relación entre el tamaño de gobierno y el desempeño económico tiene la forma de una U invertida**; es decir, muy poco gobierno no la ayuda, un poco o bastante gobierno la mejora, y mucho gobierno la vuelve a empeorar.

Finalmente, se detecta una **asociación** positiva –disputada ideológicamente– **entre libertad y crecimiento económico**. Muchas de estas cosas son obvias pero si tienen el respaldo y el razonamiento atrás le dan mucha más fuerza.

Pero hay críticos, en general politólogos –entre quienes se destacan Green y Shapiro (1994), que esgrimen muchos de los argumentos– cuyas apreciaciones son más negativas.

Su evaluación es que gran parte de las afirmaciones teóricas no han sido comprobadas empíricamente y que, aquéllas que lo fueron, han fallado o sólo expresan conocimientos ya existentes en la terminología de la **TOP**.

Señalan como patologías metodológicas de tales comprobaciones empíricas: la justificación *ex post* de las fallas, la formulación de teorías borrosas y la selección sesgada de evidencias.

Green y Shapiro fundamentan su crítica revisando el sostén empírico de cuatro de las predicciones más conocidas de la **TOP**: que las legislaturas están plagadas de ciclos, que el bipartidismo lleva a ambos partidos a la posición preferida por el votante mediano, que los ciudadanos sólo votan si los beneficios esperados por su contribución a la victoria de su preferencia es mayor que el costo de votar y que la gente no contribuye voluntariamente a la provisión de **BP** puros.

Müeller (2003) las analiza estableciendo que deben cumplimentar los siguientes tres criterios para ser aceptadas: que la distancia entre las predicciones y los datos sean insalvables, que no hay supuestos adicionales coherentes con la **TOP** que resuelvan la brecha y que hay una teoría alternativa que los explica mejor.

a) **Que las legislaturas están plagadas de ciclos.**

En verdad, la única predicción empírica resultante del teorema de Arrow es que, si un sistema de agregación de preferencias individuales define un ordenamiento social –de lo contrario no puede comprobarse–, debe haberse violado alguno de los cinco axiomas.

En cambio, la evidencia empírica de que la probabilidad de ciclos (*vgr.*: inestabilidad de gobiernos y de gabinetes) aumenta con la heterogeneidad de las preferencias individuales de los le-

gisladores –mayor en los parlamentos multipartidarios– y con el tamaño del conjunto de decisiones es coherente con las predicciones de la **TOP**.

b) Que el bipartidismo lleva a ambos partidos a la posición preferida por el votante mediano.

Está claro que en los casos más notorios de bipartidismo los partidos tienen plataformas diferentes, pero ¿cuán distantes deben estar para reemplazar la teoría por otra¹⁷?

Además, si hay elecciones internas, los precandidatos se ubicarían en la posición del votante mediano de sus partidos, y luego de ganarlos se desplazarían hacia la posición del votante mediano de todo el electorado, pero no podrían alejarse totalmente su posición previa.

Otra explicación de la brecha pueden ser las diferencias ideológicas entre los partidos, tema explorado inicialmente por Alesina (1988) y continuado, entre otros, por Saporiti (2010).

Finalmente, algunas extensiones de predicciones de la **TOP** como la presencia de partidos “centrales” en las coaliciones en sistemas multipartidarios tienen fuerte respaldo empírico.

c) Que los ciudadanos sólo votan si los beneficios esperados por su contribución a la victoria de su preferencia es mayor que el costo de votar.

La evidencia empírica es contraria a la predicción, y se requieren factores explicativos adicionales, entre ellos la historia de

¹⁷ Hotelling (1929), al estudiar el similar problema de la ubicación de dos vendedores de helados en una playa de d metros de longitud donde los bañistas están uniformemente distribuidos, consideró la hipótesis alternativa de minimizar la distancia que los bañistas deben caminar, la que llevaría a cada heladero a ubicarse a $\frac{1}{4}$ de la distancia desde cada punta, respectivamente, y a una distancia de $\frac{1}{2}$ la longitud de la playa entre ellos.

los eventuales votantes, que pueden estar fuera de la propuesta de la **TOP** (p.e.: del axioma del individualismo metodológico).

d) Que la gente no contribuye voluntariamente a la provisión de BP puros.

Valen los comentarios al punto anterior.

En mi reseña¹⁸ de las hipótesis del comportamiento racional, referidas a las expresiones de descontento con el sistema concluyo “los análisis de la votación, la formación de asociaciones voluntarias, la informalidad, la revolución y la emigración muestra una conclusión común: que **el comportamiento político de las personas no puede explicarse sólo con [esa hipótesis]**, sino que **debe incorporarse un factor, que es el valor intrínseco que el individuo atribuye a sus acciones** (incluidos los deseos y los efectos sobre los demás).

Referencias

- Alesina, Alberto (1988) “Credibility and Policy Convergence in a Two-Party System with Rational Voters”, *American Economic Review* 78(4), septiembre.
- Arrow, Kenneth J. (1951) *Social Choice and Individual Values*. Wiley, New York [NY].
- Becker, Gary S. (1983) “A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence”, *Quarterly Journal of Economics [QJE]* 98, agosto.
- Bentham, Jeremy (1789) *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Capítulo I.

¹⁸ Dagnino Pastore (1998).

- Bergson, Abram (1938) “A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics”, *QJE* 52(7), febrero.
- Black, Duncan (1948) “On the Rationale of Group Decision Making”, *Journal of Political Economy* 56, febrero.
- Buchanan, James M. (2005) “The Domain of Constitutional Economics”, *Constitutional Political Economy* 1:1.
- (2005) *Public Choice: The Origins and Development of a Research Program*. Public Choice Society. (http://www.pubchoicesoc.org/about_pc.html)
- y Gordon Tullock (1962) *The Calculus of Consent*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Bush, Winston C. “Individual Welfare in Anarchy”, en Tullock (1972).
- Caplan, Bryan (2007) *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton University Press [PUP].
- Coase, Ronald H. (1960) “The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics* 3; octubre.
- Cornes, Richard y Todd Sandler (1986) *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. Cambridge University Press [CUP].
- Dagnino Pastore, José María (1995) La nueva economía institucional. Academia Nacional de Ciencias Económicas [ANCE].
- (1998) La cambiante nación. Academia de Estrategia.
- (2005) “Aportes de la economía al derecho contractual”, en Anales, vol. L, ANCE, 2005.
- (2007) Economía pública. Colección de ensayos. EDUCA.
- (2010) La trascendencia en la conservación de la naturaleza. Encuentro *Caritas in Veritate*, 28-30 de Mayo. Publicado

como “Instituciones para la conservación de la naturaleza: Reflexiones sobre *Caritas in Veritate*”, en Universidad Católica Argentina, Informe de Economía e Instituciones 3:3, junio

Downs, Anthony (1957) *An Economic Theory of Democracy*. Harper & Row, NY.

Dresher, Melvin y Merrill Flood (1950) RAND.

Green, Donald P. y Ian Shapiro (1994) *Pathologies of Rational Choice Theory*. Yale University Press [YUP], New Haven.

Guth, Werner, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze (1982) “An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining”, *Journal of Economic Behavior and Organization* 3(4), 367-88.

Haberler, Gottfried (1937) *Prosperity and Depression. A Theoretical Analysis of Cyclical Movements*. League of Nations, Geneva.

Hayek, Friedrich A. (1945) “The Use of Knowledge in Society”, *American Economic Review [AER]* 35 (4).

Hicks, John (1940) “The Valuation of Social Income”, *Economica* 7.

Hobbes, Thomas (1651) *Leviathan*, London.

Holcombe, Randall G. (2002) “Political Entrepreneurship and the Democratic Allocation of Economic Resources”, *The Review of Austrian Economics* 15:2-3, junio.

Hotelling, Harold (1929) “Stability in Competition”, *Economic Journal [EJ]* 39, March.

Kaldor, Nicholas (1939) “Welfare Propositions and Interpersonal Comparisons of Utility”, *EJ* 49.

Keynes, John Maynard (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Harcourt, Brace; NY.

Kramer, Gerald H. (1977) “On a Class of Equilibrium Conditions for Majority Rule”, *Econometrica* 41, March.

Krueger, Anne O. (1974) “The Political Economy of the Rent-Seeking Society”, *AER* 64, June; 291-303.

- Lakatos, Imre (1970) “Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes”, en Lakatos y Musgrave (1970).
- y Alan Musgrave (1970) *Criticism and the Growth of Knowledge*. CUP.
- Mueller, Dennis C. (2003) *Public Choice III*. CUP.
- Nash, John (1951) “Non-cooperative Games”, *Annals of Mathematics* 54, 286-95.
- Olson, Mancur Jr.(1965) *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press [HUP].
- (2000) *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. Basic Books, New Haven.
- Pareto, Wilfredo (1906) *Manuale d'Economia Politica*, Milano.
- Pigou, Archibald C. (1920) *The Economics of Welfare*. Macmillan, London.
- Powell, Benjamin W. y Edward P. Stringham (2009) “Public Choice and the Economic Analysis of Anarchy: A Survey”, *Public Choice vol. 140*, 3-4. Enero.
- Popper, Karl R. (1934) *Logik der Forschung*. 1ª versión en inglés (1959) *The Logic of Scientific Discovery*. Hutchinson, London.
- Rawls, John (1971) *A Theory of Justice*. HUP.
- Riker, William H. (1962) *The Theory of Political Coalitions*. YUP, New Haven.
- Robbins, Lionel (1932) *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan, London.
- Samuelson, Paul A. (1954) “The Pure Theory of Public Expenditure”, *Review of Economics and Statistics* 36; Noviembre.
- Saporiti, Alejandro (2010) “Power, Ideology and Electoral Competition”, *Economic Discussion series, N° EDP-1003*, University of Manchester.

- Schumpeter, Joseph A. (1934) *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Oxford University Press.
- Stiglitz, Joseph E. (1986) *Economics of the Public Sector*. NY y London, Norton.
- Tullock, Gordon (1967) “The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft”, *Western Economic Journal* 5, June.
- Tullock, Gordon, ed. (1972) *Explorations in the Theory of Anarchy*. Blacksburg, Center for the Study of Public Choice.
- Von Neumann, John y Oskar Morgenstern (1944) *Theory of Games and Economic Behavior*. **PUP**.
- Wittman, Donald A. (1995) *The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions are Efficient*. University of Chicago Press.