

Agentes y estructuras: dos visiones de las preferencias, dos visiones de las instituciones*

William Roberts Clark**

Dos enfoques analíticos distintos para el estudio de la política doméstica han sido referidos como el *nuevo institucionalismo*. La diferencia fundamental entre las dos ramas del institucionalismo puede ser vista en la manera en que se ocupan de la relación entre *agentes y estructuras*. El enfoque *basado en estructuras* se orienta hacia las instituciones, dándole primacía ontológica a las estructuras y mira a los agentes como constituidos por ellas. La perspectiva *centrada en agencias* visualiza a los agentes humanos como ontológicamente primitivos y concibe a las instituciones como estructuras que son creadas por individuos maximizadores. Los dos enfoques son comparados dando especial atención a la forma en que tratan las preferencias que tienen los actores. Se argumenta que contrariamente a las posturas de muchos de los teóricos basados en estructuras, el enfoque centrado en agencias es capaz de contribuir a la discusión respecto a los recursos de las preferencias del actor. Un modelo de información limitada de la interacción estratégica entre trabajadores y capitalistas es usado aquí para demostrar las formas en las cuales el enfoque centrado en agencias puede comenzar a convertir las preferencias en endógenas.

Palabras clave: nuevo institucionalismo, teoría de la elección racional, estructuralismo, agencias sociales, políticas públicas.

Durante las dos últimas décadas, dos ramas teóricas distintas han sido denominadas como *el nuevo institucionalismo*. Aunque pueden ser distinguidas por la unidad de análisis que las vuelve *ontológicamente primitivas* (Wendt, 1987: 337; Dessler, 1989). En una versión del

* Artículo publicado en *International Studies Quarterly*, 1998, vol. 42, núm. 2, pp. 245-270. Traducción de Rafael Morales Ramírez y Víctor Alarcón Olguín.

** Este artículo ha tenido un periodo de gestación inusualmente largo. En consecuencia, es difícil reconocer a todos quienes han contribuido a su desarrollo, y muchos a los que debo

nuevo institucionalismo las estructuras institucionales son vistas como restricción o como producto de elecciones individuales; en la otra, los actores están constituidos por *estructuras sociales* las cuales son, “a su vez, constituidas por las acciones de estos actores” (Krasner, 1988: 73; también ver Krasner, 1982). Aludiré al primer grupo como institucionalistas *centrados en agencias* y al segundo como institucionalistas *basados en estructuras*.¹

La diferencia más visible entre los enfoques —el centrado en agencias y el basado en estructuras— es metodológica. Los institucionalistas centrados en agencias aplican las técnicas de modelación deductiva, a menudo formales, asociadas con la economía, para las instituciones políticas.² En contraste, los institucionalistas basados en estructuras aplican propiamente las herramientas de la sociología histórica o de la ciencia política tradicional para estudiar las estructuras del Estado y sus efectos sobre los resultados de las políticas.³ Dado que estas diferencias metodológicas son tendencias y no consecuencias inevitables de las posiciones teóricas adoptadas por estas escuelas, existe una oportunidad considerable para la combinación

agradecer quizás no se identifiquen con el producto final. Sin embargo, agradezco a Robert Bates, Paul Bonk, Kenneth Finegold, Colin Flint, Barbara Geddes, Ken Gilmore, Mark Hallerberg, Robert Kaufman, Jack Levy, David Reeths, Michael Shafer, Steve Vallas, Alexander Wendt, Richard Wilson, Scott Wolfel, a los participantes del Seminario Georgia Tech Political Economy Brown-Bag y la Rutgers University, así como a los editores y dictaminadores anónimos de esta revista. Debo un agradecimiento especial a William J. Long y Mark Yellin por varias discusiones provechosas sobre aspectos relativos a este trabajo.

¹ Estoy en deuda con Nancy Bermeo por dichos términos, que capturan una crucial diferencia entre las dos vertientes, en un lenguaje que ambas escuelas aceptarían. Mi uso de términos *centrado en agencias* y *basado en estructuras* es difícilmente equivalente a las perspectivas *utilitarista e institucionalista* de Krasner (1988), aunque puedo argumentar que Krasner está equivocado al inferir que las posiciones sustantivas de un reducido sector de teóricos —quienes sostienen que el cambio institucional puede ser sin fricciones y puede tender hacia un equilibrio eficiente—, son un producto natural del enfoque teórico de elección. Una de las metas principales de North (1981 y 1990), por ejemplo, es explicar la persistencia de los derechos de propiedad ineficientes.

² Ejemplos son Shepsle, 1986, 1989; Weingast y Marshall, 1988; North, 1981, 1990; North y Weingast, 1989; Geddes, 1991; Knight, 1992; Levi, 1988, y Calvert, 1995a y 1995b.

³ Trabajos representativos incluyen a Skocpol, 1985; Skocpol y Finegold, 1982; Finegold y Skocpol, 1984; Krasner, 1988; Stepan, 1978; Skowronek, 1982, y los participantes en Evans, Skocpol, Rueschemeyer, 1985, y en Steinmo, Thelen y Longstreht, 1992. Existen muchas reseñas críticas del nuevo institucionalismo; véase por ejemplo Levi, 1988, apéndice, 1996a; Kiser y Hechter, 1991; Chong, 1994; Hall y Taylor, 1994; Pontusson, 1995; Cammack, 1992; y Geddes, 1993. Keohane (1988) identifica dos enfoques distintos para las instituciones internacionales que son similares a los enfoques centrados en agencias y basados en estructuras para las instituciones domésticas.

creativa de los enfoques.⁴ No obstante, en tanto no salgan a la luz las profundas diferencias epistemológicas y ontológicas continuarán frustrando la integración productiva de estos enfoques. Este ensayo pretende contribuir a dicho proceso, aunque promete ser una prolongación del debate. La perspectiva adoptada está destinada a ser ecuménica —no ortodoxa—; es una defensa del enfoque centrado en agencias que busca incorporar y aprender desde las críticas basadas en la estructura.

Mi argumento es que la distancia entre los institucionalismos ha sido exacerbada por un malentendido semántico que ha llevado a exagerar las diferencias conceptuales sobre la forma en que estas escuelas tratan las preferencias. Los institucionalistas basados en estructuras han enfatizado las formas en que las instituciones ayudan a definir los intereses de los actores, mientras enfoques centrados en agencias se han concentrado en las formas como los actores se comportan dado un conjunto de metas determinadas exógenamente. Aunque en la literatura centrada en agencias ha existido una tendencia a considerar las preferencias como no problemáticas, se pueden refutar las afirmaciones de los institucionalistas basados en estructuras de que la tecnología teórica de la elección, por lo general empleada por los teóricos centrados en agencias, les exige mantener las preferencias como constantes y que, por lo tanto, la formación de éstas se aleja del alcance de sus estudios.

Argumentaré que el enfoque centrado en agencias para el estudio de las instituciones, en particular cuando éste hace un uso dinámico y con información limitada de la teoría de juegos, es capaz de lanzar luz considerable sobre la *relación recursiva* entre agentes y estructuras, y es capaz de abordar muchas de las preocupaciones que les conciernen a los institucionalistas basados en estructuras y a los teóricos estructuracionistas.⁵ Además, dado que los enfoques estructuracionistas han estado estrechamente asociados con el realismo científico, también intentaré resaltar los diversos principios de éste, que a menudo son enumerados en la práctica de los teóricos centrados en agencias.⁶

⁴ Véase Bates y Weingast, 1995; Laitin y Fearon, 1995, y Levi, 1996b.

⁵ Uso los términos *basado en estructuras* o *estructuralistas* para describir a los analistas que tratan a las estructuras como ontológicamente primitivas y estructuracionistas para describir a los analistas que recomiendan evitar el reduccionismo “ontológico”, esto es, darle primacía a los agentes o a las estructuras.

⁶ La filosofía realista de la ciencia, o el realismo científico, ha sido planteada como una alternativa epistemológica al empiricismo. Sus características definitorias son que la ontología (lo

Comenzaré con una breve exposición de las formas en las cuales los institucionalistas basados en estructuras y aquéllos centrados en agencias manejan usualmente las preferencias. Luego examinaré la crítica basada en estructuras de las preferencias exógenas e ilustraré cómo los teóricos centrados en agencias pueden comenzar a crear preferencias endógenas.

Agentes, estructuras, y preferencias en el análisis institucional

A pesar de que hay considerable ingenio y variedad dentro del enfoque, todos los institucionalistas basados en estructuras sostienen que las preferencias de los actores están profundamente enraizadas en los ambientes estructurales en los cuales operan. Algunos analistas basados en estructuras, de manera señalada los asociados con el enfoque *estatista*, asignan incluso la agencia a las estructuras, mientras otros hacen el débil reclamo de que las instituciones forman las preferencias de los actores.

El institucionalismo basado en estructuras nació, en parte, de una crítica al pluralismo y a los enfoques marxistas que afirmaban que el *Estado* no es una simple arena sobre la cual el juego de la política es jugado, esto es, una “caja registradora” que agrega las preferencias de los actores sociales.⁷ Versiones crudas de este argumento parecen estar basadas en la suposición de que si un resultado particular no puede ser vinculado a las preferencias de por lo menos un grupo societal, éste debe servir a los intereses del Estado, o a alguna facción dentro de éste. Dicha afirmación funcionalista, a menudo implícita, puede ser vista como problemática desde varias perspectivas, sobre todo si comete la falacia lógica de *afirmar*

que existe) es independiente de la epistemología (lo que conocemos); que las inferencias abductivas son válidas y, por ende, que las entidades pueden existir incluso si ellas no pueden ser observadas. Véase Aronson, 1984; Harre, 1986; Bhashkar, 1979, y Aronson, Harre, y Way, 1995. Teóricos que toman una posición científica explícitamente realista en la política internacional (Wendt, 1987; Dessler, 1989) han subrayado también el énfasis del enfoque sobre la explicación como la determinante de procesos causales más que el descubrimiento de leyes abarcentes o conjunciones constantes. Grafstein (1992) aboga por una concepción realista para el estudio de las instituciones.

⁷ Almond (1988) señala que los estatistas han desvirtuado, o ignorado, formas más sofisticadas de pluralismo, como los trabajos de Schattschneider (1942), Wilson (1973) y Lowi (1964 y 1969).

las consecuencias.⁸ Además, esto revela un enfoque que falla al tomar la naturaleza estratégica de la política en serio.⁹ Los *resultados* políticos no necesariamente reflejan las preferencias de algún actor individual, o grupo de actores, más bien son un producto de varios actores persiguiendo sus intereses. Es importante llevar esta idea un paso más allá: tampoco las *acciones* políticas revelan ineludiblemente preferencias sobre resultados; en el mejor de los casos, éstas muestran creencias subjetivas acerca de lo que los actores consideran la mejor respuesta al comportamiento esperado de otros actores relevantes. Por último, la literatura de la elección pública nos dice que los procedimientos de la elección colectiva (aquéllos basados en sucesivas comparaciones de alternativas, por ejemplo) por lo general conducen a resultados que no reflejan preferencias individuales o de grupo (Arrow, 1951: 2).¹⁰

La noción de que uno debe escoger entre enfocar al Estado como una “simple arena del conflicto social” o como un actor en su propio derecho establece una falsa dicotomía. En medio de estas opciones explicativas está un enfoque que considera a las instituciones como acciones políticas transformadoras, o modeladoras, más que como una suma de ellas. Bates (1987: 10) captura esta perspectiva sucintamente:

Raras veces encontramos una relación directa y obvia entre los cambios económicos y los resultados políticos. Más bien, encontramos los efectos *refractados*, por así decirlo, a través del fundamento institucional de la sociedad. (Énfasis añadido.)¹¹

⁸ Éste es un argumento lógicamente inválido que comete la falacia de afirmar las consecuencias (McGaw y Watson, 1976: 34). La estructura lógica del argumento es la siguiente:

Los actores estatales desarrollan políticas que los benefician a ellos mismos o a sus clientelas.
La política *x* no beneficia alguna clientela societal.
El Estado emitió la política *x*

Los actores estatales se benefician de la política *x*

Esta conclusión puede ser válida si los antecedentes dicen “los actores del Estado desarrollan *únicamente* aquellas políticas que los benefician a ellos mismos o a sus clientelas.” No obstante, si es entendido que los procesos de políticas puedan llevar a resultados que no satisfagan los antecedentes de arriba, entonces la conclusión es inválida, en virtud de que ésta pueda ser falsa aun cuando todas las premisas sean verdaderas.

⁹ La naturaleza estratégica de la política es una llave ilustrativa del dominio analítico de la teoría de juegos (véase Ordershook, 1992: cap. 1).

¹⁰ Debe quedar claro que esta lógica puede ser generalizada más allá del contexto del voto para cualquier situación en la cual los actores deban elegir entre un conjunto de opciones mayores a dos que son presentadas a manera de alternativa.

¹¹ Véase también Gourevitch, 1989: 89, quien argumenta las mismas líneas.

A diferencia de un enfoque de las instituciones que destaca la manera en que se refractan los conflictos sociales, los institucionalistas basados en estructuras intentan asignar al Estado un peso causal independiente, lo que los lleva usualmente a antropomorfizarlo. Esto es, ellos buscan demostrar que el Estado “puede formular y perseguir metas” (Skocpol, 1985: 9), y durante el proceso se transforma en un actor en su propio derecho (March y Olsen, 1984: 738, refiriéndose a las instituciones; Stepan, 1978; Krasner, 1984 y 1988; Haggard y Moon, 1983).

No existe nada inherentemente equivocado con atribuirle agencia humana a las colectividades: el campo de la microeconomía ha sido totalmente exitoso en tratar firmas (colecciones de individuos con diversas necesidades, metas y deseos) “como si” fueran actores unitarios.¹² La utilidad de la suposición del *actor unitario* depende, sin embargo, del objeto de estudio. El uso de la suposición unitaria de los institucionalistas basados en estructuras, por ejemplo, interfiere con su meta establecida de desarrollar una explicación del comportamiento político que “tome a las instituciones seriamente”. Cuando uno habla acerca de “el Estado” como un actor con intereses, el efecto es mandar a una “caja negra” todo lo que pasa dentro de las instituciones estatales. Este efecto es totalmente comprensible por los teóricos de las relaciones internacionales, quienes se han ocupado en debates sobre la necesidad de mantener la suposición de la acción unitaria para explicaciones entre los estados (Waltz, 1979) *versus* la necesidad de desarrollar una interpretación de lo que ocurre dentro del aparato político en el interior de los estados (Allison, 1971). Lo que ha surgido bastante claro de este debate es que si uno mantiene la suposición de un interés de Estado, entonces tiene prohibido hablar acerca del comportamiento de los actores *dentro* del Estado. Para explicar este último comportamiento, debemos desagregar al Estado y mirar a las organizaciones dentro del mismo, a los individuos que lo habitan y al marco institucional que estructura su comportamiento. Esta tarea no puede ser completada si las *instituciones* y el *Estado*, o incluso los *actores estatales* son confundidos.

Algunos institucionalistas basados en estructuras intentan distinguir entre actores e instituciones, pero continúan argumentando que el comportamiento de los actores es al final reducible a las instituciones de las cuales ellos emergen. Estos analistas (Krasner, 1988; Smith, 1992) afirman que los enfoques teóricos de la elección tratan a las instituciones únicamente

¹² Y sus limitaciones dentro del campo de la economía han sido demostradas por la literatura de la *nueva organización económica*; para una reseña véase Moe, 1985.

como formas de restricción sobre los actores, y no como fuerzas independientes que constituyen los actores por sí mismos. De acuerdo con esta versión del argumento basado en la estructura, las instituciones no sólo conforman la conducta de los actores, sino también los crean. Si éste es el caso, los humanos individuales pueden ser tratados como epifenómenos –instituciones que a la vez crean y determinan su comportamiento.

Debido a que los teóricos centrados en agencias tienden a pensar las instituciones como conjuntos de reglas que modelan el comportamiento de los actores (Shepsle, 1989), éstos son más capaces que los analistas basados en estructuras para distinguir con toda evidencia entre agente y estructura. Los actores son agentes porque realizan elecciones en su intento por alcanzar sus metas. Las instituciones son estructuras porque constriñen el comportamiento de los actores. Conjuntos de actores pueden ser más provechosamente pensados como *organizaciones* más que como instituciones (North, 1990). Cuando los actores dentro de una organización tienen preferencias suficientemente homogéneas, como la firma bajo las suposiciones neoclásicas, la organización puede ser tratada como un actor. No obstante, si nos referimos a la colectividad como una institución, y hablamos de ella como poseedora de *intereses*, el agente y la estructura son confundidos en tal forma que impiden nuestro análisis; esto vuelve difícil separar a los actores del conjunto de reglas que estructuran su comportamiento. En términos de la teoría de juegos, las instituciones especifican las reglas del juego, definen el rango de acciones posibles y las recompensas que resultan de la combinación de acciones de los jugadores (sean individuos u organizaciones).

Aunque los institucionalistas basados en estructuras han intentado establecer los intereses del Estado, o de los actores de éste, mediante procesos inductivos, los institucionalistas centrados en agencias emplean de un modo característico razonamientos deductivos o *abductivos** para establecer las preferencias de los actores. La visión estándar del enfoque centrado en agencias sostiene que los analistas deducen las opciones de los actores institucionales de las suposiciones axiomáticas acerca del comportamiento humano.¹³ De manera más general, esto implica el supuesto de

* Se refiere al argumento de la lógica que consta de tres premisas (silogismo) donde la mayor es indudable y la menor factible, pero más creíble que la conclusión (tercera premisa). (*N. de T.*)

¹³ Citando a Bueno de Mesquita, 1985, y Wendt, 1987: 351, nota 36, implica que la dependencia de las teorías de la elección racional en razonamientos deductivos les sitúa en el campo empiricista más que en el realista o epistemológico. Argumentaré lo contrario más adelante.

la *elección racional* de que los seres humanos asumen un comportamiento orientado a metas e intentan maximizar la utilidad; “tratan de hacer lo mejor que pueden” (Frohlich y Oppenheimer, 1978: 11; Frieden, 1991). Hay un desacuerdo considerable acerca de lo que constituye la acción “racional” (Simon, 1955) y el límite de hasta dónde los individuos consideran las metas de otros en sus acciones (Keohane, 1984: cap. 7; Margolis, 1982), pero las distintas versiones de la elección racional son consistentes con esta débil formulación.

A pesar de que todos los teóricos de la elección racional comparten la suposición del comportamiento orientado a metas, éstas varían de acuerdo con la situación empírica bajo estudio. Los actores no requieren ser manejados por intereses pecuniarios —el valor que ellos maximizan no es necesariamente económico—. En otras palabras, aunque todos los teóricos de la elección racional coinciden en que los actores buscan maximizar sus intereses, lo que dicho interés representa permanece como el objeto de la teorización. Establecer las preferencias de los actores es por lo tanto una clave y una tarea problemática para los teóricos de la elección racional. Dicha tarea es concretada en la microeconomía neoclásica mediante la identificación de un prerrequisito funcional para las firmas. Las empresas deben conseguir una tasa de retorno de la inversión a largo plazo si pretenden sobrevivir. Quienes toman decisiones dentro de la firma pueden tener otras metas, como servir a la sociedad mediante la construcción de una ratonera más eficaz, mejorando condiciones de trabajo para sus empleados o impulsando sus propias carreras, aunque es poco probable que sean capaces de avanzar en estas metas si no hay rentabilidad de largo plazo. Los institucionalistas centrados en agencias con frecuencia aplican una lógica similar al establecer las preferencias de los actores políticos. Los funcionarios electos no pueden perseguir cualquier meta si ellos no están en el poder; como resultado, la sobrevivencia política será la preocupación primordial en su formación de metas (Downs, 1957; Weingast y Marshall, 1988; Ames, 1987). De manera similar, aunque los dirigentes de los estados modernos se enfrentan a veces con incentivos contradictorios buscarán ante todo maximizar sus ingresos netos (North, 1981; Levi, 1988), los cuales son un prerrequisito funcional para mantener su monopolio en el uso de la fuerza.

Menos reconocida es la dependencia de los teóricos centrados en agencias sobre el razonamiento abductivo (o *retroductivo*) —una forma de

razonamiento que, según los científicos realistas, distingue la práctica de los científicos de las prescripciones de la epistemología empírica (Hanson, 1969; Wendt, 1987). Una inferencia abductiva parte de fenómenos inadvertidos o procesos sobre la base de la observación.¹⁴ Por ejemplo, si me despierto, encuentro charcos en mi camino e infiero que ha llovido durante la noche, he realizado una inferencia abductiva. Académicos de la teoría de la elección hacen inferencias abductivas cuando comienzan sus análisis con una observación y entonces preguntan, ¿qué preferencias y creencias deben mantener los actores para producir tal comportamiento en equilibrio? Esta técnica es problemática desde una perspectiva falsificada, a menos que nuevas predicciones sean deducidas desde las preferencias y creencias inferidas abductivamente, y probadas respecto a otras observaciones que emanan del estudio.¹⁵

Aunque el establecimiento de los actores institucionales a través de significados deductivos o abductivos es problemático, esto ofrece una ventaja crucial sobre el enfoque inductivo porque éste nos permite *a)* proponer lo que las metas de los actores serán; *b)* deducir estrategias alternativas disponibles para ellos, y *c)* usar esta información para formular proposiciones refutables o explicaciones (Snidal, 1986: 40). Esto nos permite evitar lo que Levi señala como “el mito de que los intereses igualan a la acción” (Levi, 1996a: 3).

Esta breve discusión de las formas en las cuales los institucionalistas basados en estructuras y los centrados en agencias caracterizan las motivaciones de los actores políticos sugiere que ambas corrientes han encontrado diferentes soluciones al “problema de estructura-agente”. Ambos enfoques incluyen agentes y estructuras en sus análisis, pero difieren de manera notable en lo que tratan como ontológicamente primitivo. El enfoque centrado en agencias comparte el compromiso de la elección racional por el individualismo metodológico en el sentido de que una explicación

¹⁴ La distinción clave entre realistas científicos y empiricistas involucra el estatus ontológico de lo inobservable. Los primeros lo tratan como lo real, mientras que los segundos pueden permitir lo inobservable dentro de sus marcos analíticos, pero lo abordan en una forma puramente instrumental.

¹⁵ Green y Shapiro (1994) argumentan que la teoría de la elección tiene fundamentos empíricos endebles porque los teóricos de la elección rara vez se mueven a través de ésta. Véase las contribuciones al libro de Friedman, 1996, para contraargumentos. Para una excelente introducción a la construcción de teoría usando la lógica retroductiva véase Lave y March, 1975.

es incompleta hasta que los resultados explicados son remitidos al comportamiento de los individuos (Elster, 1989: 158). Así, mientras los teóricos centrados en agencias no descartan la importación explicativa de los factores estructurales, mantienen un supuesto *a priori* de que dichas estructuras deben ser enfocadas como los productos de la agencia humana. Esta visión contrasta con el enfoque estructural, el cual subraya que las estructuras sociales existen independientemente del comportamiento de los individuos que las habitan. El enfoque estructural se alimenta de una tradición sociológica que puede ser remontada a las afirmaciones de Durkheim de que “la vida colectiva no surge desde la vida individual; al contrario, es la segunda que emergió desde la primera” (Durkheim, 1984: 220-221; véase también Mead, 1934: 7). Así, los teóricos centrados en agencias y los basados en estructuras incluyen agentes y estructuras en sus análisis, pero difieren radicalmente en sus respuestas a lo que Calvert (1995a: 218; también Udehn, 1996: 172) refiere como la pregunta del “huevo o la gallina”: Si las estructuras institucionales son el producto de elecciones humanas, ¿cómo pueden decir que influyen en dichas elecciones?

Recientemente, algunos teóricos sociales han argumentado que el callejón sin salida entre los enfoques centrados en agencias y los basados en estructuras en las ciencias sociales está sostenido en una falsa dicotomía o en la falacia del *dualismo de estructura* (Wendt, 1987; Giddens, 1979 y 1984). Tales analistas reclaman que este dualismo es superado en la teoría de la estructuración por el teorema de la *dualidad* de la estructura, que sostiene que “la constitución de los agentes y las estructuras no son dos grupos de fenómenos independientes”, y que “las propiedades estructurales de los sistemas sociales son medio y resultado de prácticas que organizan repetidamente” (Giddens, 1984: 25). Así, la respuesta correcta al problema del “huevo o la gallina” surgirá cuando entendamos la relación continua entre estructura y agente, porque “la estructura no es ‘externa’ a los individuos... En un cierto sentido es más ‘interna’ que externa a sus actividades” (Giddens, 1984: 25).

Debido a que se requieren analistas que hagan sus supuestos acerca de las “entidades sustantivas y configuraciones”, con base en una teoría explícita, la teoría de juegos es una herramienta ontológica útil que puede favorecer nuestro entendimiento de la relación repetida entre agentes y estructuras de una manera consistente con los supuestos fundamentales del enfoque centrado en agencias. De esta manera, la teoría de juegos

es compatible, aunque no significa que de manera única, con las metas teóricas de los institucionalistas basados en estructuras y los teóricos sociales estructuracionistas. Usos actuales¹⁶ en teoría de juegos establecen que los siguientes aspectos de una situación necesitan ser incluidos en un modelo para dar explicaciones del comportamiento político:

1. Una relación de quiénes son los actores.
2. Una relación de las acciones disponibles a los actores.
3. Una relación del orden en el cual los eventos toman lugar.
4. Una relación acerca de las consecuencias esperadas de las varias posibles acciones/combinaciones de estrategias.
5. Una relación respecto a qué información es conocida por los actores cuando ellos actúan.
6. Una relación respecto a las creencias que los actores poseen acerca de la estructura del juego, así como de las creencias y preferencias de los otros actores.
7. Una relación de las preferencias de los actores sobre los resultados producidos por las varias posibles acciones/combinaciones de estrategias.

Los factores 1 a 5 pueden ser pensados como estructurales, pueden ser el producto de decisiones individuales, pero no son parte de lo que determina la esencia de los actores particulares. Mientras los factores 6 y 7 están claramente relacionados con las propiedades intrínsecas de los actores individuales; una consideración más detallada revela que la división entre *agente y estructura* en la teoría de juegos no es ni con mucho clara. Más que tratar la relación recursiva entre agentes y estructuras que la teoría de juegos propone en lo abstracto, intentaré demostrar las luces que la teoría de juegos debe arrojar sobre esta cuestión, en el contexto de una comparación de las formas en que los académicos centrados en agencias y los basados en estructuras abordan los problemas del análisis institucional.

¹⁶ Una práctica usual es ejemplificada en los libros de texto pensados para enseñar teoría de juegos aplicada. Véase, por ejemplo, Morrow, 1994, o Rasmussen, 1989. Como Kuhn (1970) ha sugerido, los libros de texto son un espacio revelador para ver los hábitos mentales de la comunidad científica.

La crítica del enfoque basado en estructuras a las preferencias exógenas

La crítica más eficaz y consistente de los enfoques centrados en la agencia a las instituciones es que la suposición de preferencias fijas y exógenas hace imposible tratar la cuestión de la formación de las preferencias (Thelen y Steinmo, 1992; Steinmo, 1989; Weir, 1989). La lógica de esta crítica generalmente avanza de la siguiente manera:

- a) Las preferencias de los actores cambian durante el curso de varios intereses y conflictos políticos importantes y/o son endógenos a los arreglos institucionales particulares propensos al cambio.
- b) La teoría centrada en la agencia asume que las preferencias de los actores son fijas y exógenas.
- c) La teoría centrada en la agencia está, por lo tanto, mal equipada para tratar varios intereses y conflictos políticos importantes.

Existen al menos tres posibles respuestas a este argumento, cada una digna de atención. Primero, puede proponerse que, como gran parte de la teoría centrada en la agencia es pensada para explicar o predecir un comportamiento basado en un conjunto de preferencias dadas, ésta no es una crítica inmanente (Stigler y Becker, 1977). Segundo, se puede sostener que mientras los cambios en las preferencias son raros, los cambios en las estrategias (tratados fácilmente por la tecnología del enfoque centrado en agencias) son mucho más comunes. Finalmente, aunque difícil, es posible usar las herramientas empleadas por los teóricos centrados en agencias para ganar claridad dentro del proceso de formación de preferencias. Nótese que estas respuestas no se relacionan con la segunda respuesta que sugiere que la primera no deja a los teóricos de elección tan dependientes como en principio podrían parecer. La tercera defensa sugiere que los teóricos de la elección no están obligados a aceptar la primera. Trataré cada contestación por turno.

Como se ha mencionado, la primera respuesta es que el ataque sobre las preferencias fijas no es una crítica inmanente. Dado que el reclamo principal de la teoría de la elección racional es que proporciona una tecnología que permite a los analistas emplear suposiciones acerca de las preferencias (e información y acciones disponibles) para predecir el comportamiento, este argumento equivale a criticar el enfoque por ser incapaz de

llevar a cabo su tarea sin haberlo intentado. Así, uno podría usar estas críticas para afirmar que la teoría de la elección racional no responde a cuestiones importantes, pero no para argumentar que no responde a las cuestiones que dice hacer. Muchos teóricos de la elección racional están conformes con permitir que otras disciplinas y enfoques dedicados a explorar “de dónde vienen las preferencias” usen sus hallazgos como recursos en sus propios estudios. Hasta cierto punto es la reticencia de algunos teóricos centrados en agencias para tratar el asunto de la formación de las preferencias lo que ha acentuado sus críticas de que el enfoque es incapaz de hacerlo.

El segundo razonamiento demuestra que un sinnúmero de cambios en las preferencias observados por los críticos del enfoque centrado en agencias son mejor entendidos como cambios en las estrategias, los cuales sólo la teoría de la elección racional podría explicar. Si esto puede ser realizado, la conclusión dibujada desde la primera respuesta —que el institucionalismo de la elección racional es “verdadero, pero trivial” — puede ser eludida. Argumentaré que mucho de lo que se debate sobre la aplicabilidad de los modelos de la elección racional en el análisis institucional es mostrado por una confusión semántica sobre el significado de términos tales como *preferencias*, *intereses*, *estrategias*, etcétera. Atender a las implicaciones ontológicas de estos términos puede ayudar a aclarar su significado. Cuando los teóricos de la elección racional usan el término *preferencias* están refiriéndose al acuerdo disposicional de los actores —específicamente al modo en que un actor valora resultados alternativos de los procesos de decisión al ser moldeados—. Las preferencias (junto con las creencias) ayudan a definir quién es un actor. Las estrategias (y las acciones que involucran), en contraste, definen qué puede hacer un actor; ésas son las acciones que, tomadas en conjunto, producen resultados. Estrategias son medios, preferencias son fines. Los actores “prefieren” los fines, pero “eligen” los medios. La mayoría de los modelos de elección racional contienen postulados acerca de quién es un actor (qué quiere y en qué cree) en orden constante para producir planteamientos acerca de qué es lo que un actor hará en ambientes estratégicos particulares. Para ello se valen de estadísticas comparadas en las cuales las preferencias de los actores son mantenidas como constantes, mientras que los aspectos de su ambiente estratégico (por ejemplo las instituciones) pueden variar. El método apropiado (teoría de la decisión o teoría de juegos) es entonces usado para ver si el cambio en el ambiente estratégico es factible para generar una modificación en el comportamiento.

Los modelos de elección racional no emplean usualmente el concepto de intereses, en parte quizá porque el estatuto ontológico del término es con frecuencia poco claro. Por un lado, los *intereses* pueden ser otra palabra para designar *preferencias* (p. ej., “la posición del actor en la economía determina sus intereses”), pero, más a menudo, el término parece referirse a una elección estratégica (p. ej., “dado el ambiente institucional en el cual ella operó, estuvo en sus intereses hacer x”). La fuerza del argumento acerca de las limitaciones impuestas sobre la utilidad de la teoría de la elección racional mediante el supuesto de reglas fijas y exógenas desaparece cuando la confusión conceptual alrededor de los términos *preferencias*, *intereses* y *estrategias* es clarificada. Unos pocos ejemplos pueden demostrar este punto.

Aunque la afirmación de que las instituciones influyen en las preferencias de los actores es un tema común entre los institucionalistas históricos (Steinmo, *et al.*, 1992), numerosos casos manejados por ellos para apoyar esta hipótesis son más provechosamente interpretados como ejemplos de las instituciones que influyen en las estrategias que los actores eligen. Entre otros, Hall argumenta que “un movimiento sindical menos fragmentado podría haberse inclinado a perseguir soluciones neocorporativistas más extensas que los sindicatos británicos y haber sido capaz de implantarlas con mayor eficacia” (Hall, 1992: 107). Existe evidencia considerable para apoyar este reclamo contrafáctico, pero la afirmación de que “en este caso nosotros podemos ver cómo las instituciones concebidas para representar los intereses de un grupo social, tal como la clase trabajadora, afectan por sí mismas la definición y expresión de dichos intereses” (Hall, 1992: 107) puede tener implicaciones controvertidas en el uso del enfoque de la elección racional para el estudio de las instituciones. Si el término *intereses* está destinado a capturar las preferencias de los actores sobre resultados, la afirmación de Hall puede ser usada para apoyar el argumento de que la práctica para tratar las preferencias como exógenas puede generar dificultades para el análisis institucional de la elección teórica al crear un problema de endogeneidad: las instituciones concebidas para representar intereses (preferencias de actores) por sí mismas afectan la definición de tales intereses (preferencias). Si, en contraste, el término *intereses* se refiere a las elecciones estratégicas de los actores, la conclusión de Hall conlleva que las instituciones concebidas para representar intereses (elecciones de actores) afectan por sí mismas la definición de estos intereses (elecciones). Dado que no es claro qué significa representar la estrategia de elección

de un actor, existe una causa *prima facie* que ayuda a comprender el primer uso que Hall hace del término interés para significar las preferencias de los actores. Aunque es lógicamente posible afirmar que las instituciones creadas para representar las preferencias de los actores afectan por sí mismas la definición de tales preferencias, la afirmación contrafáctica de Hall no permite sostener esta interpretación. Él defiende que una diferencia en las instituciones podría haber llevado no sólo a una diferencia en las disposiciones, sino a una en el comportamiento de los actores. Bajo arreglos institucionales alternativos ellos podrían, como hemos dicho, haberse inclinado no a valorar tal o cual resultado de manera diferente, sino a perseguir soluciones neocorporativistas de mayor alcance y llevadas a la práctica de manera eficaz. Por ende, el análisis de Hall del caso británico lleva a la conclusión de que, desde un marco teórico de la elección, es totalmente comprensible que las instituciones concebidas para representar las preferencias de los actores afectan por sí mismas las estrategias que los actores elegirán.¹⁷

Como lo demuestra el ejemplo anterior, el uso de un solo término para referirse tanto a la disposición como al comportamiento de los actores invita a la confusión conceptual entre disposiciones y comportamientos (preferencias y estrategias), que ocurre frecuentemente en la literatura del enfoque basado en estructuras. Algo similar sucede en la discusión de Weir (1989) sobre el abandono de la nacionalización del trabajo en favor de la gestión de las demandas y la discusión de Rothstein (1992: 39) del efecto de las instituciones del mercado laboral sobre las preferencias de los trabajadores para unirse o no en sindicatos. Aunque Rothstein intenta explicar las diferencias nacionales en la propensión de los trabajadores para unirse en sindicatos, infiere de las afirmaciones de Skocpol (1988) que una correlación entre las instituciones del mercado laboral y la densidad sindical que gobierna las instituciones del mercado laboral “cambia las preferencias de los trabajadores sea que se unan o no a los sindicatos” y concluye: “No podemos comprender las diferencias nacionales en sindicarse solamente por el uso de alguna clase de elección racional

¹⁷ Este pasaje es menos una crítica de Hall que de las implicaciones dibujadas por dos de los editores del volumen (Thelen y Steinmo, 1992). No hay, en general, tensión entre el trabajo de Hall y el enfoque centrado en agencias discutido en este ensayo. Existe, por ejemplo, poca diferencia entre su comprensión de las instituciones (Hall, 1986) y el enfoque de Douglas North (1981 y 1990). Thelen y Steinmo consideran al primero uno de los “institucionalistas histórico-interpretativos” y al segundo un “institucionalista de la elección racional”.

o de teoría de juegos, porque necesitamos saber qué preferencias son establecidas en primer término”. Hay al menos dos razones para cuestionar esta conclusión. Primero, uno no puede inferir cambios en las preferencias desde una correlación entre estructuras institucionales y comportamientos, a menos que haya examinado el ambiente estratégico en el cual son hechas las elecciones y eliminado otras explicaciones para el cambio en el comportamiento sin cometer los errores inferenciales discutidos líneas arriba. Segundo, si observamos la decisión de unirse a un sindicato como una elección estratégica más que como un resultado sobre el cual tienen preferencias los actores, la cuestión por investigar se convierte en algo que, según muchos, está fuera del dominio de la teoría de juegos, al ser un ejemplo precisamente de la forma del comportamiento humano que la teoría de juegos ha pretendido explicar.

Como estos casos indican, el hecho de que los institucionalistas basados en estructuras y los centrados en agencias a menudo signifiquen diferentes cosas por la palabra *preferencias*, desanima un potencial diálogo fructífero sobre las fuentes de las preferencias. Los institucionalistas basados en estructuras han llegado a la conclusión de que los enfoques centrados en agencias no pueden contribuir a nuestra comprensión de este problema y muchos institucionalistas centrados en agencias han estado conformes en dejar a los otros tratar con esta difícil cuestión. Sin embargo, si las *preferencias* que están cambiando en estos casos importantes pueden ser concebidas como *estrategias*, entonces los teóricos centrados en agencias estarían dando un gran paso para la comprensión de estos problemas sustantivos. Además, incluso si lo que estamos observando es un cambio en las preferencias, los adelantos en la teoría de juegos con información limitada permitirían a los teóricos centrados en agencias contribuir al entendimiento de este más difícil conjunto de preguntas. De cualquier forma, son probables pequeños progresos hasta que sean alcanzados algunos acuerdos sobre lo que se quiere referir por términos como *preferencias* y *estrategias*.

Hacia un enfoque centrado en agencias para las preferencias endógenas

Parte de la confusión que rodea a las preferencias y estrategias es endémica al enfoque centrado en agencias. Ahí no existe un modelo universal de comportamiento social y ninguna teoría general de formación de

preferencias. Lo que existe es una enormidad de modelos contextualmente específicos acerca de los diferentes aspectos del comportamiento humano que incluyen un conjunto de planteamientos acerca de las metas implicadas de los actores. Como se advirtió antes, lo que estos modelos comparten es la suposición de que el comportamiento a ser explicado se orienta conforme a metas; los supuestos acerca de las metas de los actores son modelos específicos. En el contexto de cada modelo, se asume que los actores tienen preferencias completas y transitivas sobre un conjunto de resultados y que eligen estrategias en un intento por obtener el mejor resultado posible. Estas últimas están pensadas en tanto son totalmente instrumentales respecto de que los actores “no deben tener predilecciones *independientes* entre un conjunto de estrategias sobre otras” (Frieden, 1991: 6). La confusión alrededor de las preferencias y estrategias puede plantearse porque mientras los resultados son típicamente pensados como los nodos terminales de un juego o de un árbol de decisión, en los hechos, no existe nada propiamente terminal acerca de ellas. Por lo general, los actores no están pensados para dejar de existir al final del juego o del problema de decisión. Ellos recogen sus recompensas –cambian sus cheques, solicitan la bancarrota, emiten políticas, son relevados del cargo, etcétera–. Dado que no dejan de existir en el nodo terminal, los pagos que reciben pueden ser pensados como los valores que los jugadores esperan recibir, en equilibrio, de juegos que *inician* en dichos nodos terminales. Como consecuencia, sus recompensas pueden ser fácilmente pensadas en términos instrumentales –esto es, como medios hacia la satisfacción de alguna meta más fundamental–. La mayoría de la gente tiene preferencias políticas, por ejemplo, no porque asignen un valor intrínseco a la promulgación de políticas particulares, sino porque valoran los efectos esperados de las políticas. Un industrial puede presionar por acuerdos de protección porque espera alguna meta más fundamental para estar mejor colocado bajo un sistema de protección que bajo una competencia de importaciones. Nótese que en este marco, las preferencias tienen una situación ambigua –son el *fin* de la elección estratégica, pero son también el medio de satisfacer algunas metas más profundas y fundamentales–. Mientras esta ambigüedad invita a la confusión,¹⁸ también proporciona un mecanismo para explicar cambios en las preferencias. Esta sección explora dicha ambigüedad aprovechando la oportunidad para explicar preferencias

¹⁸ Véase Frieden, 1991, para una clara discusión de muchas de las fallas potenciales.

y revisando el papel jugado por éstas en satisfacer metas más profundas de los actores, aunque al mismo tiempo subraya la importancia de cuidar estrategias y preferencias analíticamente diferentes.¹⁹ Como quiera, confío en dejar esclarecido que las creencias cumplen un importante papel en este proceso. Los actores *prefieren* un resultado particular porque *creen* que cumplirá mejor alguna meta más profunda. Exploro estas cuestiones en el contexto de una simple simulación del proceso de compromiso de clase en las democracias europeas occidentales. Debe ser destacado que el punto de este ejercicio de modelación aclara la posición del enfoque centrado en agencias en torno a la diferencia entre estrategias y preferencias. Modelos mucho más sofisticados, descriptivamente correctos y fértiles están disponibles en otro lado. Los lectores interesados deben iniciar con Przeworski, 1985, en el cual se apoya gran parte de la presente discusión.

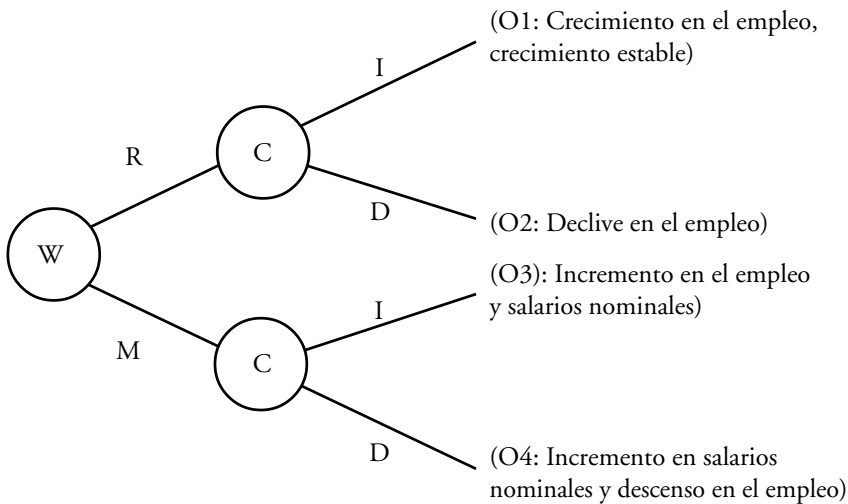
Asumo, por el momento, que los individuos (en un escenario histórico concreto, como el capitalismo del último siglo) tienen una preferencia de primer orden para maximizar la riqueza. Para propósitos de ilustración, también presupongo que dos grupos de individuos (trabajadores y capitalistas) pueden ser útilmente representados por las acciones de sus líderes (el dirigente de una confederación de sindicatos y el dirigente de una asociación de patrones; en adelante *trabajadores* y *capitalistas*). Los primeros confían maximizar su salario real esperado como una función del salario real y del nivel nacional de empleo, mientras que los capitalistas maximizan sus ganancias como una función de la inversión, de la tasa de retorno del capital, y del nivel del salario real.²⁰ Primero, se acepta que los trabajadores tienen una opción entre ejercer la restricción del salario (R) y presionar por incrementos del salario real mediante el aumento de el activismo laboral (M), pero están inseguros de que la acción los ayudará

¹⁹ El enfoque adoptado aquí es similar al de la discusión de Sen (1977) de las metaclasificaciones en las que éste coloca a una jerarquía de preferencias.

²⁰ En esta discusión hemos asumido que la satisfacción de los trabajadores por maximizar beneficios está suficientemente vinculada con el incremento real del salario y el empleo, y que ambos pueden ser tratados como muestras no problemáticas. Nótese que no existe algo acerca de estas suposiciones que las vuelva incomprensibles desde el punto de vista de la teoría de la elección racional. Aumentos en el salario real y el empleo son claramente “instrumentales”, y es en gran parte una cuestión empírica si los líderes de las confederaciones laborales persiguen estas metas *como si* estuvieran persiguiendo su propia maximización del beneficio. La teoría de la firma y el análisis del agente principal fueron desarrollados precisamente para proporcionar un mecanismo para abrir tales cajas negras.

a mejorar sus metas (el salario real esperado más alto posible). A modo de ejemplo, supongamos que la fuente primaria de su incertidumbre gira alrededor de la respuesta de los capitalistas a la demanda salarial. Los capitalistas pueden responder a las acciones de los trabajadores al continuar la inversión (I) o con la desinversión (D). La figura 1 ilustra esta descripción altamente estilizada de la interacción estratégica entre trabajo y capital. Nótese en este nivel del análisis que la *restricción salarial (R)*, el *activismo laboral (M)*, la *inversión (I)* y la *desinversión (D)* representan acciones que son el objeto de la elección, y como tales son estrategias disponibles para cada actor. En contraste, los *incrementos salariales*, los *incrementos en el empleo*, etcétera, son resultados de un proceso determinado en común por las elecciones de los trabajadores y capitalistas, los cuales no pueden ser controlados completamente por alguno de ellos.

FIGURA 1
JUEGO DE RESTRICCIONES SALARIALES-INVERSIÓN



En virtud de que los trabajadores asumen tener preferencias estables y conocidas respecto al salario y al empleo, es posible construir su orden de preferencias sobre los resultados. Los trabajadores prefieren incrementos en empleo e ingresos (Resultado 3) respecto a todos los demás resultados

y preferirían todos los otros resultados a aceptar declives en el empleo en la ausencia de compensaciones en los incrementos salariales (Resultado 2). Finalmente, se asume que los trabajadores prefieren un crecimiento en el empleo (Resultado 1) –incluso en la ausencia de aumentos salariales–, al incremento de salarios cuando es acompañado por una disminución en los empleos (Resultado 4).²¹ Este planteamiento de ordenación de preferencias completas de los trabajadores ($O3 > O1 > O4 > O2$) sobre resultados no nos dice nada, sin embargo, acerca de la probable elección de la estrategia porque esta elección de estrategia plantea resultados únicamente cuando nosotros y *ellos* tienen un conjunto de expectativas acerca de las probables respuestas de los capitalistas al comportamiento de los trabajadores.²² Para simplificar, se supondrá que los trabajadores creen que los capitalistas son o *inversionistas condicionales* o *desinversores incondicionales*, pero están dudosos con qué tipo de capitalistas están tratando.²³ Tanto los inversores condicionales como los desinversores incondicionales prefieren $O4$ a $O3$, pero los primeros prefieren $O1$ a $O2$.²⁴

Dadas sus creencias de que los capitalistas son uno u otro de los dos tipos propuestos arriba, los trabajadores pueden comenzar a pensar acerca de las posibles consecuencias de sus elecciones alternativas de estrategia. Específicamente, si los capitalistas son inversionistas condicionales (parte de arriba de la figura 2), una decisión para ejercitar restricciones salariales equivale a una elección entre $O1$ y $O4$. Puesto que, con base en el ordenamiento de las preferencias expuesto con anterioridad, sabemos que los trabajadores prefieren $O1$ a $O4$, podemos concluir que con el orden de preferencias asumidas los trabajadores ejercitarán restricciones si creen que los capitalistas son inversionistas condicionales (rutas seguidas cuando

²¹ Presumiblemente porque las restricciones actuales aumentan beneficios que pueden ser reinvertidos de forma que incrementen la productividad del trabajo y el ingreso a largo plazo.

²² De manera similar, en esta etapa del análisis es imposible (por ejemplo, en la ausencia de proposiciones acerca de las preferencias del capital y consecuentemente del comportamiento en equilibrio) hacer inferencias significativas acerca de las preferencias de los obreros basadas en las observaciones de su comportamiento.

²³ Hay cuatro estrategias lógicamente posibles que los capitalistas pueden perseguir. Por brevedad, sólo dos son abordadas aquí; esto equivale a una suposición de que los trabajadores dan una probabilidad de cero a la oportunidad de que los capitalistas adoptarán una de estas otras estrategias. Nótese que desde este punto de vista un juego de información perfecta puede ser pensado como presentaciones simplificadas de casos especiales de juegos con información imperfecta.

²⁴ Nosotros dejaremos fuera, por el momento, una discusión de por qué los capitalistas podrían tener uno u otro conjunto de preferencias.

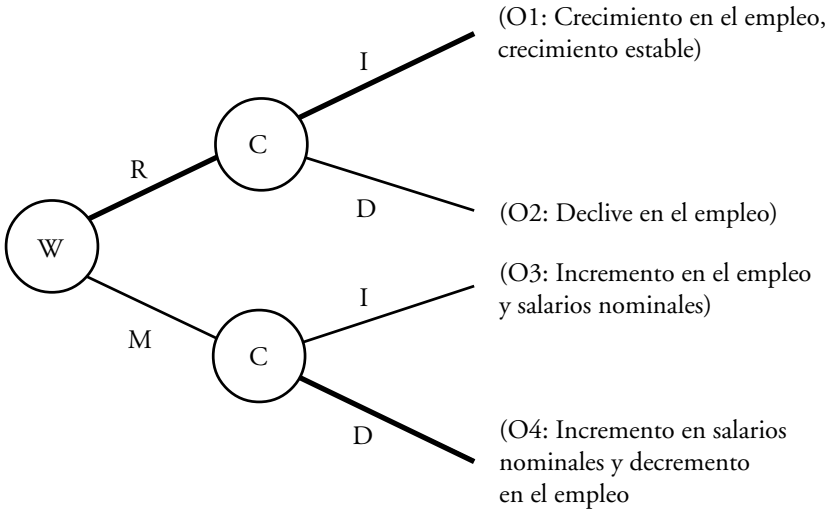
los jugadores adoptan estrategias de subjuegos con equilibrio perfecto). Nótese que, si la respuesta de los capitalistas es completa y anticipadamente poco ambigua, optar por restricciones salariales resulta la estrategia equivalente a elegir O4. En contraste, si los trabajadores creen que los capitalistas son desinversores incondicionales (parte inferior de la figura 2), elegir la no restricción salarial continúa siendo el equivalente de la opción O4, pero elegir la restricción salarial se vuelve ahora la estrategia equivalente a O2.

Esta simple descripción de las relaciones capital-trabajo puede arrojar alguna luz sobre los debates metateóricos concernientes a las limitaciones de los enfoques centrados en agencias para las instituciones. Primero, nótese que las *preferencias* de los trabajadores son idénticas en los dos juegos, pero las *estrategias* esperadas por ellos para elegir un equilibrio son diferentes. Esto sugiere que los analistas que infieren cambios en las preferencias a partir de cambios en el comportamiento, o de diferencias nacionales en las preferencias desde diferencias nacionales en el comportamiento, pueden estar cometiendo lo que los psicólogos refieren como la *atribución de errores fundamentales* (Ross, 1977; Miller, 1989; Miller, Ashton, y Mishal, 1990) o lo que Frieden refiere como un *pecado de comisión* (Frieden, 1991: 21). El problema es que hay un número de razones lógicamente posibles por las que una confederación laboral persigue una estrategia de incremento de actividad en un tiempo t , pero restricciones salariales a un tiempo $t + 1$, y cambiar preferencias en sólo una de ellos.

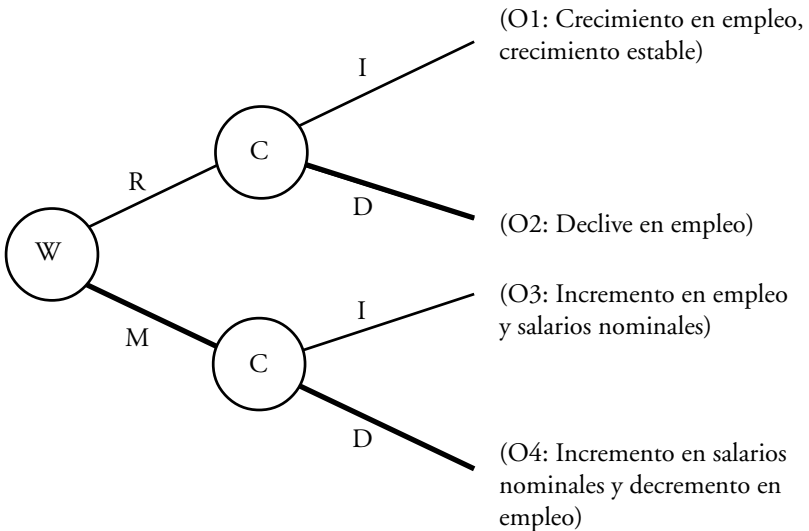
Como lo demuestra la figura 2, es posible que las preferencias de los trabajadores hayan sido estables, pero sus creencias acerca de las preferencias de los capitalistas (y por lo tanto, un comportamiento de equilibrio) hubieran cambiado. De manera alternativa, es posible que los trabajadores no tuvieran incertidumbre acerca de las preferencias de los capitalistas, pero que el cambio en el comportamiento de los trabajadores fuera resultado del cambio en las preferencias de los capitalistas. Cuál de estas posibles explicaciones es el caso implica esencialmente una materia empírica y, aunque los teóricos centrados en agencias están renuentes a inferir cambios en las preferencias a partir de cambios en los comportamientos, no hay nada en el enfoque que descarte cambios en las preferencias. La posición de la perspectiva centrada en agencias respecto a cambios en las preferencias ni es un planteamiento empírico ni una deducción lógica de axiomas incuestionables. Es, en cambio, una pragmática y metodológica regla empírica que sostiene que las corrientes teóricas que

FIGURA 2
COMPORTAMIENTO EQUILIBRADO EN JUEGO DE
RESTRICCIÓN SALARIAL-INVERSIÓN PARA DOS TIPOS
DE INVERSIONISTAS CONDICIONALES

Juego de restricción salarial con inversionistas condicionales



Juego de restricción salarial con desinversores incondicionales



buscan explicar los cambios en el comportamiento deberían examinar el ambiente estructural en el cual los actores están inmersos antes de inferir que los cambios en las preferencias son la causa de los cambios observados en el comportamiento (Stigler y Becker, 1977).²⁵

Puesto que la teoría centrada en agencias no descarta la posibilidad de cambiar preferencias, se debe luchar contra la imputación de que es incapaz de explicar cambios en las preferencias o aceptar el cargo de que no es una fuente importante del comportamiento humano. Para subrayar esta cuestión, es crucial distinguir con claridad preferencias de estrategias. Como se indicó con anterioridad, cuando los teóricos de la elección afirman que las preferencias deben ser mantenidas como constantes, están hablando exclusivamente de *preferencias sobre resultados*. Esto es, cualquier cosa elegida por el analista o tratada por los actores como una meta incuestionada de su comportamiento, en dicho contexto debe ser sostenida como constante si nosotros somos capaces de deducir proposiciones acerca de la relación recursiva entre creencias y acciones. Con algunas excepciones, la elección de que lo que debe ser tratado, como los resultados sobre los cuales los actores tienen preferencias, no está determinado por una realidad empírica, sino más bien es una función de la pregunta de investigación a mano. Si, como en el ejemplo anterior, estamos intentando explicar las condiciones bajo las cuales los líderes de las confederaciones laborales ejercerán restricciones salariales, resulta importante considerar la restricción salarial como una acción o elección estratégica –como un medio para algún otro fin– y no como un resultado sobre el cual los trabajadores tienen preferencias. Si lo manejamos como un resultado sobre el cual los actores tuvieran preferencias, nuestra explicación sería tautológica –los trabajadores optan por la restricción cuando ellos la prefieren respecto al activismo–. Entonces, si nosotros caracterizáramos el problema de la investigación abordado en el juego de la restricción salarial de antes como “¿qué explica la preferencia de la confederación sindical en un país x por restringir respecto del activismo laboral?” y aceptamos la noción de que la teoría de la elección racional “no puede explicar preferencias”, podríamos

²⁵ Desde este punto de vista, la sugerencia de Wendt (1994) de que las posiciones *racionalista* y *estructuracionista* poseen hipótesis rivales respecto a la estabilidad de las preferencias que pueden y deberían ser directamente probadas es curiosamente una posición empiricista. Teóricos centrados en agencias tienden a tratar las preferencias como inobservables y recomiendan evaluar la veracidad de los supuestos acerca de las preferencias mediante la comparación de las implicaciones del modelo con la experiencia observada.

inferir erróneamente que esta teoría no puede contribuir a nuestro entendimiento de las estrategias de interacción entre capital y trabajo. Si, en cambio, colocamos la cuestión por investigar como “¿qué explica la *elección* por la restricción salarial de la confederación sindical en un país *x* sobre el activismo laboral?”, estaríamos en posibilidad de responder en términos de los acuerdos disposicionales de los actores (las preferencias mantenidas por los trabajadores sobre los resultados de las alternativas macroeconómicas); la estructura del juego (los trabajadores movieron primero, y los capitalistas después; los capitalistas supieron de la elección de los trabajadores cuando ellos decidieron pero al revés no es cierto); las creencias que los actores guardaban acerca de las motivaciones e intenciones de otros actores (como las adoptadas en sus preferencias sobre resultados), y la forma en la cual las combinaciones de estrategia trazaron los resultados macroeconómicos (p. ej., el modelo macroeconómico implícito que los actores creen que gobierna su mundo).²⁶

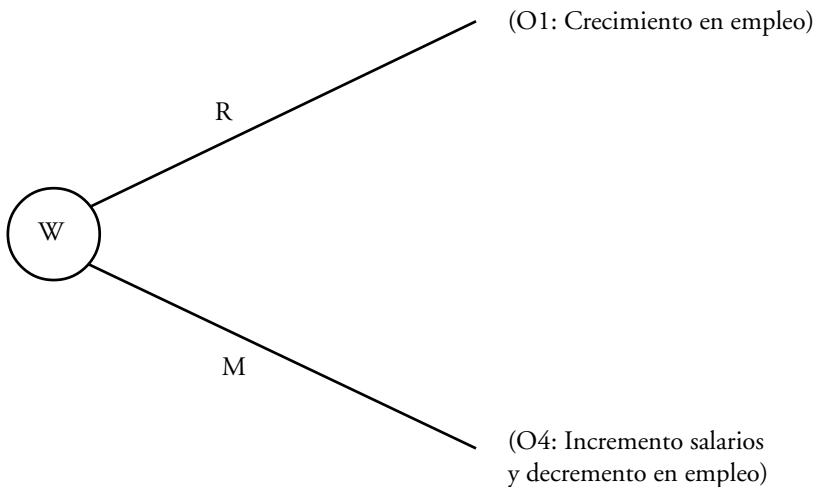
De este modo, con unas pocas excepciones, la decisión de asumir una cuestión fuera de los límites de los enfoques centrados en agencias es hecha por el analista, no una consecuencia de la materia estudiada. Si concebimos al comportamiento en cuestión como el producto de una elección realizada por los agentes más que como una reflexión de los atributos de ellos mismos, la cuestión es susceptible del análisis teórico de la elección.²⁷ Existen posibles límites a este proceso —puede ser difícil usar modelos de elección racional para explicar por qué algunos individuos prefieren chocolate al helado de vainilla, mientras que otros tienen la preferencia opuesta (primer orden)— pero para grandes franjas del comportamiento humano es posible explicar las elecciones de los individuos acerca de las *acciones* si se reconoce el modo en el cual ellas les ayudan a conseguir (segundo orden) *metas*. Así como se advirtió líneas atrás, para los trabajadores

²⁶ Nótese que la contribución de la teoría de juegos *no* está en identificar *el* modelo correcto de un fenómeno particular, sino más bien en usar modelos para evaluar la lógica interna de explicaciones en competencia y para generar proposiciones comprobables acerca del mundo.

²⁷ Aun cuando los actores están orientados por guiones cognitivos, usando reglas empíricas, o comprometiendo hábitos dirigidos de comportamientos, cabe recordar que ellos conservan la *capacidad* para elegir ayuda y comprender: *a)* las condiciones bajo las cuales ellos pueden “elegir o no elegir” y *b)* las condiciones bajo las cuales estos mecanismos “satisfactorios” serán abandonados en favor de comportamientos explícitamente más intencionales. Así, la teoría de la elección proporciona una utilidad contrafáctica para entender el comportamiento que no es aparentemente el producto de una elección.

que están confiados de confrontar a un grupo de capitalistas que son inversionistas condicionales, la restricción salarial es la estrategia equivalente de O1 y el activismo laboral el equivalente de O4. Ahí puede llegarse a un punto cuando, en un contexto particular, los trabajadores están lo suficientemente seguros de que los capitalistas son inversores condicionales que llegan a asociar el ejercicio de la restricción salarial con los resultados macroeconómicos que esperan se produzcan (en combinación con el “dar por sentada”, la mejor respuesta de los capitalistas). En este punto, los trabajadores pueden relacionar completamente los *medios* de restricción salarial con los *fines* del crecimiento en el empleo. En cualquier caso, los subjugos en los cuales los capitalistas eligen si invierten o desinvierten pueden ser reemplazados por un nodo terminal que describa el resultado de equilibrio, como en la figura 3. Nótese que reemplazar el nodo decisivo de los capitalistas le quita al juego cualquier riqueza estratégica que pudo haber tenido. Queda ahora a opción del modelador decir la historia acerca de las expectativas de los trabajadores respecto del comportamiento capitalista cuando explique por qué, por ejemplo, la elección de no ejercer restricciones lleva directamente a los trabajadores al nodo terminal de *incrementos salariales y decremento del empleo*.

FIGURA 3
 ELECCIÓN ENTRE RESTRICCIONES SALARIALES E INCREMENTOS
 DEL ACTIVISMO CUANDO LOS TRABAJADORES CREEN QUE LOS CAPITALISTAS
 SON INVERSORES CONDICIONALES



Este ejercicio de diagrama de árbol no pretende abogar por la vuelta a modelos teóricos de juego dentro de las teorías de la decisión,²⁸ sino demostrar que el análisis centrado en agencias puede darnos una mano para entender de dónde provienen las preferencias. Al tratar el vínculo entre *elegir* restricciones y *obtener* crecimiento y empleo como uno de tipo no problemático, hemos procedido hasta al punto donde los *medios* son indistintos de los fines. Por lo tanto, si estamos dispuestos a aceptar que los trabajadores prefieren O1 a O4, no deberíamos resistirnos a la afirmación de que los trabajadores prefieren la restricción al activismo. Así, dado un ambiente estructural particular (p. ej., cuando los trabajadores siempre confrontan a los capitalistas que son inversionistas condicionales), los trabajadores pueden estar advertidos de tener *preferencia* por la restricción salarial. Debería ser obvio sin embargo que, cuando lo hagamos, se habrá creado una situación donde resulta difícil responder por qué los trabajadores prefieren la restricción al activismo sin caer dentro de la tautología. Para decodificar preferencias de una manera significativa, debemos mostrar por qué *podría* ser razonable para los trabajadores creer que eligiendo la restricción obtendrán crecimiento en el empleo. Para lograrlo, debemos revertir el proceso del diagrama de árbol. Debemos preguntar: “¿qué pensarán los trabajadores que sucederá cuando ellos elijan restricciones, y cómo estas posibles consecuencias influyen sobre sus valores subyacentes?”.

El modelo discutido es justamente un simple intento para responder a esta cuestión, aunque es poco probable que sea satisfactorio para muchos lectores. Parte del problema es que desarrollé bastante rápido las cuestiones de *a)* cómo la combinación de estrategias producen los resultados postulados (empleo, crecimiento, etcétera) y *b)* *por qué* los actores tienen preferencias de primer orden que les habían sido atribuidas. Es precisamente esta última cuestión la que motiva las críticas de la teoría de la elección racional entre quienes sostienen que “ésta no puede explicar las preferencias”. Pero si la preferencia para restringir el salario en el modelo de decisión teórica de la figura 3 puede ser al menos *potencialmente* explicada por el desarrollo y comprobación de un modelo que examine que los trabajadores confían ganar desde la restricción (como ocurre en la figura 1), entonces

²⁸ Tsebelis (1989) explica las fallas de modelar situaciones teóricas de juego como si fueran decisiones teóricas.

no es claro por qué las preferencias atribuidas a los actores en este modelo no pueden convertirse del mismo modo como endógenas usando los métodos de la elección racional.²⁹ Esto es en realidad lo que comúnmente ocurre,³⁰ si bien es imposible para cualquier otro modelador trazar estas jerarquías de elecciones hasta las preferencias de primer orden, que son enteramente intrínsecas y de ningún modo algo instrumental, es *dentro de cada proyecto* que algunas preferencias son vistas como *dadas*. En lo que los críticos del enfoque centrado en agencias fracasan es en entender que el mero hecho de que ciertas preferencias de segundo orden no son explicadas en un modelo particular no dice nada respecto de su explicación. Éstas pueden ser preferencias *primitivas* de primer orden, pero también pueden ser justamente de segundo orden —la explicación por la cual, aunque comprensibles dentro de un marco centrado en agencias, sucede que no es la meta del modelo en cuestión.

Otra manera en que el enfoque centrado en agencias puede arrojar luz sobre la formación de preferencias es realizar un análisis de formación de creencias, o del aprendizaje.³¹ En el ejemplo de antes, las *preferencias estratégicas* de los trabajadores sobre la restricción salarial y el activismo, dadas sus preferencias más fundamentales sobre los resultados macroeconómicos, están dirigidas por sus creencias acerca de las preferencias adoptadas por los capitalistas. La teoría de juegos con información limitada usa la tecnología de la actualización bayesiana para examinar las condiciones bajo las cuales la interacción estratégica puede llevar a cambios en las creencias de los actores. La aplicación de la teoría de la decisión bayesiana a la teoría de juegos equivale a suponer que los actores se comportan

²⁹ Una tradición que enfatiza cómo las preferencias son formadas por el consumo pasado e igual, (Pollak, 1978; Hayakawa y Veniers, 1977; Kapteyn, Wansbeek y Buyze, 1980; Becker, 1996). Véase Cohen y Axelrod, 1984, Raub, 1990, Raub y Voss, 1990, Snidal, 1994, y Wildavsky, 1987, para enfoques que enfatizan las implicaciones estratégicas de la formación de preferencias. Elster (1982) enfatiza los aspectos psicológicos de la formación de preferencias.

³⁰ Un ejemplo particularmente claro se encuentra en la literatura sobre análisis sectorial, donde el ambiente estructural en el que los actores sectoriales operan es hipotetizado para formar las preferencias de política económica de los actores privados de forma que éstos ayuden a explicar su propensión a involucrarse en esfuerzos de negociación (Shafer, 1994; Frieden, 1991; Rogowski, 1989).

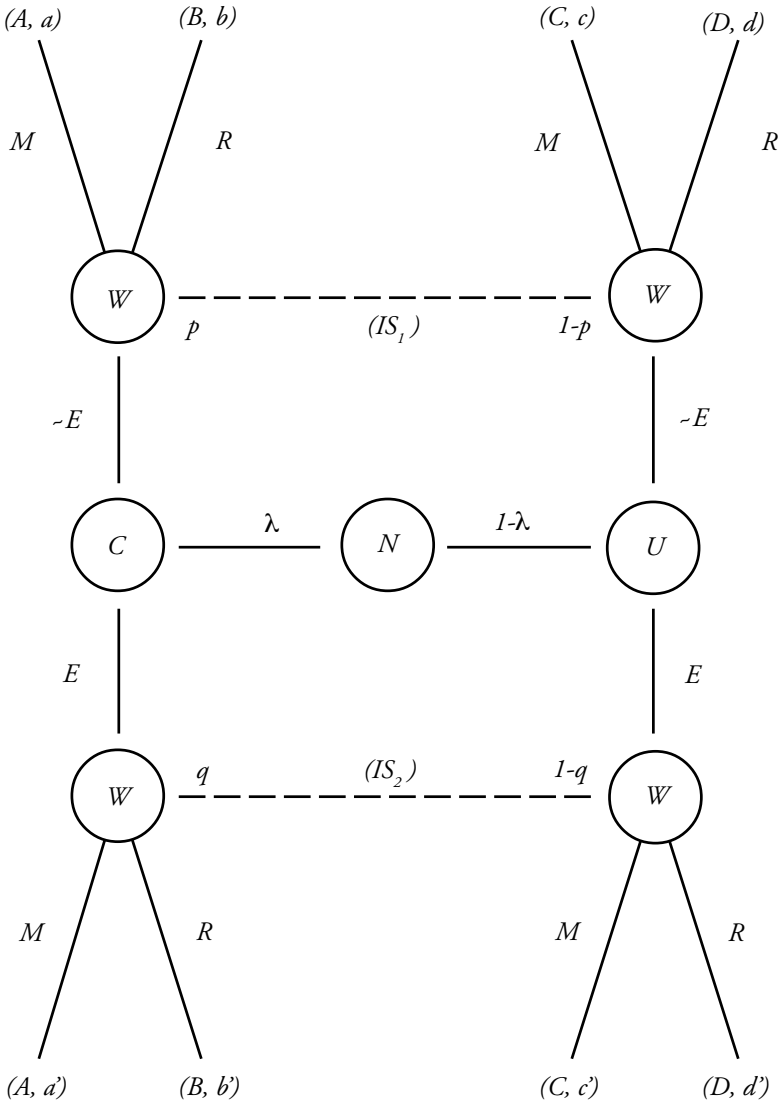
³¹ Véase Cyert y DeGroot, 1975 y 1980; Cohen y Axelrod, 1984, y Gerber y Jackson, 1993, para ejemplos sofisticados. Geanakoplos, Pearce y Starchetti (1989) llevan esta idea más allá en su discusión de los *juegos psicológicos*, en los cuales los pagos de los jugadores dependen no sólo de lo que pueden hacer los jugadores, sino también de lo que pueden pensar.

como buenos realistas científicos—es decir, que usan inferencias *abductivas* para aprender acerca de un mundo en el cual las entidades reales no siempre son observables.

Asumo nuevamente que los trabajadores saben que confrontan a capitalistas inversionistas condicionales o desinversores incondicionales, aunque no sean capaces de distinguirlos. Si bien los trabajadores están dudosos de con qué tipo deben pactar, tienen una probabilidad subjetiva que estima lo que los capitalistas son, es decir, inversionistas condicionales. La pregunta es ¿cómo forman los trabajadores estas creencias subjetivas? Dado que no pueden identificar las preferencias de los capitalistas directamente, deben trazar inferencias acerca de las creencias de los capitalistas con base en el comportamiento observado. Esto implica que los trabajadores postulen algún modelo acerca de la forma como el mundo trabaja, que es resumido por la estructura de un juego y un equilibrio potencial, para luego formular sus creencias acerca de lo inobservable (tal como las preferencias de otros actores o los procesos sociales) con base en observaciones que ocurren durante el juego. Por ejemplo, es más fácil asumir que, antes de decidir entre restricciones salariales y activismo, los trabajadores pudieron percatarse de algún comportamiento de los capitalistas más que de un tipo de capitalista (inversor condicional, digamos). Si los trabajadores creyeran que los inversionistas condicionales son más propensos para invertir en el sistema educativo nacional que los desinversores incondicionales (porque la tasa esperada de retorno de la inversión está vinculada con el nivel de destreza de la fuerza de trabajo local, pero no con el porcentaje de retorno esperado sobre la inversión extranjera), podría decirse que las creencias de los trabajadores al decidir su postura salarial han sido formadas por las decisiones de los capitalistas con respecto a las inversiones en el sistema educativo nacional.

La figura 4 muestra el diagrama de árbol para un juego de información limitada en el cual los inversionistas condicionales (C, nodo central, lado izquierdo de la forma extensiva) y los inversionistas incondicionales (U, centro derecha) eligen entre invertir (E) o no invertir (\sim E) en el sistema educativo nacional. Después de observar el comportamiento de los capitalistas, los trabajadores deciden proponer una restricción salarial (R) o incrementar el activismo (M). La incertidumbre de los trabajadores en el momento de sus decisiones es indicada por la línea punteada que conecta sus nodos de decisión.

FIGURA 4
 JUEGO DE FORMACIÓN DE CREENCIAS CAPITAL-TRABAJO



Por ejemplo, en el conjunto de información IS_1 los trabajadores han observado un patrón de inversiones en el sistema educativo nacional y creen que los capitalistas son inversionistas condicionales con probabilidad p . Los trabajadores comienzan el juego con una probabilidad subjetiva estimada de (λ) que la Naturaleza ha producido un estado de cosas en el cual los capitalistas son inversionistas condicionales.³² El efecto del comportamiento de los capitalistas sobre la formación de las creencias de los trabajadores puede ser visto al comparar las creencias de los trabajadores al comienzo del juego (λ) y en el momento en que ellos deciden sus estrategias (IS_1 o IS_2). Esto es lo apropiado para resolver el juego usando un concepto de equilibrio, tal como el equilibrio bayesiano perfecto, que especifica combinaciones de estrategias que son las mejores respuestas mutuas y las creencias consistentes con ellas. Por ejemplo, dada una suposición adicional respecto a las preferencias de los capitalistas sobre los resultados,³³ un equilibrio para el juego en la figura 4 es (E, $\neg E$; M. R: 0, 1) donde el equilibrio es leído (estrategia del inversionista condicional, estrategia del desinversor incondicional; elección de los trabajadores después de observar $\neg E$, elección de los trabajadores después de observar E: creencias de los trabajadores de que los capitalistas son inversionistas condicionales después de observar $\neg E$, creencias de los trabajadores de que los capitalistas son inversionistas incondicionales después de observar E).

El teorema de Bayes es usado para calcular la actualización de las creencias de los trabajadores dadas sus estimaciones al comienzo del juego, incluyendo la percepción de que los capitalistas son inversionistas condicionales (probabilidad [C]) y su entendimiento intersubjetivo de cómo trabaja el mundo (una conjetura acerca de cuál equilibrio es operativo). Por ejemplo, las creencias actualizadas de los trabajadores después de observar E son

$$\text{prob}(C | E) = \frac{\text{prob } C \text{ prob}(E | C)}{\text{prob } C \text{ prob}(E | C) + \text{prob no } C \text{ prob}(E | \text{no } C)}$$

³² Aquí hay un cambio de creencias. He indicado los resultados a los nodos terminales en una forma posible general. Uno puede pensar estos resultados como producidos en un equilibrio entre los dos juegos en la figura 2.

³³ Específicamente, que los inversores condicionales prefieren B' a A' y desinversores incondicionales prefieren C' a D'.

Dado que la probabilidad de que los capitalistas C al comienzo del juego es λ , y C es esperado que elija E en equilibrio ($\text{prob}(E | C) = 1$), se deduce que

$$\text{prob}(C | E) = \frac{\lambda \cdot 1}{\lambda \cdot 1 + (1 - \lambda) \cdot 0} = 1$$

Así, en este equilibrio, las creencias de los trabajadores cambian de su estimación de probabilidad inicial incierta $0 \leq \lambda \leq 1$ a una firme convicción de que los capitalistas que invierten en el sistema educativo nacional son inversionistas condicionales.

Este caso sugiere que es posible comprender cambios en estrategias, creencias y preferencias (puesto que todas menos las preferencias de primer orden pueden ser tratadas como estrategias) desde el punto de vista del análisis centrado en agencias. En este equilibrio, los trabajadores combinan un conjunto de expectativas acerca del mundo y un conjunto de observaciones para cambiar sus creencias acerca del tipo de capitalista con el que ellos interactúan. Los trabajadores comienzan su interacción con el capitalista sin la certeza de que sea un inversor condicional o no, pero están convencidos, por la inversión del capitalista en el sistema educativo, de que es un inversionista condicional. Por tanto, si suponemos inicialmente que los trabajadores en el tiempo t en un país x tienen una preferencia por la restricción salarial en el sentido que esto parece ser una parte relativamente estable de su cultura organizacional, podríamos analizar esta preferencia construyendo un modelo que explique las condiciones bajo las cuales ellos pueden obtener sus metas más básicas (crecimiento estable) al comprometerse en restricciones debido a su creencia de que los capitalistas son *inversionistas condicionales*. Además, podemos explicar sus creencias al demostrar la forma en que éstas han rebasado los patrones históricos de comportamiento mediante los cuales las clases han aprendido sobre las intenciones de otros. Una historia similar puede ser construida para explicar el comportamiento y las creencias de los capitalistas, para los cuales tendríamos un sutil conjunto de conjeturas acerca de los entendimientos intersubjetivos que estos actores históricos concretos poseen. Entre las contribuciones de la teoría de juegos se encuentran historias diferentes acerca de las creencias y preferencias observadas por los actores que pueden ser comparadas como para producir un conjunto de hipótesis que, una vez probadas, nos permitirán determinar cuál historia es más consistente con la evidencia presentada.

De esta manera, las preferencias entendidas como preferencias de políticas pueden ser explicadas con la tecnología de la teoría centrada en agencias. Esto se realiza al concebir el resultado preferido como un medio para un fin incluso más primitivo (tal como la restricción salarial fue vista en tanto medio para crecer en empleo), produciendo supuestos adicionales acerca de las creencias de los actores y el ambiente estratégico en el cual el acto hace del seguimiento de estos medios la estrategia equivalente del fin más primitivo.³⁴

Nótese que cualquier modelo teórico particular de juego y sus soluciones de equilibrio implica afirmaciones acerca de agentes y estructuras, y que una solución de equilibrio muestra su mutua dependencia. En el equilibrio de separación para el juego de información-limitada trabajo-capital discutido antes, el hecho de que los capitalistas posean información privada (ellos conocen qué tipo son, pero los trabajadores no) es una parte de la relación estructural asimétrica entre capital y trabajo. La conjetura común capturada en las estrategias de equilibrio (E, ~ E; M, R) constituye una comprensión intersubjetiva que se deriva de que los agentes tienen algunas propiedades intrínsecas capturadas por sus preferencias sobre los resultados y las creencias que ellos guardan—incluyendo algunas que cambian durante el curso del juego a la luz del comportamiento de sus socios y el ambiente estratégico en el cual sus acciones toman lugar—. Así, el concepto de equilibrio usado por los teóricos centrados en agencias requiere agentes para comprender la relación recursiva entre agentes y estructuras.

La meta de este breve ejercicio de modelación ha sido demostrar que 1) la teoría de juegos con información limitada requiere que el analista haga afirmaciones explícitas respecto a la relación recursiva entre agentes y estructuras; 2) el análisis centrado en agencias puede endogeneizar preferencias sobre resultados para tratarlos como preferencias de *segundo orden* (entre otros, medios para fines más primitivos), y 3) la teoría de juegos con información limitada puede proporcionar una idea acerca de la formación de preferencias al explicar el proceso por el cual los actores aprenden cuáles son sus preferencias. Este último mecanismo va más allá de clarificar la diferencia entre preferencias y estrategias. En principio, *cualquier* preferencia debe ser pensada como una acción aprendida que maximiza

³⁴ En una línea similar, Long (1996) explica la decisión de Sudáfrica para desnuclearizarse como el producto de una compleja interacción entre cambios en ambientes estratégicos y las creencias que tenían los hacedores de la política exterior acerca de quiénes eran y cómo Sudáfrica encaja dentro de este ambiente.

la satisfacción de una meta más básica, y la teoría de la decisión bayesiana pudo proporcionar una explicación de elección racional del porqué los actores guardan preferencias particulares en un momento específico y cómo los cambios en su entorno pueden ser esperados para realizar cambios en sus preferencias.³⁵

Una advertencia sobre el individualismo metodológico

La discusión anterior sugiere que los institucionalistas centrados en agencias son capaces de contribuir al diálogo con los institucionalistas basados en estructuras y los teóricos sociales estructuracionistas en cuanto al proceso de formación de preferencias. Es posible, sin embargo, que el compromiso del enfoque centrado en agencias con el individualismo metodológico pueda servir como una cuña entre estas comunidades de investigación. Éste no necesariamente es el caso, porque la mayoría de los postulantes de la teoría de la elección racional adoptan una forma de individualismo metodológico suficientemente débil para hacerla inobjetable para muchos de los pensadores basados en estructuras y estructuracionistas,³⁶ lo que sí sucede cuando el individualismo metodológico es entendido en un marco intertemporal.

³⁵ Así, uno puede “explicar” una preferencia por una particular estación de radio al referirse a la frecuencia con la cual ciertos valores musicales son mantenidos por el individuo en cuestión (tales como melodías ingeniosas, la propulsión rítmica, la complejidad emocional) en la música que ésta toca y un cambio en los “gustos” por la exposición a diferentes estaciones (o estilos musicales) que de manera frecuente generan estos valores. Nótese que este acercamiento a las preferencias también implica una explicación para el comportamiento habitual —los individuos adoptan ciertos patrones de comportamiento (es decir, una ruta desde la casa a la oficina)— hasta que ellos aprenden a través de la actualización bayesiana que otros comportamientos podrían acoplarse mejor a las metas de uno (Osborne y Rubinstein, 1997). Dado el costo de recolección de la información y la posibilidad de aversión al riesgo, dicho “no pensamiento” en el comportamiento habitual no es necesariamente irracional y no es incomprendible desde el punto de vista de la teoría centrada en agencias.

³⁶ Udhen (1996) califica esta versión “débil” *individualismo institucional* y la asocia con Popper (1945 y 1957) y sus estudiantes, Agassi (1960) y Watkins (1953). La otra forma en la cual el individualismo metodológico es vinculado a la teoría de la elección racional es a través del trabajo de Kenneth Arrow, quien demostró que las decisiones colectivas son irreducibles a decisiones individuales y deben por lo tanto ser explicadas. Esto es, podemos decir que el sindicato *x* o la firma *y* hicieron esto o aquello, pero lo que queremos decir es que algún proceso decisorio dentro de una organización ha resultado en una decisión corporativa de una u

La forma débil del individualismo metodológico asume que “los seres humanos deben ser los únicos agentes de movilidad en la historia” y que “si el holismo sociológico significa que algunos agentes superhumanos o factores tienen que estar trabajando en la historia” (Watkins, 1959: 505, citado en Lukes, 1968: 121); esto no puede ser apoyado por la lógica y la evidencia. Así, no hay argumento aquí de que las instituciones, o las estructuras sociales en general, “no importan”, Más bien, sí importan por la manera en que reflejan, refractan, restringen y permiten el comportamiento humano (Giddens, 1984). Como Watkins dice, “no llegaremos a lo más profundo de la explicación de tales fenómenos a gran escala hasta que hayamos deducido un informe de ellos sobre las disposiciones, creencias, recursos e interrelaciones de los individuos.”³⁷ En contraste, una versión fuerte del individualismo metodológico sostendría que “las leyes sociológicas referidas a las entidades sociales son reducibles a las teorías que se refieren sólo a los individuos” (Kincaid, 1986: 493) lo que es claramente incompatible con el análisis institucional (Udehn, 1996).

El individualismo metodológico ha sido criticado por los institucionalistas basados en estructuras y por quienes se suman a la teoría estructuracionista. Teóricos basados en estructuras argumentan que si las instituciones pueden ser reducidas a las metas y creencias de los actores que las habitan, entonces son epifenómenos (Grafstein, 1992; Krasner, 1988). El argumento estructuracionista contra el reduccionismo ontológico es que si todas las otras entidades postuladas por una teoría pueden ser reducidas a una entidad particular, entonces dicha entidad no puede ser explicada por esa teoría.³⁸ Así, los marcos que privilegian a los individuos sobre las estructuras sociales “serán incapaces para explicar las propiedades y los poderes causales de sus unidades primarias de análisis” (Wendt, 1987: 337).

otra manera. Puesto que Arrow demostró que no hay una regla que trace sin ambigüedad las preferencias de los individuos dentro de una organización para decisiones de grupo, el proceso decisorio dentro de la firma requiere en sí mismo una explicación. Por supuesto, ello no significa que cada proyecto de investigación deba trazar el proceso de decisión de regreso a los individuos: la mayoría de los teóricos de la elección racional están completamente de acuerdo con asumir que ésta o aquella organización actúa “como si” fuera un actor unitario. Lo que es importante es que tal reducción a las creencias y las preferencias de los individuos sea potencialmente posible.

³⁷ Watkins, 1959. Como se indicó anteriormente, ésta es la posición adoptada por Elster (1989).

³⁸ En el contexto del debate agente-estructura, Wendt mantiene que esta “situación puede ser prevenida adoptando un enfoque para el problema de agente-estructura que no infiere una formulación *a priori* de agentes y estructuras ‘problemáticas’ o ‘variables dependientes.’” (1987: 337).

Una parte central del argumento basado en estructuras contra el individualismo metodológico es que las instituciones no son reducibles a los individuos que las habitan. Las instituciones no necesariamente “reflejan las preferencias y las capacidades de los actores individuales” (Krasner, 1988: 68). Es verdad, pero esto no daña al individualismo metodológico. Más bien ayuda a comprender por qué uno necesita adoptar un enfoque diacrónico para la relación entre individuos e instituciones.³⁹

Si bien los institucionalistas centrados en agencias sostienen que las explicaciones del comportamiento social no están completas hasta que estén orientadas hacia las acciones de los individuos, ellos no están argumentando que las instituciones, como existen en cualquier punto del tiempo y el espacio (Thrift, 1983), sean explicables en términos de los individuos que existen en ese espacio y en ese tiempo. Más bien, ellos defienden que, en principio, estas instituciones deben ser explicadas como los productos del comportamiento de *algunos* individuos si son consideradas o han sido explicadas. Por ejemplo, los atributos de un sistema de partidos en un tiempo t no pueden ser totalmente explicados por las metas y creencias de los votantes y políticos en un tiempo t si desean conservar alguna causalidad independiente significativa. El problema del huevo o la gallina existe sólo en un escenario analítico artificial y estático. Un sistema bipartidista existe en un tiempo t porque los votantes y los empresarios políticos eligen no crear o apoyar a un tercer partido alternativo en un tiempo $t-1$. Si grandes porciones del electorado son confrontadas con la opción de votar por, digamos, los candidatos de dos partidos, ellos lo encuentran menos aceptable que su candidato “ideal”, porque creen que los prospectos electorales de su candidato ideal son extremadamente pobres debido al sistema electoral de mayoría relativa; en consecuencia, su comportamiento está siendo formado por (y, de hecho, reproduce) estructuras institucionales que han sido, parafraseando a Marx, “heredadas desde el pasado” (Marx, 1963; Riker, 1986).⁴⁰

³⁹ Algunos estructuralistas y/o estructuracionistas pueden resistir las implicaciones “histori-cistas” de un enfoque diacrónico. Smith (1984) señala las tendencias estáticas de la lingüística estructural, un campo que ha inspirado a gran parte del pensamiento estructuralista y estructuracionista.

⁴⁰ De manera similar, Giddens sostiene que el “flujo de acción produce continuamente consecuencias que son no intencionadas por parte de los actores, y estas consecuencias imprevistas también pueden formar condiciones no reconocidas de la acción en una forma de retroalimentación” (1984: 27). La mayoría de los institucionalistas de la elección racional pueden desertar de estas suposiciones sólo por calificar *imprevistos* con la expresión *con*

Las instituciones de hoy están formadas por las (contextualmente limitadas) acciones de los individuos en el pasado y modelan las acciones de los individuos hoy, lo que en mayor o menor medida determina las instituciones de mañana.⁴¹ En este sentido, los estructuracionistas están en lo correcto al argumentar que “las propiedades estructurales de los sistemas sociales son medio y resultado de prácticas organizadas recursivamente” (Giddens, 1984: 25). Contra Grafstein (1992), el individualismo metodológico débil no obliga a los institucionalistas centrados en agencias a negar que las instituciones son “reales”, o que ellas son meros epifenómenos que *a)* pueden ser cambiadas cuando las metas y deseos de los actores individuales poderosos cambien,⁴² o *b)* son manifestaciones de los estados psicológicos de los actores sociales (Grafstein, 1992). Más bien, como Wendt, los teóricos centrados en agencias argumentan que “una solución al problema agente-estructura... se compromete en la revaloración cuando objetiva estructuras sociales sin reconocer que sólo la acción humana vuelve instantáneas, reproduce y transforma a dichas estructuras” (1987: 345).⁴³

frecuencia o algunas veces. Ha sido argumentado que la teoría de la elección racional no puede asumir la cuestión de las consecuencias imprevistas. Ésta es una curiosa noción en virtud de que una parte central del análisis de Adam Smith es que atributos importantes de los mercados surgen como consecuencias imprevistas. De manera similar, Hayek (ningún desconocido respecto al individualismo, metodológico o de otro) argumenta que comprender “los resultados imprevistos o no diseñados de las acciones de muchos hombres” (1955: 25, citado en Udehn, 1996: 167) es la tarea central de las ciencias sociales. La noción de que la teoría de la elección racional no puede subrayar consecuencias imprevistas deriva de un malentendido de la lógica empleada en los intentos teóricos para explicar las instituciones. La teoría de la elección asume que *a)* las instituciones surgen como consecuencia de acciones individuales y que *b)* el comportamiento humano es extensamente intencional. De ahí que no se sigue que las instituciones que resultan de estas elecciones sean *necesariamente*, o incluso predominantemente, reflexiones de las *intenciones* de los individuos. Esto es verdad por dos razones relacionadas: primero, las decisiones individuales con frecuencia ocurren bajo condiciones de gran incertidumbre; y segundo, los cambios institucionales son típicamente el resultado de las elecciones de muchos actores y, por tanto, los individuos pueden encontrar dificultad para predecir cómo sus acciones se combinan para producir resultados institucionales (Przeworski, 1991). Finalmente, los intentos para lograr metas a menudo crean consecuencias externas a los cálculos de decisión del actor. (Esto es, en los hechos, el argumento de Adam Smith acerca de la eficiencia global en los mercados de comportamiento creados por los intereses propios de los actores.) En las palabras de Anthony Giddens, “la historia humana es creada por las actividades intencionales pero no es un proyecto intencional” (1984: 27).

⁴¹ Véase Carlsnaes, 1992, para una clara aplicación de esta forma de razonamiento respecto de los análisis de la política exterior.

⁴² Véase Garret y Lange, 1995, para un enfoque que explique la *adherencia institucional*.

⁴³ Así, pese a las impugnaciones en contrario, existe una asimetría entre agente y estructura en la teoría estructuracionista que es consistente con una forma débil de individualismo metodológico.

Conclusión

El debate entre agente y estructura se ha vuelto cada vez más influyente dentro de la teoría social y la teoría de las relaciones internacionales. Un objetivo central de este trabajo ha sido demostrar que los enfoques para el estudio de las instituciones políticas domésticas han tenido incluso que luchar con preguntas ontológicas, y que han llegado a las respuestas desarrolladas. Los institucionalistas basados en estructuras han enfatizado las formas como las instituciones modelan las preferencias de los actores, mientras que los institucionalistas centrados en la agencia usualmente han tratado la formación de preferencias como algo externo a su dominio y se han enfocado hacia las maneras en que los actores buscan la agregación de sus metas y las convierten así en resultados sociales. Los estructuracionistas han argumentado persuasivamente que un entendimiento adecuado del comportamiento social no es factible mediante una división del trabajo. No lo hará para explicar las complejas interdependencias de la estructura y la acción al asignar las diversas piezas del rompecabezas a dos escuelas diferentes. El progreso debe ser obtenido mediante la creación de contextos para la discusión entre las escuelas que claman *problematizar* a los agentes y las estructuras. Es crucial para este asunto la difícil pregunta de qué controla al comportamiento humano, ¿de dónde vienen las preferencias? Sin hacer algún reclamo de que éste es el único o el mejor enfoque, he tratado de sugerir cómo los teóricos centrados en la agencia podrían contribuir a contestar dicha pregunta. Si una forma débil de institucionalismo metodológico es adoptada, uno debe ser consistente con las aportaciones de los principales estructuracionistas, pues la teoría centrada en la agencia puede “problematizar” las preferencias de segundo orden. No existe, por tanto, razón tecnológica para que los teóricos centrados en la agencia no puedan contribuir a la tarea de endogeneizar las preferencias. Finalmente, aunque no era un punto central para este ensayo, ha habido un intento por separar la práctica de los teóricos centrados en la agencia, de la percepción de que son parte de lo que Wendt refiere como “la hegemonía del discurso empiricista” (1987: 370). Muchas de las prácticas de los teóricos centrados en la agencia son más consistentes con el realismo científico que con el empirismo.

Bibliografía

- Agassi, J.
1960 "Methodological Individualism", en *British Journal of Sociology*, núm.11, pp. 244-270.
- Allison, G.
1971 *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*, Little, Brown, Boston.
- Almond, G.
1988 "The Return of the State", en *American Political Science Review*, núm. 82, pp. 853-874.
- Ames, B.
1987 *Political Survival: Politicians and Public Policy in Latin America*, University of California Press, Berkeley.
- Aronson, J. L.
1984 *A Realist Philosophy of Science*, Macmillan, Londres.
- Aronson, J. L., R. Harre, y E. C. Way
1995 *Realism Rescued: How Scientific Progress is Possible*, Open Court, Chicago.
- Arrow, K.
1951 *Social Choice and Individual Values*, John Wiley and Sons, Nueva York.
- Bates, R. H.
1987 *Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Rural Kenya*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bates, R. H. y B. Weingast
1995 "Integrating Rational Choice and Interpretivist Perspectives", ponencia presentada en la Reunión Anual de la Asociación Americana de Ciencia Política, Chicago, agosto 31-septiembre 3.
- Becker, G. S.
1996 *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Bhashkar, R.
1979 *The Possibility of Naturalism*, Harvester Press, Brighton, G.B.
- Bueno de Mesquita, B.
1985 "Toward a Scientific Understanding of International Conflict. A Personal View", en *International Studies Quarterly*, núm. 29, pp. 121-136.

Calvert, R. L.

1995a “The Rational Choice Theory of Social Institutions: Cooperation, Coordination, and Communication”, en J. S. Banks y E. A. Hanushek, eds., *Modern Political Economy*, Cambridge University Press, Nueva York, pp. 216-267.

1995b “Rational Actors, Equilibrium, and Social Institutions”, en J. Knight e I. Sened, eds., *Explaining Social Institutions*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Cammack, P.

1992 “The New Institutionalism: Predatory Rule, Institutional Persistence, and Macro-Social Changes”, en *Economy and Society*, núm. 21, pp. 397-429.

Carlsnaes, W.

1992 “The Agency-Structure Problem in Foreign Policy Analysis”, en *International Studies Quarterly*, núm. 36, pp. 245-270.

Chong, D.

1994 “Values versus Interest in the Explanations in the Social Conflict”, ponencia presentada en la Reunión Anual de la Asociación Americana de Ciencia Política, Nueva York, septiembre 1-4.

Cohen, M. y R. Axelrod

1984 “Coping with Complexity: The Adaptive Value of Changing Utility”, en *American Economic Review*, núm. 74, pp. 30-42.

Cyert, R. M., y M. H. De Groot

1975 “Adaptive Utility”, en R. H. Day y T. Groves, eds., *Adaptive Economic Models*, Academic Press, Nueva York, pp. 223-246.

1980 “Learning Applied to Utility Functions”, en A. Zellner, ed., *Bayesian Analysis in Econometrics and Statistics*, North Holland, Nueva York, pp. 159-168.

Dessler, D.

1989 “What’s at Stake in the Agent-Structure Debate?”, en *International Organization*, núm. 43, pp. 441-473.

Downs, A.

1957 *An Economic Theory of Democracy*, Harper and Row, Nueva York.

Durkheim, E.

1984 *The Division of Labour in Society*, Free Press, Nueva York.

Elster, J.

1982 “Sour Grapes- Utilitarianism and the Genesis of Wants”, en A. Sen y B. Williams, eds., *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge University Press, Nueva York, pp. 219-238.

- 1989 *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Evans, P., D. Rueschemeyer, y T. Skocpol, eds.
 1985 *Bringing the State Back In*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Finegold, K. y T. Skocpol
 1984 “State, Party, and Industry: From Business Recovery to the Wagner Act in America’s New Deal”, en C. C. Brigh y S. F. Harding, eds., *Statemaking and Social Movements: Essays in History and Theory*, University of Michigan Press, Ann Arbor, pp. 159-192.
- Frieden, J. A.
 1991 *Debt, Development, and Democracy: Modern Political Economy and Latin America, 1965-1985*, Princeton University Press, Princeton.
 s/f “Actors and Preferences in International Relations”, en D. Lake y R. Powell, eds., *Strategic Choice in International Relations*, Princeton University Press, Princeton [en prensa].
- Friedman, J., ed.
 1996 *The Rational Choice Controversy: Economic Models of Politics Reconsidered*, Yale University Press, New Haven.
- Frohlich, N., y J. A. Oppenheimer
 1978 *Modern Political Economy*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Garrett, G. y P. Lange
 1995 “Internationalization, Institutions and Political Change”, en *International Organization*, núm. 49, pp. 627-655.
- Geanakoplos, J., D. Pearce y E. Starchetti
 1989 “Psychological Games and Sequential Rationality”, en *Games and Economic Behavior*, núm. 1, pp. 60-79.
- Geddes, B.
 1991 “A Game Theoretic Model of Reform in Latin American Democracies”, en *American Political Science Review*, núm. 85, pp. 371-392.
 1993 “Uses and Limitations of Rational Choice in the Study of Politics in Developing Countries”, ponencia presentada en la Reunión Anual de la Asociación Americana de Ciencia Política, Washington, D. C., septiembre.
 1996 *Politician’s Dilemma: Building State Capacity in Latin America*, University of California Press, Berkeley.

- Gerber, E., y J. Jackson
 1993 “Endogenous Preferences and the Study of Institutions”, en *American Political Science Review*, núm. 87, pp. 639-656.
- Giddens, A.
 1979 *Central Problems in Social Theory: Action, Structure, and Contradiction in Social Analysis*, University of California Press, Berkeley.
 1984 *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, University of California Press, Berkeley.
- Gourevitch, P. A.
 1989 “Keynesian Politics: The Political Sources of Economic Policy”, en P. A. Hall, ed., *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism Across Nations*, Princeton University Press, Princeton, pp. 87-106.
- Grafstein, R.
 1992 *Institutional Realism: Social and Political Constraints on Rational Actors*, Yale University Press, New Haven.
- Gramsci, A.
 1971 *Selections from the Prison Notebooks*, International, Londres.
- Green, D., e I. Shapiro
 1994 *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*, Yale University Press, New Haven.
- Haggard, S., y C. Moon
 1983 “The South Korean State in the International Economy: Liberal, Dependent, or Mercantile?”, en J. G. Ruggie, ed., *The Antinomies of Interdependence*, Columbia University Press, Nueva York, pp. 131-189.
- Hall, P. A.
 1986 *Governing The Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*, Polity Press, Cambridge.
 1992 “The Movement from Keynesianism to Monetarism: Institutional Analysis and British Economic Policy in the 1970’s”, en S. Steinmo, K. Thelen, y F. Longstreth, eds., *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, Cambridge University Press, Nueva York, pp. 90-113.
- Hall, P. A., y R. C. R. Taylor
 1994 “Political Science and the Four New Institutionalisms”, ponencia preparada para la presentación de la Reunión Anual de la Asociación Americana de Ciencia Política, Nueva York, septiembre.

- Hanson, N.
1969 "Retroduction and the Logic of Scientific Discovery", en L. Krimeran, ed., *The Nature and Scope of the Social Sciences*, Appleton-Century-Crofts, Nueva York, pp. 73-83.
- Harre, R.
1986 *Varieties of Realism: A Rationale for the Natural Sciences*, Basil Blackwell, Nueva York.
- Hayakawa, H., e Y. Veniers
1977 "Consumer Interdependence via Reference Groups", en *Journal of Political Economy*, núm. 85, pp. 599-615.
- Hayek, F. A. von
1955 *The Counter-Revolution of Science: Studies in the Abuse of Reason*, Free Press of Glencoe, Nueva York.
- Kapteyn, A., T. Wansbeek, y J. Buyze
1980 "The Dynamics of Preference Formation", en *Journal of Economic Behavior and Organization*, núm. 1, pp. 123-157.
- Keohane, R. O.
1984 *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton University Press, Princeton.
1988 "International Institutions: Two Approaches", en *International Studies Quarterly*, núm. 32, pp. 379-396.
- Kincaid, H.
1986 "Reduction, Explanation, and Individualism", en *Philosophy of Sciences*, núm. 53, pp. 492-513.
- Kiser, E., y M. Hechter
1991 "The Role of General Theory in Comparative-Historical Sociology", en *American Journal of Sociology*, núm. 97, pp. 1-30.
- Knight, J.
1992 *Institutions and Social Conflict*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Krasner, S. D.
1982 "Structural Causes and Regime Consequences", en S. D. Krasner, ed., *International Regimes*, Cornell University Press, Ithaca.
1984 "Approaches to the State: Alternative Conceptions and Historical Dynamics", en *Comparative Politics*, núm. 16, pp. 223-243.
1988 "Sovereignty: An Institutional Perspective", en *Comparative Political Studies*, núm. 21, pp. 66-94.

- Kuhn, T. L.
 1970 *The Structure of Scientific Revolution*, Chicago University Press, Chicago, 2a. ed.
- Laitin, D., y J. Fearon
 1995 “Explaining Inter-ethnic Cooperation”, ponencia presentada en la Reunión Anual de la Asociación Americana de Ciencia Política, Chicago, agosto 31-septiembre 3.
- Lave, C. A., y J. G. March
 1975 *An Introduction to Models in the Social Sciences*, Harper and Row, Nueva York.
- Levi, M.
 1988 *Of Rule and Revenue*, University of California Press, Berkeley.
 1996a “A Model, A Method, and a Map: Rational Choice in Comparative and Historical Analysis”, ponencia presentada en la Reunión Anual de la Asociación Americana de Ciencia Política, San Francisco, agosto.
 1996b “The Price of Citizenship: Conscription in France, Prusia, and the United States in the Nineteenth Century”, ponencia presentada en la Reunión Anual de la Asociación Americana de Ciencia Política, San Francisco, agosto.
- Long, W. J.
 1996 “Beliefs and Political Outcomes: Explaining South Africa’s Nuclear Rollback”, Sam Nunn School of International Affairs, Georgia Institute of Technology (inédito).
- Lowi, T.
 1964 “American Business, Public Policy, Case-Studies, and Political Theory”, en *World Politics*, núm. 16, pp. 667-715.
 1969 *The End of Liberalism: Ideology, Policy and the Crisis of Public Authority*, W. W. Norton, Nueva York.
- Lukes, S.
 1968 “Methodological Individualism Reconsidered”, en *British Journal of Sociology*, núm. 19, pp.119-129.
- March, J. G., y J. P. Olsen
 1984 “The New Institutionalism”, en *American Political Science Review*, núm. 78, pp. 734-749.
- Margolis, H.
 1982 *Selfishness, Altruism, and Rationality*, Cambridge University Press, Nueva York.

- Marx, K.
 1963 *The 18th Brumaire of Louis Bonaparte*, International, Londres [1852].
- McGaw, D., y G. Watson
 1976 *Political and Social Inquire*, John Wiley and Sons, Nueva York.
- Mead, G. H.
 1934 *Mind, Self and Society: From the Standpoint of a Social Behaviorist*, University of Chicago Press, Chicago.
- Miller, A. G.
 1989 “The Effect of an Informational Option on the Fundamental Attribution Error”, en *Personality and Social Psychology Bulletin*, núm. 15, pp.194-204.
- Miller, A. G., W. Ashton, y M. Mishal
 1990 “Beliefs Concerning the Features of Constrained Behavior: A Basis for the Fundamental Attribution Error”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, núm. 59, pp. 635-650.
- Moe, T.
 1985 “The New Economics of Organization”, en *American Journal of Political Science*, núm. 28, pp.739-776.
- Morrow, J. D.
 1994 *Game Theory for Political Scientists*, Princeton University Press, Princeton.
- North, D. C.
 1981 *Structure and Change in Economic History*, W. W. Norton, Nueva York.
 1990 *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Nueva York.
- North, D. C. y B. R. Weingast
 1989 “Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England”, en *Journal of Economic History*, núm. 49, pp. 803-932.
- Ordershook, P. C.
 1992 *A Political Theory Primer*, Routledge, Nueva York.
- Osborne, M. J., y A. Rubinstein
 1997 “Games with Procedurally Rational Players”, McMaster University, Hamilton, Ontario (inérito).
- Pollak, R. A.
 1978 “Endogenous Tastes in Demand and Welfare Analisis”, en *American Economic Review Papers and Proceedings*, núm. 68, pp. 374-379.

- Pontusson, J.
 1995 “From Comparative Public Policy to Political Economy: Putting Political Institutions in their Place and Taking Interest Seriously”, en *Comparative Political Studies*, núm. 28, pp. 117-147.
- Popper, K. R.
 1945 *The Open Society and its Enemies, vol. II: The High Tide of Prophecy: Hegel, Marx, and the Aftermath*, Routledge and Kegan Paul, Londres.
 1957 *The Poverty of Historicism*, Routledge and Kegan Paul, Londres.
- Przeworski, A.
 1985 *Capitalism and Social Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge.
 1991 *Democracy and the Market*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rasmussen, E.
 1989 *Games and Information*, Basil Blackwell, Cambridge, MA.
- Raub, W.
 1990 “A General Game: Theoretic Model of Preference Adaptation in Problematic Social Situations”, en *Rationality and Society*, núm. 2, pp. 67-93.
- Raub, W., y T. Voss
 1990 “Individual Interest and Moral Institutions: An Endogenous Approach to the Modification of Preferences”, en M. Hechter, K. Opp, y R. Wippler, eds., *Social Institutions: Their Emergence, Maintenance and Effects*, Aldine de Gruyter, Nueva York, pp. 81-118.
- Riker, W. H.
 1986 “Duverger’s Laws Revisited”, en B. Grofman y A. Lijphart, eds., *Electoral Laws and Their Political Consequences*, Agathon Press, Nueva York, pp. 19-42.
- Rogowski, R.
 1989 *Commerce and Coalitions*, Princeton University Press, Princeton.
- Ross, L.
 1977 “The Intuitive Psychologist and His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process”, en L. Berkowitz, ed., *Advances in Experimental Social Psychology*, Academic Press, Nueva York, vol. 10, pp. 173-220.

- Rothstein, B.
1992 “Labour-Market Institutions and Working-Class Strength”, en S. Steinmo, K. Telen, y F. Longstreth, eds., *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, Cambridge University Press, Nueva York, pp. 33-56.
- Schattschneider, E.
1942 *Party Government*, Farrar & Rinehart, Nueva York.
- Sen, A.
1977 “Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory”, en *Philosophy and Public Affairs*, núm. 6, pp. 317-344.
- Shafer, D. M.
1994 *Winner & Losers: How Sectors Shape the Development Prospects of States*, Cornell University Press, Ithaca.
- Shepsle, K. A.
1986 “Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions”, en H.F. Weisberg, ed., *Political Science: The Science of Politics*, Agathon Press, Nueva York, pp. 51-81.
1989 “Studying Institutions: Some Lessons from the Rational Choice Approach”, en *Journal of Theoretical Politics*, núm. I, pp. 131-147.
- Simon, H. A.
1955 “A Behavioural Model of Rational Choice”, en *Quarterly Journal of Economics*, núm. 69, pp. 99-118.
- Skocpol, T.
1985 “Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research”, en P. Evans, D. Rueschemeyer, y T. Skocpol, eds., *Bringing the State Back In*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 3-37.
1988 “Comparing National Systems of Social Provision: A Polity Centered Approach”, ponencia presentada en la Reunión Anual de la Asociación Internacional de Ciencia Política en Washington, D.C.
- Skocpol, T., y K. Finegold
1982 “State Capacity and Economic Intervention in the Early New Deal”, en *Political Science Quarterly*, núm. 97, pp.255-278.
- Skowronek, S.
1982 *Building a New American State*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Smith, R. R.
 1992 “Science, Non-Science, and Politics: On Turns to History in Political Science”, en T. J. McDonald, ed., *The Historic Turn in the Human Sciences*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Smith, S. B.
 1984 *Reading Althusser: An Essay on Structural Marxism*, Cornell University Press, Ithaca.
- Snidal, D.
 1986 “The Game Theory of International Politics”, en K. A. Oye, ed., *Cooperation Under Anarchy*, Princeton University Press, Princeton, pp. 25-57.
 1994 “The Politics of Scope: Endogenous Actors, Heterogeneity, and Institutions”, en *Journal of Theoretical Politics*, núm. 6, pp. 449-472.
- Steinmo, S.
 1989 “Political Institutions and Tax Policy in the United States, Sweden, and Britain”, en *World Politics*, núm. 41, pp. 500-535.
- Steinmo, S., K. Thelen, y F. Longstreth, eds.
 1992 *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Stepan, A.
 1978 *State and Society in Peru*, Princeton University Press, Princeton.
- Stigler, G., y G. Becker
 1977 “De gustibus non est disputandum”, en *American Economic Review*, núm. 67, pp. 76-90.
- Thelen, K., y S. Steinmo
 1992 “Historical Institutionalism in Comparative Politics”, en S. Steinmo, K. Thelen, y F. Longstreth, eds., *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, Cambridge University Press, Nueva York, pp. 1-32.
- Thrift, N.
 1983 “On the Determination of Social Action in Space and Time”, en *Society and Space*, núm., 1, pp. 23-57.
- Tsebelis, G.
 1989 “The Abuse of Probability in Political Analysis: The Robinson Crusoe Fallacy”, en *American Political Science Review*, núm. 83, pp. 77- 92.

Udehn, L.

1996 *The Limits of Public Choice: A Sociological Critique of the Economic Theory of Politics*, Routledge, Londres.

Waltz, K.

1979 *Theory of International Politics*, Addison-Wesley, Reading.

Watkins, J. W. N.

1953 "Ideal Types and Historical Explanation", en H. Feigl y M. Brodbeck, eds., *Readings in the Philosophy of Science*, Appleton-Century Crofts, Nueva York, pp. 723-743.

1959 "Historical Explanation in the Social Sciences", en *British Journal of the Philosophy of Science*, núm. 8, pp. 104-117.

Weingast, B. W., y W. Marshall

1988 "The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets", en *Journal of Political Economy*, núm. 96, pp. 132-163.

Weir, M.

1989 "Ideas and Politics: The Acceptance of Keynesianism in Britain and the United States", en P. A. Hall, ed., *The Political Power of Economic Ideas*, Princeton University Press, Princeton, pp. 53-86.

Wendt, A. E.

1987 "The Agent-Structure Problem in International Relations Theory", en *International Organization*, núm. 41, pp. 335-370.

1994 "Collective Identity Formation and the International State", en *American Political Science Review*, núm. 88, pp. 384-396.

Wildavsky, A.

1987 "Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formation", en *American Political Science Review*, núm. 81, pp.3-21.

Wilson, J. Q.

1973 *Political Organizations*, Basics Books, Nueva York.

Traducción recibida el 14 de marzo de 2005
y aceptada el 20 de mayo de 2005