

René Millán¹⁾
Universidad Nacional
Autónoma de México
renem@sociales.unam.mx
México

Racionalidad, instituciones y arenas de acción

Entregado: 09 de agosto de 2021

Aceptado: 18 de octubre de 2021

Rationality, institutions and action arenas

Resumen

La teoría de la elección racional es hoy en día el referente de análisis de mayor influencia en las ciencias sociales, pero muchos de sus supuestos son considerados inapropiados y son materia de debate. Esa crítica ha dado espacio a concepciones que han ajustado los parámetros de la teoría. Este trabajo sostiene que el Institutional Analysis and Development Framework de Ostrom, y el concepto de arenas de acción que implica, son de enorme utilidad frente a los déficits de aquella teoría. Con ese fin analiza, primero, los supuestos básicos y controvertidos de la teoría de la elección racional. En segundo lugar, identifica la tensión entre racionalidad individual tradicional y bienes públicos en términos de la teoría de juegos según el dilema del prisionero. Se muestran sus dificultades predictivas y en especial el papel central de las instituciones para resolver la aparente paradoja que el dilema implica. Finalmente, analiza la estructura de las arenas de acción con objeto de confirmar su utilidad conceptual para comprender la diversidad del comportamiento, la posibilidad de soluciones conjuntas a problemas comunes y el complejo vínculo entre instituciones y racionalidad.

Palabras clave: Arenas de acción, Bienes colectivos, Elección racional, Expectativas, Instituciones.

¹⁾ El autor agradece a la UNAM y a Conacyt el apoyo para realizar este artículo.

Abstract

Rational choice theory is today the most influential analytical reference in the social sciences, but many of its assumptions are considered inappropriate and debated. This criticism has given rise to conceptions that have adjusted the theory's parameters. This paper argues that Ostrom's Institutional Analysis and Development Framework, and the concept of action arenas it implies, are extremely useful in the face of the deficits of that theory. To this end, it analyzes, first, the primary and controversial assumptions of rational choice theory. Second, according to the prisoner's dilemma, it identifies the tension between traditional individual rationality and public goods in terms of game theory. It shows its predictive difficulties and especially the central role of institutions in resolving the apparent paradox that the dilemma implies. Finally, I analyze the structure of action arenas in order to confirm their conceptual usefulness for understanding behavioral diversity, the possibility of joint solutions to common problems and the complex link between institutions and rationality.

Keywords: Action arenas, Common goods, Expectations, Institutions, Rational choice.

Introducción

Apelar recurrentemente a la racionalidad como clave para promover sociedades mejores o como el factor que estructura acciones que facilitan esos fines, no implica que el concepto tenga un significado unánime. No obstante, en las últimas décadas la teoría de la elección racional (TER) ha casi monopolizado su significado y reclama para sí esas virtudes. Indudablemente constituye hoy uno de los parámetros de análisis del comportamiento más aceptados e influyentes dentro y fuera del ámbito académico. En torno a su estructura lógica han evolucionado la teoría de juegos, la de elección pública y la de elección social (Heckathorn, 2001). Su formalización ha servido de base para distintas corrientes en la ciencia política y desde luego en la economía. En parte, su éxito se debe a que elabora modelos refinados de interacción entre agentes a partir de un cuerpo muy acotado y simple de supuestos (Lovett, 2006; Poteete, Janssen y Ostrom, 2012), pero con amplias posibilidades de aplicación y enormes implicaciones en el entendimiento de los actores, de los dilemas de acción colectiva y de la producción de decisiones para la atención de problemas comunes. Con variantes, la TER está comprometida con la maximización, la optimización de recursos y la identificación de la mejor alternativa de acción. Se asume como una teoría tanto empírica como normativa y como una estructura lógica.

Su expansión en los distintos campos y países ha dificultado la difusión de sus déficits y de sólidos argumentos críticos. A esa contención crítica han también contribuido preferencias ideológicas que apresuradamente promueven su inutilidad o su excelencia inmejorable. Su descarte moral basta para algunos, mientras que otros la

asocian a una cierta “elegancia intelectual” en contraste con perspectivas más distributivas o con marcadas exigencias de cambio. Hay quienes incluso la consideran una expresión fiel de la naturaleza humana: “... la necesidad es el fundamento biológico del principio de elección racional. Las criaturas móviles están genéticamente predispuestas a utilizar eficazmente los recursos de que disponen. Deben hacerlo para sobrevivir” (Congleton, 2019:3). Desde luego existen posiciones más matizadas y encuentran en la TER simplemente un modelo útil en cuanto permite explicar ciertos comportamientos y generar conocimiento (Hamlin, 2017).

Frente a esa variedad de posturas, el hecho que permanece es que, como toda teoría, la TER ha evolucionado y ha ido ajustando su estructura conceptual en la medida en que estudios empíricos o argumentos incontestables, elaborados incluso dentro de su parámetro, han dado evidencia de lo controversial de muchos de sus supuestos. A la evolución de sus modelos, han contribuido distintas teorías de tipo cognitivo, informático, decisional o de estructuras iterativas por indicar algunas. Su formalización, por ejemplo, se ha encaminado a los juegos evolutivos que abandonaron los primeros supuestos de una sola estrategia y una sola movida (Gintis, 2009). En el cuadro de modificaciones conceptuales, el neo-institucionalismo racional ha cumplido un papel central.

El propósito de esta reflexión es exponer, en grandes trazos, cómo evolucionaron algunos supuestos de la TER y abrieron espacio para otras perspectivas. Centralmente, se orienta a mostrar la enorme utilidad del concepto de arenas de acción elaborado por Ostrom en su propuesta de *Institutional Analysis and Development Framework* (IADF). Esa propuesta no solo admite los déficits de la TER; modifica supuestos centrales de manera que permite sostener un concepto amplio de racionalidad y, al mismo tiempo, presentar una solución a los dilemas de acción colectiva y a los procesos de decisiones conjuntas. Temas todos de indiscutible dificultad para la teoría clásica de la elección racional. Para solventar el propósito expongo, primero, los supuestos básicos y controvertidos de la TER; muestro, en segundo lugar, la tensión entre racionalidad individual tradicional y bienes públicos en términos de la teoría de juegos según el dilema del prisionero. Subrayo sus dificultades predictivas y en especial el papel central de las instituciones para resolver la aparente paradoja que el dilema implica. Finalmente, analizo la estructura de las arenas de acción con objeto de confirmar su utilidad conceptual.

Elementos básicos de la teoría, críticas y ajustes

La TER se ha convertido en el *mainstream* del análisis del comportamiento y de los factores que permiten predecirlo. En su núcleo, la TER considera que la sociedad es expresión del conjunto de acciones individuales, pero no presupone que esas son independientes unas de otras. Postula solo que son los individuos los que eligen y ejecutan las acciones concretas en todos los ámbitos de intervención humana. La racionalidad es un atributo del individuo. La motivación de sus acciones y la selección de estrategias constituyen los referentes del análisis: se espera que en el vínculo entre

motivación y estrategias se registren elecciones de tipo racional. La elección racional implica el principio de optimización. Para lograr el interés propio o los objetivos deseados es necesario optimizar los recursos que se tienen a disposición. La racionalidad alude a decisiones (elecciones) que, bajo ciertas restricciones, nos acercan o realizan nuestros objetivos dentro de un rango de opciones posibles y, al mismo tiempo, reducen las consecuencias menos favorables (Heckathorn, 2001; Abell, 1996).

En tanto el propósito es identificar las decisiones que optimizan, toda elección racional implica aspectos reflexivos y cognitivos y, al mismo tiempo, es claramente intencional o instrumental. El supuesto es que el individuo posee una capacidad casi ilimitada para conocer y procesar la información del ambiente y para orientarse estratégicamente. Está en posibilidad de prever o calcular las consecuencias probables de las rutas de acción alternativas que tiene a disposición y de hacer una selección racional, reduciendo costos y elevando beneficios (Scott, 2000; Abell, 2014). En este marco conceptual de la TER, las motivaciones y capacidad del individuo, sus restricciones, la agregación de intereses o preferencias, así como la estructura de interacción del modelo racional de comportamiento en la producción de bienes públicos son centrales y han sido motivo de debate y ajuste. Los tres primeros se atienden en este apartado, el último en el siguiente.

Dada la diversidad indiscutible de objetivos o intereses de los individuos, la necesidad de definir parámetros de predicción del comportamiento resalta el tema de las motivaciones y de sus consecuencias para la racionalidad. Elevar el interés propio a la categoría de axioma y de motivo inexorable de las elecciones conlleva postular una racionalidad regida por la maximización. En esta perspectiva, si surgen objetivos o preferencias distintas del interés propio, se asume que deben ser “explicados” como desviación en el marco del modelo, pero el interés propio se concibe como un requisito de la racionalidad (Congleton, 2019; Jones, 2002). Conceptualmente, la maximización sostiene que los individuos tienen un punto ideal en el que se articulan, bajo la mayor utilidad posible, objetivos y estrategias. Al tomarlo como referencia se puede clasificar la racionalidad de ciertas rutas de acción según se alejen o acerquen a él. Las compensaciones que pueden establecerse a partir del punto ideal, son una función de maximización de utilidad. Si la motivación individual es maximizar, y todos la realizan, la diversidad de acciones solo puede ser explicada a partir de la disparidad de recursos, de las restricciones que los individuos enfrentan y de la variedad de utilidades que esas diferencias dan por resultado. La diversidad puede ser explicada solo como resultado de las consecuencias de la acción.

La idea estricta de maximización fatiga al explicar por qué individuos con limitaciones de recursos semejantes realizan elecciones diferentes. La incorporación de las preferencias fue una primera respuesta a esa dificultad y ha impactado fuertemente la TER. Las preferencias configuran campos o abanicos de elecciones y afectan diversamente las decisiones del individuo en función de la optimización de gustos, deseos, valores y de la percepción de las rutas de acción que son posibles. En la TER clásica las preferencias fueron equiparadas a una “estructura de valor generalizada” y para analizarlas sistemáticamente se les atribuyeron una serie de características lógico-formales. Las características son (Frohlich y Oppenheimer, 2006; Charness y Rabin, 2002): 1. Se analizan en pares: las personas comparan entre alternativas (a, b). 2. Son

completas: todas las alternativas disponibles deben ser consideradas y comparadas en una decisión. Sin no hay preferencia, se asume que el individuo es indiferente ante ellas. 3. Son transitivas, si se prefiere a sobre b y b sobre c, se prefiere a sobre c. La transitividad significa que las preferencias pueden ordenarse jerárquica y linealmente, sin contradicción entre ellas. La indiferencia se considera también como transitiva. La racionalidad es producto del cumplimiento de los principios de completitud y transitividad (no es racional preferir todas simultáneamente y sin orden, o actuar sin consideración de las alternativas que se tienen). En esa lógica, la optimización se identifica con la selección de la alternativa preferida, o mejor, con un conjunto posible y a disposición (lo que permite incorporar un principio de utilidad subjetivo). Los órdenes de preferencia son estables y únicos: el individuo solo tiene uno.

Para la visión clásica, este conjunto de características es suficiente para explicar las elecciones de un individuo ya que se comprenden sus preferencias y las opciones que podría elegir. En su estructura conceptual reside una especie de amplitud de la idea de racionalidad que flexibiliza la centralidad del interés propio y acentúa la optimización de las alternativas. El principio es que, si una alternativa es suficientemente buena o mejor que las otras, se le elige. La proposición es prometedora ya que las personas tienen –según evidenciaron Tversky y Kahneman (1989)– dificultades para compensar beneficios y pérdidas en sus elecciones, asunto que da por hecho la perspectiva de maximización de utilidad. No obstante, el supuesto del ordenamiento de preferencia no se da de modo estándar en las elecciones de los individuos. Kenneth May (1954) demostró tempranamente que los individuos tenían frecuentemente preferencias intransitivas. Tversky y Kahneman (1989) concluyeron en una serie de estudios que la falta de transitividad en las elecciones estaba fuertemente extendida. Muchos individuos actuaban en consideración de pautas axiológicas o normativas.

La discrepancia entre las perspectivas de la maximización y las preferencias ha conducido a la exigencia de que la TER explique un rango mayor de comportamientos, tanto altruistas como egoístas (Abell, 2014). Uno de los alegatos centrales de esa diferencia es el reconocimiento de la necesidad de considerar –como una línea destacada de investigación– las razones que empíricamente se verifican en la elección de los individuos. Se considera imperativo tratar las motivaciones del comportamiento como un objeto de análisis empírico y no como mera deducción del supuesto de maximización como ocurrió en las primeras versiones de la teoría de juegos. Ante la evidente diversidad del comportamiento, una vía conjunta o alternativa ha sido ampliar la reflexión sobre las restricciones.

Las restricciones importan porque configuran el abanico de alternativas disponibles para un individuo, afectan el rango de sus decisiones y sus consecuencias (Abell, 2014; North, 1993a; Hechter y Kanazawa 1997). Además de los materiales, hay restricciones institucionales que cultural o normativamente reducen las opciones. No se permite apuñalar al jefe para ascender o, en ciertas sociedades, se sanciona mantener una relación afectiva con personas del mismo género. Este tipo de restricciones –como veremos– establecen constreñimientos asociados a los marcos institucionales y a las reglas formales e informales que les dan sustento. Los marcos o entramados institucionales afectan las interacciones y esas a su vez el rango de alternativas porque las elecciones de unos individuos restringen las posibilidades de los otros. En sociedades

autoritarias los costos del disenso son enormes y los incentivos para el silencio también. El cambio de reglas o de instituciones puede modificar el balance costo-beneficio. Hay también restricciones subjetivas o ideológicas: aunque las leyes lo permitan, algunas personas no optarán por la interrupción del embarazo dada sus preferencias religiosas; otras votarán consistentemente por la misma opción.

Como rasgo general del mundo, la incertidumbre establece restricciones de distinta escala en términos de información, riesgo y alternativas. En contextos cotidianos o de crisis relativas, el riesgo puede ser calculado probabilísticamente como en la economía. En contextos de incertidumbre más profunda, de cambio radical, el riesgo y las consecuencias de las alternativas no lo son (Beckert, 1996; Knight, 1921). Los individuos tendrán dificultad para precisar sus propios intereses (Blyth, 2002; Goldstein, 2019) y comprender las estrategias de utilidad de los otros (Abell, 2014; Goldstein y Keohane, 1993). Mientras menos estructurado institucionalmente esté un campo de acción, o aquellas sean menos confiables, más fuertes serán los problemas de información, definición de consecuencias y, por tanto, de orientación según los propios intereses (Poteete, Janssen y Ostrom, 2012; King, 2000). Los contextos de cambio profundo son escenarios que permiten analizar el peso de las ideas o creencias en la reducción de incertidumbre. Como no se puede confiar en las instituciones, las ideas operan como “*interpretive framework*”, dotan al individuo de una interpretación sobre la situación y definen el abanico de rutas posibles (Blyth, 2002). La importancia de las ideas, no se reduce a la presencia de escenarios radicales. Hay distintas exigencias de que deben ser incorporadas en la TER pues constituyen “mapas de navegación” (Gofas y Hay, 2010; Goldstein y Keohane, 1993) aún en contextos de información institucional (no todos asumen el mismo nivel de riesgo al hacer una inversión o defender una política).

El modelo estándar de la TER presupone erróneamente que el individuo decide a partir de capacidades de cómputo y cognitivas ilimitadas. La evidencia muestra que se ajusta más a un parámetro de racionalidad limitada. Aunque hoy es uno de sus usos más comunes (Kahneman, 2002), para Simon —que lo introdujo (1979)— el concepto no refería a un problema de falta de cálculo ya que esos podrían resolverse tecnológicamente. La racionalidad limitada advierte sobre las dificultades de alcanzar objetivos intencionales dada la interacción entre las “arquitecturas cognitivas” del individuo y la complejidad del entorno (Jones, 2002). Las conformaciones cognitivas y emocionales interfieren constantemente, de manera que el “comportamiento está determinado...por elementos...no racionales que delimitan el área de la racionalidad” (Simon, 1945:241). La proposición permite articular elecciones individuales con procedimientos de decisión organizativos y separar la racionalidad institucional de la eficiencia (March y Olsen, 1984). Aboga por la idea de un espacio de diseño organizacional para mejorar la racionalidad y constituye un antecedente del neo-institucionalismo sociológico.

La TER suspendió esos argumentos y asumió que el éxito del concepto radicaba en indicar una limitación cognitiva estructural del individuo. De ese modo, permitió igualmente desligar la racionalidad humana de la maximización e introducir el problema de su posibilidad en entornos complejos (Jones, 2002; Kahneman, 2003). La elección racional se analiza hoy incorporando las dificultades del conocimiento ilimitado, de las

capacidades cognitivas y de condiciones de información completa. En discrepancia con el modelo estándar, se asume que decidimos en condiciones de información incompleta. Adquirir, procesar e interpretar información tienen costos y posibilidades diferenciadas (Alchian y Demsetz, 1972). Las decisiones se realizan en condiciones de información asimétrica e incompleta y, por ello, no se alcanza a determinar el conjunto de alternativas posibles. En términos de racionalidad estricta, las decisiones y estrategias adoptadas estarían cotidianamente marcadas por la incertidumbre y serían menos óptimas (Abell, 2014; Rubinstein, 1998).

Para la TER el comportamiento individual se agrega y explica ordenamientos sociales. Como la racionalidad de decisiones sociales debe estar fundada en la racionalidad individual, persisten tensiones y dilemas entre ambas racionalidades. El punto se ilustra, brevemente, con el conocido teorema de la imposibilidad de Arrow (1963) y la teoría de Olson (1971) sobre los grupos. El teorema plantea la imposibilidad de elaborar una regla de elección capaz de traducir las preferencias individuales en un ordenamiento social racionalmente aceptable. Considera que, si el cuerpo social que decide tiene al menos dos miembros y tres alternativas para elegir, ninguna regla de decisión (por ejemplo, elecciones) cumpliría con la racionalidad de acuerdo con la completitud y la transitividad. La imposibilidad resulta porque no se satisfacen las siguientes exigencias: ordenar el total de subconjuntos de preferencias (dominio universal). Si para cada individuo hay un subconjunto de alternativas (a,b), (a,z) que prefieren a, entonces a debe ser preferida (principio de Pareto débil-unanimidad). La elección final debe centrarse en las alternativas preferidas sin considerar las otras (principio de indiferencia), sin admitir que pueden cambiar y sin permitir comparaciones interpersonales de la calidad de las preferencias. Todo el cuadro debe cumplir además con el principio de no dictadura paretiano: la función de agregación de preferencias no debe ajustarse a la preferencia de un solo individuo.

Buchanan (1954) consideró erróneo leer el teorema como un intento de “imponer la lógica de la maximización del bienestar a los procedimientos de elección colectiva” (Sugden, 1993:148) y sugirió la poca utilidad del concepto de preferencia social. En la elección social debía cuidarse la coherencia de las preferencias y el ajuste de los procedimientos sin descartar una alternativa *a priori*. La proposición desliza la idea de abandonar las consecuencias de las decisiones y acepta un enfoque procesal. Para Sen (1995), en un artículo ya clásico, la imposibilidad y el lugar conceptual de la preferencia social se atiende si se considera lo siguiente. Primero, Arrow (1963) articula dos principios de Pareto: de un lado, el de la no dictadura de un individuo y, del otro, la exigencia de que el grupo conformado por el conjunto de individuos sea decisivo. Se tendría entonces un efecto de decisión: a) si un grupo es decisivo sobre un par de preferencias, es decisivo en la elección de esas preferencias; b) también lo es cualquier grupo más pequeño contenido en él; y c) como (según Pareto) el grupo es finito, al dividirlo y determinar la parte decisiva se llega al final a un individuo decisivo. De ahí la imposibilidad. Además, ella se refleja en la regla de mayoría: si un grupo gana es decisivo y en esa condición conforma ciclos que fijan patrones de preferencia que subyacen sobre elecciones individuales. Los ciclos refutan la afirmación simple de que la elección del grupo expresa la voluntad de todos los integrantes. No hay transitividad porque no se conforma un orden lineal de preferencias que evite ciclos y contradicciones. Lo que

subyace es el efecto de decisión, con él la imposibilidad persistiría aún sin ciclos o con transitividad.

Segundo, hay dos usos del concepto de preferencia social. Uno indica una especie de “preferencia subyacente” en la que se basan las decisiones dados ciertos criterios imperantes (privatizar trenes o nacionalizarlos) y, previsiblemente, más ligada a los ciclos. El otro, se asemeja a juicios sobre el bien social: una clasificación de lo que es mejor (Sen, 1995:4). Los juicios –de los dos tipos– implican una cierta aglomeración porque de algún modo deben combinar preferencias e intereses de distinto tipo. Y lo hacen porque se expresan preferencias no solo sobre bienes específicos sino sobre otros generales (como derechos, libertades, políticas) que refieren al estado del mundo. Tercero, los juicios agregados sobre el bien social influyen en lo que se considera una alternativa viable porque las asocian a una información no sólo utilitaria y facilitan comparaciones interpersonales de preferencias. “Una vez que se introducen las comparaciones interpersonales, el problema de la imposibilidad, en el marco adecuadamente redefinido, desaparece” (Sen, 1995:8). La posibilidad de usar comparaciones interpersonales abre el espacio para que se definan otras reglas de agregación o preferencia social.

Cuarto, si bien la imposibilidad (diseño óptimo) es más estricta en el nivel de reglas de decisión, la dicotomía con la preferencia social no es tan drástica. Es impropio juzgar un mecanismo de elección sin las consecuencias de las decisiones que genera; tampoco es posible juzgar las consecuencias sin esos mecanismos. Los juicios agregan alternativas e introducen clasificaciones de lo que está bien y esas son reforzadas como valores mediante formas de interacción social. Hay una presunción normativa e institucional de la democracia. Si los individuos no tuviesen libertades no podrían compartir intereses, organizarse o demandar bienes públicos e ir más allá de la idea tradicional de una defensa “negativa” contra el gobierno (Frohlich y Oppenheimer, 2006). Para Sen (1995) y otros, la deliberación pública juega un papel central y los debates ordenan recurrentemente las preferencias de forma binaria. La deliberación implica que los valores (y preferencias) cambian. La definición de las reglas de decisión se tensa por la diferencia de preferencias. Esas pueden ser motivo de disputa, pero las comparaciones son un elemento para la formación de las preferencias sociales. Lo importante es entender que la realización de espacios de comparabilidad de preferencias, de evaluación de consecuencias y de reglas de decisión, genera mejores formas de agregación social.

Dilemas de acción colectiva y bienes públicos

Uno de los aspectos más delicados en los modelos de la TER son los cambios en el conjunto de oportunidades, en particular aquellos que implican bienes públicos (como instituciones, normas) porque esos se generan colectivamente. Conceptualmente, es factible distinguir tres líneas de reflexión: la clásica considera que racionalmente los cambios deberían –como hemos visto– expresar cabalmente el orden de preferencias del individuo y postula la imposibilidad de transmitirlo a un plano colectivo. Otra más

sostiene que la producción de bienes debe analizarse como un dilema de acción colectiva, es decir, como una tensión entre el interés individual y el colectivo, y ha sido modelada por la teoría de juegos. La última confirma los dilemas de acción colectiva, pero rechaza que se requiera una comprensión específica de las preferencias de los individuos de una comunidad o un análisis centrado exclusivamente en la tensión individuo-colectivo; se precisa comprender los intereses compartidos y las reglas e instituciones en que se enmarcan. Atendemos aquí la segunda postura.

M. Olson (1971) planteó bien el problema: si los individuos son racionales y están interesados en sí mismos, ¿por qué se agrupan con otros para satisfacer los intereses compartidos? La pregunta es más incisiva si se advierte la condición de que el bien conjunto que resulta de la satisfacción de los intereses compartidos tiene un efecto positivo para cada miembro del grupo. ¿Por qué participaría si no puedo ser excluido de ese beneficio? Según Olson (1971) hay racionalmente distintos incentivos para no participar o contribuir a la producción del bien. En la medida en que el grupo aumenta, el beneficio individual tiende a ser menor que el costo *per cápita* y su mantenimiento general aumenta (si aumentan los usuarios de un sistema de salud público pueden incrementarse los costos en términos de tiempo, oportunidad y calidad). Entonces ¿por qué se forman grupos? Si los grupos no se organizan (o dejan de ser latentes) no satisfacen sus intereses conjuntos, pero el individuo no contribuirá solo en función del bien común o público. La oferta de producción del bien es independiente de él, debe individualizarse y fincarse en incentivos selectivos. Esos incentivos son beneficios adicionales que se proporcionan solo a los que participan en la provisión del bien (credenciales con descuento para sindicalizados, tratos preferenciales). Si bien el compartir intereses puede aumentar el valor de los logros del grupo, se tendrá una lógica no cooperativa modificable solo por esos incentivos: se plantea un problema de acción colectiva (Olson, 1971)

En claro alegato con la teoría de los bienes públicos de Samuelson (1955), Hardin (1991) retoma la lógica no cooperativa y la modelada en el juego del prisionero. Esos bienes se definen por ser oferta conjunta y por la imposibilidad de exclusión: su consumo por alguien no reduce la cantidad para otros. Para Hardin no es fácil identificar bienes puros que contengan esas características: leyes que no deberían excluir, excluyen. Si su consumo no se disminuye para otros, su valor es función del número de consumidores, pero su costo es constante: si pocos lo disfrutan es muy costoso. Carece de sentido hablar de oferta conjunta si no se consume un bien físico. La noción de bien público sería así irrelevante e introduciría confusiones en la comprensión de la acción colectiva. Hay solo bienes provistos colectivamente. Por tanto, el punto fuerte de Olson no depende de la oferta conjunta, sino de la imposibilidad de exclusión: la tensión entre bienes públicos y acción colectiva radica en que el altísimo costo de la exclusión elimina los incentivos para pagar por él. Pero, sobre todo, si no hay consumo conjunto ni oferta agregada de un bien, conceptualmente no resta sino traducir la lógica no cooperativa en dinámica social. Esto se logra con el dilema del prisionero (DP) y la tragedia de los comunes. Ambos juegos enfatizan los aspectos estratégicos de las interacciones sociales.

Es ampliamente conocido que en el DP se ofrece por separado, a cada uno de

los dos cómplices del delito, que si delatan a su compañero (desertar de cooperar con él) se les reducirá la pena sustantivamente. Las opciones de decisión que se le abren a cada prisionero conforman una matriz de pagos o costos. Dado que no hay certidumbre sobre la actuación del otro, lo más razonable es no cooperar independientemente de lo que haga el otro. Aunque una opción mutuamente beneficiosa está disponible si se coopera, desertar es la estrategia dominante porque protege de la posible estrategia de maximización del otro. El dilema indica así que una solución que sería conveniente en conjunto no es racional desde la perspectiva del interés individual. Si se incrementa en N el número de jugadores, la estructura y lógica de la dinámica persiste porque se incrementa el problema del *free-rider* (como la persona que no paga cuota de mantenimiento en un condominio). De ese modo, cooperar o producir un bien conjunto paradójicamente es poco racional. La configuración de bienes públicos, comunes o colectivos (como se designe) no evitan que la estrategia dominante de interacción sea no cooperativa.

Esa racionalidad prevalece también si se introduce el problema de la administración de un bien común. En la conocida tragedia de los comunes, dos pastores alimentan a sus ovejas en el mismo terreno. Se plantea entonces dos estrategias: maximizar o cooperar entre ellos. Si se maximiza, el resultado final más previsible será la extinción del pasto pues será usado sin control. Como en el DP, la conciencia de que el otro seguirá (egoístamente) sus intereses inmediatos, dificulta la disposición a coordinar racionalmente sus acciones con vista en un beneficio común. Se requeriría la intervención de un tercero (el estado) forzando una cooperación no voluntaria. El supuesto de fondo es que la conformación misma de cualquier bien colectivo, o común, genera un orden de incentivos que coloca al propio bien como un incentivo menor que la tendencia a la maximización (Hardin, 1991; Olson, 1971). Hay un conjunto de consideraciones que modifican, sustancialmente, las respuestas implícitas en el dilema y en la tragedia.

Motivaciones diversas del comportamiento. Un espectro cada vez más amplio de investigaciones empíricas dan evidencia de esa diversidad. Tras el acopio de un enorme número de experimentos, Ostrom llegó a la conclusión de que no todos los individuos se orientan maximizando sino que responden a otras motivaciones:

En estos experimentos cuidadosamente controlados, un número sustancial de individuos, pero no todos, son dignos de confianza y recíprocos con la confianza si ésta se ha generalizado...Estas conclusiones no son consistentes con las predicciones de que los participantes se enfocan completamente en los retornos monetarios según los modelos clásicos de la teoría de juegos (2005:98).

De ese modo se reconoce que motivaciones de reconciliación con los otros, de amistad o amor, prestigio o placer, son tan aceptables como la motivación por la rentabilidad, la maximización o el poder (Ostrom, 2005:14).

Ante el influjo de esas evidencias, aún dentro del campo de la TER se admite que el interés que guía el comportamiento racional no es necesariamente económico o material, sino una valoración subjetiva que varía según campos de acción y el individuo que los enfrenta (Colomer, 1991:13). Un padre podría orientarse de un modo en familia

y de otro en el trabajo. Otros han llegado a la conclusión de que un “conjunto sustancial de individuos considera el bienestar de los demás como un valor en sí mismo” (Frohlich y Oppenheimer, 2006:106), y están motivados para participar en la formación de bienes públicos, leyes o beneficios comunes. La llamada paradoja del voto es un claro ejemplo. Muchos de los resultados de las elecciones son bienes públicos pero el valor instrumental del voto es muy pequeño: la posibilidad de que uno sea decisivo es casi nula. En el parámetro clásico de racionalidad, los ciudadanos no invertirían en esa condición tiempo en informarse sobre las alternativas y solo participarían si tuviesen razones ajenas al valor de su voto en el resultado final. Pero el hecho de que un número considerable sí vota representa un dilema para la TER (Green y Shapiro, 1994). Estas evidencias implican que, si no se identifican férreamente con la maximización, no hay escollo insuperable entre las motivaciones racionales del individuo y la formación de bienes conjuntos o públicos.

Si se repiten, los juegos provocan interacciones recíprocas. La lógica tradicional de la teoría de juegos no explica la cooperación que se verifica en varios de ellos. Según el Teorema de Folk la cooperación es posible por la iteración del juego, es decir, si el juego se repite y no es de una sola jugada. Al hacerlo puede generar estrategias relativamente estables de coordinación entre jugadores. Axelrod (1984) abordó ese principio en la teoría de juegos evolutivos. En ella, los jugadores ante el juego que se repite prestan atención a la movida o interacción siguiente y deciden considerando las anteriores. En un juego iterado del DP un jugador puede elegir la cooperación y generarse una estrategia de *Tit-for-Tat* que terminaría imponiéndose entre los dos jugadores. En versiones contemporáneas de los juegos evolutivos, se reconoce que con dos o N jugadores no hay estrategias dominantes sino varios puntos de equilibrio; las jugadas anteriores son un factor de cálculo central para la movida siguiente (Breen, 2009).

Si tienen reglas, los juegos propician interacciones estables. Ante la incertidumbre del comportamiento ajeno, la elección de la estrategia de cada jugador en el DP incorpora, en el propio, el cálculo racional del otro. Esto significa –aunque no siempre es considerado en la literatura– que la racionalidad que prevalece en el dilema está también determinada por la forma en que se *estructuran* las expectativas mutuas de comportamiento y ella influye –precisamente porque adelanta el comportamiento del otro– en la elección y ponderación de los distintos incentivos disponibles en una situación potencialmente cooperativa. El único parámetro de cálculo parece ser la incierta motivación del otro.

En ese sentido, la teoría de juegos piensa en interacciones sin instituciones y presume equivocadamente información completa (North, 1993b). Se observan conductas cooperativas cuando los individuos interactúan repetidamente, cuando tienen información suficiente entre sí. Para North, la información es importante porque facilita reducir la incertidumbre de la interacción y acotar el costo de la cooperación o de transacción. Las instituciones suplen relativamente la falta de información completa y dan estructura a la interacción humana. Dados los entramados institucionales, individuos anónimos intercambian bienes o confían en el conteo de votos que realizan otros. Si los prisioneros del dilema estuviesen vinculados a través de las reglas de una institución (familia, mafia, ejército) tendrían más certeza sobre el comportamiento del

otro y más disposición para cooperar.

Para North (1993a:13) las instituciones “son las reglas del juego de una sociedad o más formalmente, son las limitaciones que dan forma” a esas interacciones. Les dan forma en la medida en que estructuran incentivos en el intercambio humano. En esa definición se destacan tres conceptos: reglas, limitaciones e incentivos. Las reglas incluyen todo tipo de limitaciones. Son semejantes a las reglas de un juego de deportes y consisten en normas escritas o informales, expresan códigos de conducta, si se violan provocan sanciones. Las reglas, en otros términos, son constitutivas del juego mismo (no se juega a la democracia si el voto ciudadano no cuenta o se alteran resultados; no se juega al mercado si no existe intercambio voluntario de bienes). Como limitaciones, las reglas determinan el rango de elecciones y estrategias de los jugadores. Si están bien definidos y ordenados, los incentivos dan coherencia a esas estrategias y al propósito del juego. Las reglas, limitaciones e incentivos facilitan la consecución de decisiones racionales (aunque no siempre eficientes) porque suplen relativamente la falta de información, reducen costos de cooperación y fijan el propósito del juego. En otros términos, las instituciones dan certidumbre a la interacción entre individuos porque conforman un campo de expectativas mutuas de comportamiento; dan estabilidad a la acción individual que, en el marco de la TER y la teoría de juegos, aparece notablemente fluida, con extrema agencia, pero poco estructurada (Blyth, 2002; Young, 1998; Coleman, 1990).

Arenas de acción e instituciones

Una de las concepciones más refinadas y sistemáticas de arenas de acción (AA) ha sido elaborada por Ostrom dentro del *Institutional Analysis and Development Framework* (IADF). Ostrom y otros comprobaron que los individuos contribuían más de lo supuesto por la TER a la conservación de bienes públicos. Advirtieron (Pottete, Janssen y Ostrom, 2012) que los incentivos generados por el diseño institucional pre-condicionaban el logro de resultados de un grupo y se interesaron por el estudio de la compleja estructura institucional que facilitaba esos logros. El IADF es un instrumento que da estructura y estabilidad al análisis de la acción de los actores y de sus resultados. De ahí se derivan acercamientos y distancias con la TER en términos sustantivos y en el nivel de análisis.

El IADF se adscribe a la diversidad de motivaciones del comportamiento, a la racionalidad limitada, a la información incompleta y duda de que los individuos conformen un orden completo y bien fincado de preferencias (Ostrom, 2011; 2005). Postula una concepción distinta del actor. Los actores son racionales, pero cuando calculan costos y beneficios se muestran como “aprendices que fallan”. En la medida en que los actores racionales cometen errores, la falibilidad y la capacidad de aprender resultan ser dos asunciones de una teoría más amplia de la racionalidad del actor (Ostrom, 2011; Aligica y Boettke, 2011). El actor aprende de los distintos entramados institucionales que usa en las más diversas situaciones de acción. Cuando esos

aprendices interactúan de modo repetido, en situaciones simples, institucionalmente bien estructuradas y esas surten una información suficiente sobre sus variables centrales, es factible modelarlos como si maximizaran o como actores que articulan exitosamente preferencias y resultados (2005:100). Así ocurre en ciertos mercados plausiblemente organizados, pero no son los atributos del individuo lo que explica ese proceso, es la estructura institucional de aquellos (Lara, 2015). En el entendimiento de ese proceso es menos importante el comportamiento racional clásico que el aprendizaje y los atributos o cualidades de la situación de acción (Poteete, Janssen y Ostrom, 2012).

Muchas de las situaciones que implican dilemas sociales son complejas e inciertas y los modelos de la teoría de juegos resultan insuficientes para predecir los resultados. Pero son extremadamente útiles. Modelos, teorías y *frameworks* son “*nested concepts*” en la propuesta de Ostrom. El último se considera la forma más general del análisis teórico y provee un conjunto de variables para el análisis institucional; las teorías especifican atribuciones. Una de las virtudes clave de los modelos es que permiten hacer afirmaciones fuertes de manera simple. Para el IADF la complejidad de las situaciones requiere una operación semejante. Es bajo ese conjunto de consideraciones que el *framework* atiende la estructura de las situaciones o arenas de acción.

Las arenas, en cuanto escenifican situaciones de acción, constituye la pieza clave del IADF y en torno a ella se organizan los distintos componentes. El *framework* es un esquema de análisis del proceso de decisiones conjuntas que generan resultados como respuesta a específicos problemas comunes que enfrentan varios actores (Ostrom, 2005). El concepto de AA indica la necesidad de una unidad de análisis que permita identificar los factores que afectan una acción, o un conjunto de ellas, dentro de la variedad de procesos en los que se lleva a cabo. “Una situación de acción refiere al espacio social donde los participantes con distintas preferencias interactúan, intercambian bienes y servicios, resuelven problemas, dominan uno al otro o luchan” (Ostrom, 2005:14). Situaciones de acción se verifican donde sea y en múltiples niveles, en los hogares, en el trabajo, en la política, en lo local o lo internacional: “Siempre que dos o más individuos se enfrentan con un conjunto de acciones potenciales que conjuntamente producen resultados, podemos decir que ellos están en una situación de acción” (Ibid:32).

La centralidad de la arena o situación de acción se debe a la lógica analítica que prevalece en el IADF. Se concentra en la secuencia de decisiones frente a un problema común y en la evaluación de resultados que de esa secuencia resultan. De esa manera, los resultados (*outcomes*) son vistos como producto de la conjunción entre un grupo de condiciones o variables exógenas y las decisiones que se dan en distintos momentos en una situación de acción. Esa conjunción ocurre en el marco de un entramado de reglas o de arreglos institucionales y está fuertemente determinada por él. Los factores exógenos ofrecen constreñimientos y oportunidades de actuación que no están siempre sujetas al control de los actores que toman decisiones. Los participantes en una situación están en posibilidad de evaluar las acciones que realizan, los resultados, efectivos y potenciales, y la secuencia de evaluaciones puede afectar cada paso del proceso de decisión, así como las alternativas que se contemplan (McGinnis: 2011b:171-176). La AA es así la “caja negra” que hay que explorar porque en ella se realizan aquellas elecciones y se verifican las distintas conexiones indicadas (McGinnis, 2011b:

172).

La solución de un problema es particularmente intensa cuando los arreglos institucionales que los actores usan no se ajustan a los productos esperados y se requiere intervenir o innovar en distintos niveles (como cuando no se tiene la institucionalidad para garantizar elecciones democráticas o derechos de propiedad para organizar un mercado ampliado). Así, la solución de un problema podría requerir de decisiones en el nivel administrativo u operativo. O bien de decisiones colectivas en la formulación legislativa o en la elaboración de políticas públicas; o de decisiones a nivel constitucional. Los problemas requieren de elecciones tomadas en el marco de normas formales que fijan procedimientos, distribuyen posibilidades de acción y definen participantes (los menores no votan). La secuencia de decisión de una situación de acción está entonces en referencia con aquellos tres niveles y los dos últimos afectan de modo importante su estructura y el proceso de elección interno de una AA. Esos entramados no son suficientes para las soluciones de los problemas, pero son necesarios. Si no se encuentran bien estructurados, o no se rigen por el estado de derecho, los individuos intentarían evadirlos más que obedecerlos (Guha-Khasnobis, Kanbur y Ostrom, 2006; Sawyer, 2005).

En el marco general del IADF, la situación de acción está estructuralmente influenciada por factores contextuales o variables exógenas, por su composición interna y por los resultados y su evaluación (Figura 1). Tres son las variables exógenas, pero en realidad podrían agruparse en dos: a) las condiciones biofísicas y el carácter del bien implicado, sea público, común, de club o privado (Ostrom, 2005:25-27); y b) el contexto institucional expresado en reglas de uso (*rules-in-use*) y en normas o aspectos socioculturales (atributos de la comunidad) que los participantes de una situación de acción usan para ordenar sus relaciones. Este último componente, y en especial las reglas de uso, es el de mayor influencia en la AA.

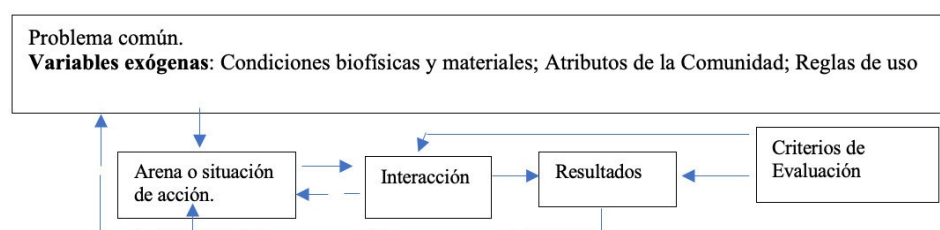


Figura 1. IADF. Variables Exógenas. Elaborada con base en el esquema clásico (pero modificado) de Ostrom (2005, 2011).

Los atributos de la comunidad refieren a aspectos culturales que implican criterios de juicio y valoración: “La cultura afecta los modelos mentales que los participantes en una situación comparten” (Ostrom, 2005:27). Los atributos comprenden los valores encarnados en el comportamiento aceptado, confianza, reglas de reciprocidad y entendimiento de la comunidad (McGinnis, 2011a). Implican, de principio, el nivel de acuerdo de los participantes sobre la estructura de una situación de acción y sobre el grado de desigualdad con que los activos están distribuidos en esa situación. Los atributos tienden a ser analizados como influyentes en los resultados de la AA más que en su carga estrictamente normativa.

Los conceptos de institución y reglas son próximos o se sobreponen. Las

instituciones son “prescripciones” que organizan todas las formas repetidas y estructuradas de interacción en cualquier espacio social: la familia o el gobierno (Poteete, Janssen y Ostrom, 2012; Ostrom, 2005). Las reglas son resultado de acuerdos compartidos (en algún grado), prescriben cuáles acciones se requieren, se permiten o prohíben para lograr orden y predictibilidad entre individuos (Crawford y Ostrom, 1995). Para ese fin, las reglas constituyen o definen las posiciones de las personas que las ocupan y las condiciones para hacerlo; determinan el modo en que están autorizadas o impedidas para tomar acciones sobre el estado del mundo o las cosas, la sociedad y las interacciones (Ostrom, 2011; Cox, Ostrom Sadiraj y Walker, 2013). Las familias, los grupos o las empresas pueden elaborar las suyas si no contravienen dimensiones normativas más generales. Hay por ello una cierta plasticidad entre el mundo y las reglas que efectivamente operan (Siddiki, Weible, Basurto y Calanni, 2011). Son expresión de nuestras expectativas y acuerdos –así sean temporales.

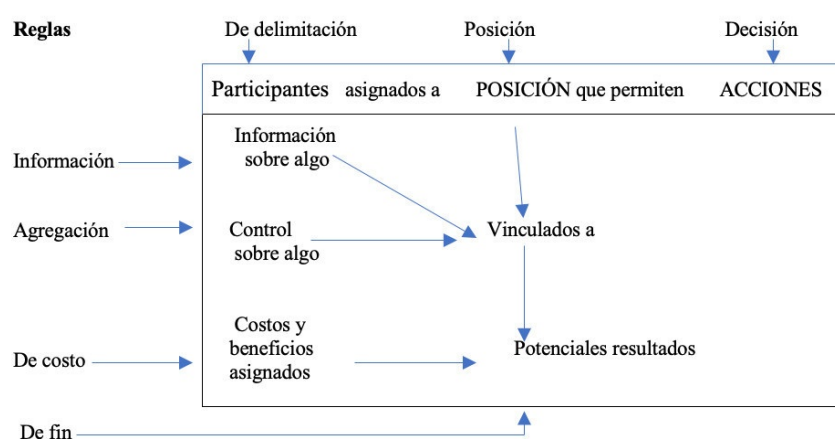


Figura 2. Estructura interna de la situación de acción y sus reglas como variables exógenas. Elaborada con base en Ostrom (2005, 2011).

Las reglas de uso (también llamadas *working rules*) representan normas que usan efectivamente los individuos para tomar decisiones y regular la vida con los otros. “Las reglas de uso son el conjunto de reglas a las cuales los participantes harían referencia si les pedimos que expliquen y justifiquen sus acciones a sus compañeros participantes” (Ostrom, 2011:18). Las de uso son reglas informales, o prácticas adecuadas a las formales o a preceptos más generales que se han realizado en específicos contextos (reglas electorales de tipo democrático en USA o México). La definición asume que las reglas de uso expresan criterios aceptados de interacción y justificación de acciones; que esos criterios se asientan en correspondencia con normas formales e informales en el marco una situación de acción. “Si individuos voluntariamente participan en una situación, ellos deben compartir algún sentido general de que la mayoría de las reglas que gobiernan la situación son apropiadas” (Ostrom, 2005:21).

Las reglas de uso influyen sustantivamente en la estructura interna de la situación de acción (delimitada por el cuadro, Figura 2) y se descomponen en siete tipos. Las *reglas de delimitación* afectan las condiciones de ingreso y salida de los participantes, sus

atributos y recursos (el ejecutivo de un país o miembro de un órgano académico). El lugar desde donde se actúa en una situación lo determinan las *reglas de posición* (comprador-vendedor, diputado-coordinador de la mesa directiva). El tipo de acciones que están a disposición para un actor dada su posición lo definen las *reglas de decisión* (propuesta del presupuesto público). El control que un actor en posición tiene en la selección de una acción, dentro de una secuencia previa, está afectado por las *reglas de agregación* (el congreso decidirá sobre la propuesta presupuestal del presidente). Las *reglas de fines* configuran el horizonte de productos potenciales y aceptables; permiten apreciar cómo se van vinculando acciones y resultados de manera que, junto con las *reglas de decisión* y otras normativas más generales, van de hecho acotando el rango de los resultados efectivamente posibles (por ejemplo, la negociación para aceptar una reforma y las condicionantes generales: no violar derechos). Las *reglas de información* afectan la distribución y conocimiento contingente de la información (reservada a ciertas posiciones o abierta). Las *reglas de pago* afectan los beneficios y costos atribuidos a los resultados dado su vínculo con las acciones tomadas y por eso establecen incentivos para ejercer determinadas acciones (Ostrom, 2005; 2011).

Las reglas son variables exógenas a los actores y deben especificarse –como los componentes internos de la situación– en casos concretos. La lógica o dinámica clave en la AA es esta: *actores* bajo determinadas *posiciones* tienen a disposición un *conjunto de acciones* entre las que deben *elegir* o decidir considerando el grado de *control e información* que poseen sobre el vínculo entre ese conjunto de acciones, los *resultados posibles* y los *costos y beneficios* que serán asignados dado ese vínculo (McGinnis: 2011b:172-173). Bajo los elementos internos de la AA, de la influencia de los dos componentes contextuales (indicados arriba) y de las reglas de uso se abre una secuencia de estrategias y se disponen incentivos que van moldeando las decisiones de los actores y conduciéndolas a resultados aceptables para ellos.

Los resultados tienen criterios de evaluación (Figura 1) y brevemente pueden resumirse en estos (aunque podrían incorporarse otros): a) *Eficiencia económica* con vista en los beneficios que la distribución de recursos que la decisión o política pública conlleva; b) *Pago por equidad*: distribuir con base en la igualdad entre individuos o con base en el diferencial de habilidades o condiciones (madres solteras); c) *Redistribución equitativa*: distribución entre los más pobres o menos beneficiados y regular tensión con criterios de equidad; d) *Accountability*: la eficiencia no se contradice con la rendición de cuentas si se tiene información sobre preferencias en la toma de decisiones; e) *Conformidad con los valores de los actores de la comunidad local*: los resultados no deben estar reñidos con los valores de los actores implicados. En conjunto, las reglas y criterios ejercen un reforzamiento mutuo para alcanzar ciertos resultados potenciales. Esos resultados son también posibles porque las decisiones en la AA aluden a un previsible encadenamiento con capas normativas (técnicas, administrativas, políticas) que se han asentado en otras arenas. Aunque ha sido poco atendido, la vinculación entre AA –dado que todas existen simultáneamente– es un tema de primer orden porque no puede presumirse que esa interacción es indiferente para los resultados de cada una de ellas. Tiene además un punto de fondo: el de si los resultados conjuntos son producto de contextos de libertad de decisión o de esas interacciones.

En esa línea, McGinnis (2011a) ha elaborado un modelo de redes de situaciones

de acción adyacentes, *network of adjacent action situation* (NAAS). El actor y la situación de acción en la que se encuentra están afectados por otras arenas porque las decisiones tomadas en ellas pueden alterar los resultados de aquella (la resolución de un juez o los indicadores técnicos de contaminación en un conflicto laboral). La red que se conforma entre distintas situaciones de acción se ajusta bien a la complejidad de un sistema de gobierno policéntrico que está también como trasfondo en el IADF. En él las instancias de autoridad se despliegan en distintos niveles y su interacción las constriñe a actuar de conformidad con propósitos públicos. Los ciudadanos interactúan entre sí en una diversidad considerable de contextos de acción conectados pero constreñidos por aquellos propósitos. En condiciones de diferenciación jurisdiccional de la autoridad no existe posibilidad de que un centro ejerza una influencia eficaz sobre el conjunto del sistema o sobre el total de instancias que intervienen en un proceso específico de decisión (Aligica y Boettke, 2011). No hay poder suficientemente concentrado que explique los resultados de las distintas AA.

Las situaciones de acción “son adyacentes...cuando los resultados generados en una... ayudan a determinar las reglas bajo las cuales ocurren las interacciones dentro de otra” (McGinnis, 2011a:52). El énfasis en la disposición adyacente de las situaciones tiene dos implicaciones de importancia. Primero, en la visión original del IADF, distintas situaciones de acción operan simultáneamente y pueden afectarse mutuamente según se ubiquen en un nivel operativo/administrativo, de decisión legislativa o constitucional. La interacción entre situaciones adyacentes se verifica más allá de esos niveles e implica que los componentes de cada situación, dado que no surgen espontáneamente, pueden ser interpretados como resultados de los distintos procesos, precedentes o simultáneos en muy distintas áreas de acción. Segundo, la red presupone una conexión vía productos de una arena que se acreditan como reglas de distinto tipo en otras. El supuesto es que la estructura de la red de las situaciones adyacentes prevalece sobre las posibles conexiones que podrían generarse entre individuos por su actuación en diversos ámbitos de decisión. La afirmación es coherente con la ausencia de poder concentrado. Posibilidades de conexiones interpersonales entre los participantes existen, pero tendrían un efecto ponderado en función del orden policéntrico. Por eso, deben permanecer “analíticamente separadas de las relaciones adyacentes entre situaciones de acción” (McGinnis, 2011a:56).

En el marco de la interconexión de las arenas adyacentes, el orden policéntrico pone a disposición un conjunto de opciones de decisión que, mediante los constreñimientos institucionales, se traducen en resultados que empatan –o tienden a hacerlo– con propósitos públicos o justificables en esos términos. El gobierno policéntrico y la NAAS se oponen conceptualmente a las arenas inter-relacionadas (Kashwan, 2016). Esas últimas son arenas imbricadas de manera tal que las decisiones de algunos individuos en una de ellas están determinadas por las sanciones posibles que pueden sufrir en otras. Estructuralmente, están ligadas a la influencia de ciertas autoridades o personas (el apoyo al líder comunitario en su carrera política ante la posibilidad de exclusión; la aceptación de la influencia del ejecutivo por un diputado en atención a su futuro político o el apoyo al director académico de turno en una discusión del órgano colegiado en función del horizonte de distribución de recursos para la

investigación). Sancionar la decisión en una arena distinta a la que se tomó es posible por el carácter interrelacionado de las arenas. Ellas advierten de una concentración de poder, o dimensiones del mismo, no regulado. Para la NAAS solo en condiciones específicas un grupo o persona es capaz de controlar la diversidad de juegos que se dan en las distintas situaciones de acción, el gobierno policéntrico –de la mano de la adaptabilidad a normas de distinto nivel formal– promueve arenas adyacentes.

Visto en conjunto, el IADF postula una racionalidad amplia y abierta: los actores que aprenden, el nivel de referencia legal, el impulso de las variables contextuales, las reglas de uso y los criterios de evaluación de resultados afectan las soluciones finales. Bajo ese encadenamiento (tipo *spiller-over*) parecería verificarse un reforzamiento considerable de las reglas de uso de modo que sería posible alcanzar resultados adecuados a la situación de acción y al contexto donde está ubicada.

Consideración final

Si bien la TER ha encontrado un ulterior desarrollo en el análisis de los juegos evolutivos y en su refinamiento matemático, es todavía depositaria de grandes suposiciones controversiales. Su modelo tradicional requiere decidir sobre el ajuste respecto de las motivaciones individuales y el grado de flexibilidad de su concepto de maximización. Precisa también atender la relación entre interés individual y preferencia social, así como explicar lógicas cooperativas. En ese conjunto de temas, la teorización del IADF en torno a las arenas de acción es un adelanto indiscutible: es una vía que permite explicar decisiones conjuntas, la variedad del comportamiento y el papel institucional. Sin embargo, los resultados empíricos no están siempre tan ajustados al modelo. La racionalidad tiene todavía un enorme campo de exploración y demanda sostener un programa de investigación que, dentro de modelos bien definidos, articulen distintas teorías. La idea del *framework* es una clara posibilidad.

Referencias bibliográficas

- Abell, P. (2014). Rational Choice Theory and the Analysis of Organizations. In P. Adler, P. Du Gay, G. Morgan and M. Reed (Eds.), *The Oxford Handbook of Sociology, Social Theory, and Organization Studies: Contemporary Currents* (pp. 318-345). New York: Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199671083.013.0014>.
- Abell, P. (1996). Rational choice theory and sociological theory. In B. Turner (Ed.), *The blackwell companion to social theory* (pp. 223-244). UK: Wiley.

- Alchian, A., & Demsetz, H. (1972). Production, Information Costs and Economic Organization. *American Economic Review*, 62(5), 777–795.
- Aligica, P. D., & Boettke, P. (2011). Two Social Philosophies of Ostroms' Institutionalism. *Policy Studies Journal*, 39(1), 29-49.
<https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2010.0000395.x>.
- Arrow, K. J. (1963). *Social Choice and Individual Values*. USA: Wiley.
- Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books. https://doi.org/10.1007/978-3-319-16999-6_1220-1.
- Beckert, J. (1996). What is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and Embeddedness of Economic Action. *Theory and Society*, 25(6), 803-840. <https://doi.org/10.1007/BF00159817>.
- Blyth, M. (2002). *Great Transformations: Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century*. Cambridge: Cambridge University Press, Kindle.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781139087230>.
- Breen, R. (2009). Game Theory. In P. Hedström & P. Bearman (Eds.). *The Oxford Handbook Analytical Sociology* (pp. 316-638). New York: Oxford University Press, Kindle.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Colomer, J. (Ed). (1991). *Lecturas de Teoría Política Positiva*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Congleton, R. D. (2019). Rational Choice and Politics: An Introduction to the Research Program and Methodology of Public Choice. In R. D. Congleton, B. Grofman & S. Voigt. *The Oxford Handbook of Public Choice, Vol. 1* (pp. 3-24). New York: Oxford University Press.
- Cox J. C., Ostrom E., Sadiraj V., & Walker, J. M. (2013). Provision versus appropriation in symmetric and asymmetric social dilemmas. *Southern Economic Journal*, 79(3), 496–512.
<https://doi.org/10.4284/0038-4038-2012.186>.
- Crawford, S. E., & Ostrom, E. (1995). A Grammar of Institutions. *American Political Science Review*, 89(3), 582-600. <https://doi.org/10.2307/2082975>.
- Charness, G., & Rabin, M. (2002). Understanding Social Preferences with Simple Tests. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(3), 817-69.
<https://doi.org/10.1162/003355302760193904>.
- Gintis H. (2009). *Game Theory Evolving: A Problem- Centered Introduction to Modeling Strategic Interaction*. Princeton NJ: Princeton University Press.
<https://doi.org/10.1515/9781400830077>.
- Gofas, A., & Hay, C. (2010). The ideas debate in political analysis: towards a cartography and critical assessment. In A. Gofas & C. Hay (Eds.), *The Role of Ideas in Political Analysis* (pp. 3-11). London: Routledge.
- Goldstein, J. (2019). *Ideas, Interests, and American Trade Policy*. Ithaca, NY: Cornell University Press. <https://doi.org/10.7591/9781501744488> .
- Goldstein, J., & Keohane, R. (Eds.). (1993). *Ideas and Foreign Policy: Beliefs, institutions, and Political Change*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Green, D., & Shapiro, I. (1994). *Pathologies of rational choice theory: A critique of applications in political science*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

- Guha-Khasnabis, B., Kanbur, R., & Ostrom, E. (2006). Beyond formality and informality. In B. Guha-Khasnabis, R. Kanbur, & E. Ostrom (Eds.), *Linking the formal and informal economy: Concepts and policies* (pp. 1-18). New York: Oxford University Press.
- Frohlich, N., & Oppenheimer, J. A. (2006). Skating on Thin Ice: Cracks in the Public Choice Foundation. *Journal of Theoretical Politics*, 18(3), 235-266. <https://doi.org/10.1177/0951629806064346>.
- Hamlin, A. (2017). Positive Political Theory. In A. Blau (Ed.), *Research Methods in Analytical Political Theory* (pp. 192-216). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hardin, R. (1991). La acción colectiva y el dilema del prisionero. En J. Colomer (Ed.), *Lecturas de Teoría Política Positiva* (pp. 9-33). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Hechter, M., & Kanazawa, S. (1997). Sociological rational choice theory. *Annual Review of Sociology*, 23(1), 191-214.
- Heckathorn, D. (2001). Sociological rational choice. In G. Ritzer & B. Smart (Eds.), *Handbook of Social Theory* (pp. 273-284). London: Sage.
- Jones, B. (2002). Bounded Rationality and Public Policy: Herbert A. Simon and the Decisional Foundation of Collective Choice. *Policy Sciences*, 35(3), 269-284. <https://doi.org/10.1023/A:1021341309418>.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. <https://doi.org/10.1257/000282803322655392>.
- Kashwan, P. (2016). Integrating Power in Institutional Analysis: A Micro- Foundation Perspective. *Journal of Theoretical Politics* 28(1), 5-26. <https://doi.org/10.1177/0951629815586877>.
- King, C. S. (2000). Talking beyond the rational. *The American Review of Public Administration*, 30(3), 271-291. <https://doi.org/10.1177/02750740022064678>.
- Knight, H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Lara, A. (2015). Elinor Ostrom: elección racional y complejidad. En E. Ostrom, *Comprender la Diversidad Institucional* (pp. 7-28). México: FCE.
- Lovett, F. (2006). Rational choice theory and explanation. *Rationality and Society*, 18(2), 237-272. <https://doi.org/10.1177/1043463106060155>.
- May, K. O. (1954). Intransitivity, Utility, and the Aggregation of Preference Patterns. *Econometrica*, 22(1), 1-13. <https://doi.org/10.2307/1909827>.
- March, J., & Olsen, J. P. (1984). The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life. *American Political Science Review*, 78(3), 732-749. <https://doi.org/10.2307/1961840>.
- McGinnis, M. (2011a). Networks of Adjacent Action Situations in Polycentric Governance. *Policy Studies Journal*, 39(1), 51-78. <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2010.00396.x>.
- McGinnis, M. (2011b). An Introduction to IAD and the Language of the Ostrom Workshop: A Simple Guide to a Complex Framework. *Policy Studies Journal*, 39(1), 169-183. <https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2010.00401.x>.
- North, D. (1993a). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.
- North, D. (1993b). What Do We Mean by Rationality?. *Public Choice*, 77(1), 159-162.

- Olson, M. (1971). *The Logic of Collective Action: Public goods and the theory of groups*. USA: Harvard University Press.
- Ostrom, E. (2011). Background on the Institutional Analysis and Development Framework, *Policy Studies Journal*, 39(1), 7-27.
<https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2010.00394.x>.
- Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. NJ: Princeton University Press.
- Poteete, A. Janssen, M. y Ostrom, E. (2012). *Trabajar juntos. Acción colectiva, bienes comunes y múltiples métodos en la práctica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rubinstein, A. (1998). *Modelling Bounded Rationality*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Sawyer, A. (2005). *Beyond Plunder: Toward Democratic Governance in Liberia*. Boulder, CO: Lynne Rienner.
- Scott, J. (2000). Rational choice theory. In G. Browning, A. Halcli & F. Webster (Eds.), *Understanding Contemporary Society: Theories of the Present* (pp. 126-138). London: Sage.
- Sen, A. (1995). Rationality and Social Choice. *The American Economic Review*, 85(1), 1-24.
- Siddiki, S., Weible, C., Basurto, X., & Calanni, J. (2011). Dissecting Policy Designs: An Application of the Institutional Grammar Tool. *Policy Studies Journal*, 39(1), 73-97.
<https://doi.org/10.1111/j.1541-0072.2010.00397.x>.
- Simon, H. A. (1945). *Administrative Behavior*. New York: Macmillan.
- Simon, H. A. (1979). Rational decision-making in business organizations. *The American Economic Review*, 69(4), 493-513.
- Sugden, R. (1993). Welfare, Resources, and Capabilities: A Review of Inequality Reexamined by Amartya Sen. *Journal of Economic Literature*, 31(4), 1947-1962.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1989). Rational Choice and the Framing of Decisions. In B. Karpak & S. Zionts (Eds.) *Multiple criteria decision making and risk analysis using microcomputers* (pp. 81-126). Berlin: Springer.
https://doi.org/10.1007/978-3-642-74919-3_4.
- Young, H. P. (1998). *Individual Strategy and Social Structure*. NJ: Princeton University Press.