

LIBERTADES INDIVIDUALES Y OPORTUNIDADES FACTIBLES

Freddy Eduardo Cante Maldonado

Tesis doctoral para optar por el título de Doctor en Ciencias Económicas

Director: Homero Cuevas Triana

***Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Doctorado en Ciencias Económicas***

Bogotá, 2008

LIBERTADES INDIVIDUALES Y OPORTUNIDADES FACTIBLES

Freddy Eduardo Cante Maldonado

Código: 909006

Tesis doctoral para optar por el título de Doctor en Ciencias Económicas

Director: Homero CuevasTriana

***Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía
Doctorado en Ciencias Económicas***

Bogotá, 2008

LIBERTADES INDIVIDUALES Y OPORTUNIDADES FACTIBLES

RESUMEN:

Los individuos pueden tener objetivos, fines, deseos o preferencias de carácter privado (excluyentes) o colectivo (incluyentes), y con más frecuencia mezclas de ambos. Son libres en tanto puedan alcanzar o lograr tales fines y para hacerlo requieren motivaciones y oportunidades. Las motivaciones subyacen a las preferencias e incluyen la razón, la pasión y/o el interés (este último supone una capacidad de decisión racional). Las oportunidades factibles son formales (legales) y materiales, las cuales son excluyentes (privadas) e incluyentes (públicas), y mezclas de ambas. La libertad también supone la posibilidad de un movimiento no constreñido (ser libre de interferencias), lo cual requiere de la disponibilidad de suficientes oportunidades materiales que, como lo veremos, depende de resolver exitosamente problemas de acción colectiva. En esta tesis se presenta una lectura crítica de la evolución que han tenido importantes discusiones teóricas sobre el liberalismo relacionando aportes de diversos autores de la economía, la filosofía, la ciencia política y la psicología. Además, se ofrece una presentación analítica de algunas de las relaciones más relevantes entre las libertades individuales y las oportunidades factibles en procesos de escogencia individual y colectiva. En este sentido se hacen dos aportes originales. Primero, se sugiere un avance en la solución de un problema de acción colectiva (los comunes intergeneracionales y la presencia de los colinchados opulentos). Segundo, se hace la propuesta de un liberalismo amplio, el cual pone el énfasis en los fines y oportunidades colectivas que contribuyen a ampliar la noción de libertad individual.

Palabras claves: Libertad, Liberalismo, Acción colectiva, Racionalidad, Elección social

INDIVIDUAL LIBERTIES AND FEASIBLE OPORTUNITIES

ABSTRACT:

The individuals can have objectives, desires or preferences, and this ends can be privates (exclusives) or collectives (inclusive), and frequently mixtures of both types of preferences. The persons are free if they can attain their desires, and this depends of motivations and opportunities. The motivations are inside the preferences, and include reason, passion and interest (this is an object of rational decision). The feasible formal (legal) and material opportunities are exclusive (private), inclusive (public) and mixtures of both types. Moreover freedom implies the possibility of a movement without constraints (freedom from interferences), and this requires the availability of sufficient material opportunities, and this depends of a successful collective action. In this thesis is presented a critic lecture in relationship with the evolution of important theoretical discussions about liberalism, including contributions from economy, philosophy, political science and psychology. Moreover is offered an analytical presentation of some of the most important relationships between individual liberties and feasible opportunities in process of individual and collective choice. There are two contributions in this work. First, is suggested an advance in the solution of a problem of collective action (the global and intergenerational commons, and the action of opulent free rider). Second, is presented the proposal of an ample liberalism, with the emphasis in the collective ends and opportunities that help us to expand the concept of individual freedom.

Key words: Freedom, Liberalism, Collective action, Rationality, Social Choice

FREDDY EDUARDO CANTE MALDONADO, 1964

Introducción

En esta tesis doctoral se presenta una lectura crítica de la evolución que han tenido importantes discusiones teóricas sobre el liberalismo relacionando aportes de diversos autores de la economía, la filosofía, la ciencia política y la psicología. Además, se ofrece una presentación analítica de algunas de las relaciones más relevantes entre las libertades individuales y las oportunidades factibles en procesos de escogencia individual y colectiva. En este sentido se hacen dos aportes originales. Primero, se sugiere un avance en la solución de un problema de acción colectiva (los comunes globales intergeneracionales y la presencia de los colinchados opulentos). Segundo, se hace la propuesta de un liberalismo amplio, el cual pone el énfasis en los fines y oportunidades colectivas que contribuyen a ampliar la noción de libertad individual.

La revisión crítica de las discusiones sobre liberalismo se inicia en el primer capítulo “un marco conceptual sobre libertades individuales y oportunidades factibles”. Se sugiere un concepto de libertad real, mediante el cual se evidencia que las preferencias (o deseos), para traducirse en acciones concretas dependen de: las motivaciones (interés, pasión y razón), la limitada capacidad de elección racional y un extenso conjunto de oportunidades legales y materiales —la disponibilidad de estas depende de resolver problemas de acción colectiva. En gran parte la libertad individual es posible gracias a la cooperación de los individuos en acciones colectivas, las cuales no superan la escasez persistente, pues apenas producen o preservan bienes públicos impuros, bienes club y diversos recursos comunes los cuales se traducen en oportunidades.

En el segundo capítulo “las libertades individuales en el contexto de la teoría de la elección racional estricta o estrecha” se hace una lectura crítica de los conceptos de libertad individual desde los enfoques de la elección social y del libertarismo

de Nozick. En particular se revisan los problemas asociados a la denominada paradoja liberal planteada por Sen y las discusiones que ha suscitado. También, se discute una presunta solución al problema planteado por los libertarios seguidores de Nozick. Mientras Sen reduce la libertad a meras preferencias y trata de agregarlas siguiendo las pautas de una racionalidad estricta, los seguidores de Nozick suponen que la libertad consiste en estrategias permisibles dadas (y quedan confinados en la teoría matemática de los juegos). Estos dos últimos enfoques están limitados a una lógica pura de la escogencia y presentan dos limitaciones, a saber: primera, mientras que Sen no toma en cuenta las oportunidades factibles, los seguidores de Nozick apenas si hacen alusión a ciertas oportunidades legales; y segunda, ninguno de los dos enfoques se ocupa de examinar procesos de formación de preferencias y de estrategias. La teoría de la elección social asume que las preferencias son dadas e invariables en tanto que los libertarios suponen estrategias permisibles dadas.

En los capítulos tres y cuatro se exponen los enfoques teóricos de Elster, Kahneman, Tversky, Gintis y otros autores, quienes muestran cómo las preferencias se forman en el proceso mismo de la elección, son dependientes del contexto y del conjunto de oportunidades factibles. Además se plantean algunos comentarios críticos a tales aportes. En el capítulo tres “restricciones en el conjunto de oportunidades factibles y formación de preferencias” se hace una sintética exposición del trabajo de Jon Elster sobre preferencias y libertad. Tal aporte está basado en un enfoque de racionalidad amplia, y en un análisis de mecanismos (estudio de procesos muy finos y delimitados de causalidad, con más poder de explicación que de generalización y de predicción). Se hace énfasis en que algunas veces unos conjuntos de oportunidades reducidos pueden generar preferencias adaptativas y propiciar problemas de falta de autonomía. No obstante, restricciones voluntarias y deliberadas en el conjunto de oportunidades pueden promover ciertas libertades individuales.

En el capítulo cuarto, “Hipersensibilidad a la pérdida de oportunidades y libertades”, se hace una lectura crítica de la teoría de los prospectos o de la escogencia riesgosa de autores como Kahneman y Tversky. También se revisa el aporte de estudiosos como Camerer, Fehr y Fischbacher, Gintis y Russell Hardin, quienes basados en el análisis teórico de experimentación de juegos como el del ultimátum, estudian la reciprocidad, la confianza y las preferencias sociales. Esta revisión permite mostrar que en ámbitos de escogencia paramétrica (como los que se experimentan en la teoría de los prospectos) se evidencia la aversión a perder conjuntos de oportunidades materiales. Sin embargo, en ambientes de interdependencia estratégica (como los examinados en la teoría de juegos experimental) existen hallazgos de cierta aversión a perder relaciones sociales, y de aversión a la inequidad para así evitar importantes pérdidas de oportunidades factibles. Se hace énfasis en que estos aportes muestran que los individuos tienen un agudo sentido del análisis costo-beneficio y que, gracias a tal comportamiento, pueden alcanzar algunas veces ciertas libertades individuales y promover algunos procesos de acción colectiva.

En el capítulo quinto “una interpretación de las oportunidades factibles en el liberalismo posesivo y en el desarrollista” se retoma la distinción y definición de C. B. MacPherson acerca de tales enfoques liberales. Se presentan, de manera sintética, algunos comentarios críticos a las relaciones entre libertades individuales y oportunidades factibles que se advierten en algunos de los más importantes pensadores liberales como J. S. Mill, I. Berlin, F. Hayeck, J. Rawls, P. Van Parijs, G. Cohen, M. Taylor, y R. Dworkin. Se sugiere que el liberalismo posesivo es una opción por la defensa de la libertad reducida a algunas oportunidades materiales las cuales se persiguen como un fin en si mismo. De otra parte, la perspectiva desarrollista es un enfoque que muestra la dependencia que existe entre las libertades individuales y las oportunidades factibles, las cuales son medios para que los individuos sean libres y, por tanto, deberían estar justamente distribuidas. Al final se advierte que algunos defensores del

individualismo desarrollista defienden la lógica de la sociedad capitalista, incluso la desigualdad que genera, como un medio para fomentar sus propuestas liberales.

En los dos capítulos finales se propone un ejercicio analítico para examinar la relación entre libertades individuales y oportunidades factibles en procesos de acción colectiva. Se muestra que la libertad individual genera problemas de acción colectiva y, por tanto, en aras de reducir las inevitables interferencias (externalidades), se requiere la cooperación de los individuos para ampliar las oportunidades materiales individuales y colectivas. En el capítulo seis, “impurezas de los bienes públicos y uso moderado de las oportunidades”, luego de un breve examen de algunos de los más importantes trabajos sobre acción colectiva como los de M. Olson, A. Sen, G. Hardin, T. Schelling, J. Elster, R. Hardin, E. Ostrom, y Sandler & Arce, se avanza hacia una expansión del estudio de la acción colectiva. Se propone examinar los denominados recursos comunes globales intertemporales (los cuales abarcan bienes públicos impuros y bienes club en una dimensión temporal y espacial más amplia que las acostumbradas). La solución a tal problema de acción colectiva equivale a evitar tragedias de recursos comunes globales intergeneracionales mediante la moderación en el uso de oportunidades factibles materiales. Se resalta que tal situación puede implicar sacrificios considerables de algunas libertades individuales como los derechos reproductivos y ciertas libertades económicas.

En el capítulo final, “liberalismo amplio y distribución de oportunidades materiales”, se muestra que la libertad individual depende intensamente de la acción colectiva. Se hace una síntesis de los aportes que en tal sentido han hecho autores como Olson, G. Hardin, Hirschman, M. Taylor, y Holmes & Sunstein. Se retoma el trabajo de C. B. MacPherson sobre libertades y oportunidades materiales para sugerir la posibilidad de un liberalismo amplio. Los individuos podrían perseguir finalidades colectivas y no meramente individuales, y cooperar en acciones colectivas puesto que ser libre depende menos de los derechos a excluir a otros y

más de los derechos a ser incluido en el uso de amplias oportunidades factibles colectivas. La preservación de recursos comunes globales intergeneracionales (entendida como la prolongación de oportunidades materiales para más personas de otras geografías y generaciones) exige un liberalismo más amplio.

Agradecimientos:

Agradezco a mi director, Homero Cuevas, por su paciente lectura de los borradores de este trabajo, por sus comentarios que me ayudaron a mejorar la organización de mis argumentos y, en especial, por haberme exigido un balance crítico de la literatura existente sobre el tema de estudio. Con este escrito no hago otra cosa que intentar seguir su admirable ejemplo académico colombiano. Agradezco a Jon Elster por haberme acogido con su invaluable tutoría en Columbia University, en donde fui estudiante visitante en el otoño e invierno de 2001. Gracias a él profundicé en determinadas direcciones sobre los temas de la racionalidad y la acción colectiva. Estoy agradecido con las observaciones que hicieron los jurados de la tesis, los profesores Manuel Muñoz, Jorge Iván Bula y Francisco Gutiérrez Sanín. Agradezco de manera especial a mis estudiantes de pregrado y maestría de la Universidad Nacional de Colombia por permitirme dirigir sus monografías, pues esta labor se constituyó para mí en un proceso de aprendizaje. Un especial agradecimiento para Nohora Edith García, su solidaridad estudiantil me demuestra que aún es posible generar comunidad académica. Finalmente agradezco a Yadira Luna, quien ha sido la asistente del programa de Doctorado y quien siempre ha estado pendiente de nuestros progresos.

El resto de mis agradecimientos se podrían expandir infinitamente en razón de la típica ignorancia y falta de competencia de un individuo como uno en campos interdisciplinarios y ocupacionales tan diversos y significativos, en un mundo complejo de profunda división del trabajo, interdependencia social y contingencia. Va entonces una amplia señal de agradecimiento para toda la gente que ha

puesto un granito de arena para permitir mi libertad individual, justamente, para haber logrado escribir y publicar un libro sobre el tema. Desde ya advierto al lector que este trabajo es, como cualquier producción humana, una obra inconclusa e infinitamente perfectible. En consecuencia asumo la responsabilidad por los errores que aún persistan en el escrito.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción

Capítulo I

<i>Un marco conceptual sobre libertades individuales y oportunidades factibles.....</i>	12
--	-----------

Capítulo II

<i>Las libertades individuales en el contexto de la teoría de la elección racional estricta o estrecha.....</i>	19
--	-----------

Capítulo III

<i>Restricciones en el conjunto de oportunidades factibles y formación de preferencias</i>	36
---	-----------

Capítulo IV

<i>Hipersensibilidad a la pérdida de oportunidades y libertades individuales</i>	45
---	-----------

Capítulo V

<i>Una interpretación de las oportunidades factibles en el liberalismo posesivo y en el desarrollista.....</i>	74
---	-----------

Capítulo VI

<i>Impurezas de los bienes públicos y uso moderado de las oportunidades materiales</i>	98
---	-----------

Capítulo VII

<i>Liberalismo amplio y distribución de oportunidades materiales.....</i>	120
--	------------

<i>Bibliografía.....</i>	130
---------------------------------	------------

CAPÍTULO I:
UN MARCO CONCEPTUAL SOBRE
LIBERTADES INDIVIDUALES Y OPORTUNIDADES FACTIBLES

1.1. El concepto de libertad real

Los individuos pueden tener objetivos, fines, deseos o preferencias de carácter privado (excluyentes) o colectivo (incluyentes), y con más frecuencia mezclas de ambos. Son libres en tanto puedan alcanzar o lograr tales fines y para hacerlo requieren motivaciones y oportunidades. Las motivaciones subyacen a las preferencias e incluyen la razón, la pasión y/o el interés (este último supone una capacidad de decisión racional). Las oportunidades factibles son formales (legales) y materiales, las cuales son excluyentes (privadas) e incluyentes (públicas), y mezclas de ambas. La libertad también supone la posibilidad de un movimiento no constreñido (ser libre de interferencias), lo cual requiere de la disponibilidad de suficientes oportunidades materiales que, como lo veremos, depende de resolver exitosamente problemas de acción colectiva.

1. 2. Las motivaciones para la acción y la racionalidad limitada

Las motivaciones humanas, de acuerdo con Elster (1999), se podrían clasificar en tres categorías principales: interés, pasión y razón. El interés equivale a la prosecución de ventajas individuales o grupales, ya sea en forma de dinero, poder, honor o estatus. La pasión es una motivación visceral, que puede llegar a quedar por fuera del control del individuo y/o del grupo. Las pasiones incluyen emociones (crudas como el miedo y la rabia; con referentes cognitivos como el resentimiento, el odio y la venganza; y positivas como el amor). Al lado de lo pasional también caben el hambre, la sed, el deseo sexual, los estados de dolor, los estados de intoxicación por consumo de drogas, el ansia por las drogas y la locura. La razón

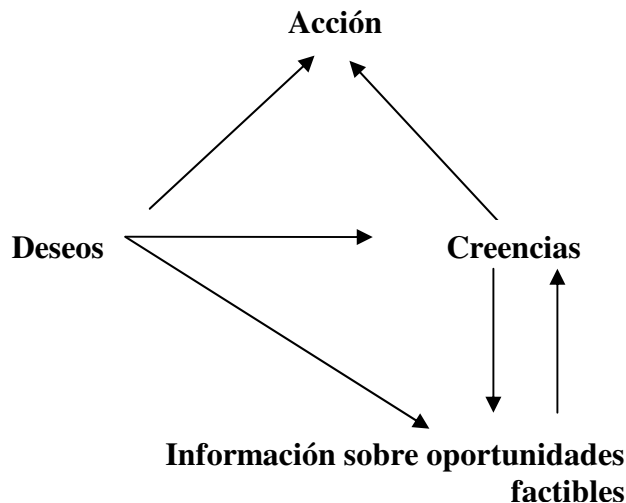
—ha sostenido Elster— puede equivaler a una capacidad imparcial que está motivada por preocupaciones concernientes al (controvertido) bien común, o por los deberes y derechos individuales, es una motivación idealmente desapasionada y desinteresada. Aquí retomaré más bien la idea de metapreferencia de Hirschman (1982) (deseos de segundo orden que moldean las preferencias y orientan las preferencias cotidianas hacia un orden social determinado) para hacer referencia a las razones. Pueden existir metapreferencias como el imperativo kantiano (no usar a otras personas como medios para nuestros fines) y el mandamiento cristiano de amar al prójimo como a sí mismo, las cuales nos impulsan al altruismo, aunque, como han subrayado Elster (1989^a, 1989b, 1999) y Hirschman (1971, 1982) no siempre la razón (o las metapreferencias) se identifican con fines altruistas.

La razón y la pasión impulsan directamente a la acción. Ni la pasión, ni la razón, ni las normas sociales que obedecen a tales motivaciones, conducen a una elección deliberada y a un cálculo de consecuencias. Sólo el interés es objeto de una decisión y obedece a la racionalidad instrumental (cálculo de fines y medios). Pero existen normas sociales como la reciprocidad y el cumplimiento de las promesas, sin las cuales sería extremadamente difícil que la gente alcanzara fines colectivos. Además existen emociones que no sólo ayudan a alcanzar fines evitando engorrosos procesos de decisión sino que también impulsan para actuar en situaciones críticas, por ejemplo: la rabia impulsa para superar la cobardía y enfrentar a un adversario que obstruye, el miedo impulsa a huir para salvarse oportunamente, el amor da ímpetu para ayudar desinteresadamente.

La teoría de la elección racional tiene un carácter normativo o prescriptivo, aunque en versiones más convencionales reivindica también un carácter descriptivo o positivo. Les indica a las personas cómo elegir y actuar, a fin de lograr sus metas de la mejor manera posible. Elster (1984, 1989b, 1999) ha propuesto un modelo enteramente subjetivo de elección racional, mediante el cual se puede examinar la

relación entre deseos (preferencias), las creencias y la información sobre el conjunto de oportunidades factibles para causar una determinada acción. Ver la gráfica .1.

Gráfica # .1 El modelo subjetivo de la elección racional (tomado y ligeramente modificado de Elster, 1983).



Para que una acción sea racional, dentro de este marco, debe ser óptima en tres sentidos, a saber:

- Debe constituir el mejor medio de satisfacer los deseos del agente, dadas sus creencias.
- Las creencias, a su turno, son racionales si están bien fundadas en la información disponible sobre las oportunidades factibles.
- El agente obtiene una cantidad adecuada de información, suficiente para decidir sin desperdiciar tiempo, energía y dinero.

La acción racional depende directamente de las creencias y de los deseos, e indirectamente de la información sobre las oportunidades factibles. Entre los deseos y las creencias hay una tensión y una interdependencia. Esto se ilustra en las flechas horizontales que van desde las preferencias hacia las creencias (creencias moldeadas por el deseo), y viceversa (deseos moldeados por las creencias). Además la búsqueda de información está afectada por los deseos y las

creencias, como se indica con las flechas respectivas. (Ver la gráfica .1). No obstante, una implicación de tal planteamiento es que la toma de decisiones en el mundo real, con frecuencia, no es racional ni óptima, es decir, los individuos están sujetos a un problema de racionalidad limitada. H. A. Simon (1989, 2006) ha hecho énfasis en que, dadas nuestras limitadas capacidades computacionales y la compleja interdependencia de las sociedades modernas, no podemos más que procesar poca cantidad de información y obtener soluciones satisfactorias (suficientemente satisfactorias) distantes de los óptimos idealizados.

1.3. Oportunidades formales y oportunidades materiales

El conjunto de oportunidades factibles —término conceptualizado por Jon Elster (1983, 1997, 1999 y 2001), y que es similar al de dotaciones iniciales—, contiene todas las posibilidades de acción que son permitidas por las restricciones legales (el conjunto de derechos formales) y por las limitaciones materiales o económicas. Todo tipo de acción humana, sea motivada por la razón, la pasión y/o el interés requiere de suficientes oportunidades factibles para hacerse efectiva. El conjunto de oportunidades económicas puede ser exclusivo (estrictamente privado), inclusivo (público, a disposición de una colectividad) o más frecuentemente una mixtura de ambos.

Los derechos formales son posibilidades de acción de carácter normativo (permiten unas acciones y prohíben otras) y aspiracional (sugieren oportunidades que debería tener toda la gente). Pero los fines humanos son más amplios y más desenfrenados que el limitado conjunto de acciones que permite el derecho. La ley supone reprimir y rehabilitar a las personas que tienen como medio de acción (y aún como un fin en si mismo) el causar la muerte y la destrucción psicológica, física o económica de sus semejantes. La ley supone regular la vida social, en aras de imponer la razón por encima de las pasiones destructivas y de los mezquinos intereses. Pero la ley es hecha y administrada por seres humanos

imperfectos dentro de sociedades inconclusas, y muchas veces es moldeada por pasiones e intereses cuestionables. En consecuencia es legítimo que algunas personas persistan en alcanzar amplias finalidades, aunque para ello deban reformar el derecho y cambiar el orden social respectivamente mediante la objeción de conciencia, la desobediencia civil y las revoluciones —como ha sugerido Dworkin (1993).

Aunque los fines humanos legitimados por el derecho sean deseables, las más de las veces no son alcanzables por un problema de escasez. Mientras el derecho (lo prescriptivo) nos indica las oportunidades que debería tener la gente, la economía (el análisis positivo) nos ayuda a demostrar las oportunidades que efectivamente tiene. Hay que reconocer que metas como las contempladas en la Declaración Universal de los Derechos Humanos se pueden lograr parcialmente, y dependen de la finitud de los medios económicos a disposición de individuos y colectividades. Discusiones filosóficas sobre lo que deberían ser las libertades, como la dicotomía de I. Berlín entre libertad negativa (ser libre de intromisiones) y libertad positiva (ser libre para alcanzar unos fines encaminados al autogobierno democrático o a la autorrealización donde la razón subyuga a la pasión), son buenos ejercicios intelectuales sin aplicación plena a los problemas del mundo real. Un común denominador de las posturas extremas de izquierda (quienes hablan de los derechos como triunfos irrenunciables) y de derecha (quienes sólo insisten en el aspecto de inmunidad contra intrusiones y arguyen que el Estado es dañino para la libertad), es su omisión sobre los costos de los derechos (Holmes & Sunstein, 1999).

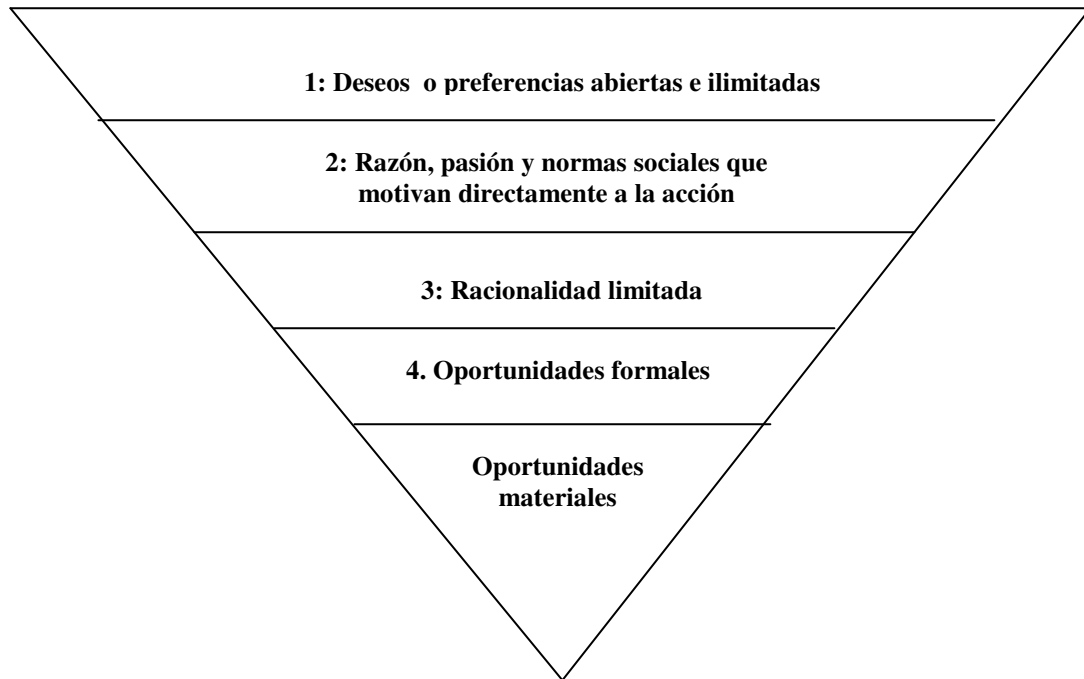
Desde una perspectiva más positivista —dentro de un marco de libertades reales—, todos los derechos, además de su aspecto normativo, presentan costos y demandan un análisis descriptivo o positivo. Para tener derechos civiles y políticos (incluidas las inmunidades contra intrusiones de la mayoría y del mismo Estado), al igual que derechos económicos, sociales y culturales, se requieren

oportunidades económicas. Y tales oportunidades dependen, entre otras cosas, de los fondos públicos (resultantes de la tributación y legitimidad del Estado). Aunque deseables no todos los derechos son posibles, tanto por problemas de rivalidad (derechos o libertades reales conflictivas) como de limitaciones en las finanzas públicas (Holmes & Sunstein, 1999). Sin la tributación y sin la cooperación o solidaridad social no sería posible financiar los más reconocidos derechos civiles, políticos y económicos, sociales y culturales.

1.4. El contenido de esta tesis doctoral

Aquí se examina cómo se relacionan libertades individuales y oportunidades factibles. Para comenzar, esta relación se puede representar mediante un esquema muy simple, en forma de una pirámide invertida (ver gráfico #2). En la ancha base superior (1) aparecen los deseos o preferencias abiertas e ilimitadas de los individuos. El escalón de más abajo (2), con un poco más de estrechez, representa las motivaciones directas para la acción como son la razón (o metapreferencias) y la pasión; el énfasis con que un individuo está motivado por pasiones y/o razones (y normas sociales que obedecen a estas) influirá en la posibilidad de alcanzar los fines que se ha propuesto. El tercer escalón más abajo y más angosto (3) representa la limitada capacidad de elección racional, la cual presenta fallas de tipo *hot* (visceral y emocional) y *cold* (sesgos y limitaciones cognitivas, entre ellas de información y capacidad de cálculo). El cuarto escalón (4) representa las restricciones formales, lo que se debe y lo que no se debe hacer en el marco de la ley. El quinto escalón (5), el más angosto, representa las oportunidades materiales que son exclusivas (propiedad privada) e inclusivas (propiedad colectiva). Las oportunidades materiales colectivas cubren toda una gama de bienes colectivos sujetos a escasez como: bienes públicos impuros, bienes club y recursos comunes globales e intergeneracionales. A medida que se desciende más y más hacia la punta de la pirámide se percibe la persistente escasez.

Gráfico #.2: Libertades individuales, motivaciones para la acción y oportunidades factibles



Lo que sigue de esta tesis doctoral es un ejercicio teórico para tratar de ofrecer algunas respuestas a los interrogantes implícitos en el esquema arriba esbozado. En los capítulos II al IV hay un énfasis en el análisis de las preferencias, y su relación con el denominado conjunto de oportunidades factible. En los capítulos finales, del V al VII se examina directamente el tema de las oportunidades factibles, en relación con los procesos de acción colectiva y los diversos enfoques liberales.

CAPÍTULO II:

LAS LIBERTADES INDIVIDUALES EN EL CONTEXTO DE LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL ESTRICTA O ESTRECHA:

Dentro de la teoría de la elección racional estrecha o estricta las preferencias se asumen como dadas y estables, lo único que importa es que sean consistentes. En consecuencia, en el enfoque de la elección social se persigue una agregación de las diversas preferencias individuales, buscando que sean compatibles con el criterio de Pareto. En el enfoque alternativo del libertarismo, el énfasis no es tanto en las preferencias sino en los derechos dados (naturales) y las estrategias permisibles que conduzcan a una coordinación de las diversas libertades individuales. En las secciones de este capítulo (1.1. a 1.4) me ocupo de la elección social, tomando como base las exposiciones de Arrow y Sen, incluyendo algunas de las controversias que ha suscitado la denominada paradoja liberal, y en la última parte del libertarismo, básicamente el enfoque de Nozick y sus seguidores. Al final propongo un balance crítico de este debate teórico.

2.1. Las condiciones de consistencia de las preferencias

La teoría de la elección social se fundamenta en aquella de la elección racional estricta, la cual está constituida por los principios abstractos y axiomáticos de la decisión, en particular, de la teoría de la utilidad esperada, expuestos en los libros clásicos de teoría de juegos (von Neuman & Morgenstern, 1944; Luce & Raiffa, 1957) y de elección social (Arrow, 1963; Sen, 1970^a y 1970^b). En esta teoría, la elección se caracteriza por ser una lógica pura de la escogencia, en la que se cumplen los axiomas de asimetría, invarianza, transitividad o al menos aciclicidad e independencia de alternativas irrelevantes. Esta lógica garantiza que las

preferencias individuales y colectivas sean consistentes, no deberían existir contradicciones o ciclos.

Siguiendo la presentación de Sen (1970^a), un punto de partida es suponer una relación binaria entre opciones como x & y . Igualmente se asume que las preferencias están dadas y que son estables, es decir, se supone que tales preferencias no varían con el contexto ni con la introducción de otras alternativas diferentes.

Existen tres clases de relación binaria, a saber: uno, $x R y$ que representa una relación débil de preferencia donde " x es mayor que y "; dos, $x P y$ que representa una relación de preferencia estricta, donde " x es estrictamente preferida a y "; y finalmente $x I y$ la cual representa una relación de indiferencia pues quien elige es indiferente ante ambas opciones. Cuando las relaciones aparecen con subíndices como, por ejemplo, R_i se trata de relaciones binarias para individuos específicos i ; cuando aparecen solas entonces se trata de relaciones binarias para toda una sociedad. Algunas de las más importantes propiedades del modelo de racionalidad entre relaciones binarias son:

- (1) Asimetría: para todos los pares x & y que pertenecen al conjunto de elección la relación de preferencia debe ser asimétrica, en el sentido de que si x es preferible a y entonces no se cumple la inversa. $\forall x, y \in S: x R y \Rightarrow \sim (y R x)$
- (2) Completitud o completez: todas las opciones incluidas en el conjunto de elección deben ser objetos de ordenamiento, es decir, el elector tiene que ser capaz de expresar su preferencia o indiferencia con respecto a ellas (no se concibe que existan objetos de "indecisión" o de "abstención"). $\forall x, y \in S: (x \neq y) \Rightarrow x R y \vee y R x$.
- (3) Transitividad: la relación de preferencia no debe ser cíclica en el sentido de que si hay una opción presuntamente superior, la cual es preferida a una opción intermedia que, a su vez es preferida a una opción inferior, entonces la

opción superior debe ser también superior a la inferior. $\forall x, y, z \in S: (x R y \& y R z) \Rightarrow x R z$

- (4) Aciclicidad: el ordenamiento de las preferencias puede infringir la transitividad estricta (la cual requiere tres opciones) pero no debe producir ciclos en las relaciones estrictamente binarias (de sólo dos opciones). Por ejemplo, no exige que la opción intermedia sea preferida a la inferior; aunque exige que la inferior no sea preferida a la intermedia, lo cual constituye una exigencia más débil e importante en ciertos contextos.
- (5) Dominación: Si una opción es mejor o estrictamente preferida a otra en un estado social, y es al menos tan buena como otra en el resto de estados sociales, entonces la opción dominante tiene que ser escogida. Se puede entender como una relación superior y más fuerte que la asimetría, pues una opción debería dominar a otra en todos los estados sociales concebibles aunque, por cierto, sólo sea estrictamente preferida a su opción rival en un solo estado del mundo.
- (6) Invarianza: también conocida como la condición de extensionalidad significa que diferentes representaciones o descripciones del mismo problema de elección no ocasionan un cambio de preferencias en el elector. La preferencia entre opciones es independiente de su descripción.
- (7) Independencia de alternativas irrelevantes: la preferencia entre opciones como x & y no depende de la presencia o ausencia de otras opciones como w & z . Se supone que el elector tiene un completo ordenamiento de todas las opciones y que, dado un conjunto de elección, siempre selecciona la opción con el más alto valor en ese orden. En particular, si x es preferido a y en una elección binaria, es también preferido a y en una elección múltiple (de más de un par de opciones). Todo esto implica que una opción no preferida no puede devenir preferida cuando nuevas opciones sean adicionadas al conjunto de elección. Así las cosas, la elección entre dos opciones dadas no debe ser sensible a los cambios en el conjunto de elección, en la medida en que se asignan rango a otras opciones. En suma, al asumir la existencia de opciones

irrelevantes se sostiene que las preferencias individuales no deben variar con el conjunto de alternativas, lo cual establece límites sobre los rangos de la información requerida para la elección racional.

2.2. Las preferencias y la función de bienestar social paretiana

La teoría de la elección social establece una conexión entre las preferencias individuales y los resultados sociales, mediante una regla de elección colectiva que puede ser una función de bienestar social o una función de decisión social. Una regla de elección colectiva es un método para transformar los ordenamientos individuales en preferencias sociales, por ejemplo, la regla de la decisión mayoritaria o el criterio de Pareto. Mientras una función de bienestar social (como la usada por Arrow en su teorema de la imposibilidad) exige un ordenamiento social transitivo de las preferencias, una función de decisión social (como la propuesta por Sen en su paradoja liberal) sólo exige ordenamientos sociales débiles para generar una función de preferencia social sin ciclos.

Los objetos de la elección social no son canastas de bienes sino situaciones sociales. A diferencia de una canasta de bienes que sólo exige gustos, una situación o estado social implica la existencia de valores individuales. Una situación social se define como una completa descripción de la cantidad de cada tipo de bienes poseídos por cada individuo, la cantidad de trabajo que aporta cada cual, la cantidad de cada factor de producción invertido en cada modalidad de actividad productiva. Además incluye las cantidades de diversos tipos de actividades colectivas, tales como servicios públicos, actividades diplomáticas y aún la erección de estatuas a héroes o estrellas artísticas (Arrow, 1963, cap. II). Por cierto, Arrow sugiere que no deberían ser tenidas en cuenta todas las preferencias de un individuo, especialmente las que están referidas a temas que no le incumben. Pero, como insiste tal autor, el decidir cuáles preferencias son relevantes y cuales no, constituye un juicio de valor: para unos individuos será

más relevante ver que su jardín no quede arruinado por el humo de las fábricas, en tanto que para otros lo importante será que la gente cumpla los preceptos religiosos.

Arrow examinó las siguientes propiedades como condiciones de una función de bienestar social:

- Dominio Universal: El dominio de la definición de la regla de elección social debe ser el de todos los posibles ordenamientos de preferencias individuales.
- Criterio de Pareto: Arrow (1963, Cap. II) propone una asociación positiva de los valores individuales y sociales así: “Puesto que tratamos de describir el bienestar social y no algún tipo de malestar, debemos dar por supuesto que la función de bienestar social es tal que la ordenación social responde positivamente a las variaciones de los valores individuales, o que al menos no lo hace en sentido negativo. De aquí que si una situación social alternativa gana lugares o conserva su lugar en la ordenación de cada uno de los individuos, sin que se produzca ningún otro cambio en dichas ordenaciones, esperaremos que avance puestos igualmente o que al menos no descienda en la ordenación social”.
- Independencia de alternativas irrelevantes, condición que ya ha sido expuesta.
- Ausencia de dictadura: Ningún individuo es un dictador, en el sentido de que si este prefiere una opción a otra, entonces el resto de la sociedad debe tener las mismas preferencias del dictador. [No hay un i tal que $\forall x, y: x P_i y \rightarrow x P y$]

Arrow, en su teorema de la imposibilidad, demostró que ninguna regla de elección social puede satisfacer simultáneamente todas las propiedades mencionadas y

producir preferencias sociales consistentes: un ordenamiento resultaría imposible aún en una sociedad elemental de tres personas que eligen tres opciones.

2.3. Sobre la imposibilidad de un liberal paretiano:

Dentro de la teoría de la elección social, Sen (1970^a, 1970b) mostró que existe un conflicto entre una noción de libertad mínima y el criterio de Pareto o, más precisamente, que dicho criterio resulta inaplicable cuando se introduce la mínima libertad individual en un proceso de elección social.

La teoría de la elección social está construida sobre las mencionadas propiedades de la relación binaria (Arrow, 1963; Sen, 1970^a, 1970b). Sen pensó en construir una función de decisión social, con la consideración explícita de ciertas libertades individuales. Este autor comenzó con un planteamiento prosaico del problema, así: si usted prefiere tener su cuarto pintado de rosa en lugar de blanco entonces la sociedad debe aceptar su decisión aun cuando exista una mayoría de la gente que no estaría dispuesta a compartir sus criterios personales. Aceptar la libertad individual, aunque sea apenas sobre un par de opciones triviales como la modalidad de dormir boca arriba o boca abajo, es consentir que existen elecciones individuales que deberían ser permitidas o toleradas por el resto de gente. En este ejemplo simple la libertad individual exige la existencia de un conjunto de elección estrictamente personal (sobre el cual el individuo no sea interferido por otra gente).

Con el propósito de indagar si las libertades individuales no riñen con el criterio de Pareto, en un proceso de elección social, Sen impuso explícitamente tres condiciones electorales: dominio irrestricto, principio débil de Pareto y liberalismo como sigue.

- 1) Condición U (dominio irrestricto): el dominio de la regla de elección incluye todos los posibles de ordenamientos individuales. Cualquier opción concebible por el individuo es aceptable.
- 2) Condición P (principio débil de Pareto): si todos los individuos de una sociedad prefieren estrictamente un estado social a otro, entonces la sociedad debe tener la misma preferencia. [Para cualquier par de estados sociales $\{x, y\}$, si $\forall i: x P_i y \Rightarrow x P y$ & si $y P_i x \Rightarrow y P x$.] (Ver Sen (1970^a, cap. II).
- 3) Condición L (libertad individual): Al menos para dos estados sociales alternativos, para cada individuo que prefiera un estado social a otro entonces la sociedad debe también tener la misma preferencia. [Para cada individuo i , hay por lo menos un par de alternativas o estados sociales $\{x, y\}$, tal que: $x P_i y \Rightarrow x P y$ & $y P_i x \Rightarrow y P x$.]
- 3') Condición L^* (libertad mínima): En esta condición, basta con que sólo dos individuos de todos los integrantes de una sociedad, sean decisivos sobre al menos dos alternativas. [Existen al menos dos i tales que: $x P_i y \Rightarrow x P y$ & $y P_i x \Rightarrow y P x$.]

Nótese que si la condición L es sólo para un individuo privilegiado y , además, las alternativas (estados sociales) afectan a toda una sociedad entonces la libertad individual es igual a una condición de dictadura. Por ejemplo, conjuntos de elección como declarar la guerra a un país vecino, o cometer un capricho —como el de Nerón— de incendiar una ciudad podrían ser típicas escogencias de un dictador.

Sen (1970^a, 1970b) encontró que no existe alguna función de decisión social o regla de elección social que pueda satisfacer, simultáneamente, las condiciones U , P y L con la racionalidad débil (no pide transitividad sino sólo aciclicidad) y , peor aún, que ni tan siquiera puede satisfacer U , P y L^* . Asumir la disyuntiva de aceptar

P o L (o L*), equivale al sacrificio de una de dos metas tan significativas para los teóricos de la elección social como son la libertad individual (representada en las condiciones L y L*) y el criterio de eficiencia o unanimidad parcial (representado en la condición P).

La paradoja liberal puede mostrarse a través del clásico ejemplo de Sen (1970b) y la ampliación del mismo de Brian Barry (1995), en torno al conflicto que sostienen un pudibundo y un libertino sobre cual habría de ser el uso más acertado de un derecho de propiedad escaso y disputado, a saber: una y solo una copia disponible del libro *El amante de Lady Chatterly*. El problema es buscar una regla de elección social que, por lo menos, sirva para poner de acuerdo a estas dos personas. B. Barry ha sugerido la siguiente interpretación del ordenamiento de las preferencias:

El pudibundo interpreta y ordena las opciones disponibles así:

- . x = “que nadie lea el mencionado libro”
- . y = “como censor prefiere leer el libro, antes que dejar que el libertino se pudra más”
- . z = “que el libertino lea ese libro”
- . z' = “que ambos resulten leyendo el libro”

El libertino interpreta y ordena las opciones disponibles así:

- . z' = “que ambos lean el libro”
- . y = “Si sólo uno puede leer esto, preferible que el pudibundo amplíe sus horizontes”
- . z = “que el libertino lea ese libro”
- . x = “que un buen libro sea convertido en basura porque nadie lo puede leer”

En este ejemplo los individuos no sólo tienen preferencias distintas sino que también sus ordenamientos son inversos: en el ordenamiento del pudibundo la

primera opción es x, en tanto que la última es z'; en el ordenamiento del libertino, la primera opción es z' y la última es x. Aunque sus ordenamientos sobre las opciones y z son idénticos, tales opciones son de segundo y tercer orden en los ordenamientos de estos individuos.

2.4. Algunas controversias sobre liberalismo y paretianismo:

La "imposibilidad de un liberal paretiano" no sería concebible para liberales como Hayek, quienes no encontrarían incompatibilidad entre la libertad individual y el óptimo de Pareto, sino simplemente, un problema de lenguajes diferentes (Barry, 1995). La libertad individual, dentro de la doctrina del liberalismo pregonada por autores como Hayek y Nozick, es posible a condición de que el individuo tenga los derechos de propiedad y el control para elegir sin interferencias del resto de la sociedad. Al menos en la versión libertaria radical abanderada por Hayek, la única posibilidad de garantizar una "esfera protegida" sin coerción ni interferencia es, ciertamente, la renuncia a las comparaciones interpersonales y a las funciones de bienestar social.

Hayek (1984) insistió en que los modernos fundadores de la economía matemática (destacando a Pareto) no tuvieron la ilusión de calcular los precios de equilibrio ni las situaciones óptimas, y sostuvo que la justicia social era una ficción. Y para completar afirmó que los derechos individuales positivos sólo son viables en el marco de una organización regulada por un contrato, en donde existan obligaciones de la contraparte. En ese punto es importante anotar que, para tal autor, el liberalismo está referido a la limitación del poder del gobierno, en tanto que la democracia se refiere a quien controla el poder: lo opuesto al liberalismo es el totalitarismo, en tanto que lo opuesto a la democracia es el autoritarismo.

Aunque los individuos pueden anhelar la libertad de elegir, a través de una esfera protegida o unos derechos individuales protegidos de interferencia y coacción, sus

elecciones (en el contexto de la elección social) son sobre estados o situaciones sociales que afectan los derechos individuales de otras personas. Pero aún por fuera del contexto de la elección social, no existe elección alguna que deje de ser social, es decir, que se limite a afectar solo a la persona que elige —por ejemplo, asuntos tan personales como tinturarse el cabello de verde o usar una moda sensual tienen impacto sobre otra gente. No obstante, cuando los individuos eligen sobre estados sociales implica que, necesariamente, estos piensan o buscan modificar o moldear las preferencias de su prójimo.

Si se retoma el famoso ejemplo de Sen (1970b) y se recoge la ampliación al mismo de Barry (1995), se tienen los siguientes ordenamientos de preferencias:

El pudibundo ordena sus preferencias así: x, y, z, z'

El libertino ordena sus preferencias así: z', y, z, x

La opción x (que nadie lea *El amante de Lady Chatterly*) es la primera en el ordenamiento del pudibundo y, además, implica un estado social en donde puede imponer sus preferencias sobre el libertino. La opción z' (que ambos lean el mencionado libro) es la primera en el ordenamiento del libertino, e implica una situación social en donde puede moldear las preferencias del pudibundo.

Los ejemplos e interpretaciones de Sen y Barry, destacando en ellos la alusión a ordenamientos antagónicos de individuos que prefieren estrictamente alternativas sociales radicalmente distintas, nos muestran el conflicto inherente al liberalismo. El más mínimo acuerdo o decisión social no resulta posible, si las personas además de ser entrometidas tienen preferencias que se oponen radicalmente (como los valores opuestos del pudibundo y del libertino).

En un artículo escrito en 1974 pero tardíamente publicado en 1996, Buchanan concluye que la mínima libertad individual analizada por Sen (1970^a, 1970b, 1976) está erróneamente planteada porque asume que los individuos eligen estados sociales en los que tienen la facultad para entrometerse y elegir no sólo su posición social sino también la de sus rivales. Por ejemplo, el libertino elige estados sociales donde él y el pudibundo deberían gozar de la literatura erótica y, viceversa, el pudibundo escoge estados sociales en donde reina la censura de este tipo de libros. La solución que propone Buchanan es, justamente, que los derechos permiten delimitar una esfera de decisión estrictamente privada, en donde las personas no eligen estados sociales sino apenas opciones que afectan su vida personal.

Mientras el teorema de Sen ayuda a subrayar la tensión entre unas mínimas libertades individuales y el criterio débil de Pareto, Gibbard (1974) sostuvo que tal conflicto perdura aún si se reduce el conjunto de elección a lo estrictamente personal. Gibbard introduce formalmente el concepto de *RPS* (esfera personal reconocida), haciendo alusión al conjunto de estados sociales o alternativas que solamente aluden a la vida privada de la persona.

Libertarianismo de Gibbard (LG): Para cualquier individuo *i* y para todas las distintas alternativas sociales *x* & *y*, si *x* & *y* difieren solamente con respecto a alguna consecuencia o implicación moral, económica o política, etc., que solo concierne a la *RPS* de *i*, entonces *i* es decisivo sobre {*x*, *y*}.

Esto significa que las alternativas *x*, *y*, *z*, etc., son estados sociales que afectan a la sociedad entera pero, justamente, pueden existir alternativas *x* o *y* que afectan o conciernen sólo a la vida de una persona específica. Por ejemplo la alternativa *a* = "*leer un libro para crecer cultural y socialmente*" es un estado social deseable que concierne a la vida de comunidades o sociedades enteras pero la alternativa *x* =

"leer o no leer el clásico erótico 'El amante de Lady Chatterley'" sería una alternativa de la *RPS*.

La condición *LG* abre un nuevo problema en el modelo de la elección social, a saber: ¿cuál es la línea divisoria entre la vida privada y la esfera pública? Puede haber estados sociales como las políticas sobre tributación o sobre educación que son objeto de elección social o pública pero, por cierto, es difícil separarlas nítidamente de asuntos privados como, por ejemplo, las creencias religiosas o las costumbres sexuales de cada persona. Un ejemplo, tomado de Gibbard (1974), ayudará a ilustrar el problema.

Si suponemos que hay una sociedad liberal, la cual permite la libertad estrictamente personal para escoger el color de la camisa que va a llevar a su oficina, entonces cada individuo debería tener el poder de decisión sobre su color preferido, sea este rojo, blanco, negro, etc.

Se trata de examinar los alcances del derecho individual para escoger algún color de camisa. Los electores son dos individuos que tienen diferentes valores y gustos. Se supone que hay un individuo inconforme que siempre prefiere vestir distinto al resto de individuos, y un individuo conformista que siempre quiere vestir igual al resto de la gente. Los objetos de elección son dos camisas, una blanca (*w*) y una negra (*b*). El derecho individual para elegir su color de camisa depende de los valores del elector. Las preferencias de los dos individuos se sintetizan así:

El individuo inconforme prefiere la camisa blanca y, en consecuencia, su opción más preferida es vestir la camisa blanca y que la camisa negra sea para el otro individuo. Como prefiere vestir distinto, su segunda opción preferida sería la de llevar la camisa negra y que la otra persona vista la camisa blanca. Sus opciones menos preferidas son las de vestir igual que el otro individuo, para lo cual

preferiría vestir la camisa blanca y como la peor opción llevar la camisa negra al igual que el otro individuo. Esto se ilustra en la tabla 1.1.

Tabla 1.1. Ordenamiento del individuo inconforme, en relación con el color de su camisa y la del conformista	
<i>Inconforme</i>	<i>Conformista</i>
<i>Blanca</i>	<i>Negra</i>
<i>Negra</i>	<i>Blanca</i>
<i>Blanca</i>	<i>Blanca</i>
<i>Negra</i>	<i>Negra</i>

El individuo conformista prefiere la camisa negra y vestir igual a la otra persona. Y su ordenamiento de preferencias, claramente distinto al del individuo conformista, se ilustra en la tabla 1.2.

Tabla 1.2. Ordenamiento del individuo conformista, en relación con el color de su camisa y la del inconforme	
<i>Inconforme</i>	<i>Conformista</i>
<i>Negra</i>	<i>Negra</i>
<i>Blanca</i>	<i>Blanca</i>
<i>Negra</i>	<i>Blanca</i>
<i>Blanca</i>	<i>Negra</i>

Aplicando la condición LG y siguiendo los ordenamientos de cada persona podrían existir cuatro posibilidades que son:

- El sujeto inconforme es decisivo sobre $\{(blanca, negra), (negra, blanca)\}$;
- El sujeto conformista es decisivo sobre $\{(negra, negra), (blanca, blanca)\}$;

La axiomática de la teoría de la elección social sirve para mostrar que: Uno, los resultados de los estados sociales deseados por el individuo no están bajo su control; y Dos, incluso la escogencia más estrictamente personal afecta a otras

personas. Buscando expresar este problema, los autores Gaertner, Pattanaik y Suzumura (1991, 1996) propusieron una condición que, arbitrariamente, denominó GPS.

Condición GPS: Cualquier ordenamiento de opciones, cuando hay preferencias distintas, aunque sea en asuntos tan personales, hará imposible que cualquier individuo pueda ser decisivo aún en relación con opciones tan insignificantes como el color de la camisa preferida y el ser inconforme o conformista (aunque sea en relación con el color preferido para su camisa).

La importancia de los aportes de Gibbard, Gaertner, Pattanaik y Suzumura, radica en que muestran los límites de la teoría de la elección social para la viabilidad o factibilidad de la libertad individual, dentro del marco analítico propuesto por Sen. Más aún, las condiciones de L, L* de decisividad plantean las libertades individuales en forma de preferencias que, en últimas, se reducen a meros deseos. Si los deseos se hacen realidad, entonces el individuo se convierte en dictador (con libertad para entrometerse en la vida de su prójimo) y si estos se quedan en quimera, entonces la "esfera protegida" o libertad de elegir es pura nimiedad. En este punto se agota el lenguaje de la elección social. Aunque útil para expresar el significado de la paradoja liberal, apenas constituye un planteamiento de la elección en términos de sujetos limitados a votar sobre unas opciones determinadas. Pese a que se reconocen las externalidades (efectos externos de la escogencia que afectan la libertad ajena de forma positiva o negativa), no se exploran las posibilidades de la interacción estratégica (cosa que harán sus críticos libertarios).

El significado de esta paradoja, discutida por Nozick (1974), Gibbard (1974), Barry (1985), Gardenfors, Sudgen, Gaertner, Pattanaik y Suzumura (1992), Pattanaik (1997 a, 1997b), entre otros y Sen (1976, 1982, 1999) es que los individuos

buscan la libertad de elegir pero, simultáneamente, eligen estados sociales y no pueden evitar el entrometerse en las libertades de otras personas, incluso al punto de convertirlos en medios (instrumentos) para sus fines. No existe libertad de elegir—derecho individual alguno— sin generar interferencias mutuas y externalidades negativas (derechos a excluir y a causar perjuicio). Pero los individuos son sociales pues, aunque se propusieran no elegir estados sociales que afecten la vida colectiva, sus más nimias decisiones personales causan efectos en los derechos individuales o libertades de otra gente.

Gaertner, Pattanaik y Suzumura (1992), han argumentado que las condiciones L y L^* de Sen son apenas una condición necesaria pero no suficiente para garantizar los derechos individuales. De acuerdo con esta visión, un derecho individual es materia de que acciones o estrategias (normas o reglas del juego) son permisibles para la interacción del individuo con otras personas y, además, por cada estrategia individual existe un posible resultado. Ellos han preferido plantear el problema de la libertad no como una agregación de preferencias sino como un problema de coordinar los diversos derechos naturales de las personas, a través de unas estrategias permisibles. La resolución de la paradoja liberal, mediante la formalización de los derechos individuales como "estrategias permisibles", ha proveniendo de Nozick (1974), retomado por autores como Gardenfors y Sugden. De manera concreta, Nozick (1974) plantea: "Los derechos individuales son *co-posibles*; cada persona puede ejercitar su derecho como decida. El ejercicio de estos derechos establece algunas características del mundo. Dentro de los límites de estas características establecidas, una opción puede hacerse por un mecanismo de opción social que descansa sobre un ordenamiento social; ¡si aún queda alguna opción que hacer! Los derechos no determinan un ordenamiento social sino que establecen los límites dentro de los cuales una opción social debe ser hecha excluyendo ciertas alternativas, fijando otras, etcétera."

Dentro de este marco, los derechos naturales son conjuntos de elección más modestos que los estados o situaciones sociales, establecen los límites de la libertad individual, y autorizan lo que el individuo pueda preferir dentro del rango de su esfera de elección protegida. Estos derechos se pueden expresar en el lenguaje de la teoría de los juegos como estrategias permisibles, en el planteamiento formal Gardenfors, Sudgen, Gaertner, Pattanaik y Suzumura (1992). Aludiendo al clásico ejemplo de Sen, en torno a la querrela de un pudibundo y un libertino sobre la lectura de una sola copia disponible del libro *El amante de Lady Chatterly*, es posible suponer que el libertino tenga el derecho de propiedad sobre el mencionado libro. En consecuencia, el libertino gozaría de dos estrategias permisibles como disfrutar solitariamente la lectura del libro o, si lo prefiere, invitar al pudibundo a extasiarse con tal lectura. Y, a su turno, el pudibundo podría tener dos estrategias permisibles que serían aceptar o rehusar a semejante invitación. Pero, por cierto, una estrategia no permisible sería que, contrario a las reglas del juego y los derechos naturales, el pudibundo optara por coaccionar al libertino para destruir o quemar el mencionado libro clásico de la literatura erótica.

2.5. Un balance crítico

En conclusión, resultaría erróneo asumir la libertad como un estado final. No obstante, los teóricos de la elección social han insistido en suponer que los individuos tienen preferencias dadas y estables, mientras los libertarios asumen que los individuos son libres en la medida en que poseen derechos naturales dados y estables.

Lo que el planteamiento sobre la paradoja liberal de Sen muestra es la limitación misma del modelo de elección racional estricta para examinar un problema tan complejo como las libertades individuales. Aún con un criterio débil de Pareto, una mínima racionalidad (que sólo pide aciclicidad) y un mínimo liberalismo, Sen no

pudo construir un ordenamiento de preferencias colectivas que tuviese en cuenta algunas libertades individuales.

El planteamiento libertario que ha retomado a Nozick, sigue proponiendo un marco analítico muy estrecho para examinar las libertades individuales. Por cierto, Sen (2002) insiste en que el planteamiento libertario es un retroceso en el debate, puesto que es un enfoque de los derechos meramente como libertad para actuar (dada por una estrategia permisible) sin contemplar las consecuencias, ni hacer referencia alguna a las preferencias de los individuos. Además de esto, resultaría conveniente examinar el proceso de formación de preferencias para comprobar si los individuos eligen libremente, a lo que se hará referencia en el capítulo tres.

Igualmente sería recomendable estudiar la posición libertaria de clamar por unas estrategias permisibles, pero más en lo concerniente al significado sombrío de la interacción estratégica (como fraude, manipulación y coerción), el cual, de acuerdo con Schelling (1960), no produce arreglos negociados sino imposiciones autoritarias. Por cierto, hay enfoques como el de Applbaum (1996) que indagan sobre la posibilidad de usar algunas estrategias de juego sucio para buscar arreglos justos (siguiendo la perspectiva de la teoría de la justicia de John Rawls). Y, por otro lado, el mismo Schelling (1960) ha hecho énfasis en el enorme poder que entrañan las estrategias pues, por medio de estas, un individuo o grupo de individuos pueden, —en aras de su interés (u otras metas) —, hacer que su adversario haga o deje de hacer algo.

CAPÍTULO III:

RESTRICCIONES EN EL CONJUNTO DE OPORTUNIDADES FACTIBLES Y FORMACIÓN DE PREFERENCIAS

3.1. La racionalidad en un sentido amplio

Jon Elster, ha teorizado sobre los procesos de formación de preferencias y los conjuntos de oportunidades factibles. Mientras en la teoría de la elección social se asume que las preferencias están dadas y pueden expresar la libertad de una persona, Elster indaga sobre la formación de preferencias (y de libertades) en el proceso mismo de la elección. En su propuesta teórica la acción racional depende de las creencias y los deseos (ambas constituyen las razones). Pero, en un sentido prescriptivo, las creencias y los deseos difícilmente pueden ser razones para la acción a menos que sean consistentes. No deben implicar contradicciones lógicas, conceptuales o pragmáticas. En una posición intermedia, entre el sentido mínimo de la racionalidad, que sólo pide consistencia y una teoría completa de las creencias verdaderas y los deseos que sean buenos en un sentido ético, se encuentra una teoría amplia de la racionalidad, la cual contrasta con la racionalidad estricta o estrecha presentada en el capítulo anterior.

La racionalidad amplia de los deseos suele ser denominada autonomía. Los deseos autónomos son escogidos, adquiridos o modificados deliberadamente, sea por un acto de voluntad o sea por un proceso de planificación del carácter. Los deseos o las preferencias pueden ser cuestionables debido a su origen (preferencias no autónomas) o debido a su contenido (preferencias no éticas). Ejemplos universales de preferencias no éticas son las preferencias sádicas y las rencorosas, al igual que los deseos por bienes posicionales, cuya persecución es

intensa en envidia, rencor y resentimiento. Un conjunto más discutible estaría constituido por las preferencias del individuo autointeresado, maximizador de su propia utilidad sin reparar en los daños sobre la utilidad o el bienestar de las otras personas.

La racionalidad amplia de las creencias indaga en el proceso cognitivo. Una creencia puede ser racional y no verdadera o verdadera y no racional. Hay creencias racionales si la gente es capaz de formarse un juicio con la información disponible, la cual rara vez puede ser completa y óptima. Los aportes de la teoría de los prospectos ayudan a examinar la distorsión de las creencias debidas a las fallas cognitivas de la gente.

3.2. Los mecanismos y la racionalidad

Las diversas motivaciones de la acción humana, incluyendo la racionalidad, pueden ser explicadas mediante mecanismos, o patrones de causalidad específicos que explican las acciones individuales en un amplio rango de escenarios. Petersen (2001) cita a Gambetta, quien da una lista de varios patrones de causalidad, identificados en las ciencias sociales como: la misma racionalidad instrumental; los puntos focales; los procesos prejuiciados de hacer inferencias; la reducción de la disonancia cognitiva; las creencias autovalidadas como la desconfianza; las emociones como la envidia; las pasiones como el amor propio; las evolucionadas disposiciones hacia el altruismo, el sexo, el cuidado de los niños y el efecto dotación. Petersen, agrega otras como las normas de reciprocidad, el comportamiento basado en umbrales (juego del seguro), la difusión propia de las redes sociales y la privación relativa que sufre la gente.

Tales patrones de causalidad se sitúan a medio camino entre las leyes y las meras descripciones. Por lo demás, son impulsados por condiciones generalmente desconocidas y tienen consecuencias indeterminadas. En términos más

abstractos, mientras una ley tiene la forma “*si las condiciones C_1, C_2, \dots, C_n ocurren, entonces siempre ocurre el efecto E* ”, un mecanismo tiene la forma “*si las condiciones C_1, C_2, \dots, C_n ocurren, entonces algunas veces ocurre el efecto E* ”. De otro lado, los mecanismos frecuentemente ocurren en pares, esto es, cada mecanismo tiene su contradictor. Por ejemplo, a un mecanismo donde los deseos moldean a las creencias (el pensar con el deseo) se le puede contraponer un mecanismo en el que los deseos resultan moldeados por las creencias (el síndrome de la zorra y las uvas verdes) (Elster, 1999). La formación de preferencias adaptativas y la aversión a perder son dos mecanismos particularmente relevantes en los argumentos desarrollados a continuación.

3.3. La pérdida voluntaria e involuntaria de la libertad

3.3.1. La pérdida voluntaria de la libertad: cuando los individuos eligen sus propias limitaciones

Los aportes de Schelling (1960, 1984) y de Elster (1979, 2000) plantean una relación entre la libertad y la elección intertemporal: se asume que los individuos y las colectividades tienen metas importantes de largo plazo, las cuales se pueden dejar de alcanzar debido a la presencia de tentaciones (pobres finalidades inmediatistas). A sabiendas de tal realidad y de su racionalidad imperfecta, los individuos y las colectividades toman precauciones para persistir en los fines de largo plazo que, se asume, los hacen más libres. En el plano intrapersonal, los fines de largo plazo encaminados a que un individuo logre una vida sana y tranquila, por ejemplo, se pueden frustrar por pasiones y adicciones (los vicios y el juego), y por intereses cortoplacistas (la dilapidación de su fortuna personal). En el plano interpersonal, las metas de largo plazo tienen que ver con la razón (por ejemplo la preservación de los derechos humanos), en tanto que las metas de corto plazo están impregnadas de pasiones (la rabia de sectores ofuscados de la

sociedad) e intereses (las metas lucrativas de unos sectores minoritarios de la sociedad).

Algunas veces menos es mejor que más, pues no todas las oportunidades factibles son valiosas y deseables. Los individuos podrían retirar de su conjunto de oportunidades aquellas opciones que les estorban y frustran para alcanzar sus fines de largo plazo. Sin tales limitaciones muchos contratos, dietas personales, entrenamientos deportivos, obras artísticas y constituciones jamás se harían una realidad (Elster, 2000).

En el manejo del conflicto, Schelling (1960) muestra que una pérdida voluntaria de la libertad resulta en mayor poder de negociación frente a un adversario, y/o nos permite superar las tentaciones inmediateistas que podrían frustrar nuestras metas de largo plazo. Schelling ha insistido en que el mayor poder de negociación depende de la inhabilidad y aún de la debilidad, pues disponer de un exceso de oportunidades factibles deja mucho terreno para ceder. Al atarse (limitarse) uno mismo a un conjunto más restringido de oportunidades (reduciendo la capacidad para ceder) puede empujar al rival para alcanzar un acuerdo que, de otra manera, sería indeterminado y aún perjudicial para uno y/o para ambos.

Una forma de alcanzar fines de largo plazo (que generan libertad) es auto-restringir, neutralizar o al menos disminuir la posibilidad de escoger las pobres metas de corto plazo (que inclinan hacia elecciones mínimas). Las ataduras, limitaciones o restricciones voluntarias más usuales se imponen en lo individual y en lo colectivo. Los individuos, con la ayuda de aliados, se imponen reglas personales (dietas, rutinas de ejercicios, promesas escritas y legalmente certificadas). Las colectividades se imponen diversos contratos y constituciones (entendiendo que la política es el arte de atar al adversario y que, por tanto, las leyes distan de ser neutras y desinteresadas). Las reglas personales permiten superar problemas como las pasiones primarias y algunas veces destructivas (el

miedo y la rabia), las adicciones y los apetitos desordenados. Los acuerdos constitucionales son una solución, tanto a las limitaciones de la racionalidad (el canto de las sirenas del populismo) como a la vulnerabilidad de los derechos individuales por parte de caprichosas mayorías (despotismo de la mayoría).

Elster sostiene que casi nadie es autosuficiente para atarse a sí mismo. En asuntos de imponerse ataduras intrapersonales necesitaríamos la ayuda y la complicidad de otros, por ejemplo los amigos o el médico que obliga a seguir un tratamiento contra la drogadicción. En la política se trata de imponer ataduras a otros, esto es, de restringir o disminuir la posibilidad de que ciertos grupos o sectores opuestos puedan actuar con más libertad. Por lo tanto, en política las restricciones electorales estarían orientadas a alcanzar metas de largo plazo y también para atar o limitar las opciones electorales de los adversarios.

Pero las ataduras o restricciones electorales intra e interpersonales no pueden ser tan fuertes que anulen toda posibilidad de elegir. Si las dietas personales son muy restrictivas entonces el individuo termina siendo un ser compulsivo. Si las constituciones son irreformables e incuestionables entonces constituyen un pacto suicida y anulan toda libertad e iniciativa individual. Las ataduras constitucionales y las reglas personales deben ser, por consiguiente, flexibles, deben hacer posibles las reformas, lo cual conduce a un permanente aprendizaje y cuestionamiento de las propias elecciones en el pasado.

3.3.2. La pérdida involuntaria de la libertad: cuando los individuos se adaptan a un conjunto de oportunidades ínfimas

Los deseos o preferencias dependen de las limitaciones o restricciones que tiene quien elige. Si la persona escoge sus propias limitaciones, entonces tiene 'autonomía'. Este es el caso de Ulises 'sobrio', quien se hizo atar a su nave y ordenó a sus subalternos que se pusieran cera en los oídos para no escuchar las

contra órdenes de Ulises 'embriagado' por el canto de las sirenas (Elster, 2000). Pero si la persona no escoge sus propias limitaciones y, peor aún, adapta sus deseos o preferencias a un conjunto de opciones factibles que, por ejemplo, sea pequeño, entonces carece de autonomía y, por lo mismo, de libertad.

Dentro de esta lógica, no necesariamente una persona es libre si puede obtener o hacer cualquier cosa, sin restricciones u obstáculos. Si la persona tan sólo quiere aquello que puede obtener entonces sería propensa a un mecanismo de preferencias adaptativas. La persona podría ser libre, ciertamente, si quiere hacer más cosas de las que le está permitido o le es posible hacer pues esto implica que su voluntad no es limitada por el conjunto de sus opciones viables (Elster, 1983).

Sin embargo, las preferencias explícitas de la gente podrían no ser un indicador fiable de que, efectivamente, son libres. Es posible que ciertos individuos opten por una alternativa porque les proporciona más bienestar y tranquilidad subjetivos pero no porque, objetivamente, signifique más libertad para ellos. Por ejemplo, la zorra de la fábula tuvo más tranquilidad al devaluar su opción originalmente deseada (la zorra devaluó el objeto de su deseo al apreciar como amargas las uvas que efectivamente eran inalcanzables para ella), pero su mayor bienestar implicó una adaptación a su pobre conjunto de opciones factibles y, por lo mismo, una renuncia a su libertad.

Al respecto, la teoría de la disonancia cognitiva permite detectar dos tipos de conducta, a saber: preferencias adaptativas (incluyendo preferencias sobre adaptativas) y preferencias contra adaptativas. Hay disonancia cognitiva si, dada una elección, el objetivo alcanzado resulta valorado por el individuo más que proporcionalmente a su importancia real; mientras los deseos no satisfechos por tal elección resultarán proporcionalmente menos relevantes. Si las personas son resignadas entonces pueden reducir o cambiar sus deseos o, si no son conformistas, entonces pueden preservar y fortalecer sus deseos ante los mayores obstáculos (formación de preferencias contra adaptativas).

3.3.3. Libertad real y tensión entre los deseos y las creencias

En el ámbito de la elección racional subjetiva propuesta por Elster, la libertad individual depende de cómo los individuos enfrenten la tensión generada por la presencia de un deseo (un fin individual) tal que X sea lo que ocurra y una creencia Y , tal que X no está ocurriendo. Por ejemplo, hay una tensión entre un deseo X ="yo prefiero no prestar servicio militar y la sociedad acepta mi decisión personal", y una creencia Y ="la sociedad no acepta que yo deje de prestar servicio militar". De esta tensión pueden surgir tres conjuntos de comportamientos distintos, a saber:

Conjunto Uno: Existencia de un comportamiento autónomo gobernado por el principio de la realidad. Se destaca que la libertad es más un problema de falta de autonomía (racionalidad en sentido amplio) que de falta de racionalidad en un sentido estricto o estrecho. Un comportamiento autónomo da lugar a tres posibilidades, a saber:

- La persona puede tratar de modificar el mundo hasta lograr que X sea una realidad.
- La persona puede aceptar que el mundo no tiene que ser como el desearía que fuese (resignarse ante lo que es, efectivamente, irremediable).
- La persona cambia sus deseos hasta que puede cesar de desear que X sea una realidad (esto corresponde a la formación autónoma de carácter en los budistas y en los estoicos).

Conjunto Dos: la falta de libertad individual (como carencia de autonomía) puede ser explicada por la existencia de mecanismos de escape que surgen en un nivel de inconsciencia. Se trata de comportamientos en donde el individuo no es libre porque vive engañado o alucinado, como un quijote, por sus propios deseos. Esto da lugar a dos posibilidades que son:

- Las creencias pueden ser cambiadas hasta que el individuo adquiere la firme creencia de X es una realidad (pensar con el deseo).
- Los deseos pueden ser cambiados hasta la persona desea que X no sea una realidad (el síndrome de la zorra y las uvas verdes).

Conjunto Tres: Algunas veces la libertad individual es posible por la existencia de otros mecanismos como los de preferencias contra adaptativas, de tal manera que la persona no se resigna con su realidad y al menos mediante su no adaptación busca ser libre alineando sus preferencias o deseos con:

- Lo que no tienen (no obstante, puede ser un simple deseo por novedad que, cuando es satisfecho, inmediatamente produce un nuevo capricho o deseo).
- Lo que no pueden tener (es una trágica tendencia a desear objetos estrictamente porque estos son inalcanzables por, ejemplo, el síndrome de al otro lado de la cerca el césped es más verde).
- Con lo que es prohibido que ellos tengan (el desear el fruto prohibido como, por ejemplo, la mujer del prójimo).

Los fines personales u objetivos de largo plazo serían preservados solamente cuando los individuos tienen un comportamiento autónomo, esto es, cuando racionalmente buscan transformar la realidad para alcanzar sus fines o cuando son sensatos y entienden que hay cosas no modificables. Los mecanismos de escape podrían, entonces, ser caracterizados como una renuncia a ser libre. La formación de preferencias contra adaptativas puede ser una superficial conquista de libertad (cuando es el simple deseo por novedad) o, algunas veces, un enfermizo síndrome del fruto prohibido puede ser el incentivo para movilizar una personalidad sádica (para el sádico es más importante su propio placer aunque ello implique aniquilar cientos de vidas).

Existe otro fenómeno psicológico denominado “*reactance*” (Elster, 1999) y significa que hay individuos que llevan la contraria y reaccionan haciendo una escogencia contraria a la que les imponen o sugieren otras personas. La reactancia es un mecanismo orientado a crear disonancia cognitiva y, por lo mismo, es una manera de generar preferencias contra adaptativas. Este mecanismo consiste en una reacción de inconformidad del individuo ante una pérdida de su libertad: si existen opciones que se le retiran del conjunto factible entonces el individuo las valorará más que antes y no estará dispuesto a renunciar a ellas, cuando le colocan obstáculos más fuertes a su libertad el individuo puede reaccionar con el acto de persistir con mayor ahínco y voluntad en la prosecución de sus fines.

Las preferencias reveladas o explícitas de las personas apenas nos dejan saber sus escogencias actuales, pero no sus deseos originales. Aunque son esclarecedores tanto el concepto de racionalidad amplia, como el planteamiento de Elster para mostrar la tensión entre los deseos y las creencias, aún existe una considerable brecha entre la teoría y la práctica. Aún falta mucho trabajo experimental y exploración empírica para, justamente, indagar sobre los deseos originales de las personas, y sus creencias y escogencias actuales.

CAPÍTULO IV

HIPERSENSIBILIDAD A LA PÉRDIDA DE OPORTUNIDADES Y LIBERTADES INDIVIDUALES

4.1. Panorama histórico de la teoría de los prospectos

Dentro de la teoría neoclásica se asume que los individuos son racionales en tanto sean maximizadores de una función de utilidad sujeta a unas restricciones. Bajo condiciones de riesgo, asume que el tomador de decisiones escogerá la alternativa que tenga la utilidad esperada más alta, la cual equivale a la suma de los productos de la probabilidad y de la utilidad para todos los posibles estados del mundo.

El influyente H. A. Simon (1989, Pág. 23), interpretó así los cuatro supuestos del modelo de utilidad esperada, a saber:

- 1) Quien toma las decisiones tiene una bien definida función de utilidad (la cual abarcaría diversidad de valores humanos), y puede asignar un número cardinal que expresa la intensidad de su preferencia por un conjunto de sucesos futuros.
- 2) Las alternativas a elegir están bien definidas, y abarcan el presente y el futuro.
- 3) El elector conoce bien las consecuencias de cada alternativa (o estrategia), a tal punto que puede asignar una distribución de probabilidad conjunta a todas las series de hechos futuros.
- 4) Quien elige escogerá la opción o estrategia que maximice el valor esperado de su propia función de utilidad.

Simon (1989, Cáp. I) hizo énfasis en que la teoría de la elección racional es un doble fraude y, por tanto, una herramienta mercenaria. El doble timo de tal teoría se produce porque omite tratar el problema de las creencias (no reconoce que unos mismos hechos pueden ser interpretados de manera distinta por personas diferentes) y, además, evita considerar la diversidad de valores (no reconoce que las personas tienen fines diversos a la utilidad). En consecuencia, tal teoría, en el mejor de los casos (es decir, suponiendo que funcionara en realidad), ayudaría tan sólo a responder cómo decidir y, por tanto, estaría al servicio de seres con finalidades y valores tan disímiles como un Hitler y un Gandhi.

La teoría de los prospectos, expuesta en la compilación de Kahneman & Tversky (2000) es un análisis descriptivo de la decisión individual bajo riesgo, que sigue la senda pionera trazada por autores como H. A. Simon. Con algunas formulaciones matemáticas y experimentos busca demostrar que algunos de los principales supuestos y axiomas de la elección racional abstracta y prescriptiva no se cumplen. El estudio de la teoría de los prospectos, a diferencia de la teoría estricta de la racionalidad que se apoya en un análisis lógico de la elección, está enfocado en el examen experimental de las creencias de las personas mediante un análisis psicológico del riesgo y el valor.

El trabajo de Kahneman y Tversky (y otros autores que les acompañan) ofrece algunas modificaciones a la teoría de la utilidad esperada, encaminadas a proponer un enfoque descriptivo de la toma de decisiones. Pero, además, ayuda a cuestionar supuestos básicos de la economía neoclásica de la elección social como: la existencia de alternativas irrelevantes, la ausencia de comparaciones interpersonales y el criterio de Pareto. Han sido cuatro las modificaciones a la teoría de la utilidad esperada sugeridas por los exponentes de la teoría de los prospectos, a saber:

1. Respuesta no lineal a las variaciones en la probabilidad de los eventos, lo que contradice el principio de expectativas de la teoría de la utilidad. La intuición y los experimentos confirman que elevar la probabilidad del mismo evento de .39 a .40, tiene menos impacto en las preferencias que el incrementarla de 0 a 0.1, o de .99 a 1.0. Ver Kahneman and Tversky (1992), Prelec (2000), Tversky and Fox (1995 y 1998).
2. Dependencia del status quo y aversión a perder. R. Thaler extiende la idea de la aversión a perder al campo de las escogencias no riesgosas, sugiere la existencia del efecto dotación y propone una teoría positiva del consumo (Thaler, 1980). La aversión a perder ayuda a explicar los casos en donde las curvas de indiferencia se cruzan (Knetsch, 1989); las tendencias a favorecer el status quo y la asimetría en ciertas compensaciones legales (Cohen & Knetsch, 1992); y algunos principios de imparcialidad (justicia) comercial que suelen contradecir la eficiencia paretiana (Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R., 1986).
3. Las escogencias dependen de la descripción y de la interpretación de los problemas de decisión. Autores como Kahneman (2001), Kahneman & Tversky (1984; 1992), sostienen la hipótesis de que los verdaderos objetos de evaluación y escogencia no son objetos tangibles ni descripciones verbales, sino representaciones mentales. Para Tversky & Kahneman (1986), las violaciones al principio de la invarianza constituyen una razón de peso para separar los modelos descriptivos de la elección de los modelos normativos. Autores como Shafir, E., Simonson, I., and Tversky (1993); Slovic, P. (1991); Tversky, A., Sattath, S., Slovic, P. (1988), y Tversky A., and Simonson, I. (1993) sostienen que los individuos no eligen sobre la base de consultar a un ordenamiento preexistente de preferencias, más bien que estas dependen del contexto. Quizás, sostienen autores como Fischhoff, B. (1991); Kahneman, D., Ritov, I., and Schkade, D. (1999), los

individuos deberían ser descritos como poseedores de actitudes en lugar de poseedores de preferencias.

4. Utilidad Experimentada: la teoría de la utilidad esperada asume a un tomador de decisiones que si bien no puede predecir experiencias futuras y valorar opciones con exactitud, conoce con anticipación la lista de posibles estados del mundo, así como la probabilidad de las alternativas. Para Kahneman y Tversky (1984) se debe hacer una distinción entre la utilidad experimentada (el grado de placer o dolor, satisfacción o angustia en la experiencia actual de un suceso), y el valor de la decisión (los costos y beneficios de escoger una opción). Para Brickman & Campbell (1971), la utilidad experimentada (punto de referencia hedónica) es determinado por el status quo objetivo de la persona y, además, por sus expectativas y comparaciones interpersonales. En un reciente artículo Kahneman (1993) propone que alguna medición de la utilidad experimentada (hedónica) pueda ser un buen criterio para la evaluación de las decisiones.

En este trabajo se describen algunos de los, quizás, más importantes hallagos de la teoría de la escogencia ofrecida por Kahneman y Tversky.

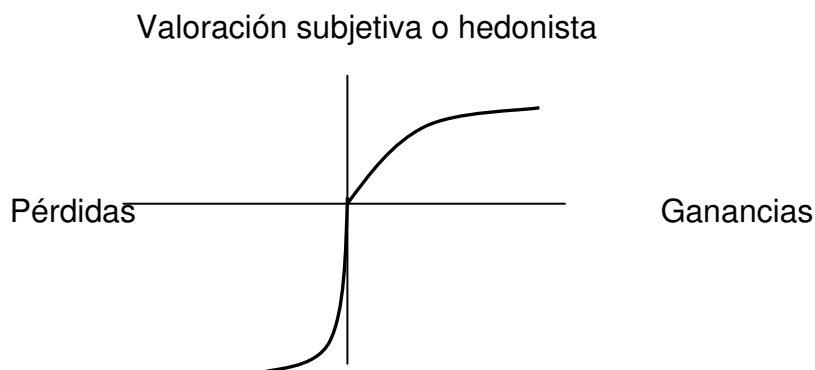
4.2. Aversión a perder y sesgos hacia la preservación del status quo

Algunos de los principales aportes de la teoría de los prospectos, haciendo énfasis en los sesgos y anclas que representan el status quo y la posesión de derechos, basadas en (Kahneman & Tversky, 2000), se presentan enseguida.

Función subjetiva del valor: La función de utilidad derivada de la teoría de la utilidad esperada, tiene dos características esenciales, a saber: primero, está definida en términos de riqueza total o de posición final de los activos (integración de activos); segundo, esta función de utilidad es cóncava, por ejemplo el valor subjetivo de cada dólar adicional disminuye con el incremento total de la

riqueza (aversión al riesgo). La teoría de los prospectos supone una función subjetiva del valor en forma de S, con el fin de mostrar que los individuos valoran hedónicamente cambios en la riqueza, se asume que la gente es sensible a variaciones positivas y negativas de sus activos en relación con un punto neutral de referencia (el status quo). Esta función es cóncava por encima de la línea de base y convexa por debajo de este punto de referencia, justamente para mostrar que los individuos sufren aversión al riesgo en el terreno de las ganancias pero prefieren ser buscadores de riesgo en el terreno de las pérdidas. La función de valor de la teoría de prospectos refleja tres hechos básicos: los organismos se acostumbran a estados estables, su respuesta marginal a los cambios es decreciente y el dolor es percibido más intensamente que el placer. La asimetría entre el dolor y el placer implica que el tomador de decisiones, quien busca maximizar una utilidad experimentada (netamente subjetiva y hedonista), valora las consecuencias negativas de su elección más intensamente que las consecuencias positivas. Esta función se expone en los trabajos de Kahneman & Tversky (1979, 1991). Ver el gráfico # 3.2, la función subjetiva del valor.

Gráfico #3.2 Función subjetiva del valor (tomada de Kahneman & Tversky, 2000)



Compartimentos mentales: En la teoría de los prospectos se asume la existencia de una función de valoración psicológica, con el fin de describir cómo los individuos perciben y codifican los eventos en la toma de las decisiones. Esta función de valor está definida sobre ganancias y pérdidas, las cuales son

asumidas como eventos que se experimentan hedónicamente en relación con un punto de referencia que, por lo general, es el status quo. Esto significa que los tomadores de decisiones, generalmente, perciben subjetivamente eventos inmediatos en forma de pérdidas y ganancias, por eso no tienen la capacidad cognitiva para examinar estados totales de su fortuna en términos absolutos ni tampoco a largo plazo. Una exposición detallada de este tema se encuentra en los trabajos de Kahneman & Tversky (1984) y Thaler (1999).

Aversión a perder: una importante propiedad de la función de valor subjetiva de la teoría de los prospectos es que la curva es mucho más inclinada en el terreno de las pérdidas que en el de las ganancias, simbolizando que las pérdidas pesan mucho más que las ganancias. Las pérdidas son más intensamente percibidas que las ganancias. Usualmente la gente prefiere un vaso medio lleno a uno medio vacío. Por ejemplo, el dolor de perder 100 dólares es más fuerte que el placer de ganar la misma suma de dinero, en términos algebraicos: $v(x) < -v(-x)$. Esta propiedad se expone detalladamente en los trabajos de Kahneman & Tversky (1991; 1995).

Algunas de las consecuencias de la aversión a perder son:

Sesgos hacia el status quo: los individuos prefieren mantenerse en el status quo cuando son confrontados a escoger alternativas con un valor esperado similar. La fuerte tendencia a permanecer en el status quo ocurre porque las desventajas de abandonar este pesan mucho más (son subjetivamente valoradas mucho más fuertemente) que las ventajas correspondientes. Cohen and Knetsch (2000) encuentran aversión a perder y, por lo mismo, sesgos hacia la retención del status quo, cuando la gente está en posesión de determinados derechos: *“Nueva evidencia empírica indica que la gente evalúa las ganancias y las pérdidas en términos de cambios a partir de un punto de referencia, en lugar de comparación de diferentes estados finales. Esta evidencia también nos indica que las personas*

valoran las pérdidas, desde tal punto de neutral de referencia, con mucho más peso que las ganancias ... Enormes diferencias fueron primero notadas en varios resúmenes financieros, referidos a como la gente valora las pérdidas provenientes de acciones referentes al medio ambiente o a la degradación de la calidad del medio ambiente. Por ejemplo, una muestra de un grupo de cazadores de patos dijeron que estarían dispuestos a pagar 247 dólares en promedio para salvar un nicho reservado para estas aves, pero cobrarían 1044 dólares en promedio para aceptar una pérdida equivalente. Similarmente, un resumen referente a la valoración de los pescadores, registró que un grupo estaría dispuesto a pagar 35 dólares por adquirir un área de pesca y que cobraría 100 dólares para ser compensado por perder un área de pesca previamente poseída...". También se puede consultar el trabajo de Kahneman & Tversky (1991).

Miopía: La teoría de los prospectos ayuda a explicar el problema de la miopía, un tema que, por cierto, también es explicado por la teoría de la utilidad esperada y que en esencia está asumido en los modelos económicos que asumen preferencia por el presente y tasas de descuento. En términos hedónicos, en las diversas escogencias económicas, políticas, sociales y legales, las pérdidas son subjetivamente valoradas más fuertemente que las ganancias. La gente suele ser sensible a los cambios inmediatos (pérdidas o ganancias) y no a estados finales (de largo plazo). Principalmente, en las elecciones legales, privar a alguien de un ítem esperado (contrato, derecho) que recibiría en el futuro es un perjuicio menos serio y merece menos protección que privarle del mismo ítem si este es previamente poseído. Las personas son reacias a causar perjuicio a un grupo aunque esto contribuya a beneficiar a una extensa población y, por lo mismo, aunque el daño sea menos costoso que los beneficios esperados. Esto implica que las personas no suelen cuidar de los beneficios de la mayoría de la población, sino de los grupos más cercanos a sus intereses. Hay trabajos detallados sobre el tema como los de Benartzi y Thaler (1995) y (Baron, 2003).

Aversión a perder acentuada: cuando la gente está protegiendo sus titularidades y derechos experimentan una más severa aversión a perder. Las pérdidas causadas por ultraje son menos aceptables que las pérdidas similares ocasionadas por la mala fortuna o por acciones legítimas de otra gente. La aversión a perder es un obstáculo para alcanzar acuerdos en una negociación. La evidencia experimental muestra que los negociadores están menos dispuestos a llegar a algún acuerdo cuando los elementos de la negociación son presentados como pérdidas y no cuando son expuestos como ganancias. Más aún, hay una asimetría entre las concesiones ofrecidas y las recibidas, a tal punto que una conceder algo al rival se valora como una pérdida que se percibe con más dolor que una concesión que otorga el adversario, pues esta última equivale a una ganancia que no es tan fuertemente valorada como una pérdida. Semejante asimetría causa una reducción en la zona de acuerdos. Este tema se expone en el trabajo de Kahneman y Tversky (1995).

Efecto dotación: Este no es un descubrimiento de la teoría de los prospectos, simplemente tal teoría ofrece algunas explicaciones al respecto. En esta teoría se insiste sobre el hecho de que, frecuentemente, la gente acostumbra pedir un elevado precio por un objeto en su posesión y ofrecer un muy bajo precio para comprar u obtener el mismo objeto. La utilidad experimentada, asociada con dar o ceder un objeto que se posee (un derecho o titularidad) es más alta que la utilidad de obtener el mismo objeto. El profesor R. Thaler (1980) ha expuesto detalladamente el tema y ha propuesto un ejemplo clásico: *El señor K compró una colección de buen vino de finales de los años cincuenta, habiendo pagado cerca de 5 dólares por cada botella. Pocos años después su cliente le hizo una oferta de comprarle el vino, a razón de 100 dólares por cada botella. Él rechazó el negocio, aunque jamás ha pagado más de 35 dólares por cada botella del mismo vino que le ofrecen en el mercado.* El efecto de dotación permite explicar como nuestras elecciones son influenciadas por el pasado que nos marca con una historia y un status quo. Este efecto equivale a un proceso de acumulación de experiencias,

utilidades y placeres que, por cierto, nos obliga a seguir acumulando nuevas y mayores experiencias, utilidades y placeres. Esto significa que las personas valoran una experiencia, una utilidad, un objeto o un derecho que poseen mucho más que esa experiencia, esa utilidad, ese objeto o ese derecho si aún no lo poseen. Por ejemplo la experiencia, la utilidad y el placer de cuantiosas horas de deporte y esparcimiento en el *Central Park* de Nueva York nos proporcionan una historia o status quo, que buscamos preservar y nos permiten juzgar otros parques para decidir si, ciertamente, resultan mejores o peores en relación con lo que hemos vivido. Así las cosas, frecuentar un mejor parque que el *Central Park* incrementa nuestro efecto de dotación (es una ganancia) en tanto que ir a un peor parque equivale a una desmejora y a una pérdida de utilidad en relación con el status quo y la acumulación de utilidad que nos había proporcionado nuestra dotación inicial. Otras exposiciones de este tema se pueden hallar en Kahneman y Tversky (1991), Kahneman, Knetsch y Thaler (1991).

Sensibilidad decreciente por las pérdidas y las ganancias esperadas: la función de ganancias es cóncava y la función de pérdidas es convexa. Este rasgo refleja el principio psicológico básico conocido como ley de Weber-Fechner, el cual nos muestra, por ejemplo, que la diferencia entre US\$10 y US\$20 es más grande que la diferencia entre US\$1000 y US\$1010, sin importar el signo. Ver el trabajo de Thaler (1980).

Aversión al riesgo dependiente del contexto de la elección: los principales exponentes de la teoría de los prospectos, los profesores Kahneman y Tversky (1984), insisten en que cuando existe aversión a perder la gente suele tener aversión al riesgo y optar por opciones de ganancia segura cuando percibe ganancias esperadas. No obstante, al momento de percibir posibles pérdidas la gente busca el riesgo y, por lo mismo, tiene aversión a pérdidas seguras. Tales autores ofrecen un ejemplo: al escoger entre una lotería con el 85% de probabilidad de ganar US\$1000 (con 15% de perder) y una ganancia segura de

US\$800, la gente opta por la ganancia segura aunque, ciertamente, US\$800 es menor que US\$850. Pero cuando la decisión es entre una lotería con el 85% de perder US\$1000 (con el 15% de ganar) y una pérdida segura de US\$800 la gente entonces busca el riesgo.

Efectos de encuadre o marcos de referencia: los mismos resultados objetivos pueden ser evaluados como pérdidas o como ganancias, dependiendo del marco de referencia o descripción del problema sobre el cual se decide. Las preferencias del elector pueden variar al cambiar la descripción de las opciones y esto viola el principio de la teoría de la elección racional estricta, conocido como invarianza o extensionalidad. Por ejemplo la igualdad de derechos de género puede ser descrita en dos diferentes vías. Por un lado se puede presentar como un intento por eliminar la discriminación contra la mujer y en esta formulación el elector asume que los derechos no están corrientemente garantizados para las mujeres. Por otro lado se puede mostrar como una legislación la cual simplemente mejora el status de la mujer en la sociedad. Con experimentos se ha demostrado que la gente defiende más una alternativa si esta es descrita en términos de evitar pérdidas, en el ejemplo citado la gente defiende más los derechos de la mujer si estos ayudan a eliminar la discriminación. Exposiciones detalladas de este tema se encuentran en los trabajos de: Tversky y Kahneman (1986) y Quattrone & Tversky (1988).

No independencia de alternativas irrelevantes: La teoría de la elección racional en su sentido estrecho (basada en la maximización del valor) da a cada opción un valor real, de tal manera que dado un conjunto de elección el individuo escogerá la opción con el valor más alto y, más aún, no reversará (no cambiará) sus preferencias una vez que las alternativas de tal conjunto sean incrementadas.

Tal teoría estrecha de la elección racional asume que la preferencia entre un par de opciones no depende de la presencia o ausencia de otras opciones. Esto

significa que una opción no preferida no puede llegar a ser preferida cuando se introducen nuevas opciones en el conjunto de elección. En consecuencia, el ordenamiento de opciones es independiente del conjunto de elección. La independencia de alternativas irrelevantes es también independencia del contexto de elección. Por independencia del contexto se entiende que la ordenación social de x & y no varía con los cambios en la serie de ordenaciones hechas por los electores en otros resultados sociales.

Dentro de la teoría de los prospectos se asume que las preferencias son dependientes del contexto (varían con el contexto de elección) y que las preferencias entre alternativas varían al alterar el conjunto de elección. Por ejemplo, el relativo atractivo de una opción x comparada con otra opción y , frecuentemente varía si se introduce una tercera opción z en el conjunto de elección. La teoría de los prospectos ayuda a comprobar que el valor relativo de una opción (en términos de utilidad experimentada) puede ser realzado o rebajado al introducir una tercera opción. La introducción de otras alternativas diferentes al par x & y que, en realidad, son relevantes, puede causar efectos de polarización o de aversión a los extremos. Las exposiciones sobre la elección dependiente del contexto, y la existencia de los mencionados efectos se encuentra en los trabajos de Slovic (1991), Tversky y Simonson (1993) y Shafir, Simonson y Tversky (1993).

La polarización puede ser ocasionada si la tendencia a preferir x sobre y puede ser incrementada al introducir una tercera opción z , la cual sea claramente inferior a x pero no a y . Por ejemplo, en una elección binaria entre un radio muy costoso y de alta calidad y un radio barato y de baja calidad, es posible que más compradores escojan el segundo ítem si se introduce en el mercado un radio aún más barato y de una calidad pésima.

La aversión a los extremos ocurre cuando existen dos opciones x & y que son radicalmente opuestas y se introduce una tercera opción z , la cual debe ser más

popular y preferida al ubicarse en un terreno intermedio entre las dos alternativas extremas. Por ejemplo, dadas dos cámaras de fotografía, una costosa y de alta calidad y otra barata y de baja calidad, se introduce una tercera cámara al mercado, la cual sea de una calidad regular y de un precio mediano, justamente con el fin de que el comprador elija esta opción intermedia que reúne atributos de las dos opciones extremas.

El efecto dotación, el status quo y la valoración de las opciones: Es importante hacer la observación de que el status quo de un individuo (el que posea o no unos derechos), ayuda a determinar si existirá polarización o aversión a los extremos en sus escogencias. El status quo de las personas, ni más ni menos que la posición social de los electores, determina la valoración de las opciones dadas en su conjunto de elección. Un aspecto fundamental del efecto dotación es que las opciones se valoran más fuertemente si son poseídas de lo que se valoran si aún no se poseen. Puede haber un efecto de polarización cuando uno o varios electores están en posesión de una opción determinada (tienen un derecho o titularidad sobre un ítem), la consecuencia es que la opción poseída resulta de más alto valor que el resto de opciones que, por lo mismo, resultan devaluadas. Así las cosas, si el status quo de una persona equivale a la posesión del ítem x , al existir una escogencia entre dos alternativas x & y , se espera que la persona decida conservar su status quo al continuar prefiriendo x sobre y .

Si el status quo de los individuos está en una posición intermedia entre dos opciones extremas x & y , de tal manera que ninguno de los dos posee ni x ni y , lo más posible es que el o los individuos elijan más fácilmente una opción intermedia z que se sitúa en una posición intermedia y recoge atributos de los extremos. Ciertamente, cuando el status quo de los individuos se sitúa en una posición intermedia, la asimetría entre pérdidas y ganancias no es tan extrema como la que

ocurre precisamente cuando la gente posee alguna alternativa o ítem situado en un extremo.

Efecto de contraste: Este efecto está directamente relacionado con el contexto de la elección, con la importancia de las mal llamadas alternativas irrelevantes y con la existencia de comparaciones interpersonales. En realidad se trata de un problema cognitivo que ya había advertido Hume y que consiste en que si miramos una opción electoral en sí misma esta nos proporciona una utilidad directa pero si la comparamos con cualquier otra opción entonces la sensación de utilidad se revierte y es contraria a la que experimentamos con la opción comparada. Una persona fea que se mira al espejo, esto es, a sí misma, es fea pero si la compara con una persona bella entonces la utilidad de quien es feo decrece porque su fealdad se hace más aberrante comparada con la belleza de la opción con la que es contrastada. Así las cosas, a una mayor diferencia de valores y cualidades de las opciones comparadas el contraste será más radical y aún abismal, por ejemplo, la vida de un indigente se experimenta con mayor sufrimiento y desazón si este se compara con el más rico de los hombres de negocios de su ciudad. Cuando hay efecto de contraste es posible usar las mal llamadas opciones irrelevantes, con el fin de realzar el valor de alguna opción. Por ejemplo, en una elección binaria de opciones de lectura como *El amante de Lady Chatterly* y un ejemplar de una revista de pornografía suave como *Playboy*, por efecto de contraste, la revista puede parecer más simple y vulgar al ser comparada con la clásica novela erótica. No obstante, al introducir una opción irrelevante, claramente inferior a la mencionada revista, como un ejemplar de una revista de pornografía dura, sucia y obscena, entonces se puede realzar la utilidad de leer pornografía suave como *Playboy*. Igualmente un contraste muy radical entre dos opciones puede ser reducido si se introduce una alternativa intermedia más popular para los electores. Por ejemplo, la existencia de un apartamento medianamente costoso y medianamente cercano del campus universitario es preferible tanto a una opción de vivienda distante y costosa como también a una

opción de vivienda que sea distante y barata. Hay tratamientos detallados de este tema en Tversky y Griffin (1991) y Elster (1992).

4.3. El conservadurismo del derecho y aversión a perder

Para los autores que han aplicado la teoría de los prospectos al análisis de los problemas legales, en la valoración subjetiva de sus oportunidades formales (legales), los individuos otorgan más valor a las pérdidas esperadas que a las ganancias esperadas y buscan preservar los derechos en su posesión. Algunos sesgos hacia el status quo y el conservadurismo son promovidos por la ley. Algunas instituciones legales (derechos y titularidades) no están hechas para promover la redistribución de ingresos y riqueza (justicia redistributiva). Para Knechts y Cohen (2000) la evidencia empírica de la litigación legal y las anomalías como la aversión a perder detectada experimentalmente, demuestran el carácter conservador del derecho.

Según los mencionados autores, en los países que han seguido la tradición *The Common Law*, la justicia es correctiva pero no redistributiva. La justicia correctiva es un sistema acondicionado para preservar los derechos poseídos y el status quo, con el fin de maximizar el valor de los derechos previamente poseídos y minimizar las pérdidas ocasionadas por la redistribución de ingresos y/o riqueza. Por cierto, una decisión legal o regla es eficiente si, cuando es aplicada, al menos una persona está mejor y ninguna empeora. Este concepto de eficiencia (paretiana) es compatible con el conservadurismo y con los sesgos hacia la preservación del status quo y de los derechos poseídos. Y los autores precisan que la preservación de los derechos poseídos está implícita en la ley, al menos por tres vías:

- La compensación será usualmente considerada en términos de mitigar las pérdidas actuales de los demandantes (los propietarios) más que en compensar las posibles ganancias de quienes aún no poseen un derecho.
- La ley representa, en sí misma, una institución política pasiva que requiere justificación para transferir riqueza (derechos) de los defensores a los demandantes.
- Los conceptos de justicia (implícitos en la ley) reflejan la idea que las pérdidas pesan más que las posibles ganancias.

La posesión —insisten los autores— no sólo es la base para reconocer derechos legales sino, además, es el equivalente a la línea de base o status quo desde el cual un individuo (el propietario) percibe y valora los cambios en sus derechos como pérdidas o ganancias. Las pérdidas percibidas (utilidad experimentada) por el propietario son más importantes que las ganancias percibidas de quien aún no posee un derecho aunque, por cierto, ese alguien pueda ser el resto de la sociedad. Un dicho popular en la tradición anglosajona es que *“la posesión es nueve décimos de la ley”*. Atiyah (citado por Knechts and Cohen, 2000), ha sugerido que: *“crudas expectativas serían menos importantes que las expectativas asociadas a derechos presentes poseídos, en especial derechos de propiedad. Hume y A. Smith, por ejemplo, dijeron que las expectativas surgidas por la preservación de derechos de propiedad merecían gran protección, a diferencia de las expectativas asociadas con algo que jamás se había poseído. El privar a alguien de algo que simplemente espera recibir es un perjuicio menos serio y merece menos protección que el privar a ese alguien de la expectativa de continuar poseyendo alguna cosa que previamente posee”*.

En síntesis, cuando los individuos experimentan aversión a perder están sesgados a la preservación de su status quo (conjunto de oportunidades legales y materiales previamente poseídas), esto genera dos problemas: Uno, dejan de preferir ciertas libertades que les afectarían negativamente tal status quo; Dos, se

aferran a derechos adquiridos en el pasado y esto les hace aversos a conceder derechos a otra gente e, incluso, a sí mismos en un futuro.

4.4. Comparaciones interpersonales y aversión a perder

Para algunos autores, un propósito de las comparaciones interpersonales es el de ayudar en la construcción de una noción de bienestar que sea interpersonalmente comparable y apropiada para desarrollar una justicia distributiva. Estas comparaciones son necesarias para construir una teoría positiva y hacer evaluaciones de política pública (Elster and Roemer, 1991). No obstante, un supuesto central de la teoría de la elección social es que las preferencias individuales son ordinales y no comparables, por lo cual utiliza el criterio de Pareto. Pero, en algunos trabajos, como por ejemplo uno del año 2002, Sen ha criticado tal criterio porque "... con la desaparición de la comparabilidad interpersonal de utilidades, la 'nueva economía del bienestar' ha emergido tratando de contar solamente con un criterio básico de mejoramiento social, el criterio de Pareto. Puesto que este confina el reconocimiento de un mejoramiento social solamente al caso en el cual la utilidad de cualquier persona se incrementa (o, dicho con otras palabras, la utilidad de cualquiera se incrementa sin reducir la utilidad de alguien), no requiere comparación interpersonal alguna ni, por lo mismo, cardinalidad de las utilidades individuales. Sin embargo, la eficiencia de Pareto es sumamente limitada para juzgar la bondad de una sociedad. Esta es totalmente insensible a la distribución de las utilidades (incluyendo aquellas desigualdades relacionadas con la felicidad y la miseria), además no toma en cuenta información diferente a las utilidades (tal como los derechos o libertades)...".

De acuerdo con Kahneman y Varey (1991), las comparaciones interpersonales pueden ocurrir en dos dimensiones, a saber:

- Estados: estados mentales subjetivos (satisfacción hedonista) y grado de satisfacción de los deseos subjetivos y de los estados objetivos.
- Principios: componentes de estados objetivos de bienestar, los cuales establecen estados de placer y satisfacción de deseos.

Además tales autores plantean dos afirmaciones, a saber:

Uno, los estados mentales subjetivos no siempre reflejan el bienestar real de una persona. El uso de la satisfacción subjetiva es problemática como una medida estándar de bienestar pues, ciertamente, síndromes como “las uvas verdes” y “el esclavo feliz” están referidos a la adaptación de preferencias por parte de gente que sufre miseria y humillación. Por lo demás existen preferencias de tipo sádico que ocurren cuando ciertas personas experimentan felicidad debido al sufrimiento de otras. Y dos, los principios de un bienestar objetivo deberían ser impersonales. Es posible dudar de que los individuos sean el mejor juez de su propio bienestar (como si este fuese una cosa privada y exclusiva). Quizás es por esto —plantean estos autores— que algunos hayan propuesto estándares impersonales tales como: valores compartidos (Griffin y Scanlon), bienes primarios (Rawls) y capacidades (Sen). Por cierto, al hacer referencia al tema de las capacidades, Sen (2002) insiste que “el principal hecho es escoger algún rasero para juzgar la ventaja individual, el cual no necesita tomar la forma de comparaciones de estados mentales de felicidad, sino enfocarse en examinar el bienestar individual —sea este en términos de libertad o de oportunidades sustantivas ... este procedimiento puede ser mejorado tomando nota no solamente de la propiedad de bienes y recursos primarios , sino, además, de las diferencias interpersonales en cuanto a la conversión de estos en capacidades para vivir bien. Por cierto, he tratado de argumentar a favor de juzgar la ventaja individual en términos de esas respectivas capacidades, lo cual hace que la persona viva en la vía que ella ha razonado para vivir. Este enfoque se concentra en las libertades sustantivas que

tiene la gente, más que limitarse solamente a los resultados específicos que las personas obtienen” (Traducción del autor).

Uno de los propósitos de las comparaciones interpersonales objetivas es el de ayudar a determinar transferencias de recursos (redistribución) e indicadores objetivos de estándares de vida. Esto afecta el conjunto de oportunidades factibles de un individuo y, por cierto, su libertad real. No obstante, debido a la existencia de ciertos comportamientos y síndromes psicológicos, algunos estados subjetivos no permiten promover la redistribución y otros sí.

Para Kahneman y Varey (1991), las utilidades pueden ser comparadas desde dos perspectivas, la estándar y la psicológica. La visión estándar es un enfoque objetivista, el cual está referido a bienes tangibles como portadores de utilidad y a preferencias observables como la medida de esto. La visión psicológica está referida a la interpretación subjetiva de los objetos (bienes y servicios, derechos), los objetos interpretados son los portadores de utilidad y las experiencias de placer son la medida de la utilidad. Estos autores hacen tres afirmaciones, a saber:

Uno: Alguna gente que apoya la teoría de la elección racional estricta o estrecha argumenta que la experiencia subjetiva es irrelevante para el análisis científico. Ellos insisten en que la medición o estimación de la utilidad de las escogencias observadas implica que los individuos conocen las mejores opciones y, además, no dejan de profesar su fe en las preferencias estables y consistentes.

Dos: Quienes apoyan un enfoque psicológico de la elección no creen que las preferencias sean estables ni consistentes. Si los individuos desconocen la utilidad futura de sus experiencias o si sus preferencias actuales no reflejan adecuadamente lo que ellos conocen, entonces resulta más pertinente usar el concepto de utilidad experimentada.

Tres: La psicología sensorial estudia la calidad y la intensidad de una experiencia, la cual es asociada con un estímulo particular y depende de un nivel de adaptación que está determinado por la historia reciente del estímulo relevante. La evaluación de una experiencia tiene como referente una línea de base, marco de referencia o nivel de adaptación que, en términos económicos, corresponde al status quo de la persona. Por ejemplo, un ingreso monetario puede ser percibido como una señal de opulencia o de miseria para distinta gente: un hombre pobre puede experimentar riqueza luego de un día de suerte, pero un hombre rico puede sentir pobreza después de una pérdida en el mercado.

Dentro del enfoque psicológico propuesto por Kahneman y Varey hay tres tipos de utilidad, a saber:

- Utilidad experimentada: la cualidad hedonista de una experiencia, en términos del dolor y el placer. Tales utilidades son percibidas como pérdidas o ganancias relativas a una línea de base o status quo.
- Utilidad de la preferencia: asociada con el valor de una experiencia particular, en un contexto específico de decisión.
- Utilidad prevista: valoración individual de una utilidad experimentada en un futuro.

De resultar acertado este enfoque se podrían esperar los siguientes resultados de una negociación:

- Uno: Si en su interacción cotidiana los individuos hacen comparaciones interpersonales subjetivas, esto resulta pertinente para entender algunas dificultades de llegar a un acuerdo negociado y de construir sociedades más justas. Los individuos sienten dolor o placer cuando hacen las comparaciones interpersonales. Por cierto, aunque una sociedad pueda gozar de un estado

objetivo de equidad material, si hay personas que sufren envidia entonces los envidiosos sufrirán una pérdida relativa de bienestar cuando se comparan con el resto de gente.

- Dos: si hay comparaciones subjetivas y los individuos sufren aversión a perder entonces no estarían dispuestos a ceder en las negociaciones para beneficiar a otra gente. Cuando hay aversión a perder, un individuo experimenta más intensamente el dolor de las pérdidas que el placer de las ganancias, y al compararse con otros individuos, siente que si pierde una fortuna o un derecho, los otros individuos deberían perder más fortuna o de derechos de lo que él o ella han sufrido.

4.5. Sensibilidad a las pérdidas en ambientes estratégicos

La teoría de los prospectos, quizás por su énfasis en las reacciones de los individuos ante los cambios en su conjunto de dotaciones u oportunidades, conduce a suponer que la gente tiene tendencias conservaduristas y que se aferra a su status quo (lo que hace reverencia al criterio de Pareto). No obstante, un gran conjunto de trabajos en economía del comportamiento han hecho experimentos en los que dan cuenta, justamente, de la interacción estratégica y de las relaciones sociales. Estos desarrollos ayudan a repensar el concepto de la aversión a perder.

4.5.1. Aversión a la inequidad

En un amplio conjunto de recientes trabajos experimentales, cuyos resultados se comentan y se someten a reflexiones teóricas en Camerer (2003), se muestra que los individuos suelen hacer comparaciones interpersonales y mostrar preferencias sociales cuando interactúan estratégicamente. Los individuos no son meramente auto-interesados, en el sentido de que no se limitan a cuidar de sus propias utilidades sino que también tienen en cuenta las de sus rivales y aliados (al actuar

estratégicamente comparan sus pagos con los del resto de la gente, es decir, cuidan de sus pagos relativos). A la gente no le gusta ser tratada injustamente, y posee cierto tipo de preferencias sociales dentro de las que se destaca la aversión a la inequidad.

La aversión a la inequidad se puede representar como un modelo estratégico en el que los jugadores cuidan de sus propios pagos y de la diferencia entre estos y los de otra gente, y experimentan envidia al comprobar que tienen menos que otros y culpa cuando sienten que tienen más. Esto ayuda a explicar porque, en la mayoría de experimentos, la gente rechaza las ofertas humillantes y no suele hacer propuestas miserables, y esto va acompañado de reacciones emocionales. Camerer (2003) afirma que el tema es viejo: en la Convención Federal de 1787, George Mason afirmó que los nuevos estados de la unión (aquellos que ingresarían con posterioridad a la Convención), no aceptarían ser tratados como estados de segunda por lo inequitativo de tal oferta.

También se podría sugerir que ciertos estados emocionales son afines a la aversión a la inequidad. Ciertas emociones como la envidia y el resentimiento pueden ser entendidas como reacciones viscerales a la pérdida de oportunidades. La envidia es un deseo urgente por destruir el objeto envidiado, el envidioso invierte recursos en dañar las oportunidades del rival y deriva utilidad de esto. El resentimiento se basa en creencias de que un grupo rival al de la persona resentida tiene más oportunidades políticas (o más derechos), que no merece estar en un status de superior jerarquía, y que esto hierde la autoestima. Sobre este tema hay rigurosos tratamientos en Elster (1999) y Petersen (2002).

Lo anterior es pertinente para entender acciones colectivas actuales como, por ejemplo, las protestas de ciudadanos tercermundistas que son inmigrantes en países como USA y Francia, las cuales son expresiones en contra del trato humillante que entraña ser un ciudadano de segunda. Y también para entender los

procesos de reconciliación: Cuando a la gente le hacen propuestas indignas esto causa rabia, cuando se las hacen a otros hay indignación, y cuando ellos perciben que ganan injustamente más que otros esto puede generar sentimientos de culpa. La gente puede experimentar incluso resentimiento, cuando hay impunidad y tratos exclusivos a sectores sociales comprometidos con los victimarios, como el caso de algunas fallas de la Comisión Sudafricana de la Verdad y la Reconciliación y, posiblemente, con la Ley de Justicia y Paz en Colombia.

4.5.2. La confianza y la aversión a perder relaciones sociales

Sólo en situaciones sociales muy hipotéticas como la jungla hobessiana (en donde la vida es brutal y breve, y las relaciones azarosas) y en dilemas del prisionero que se juegan una sólo vez, lo más rentable parece ser la desconfianza. Pero en sociedades con relaciones más estables y transacciones más repetidas, suele estar en el interés de cualquier el individuo ser confiable y confiar en otros: la confianza es una inversión en relaciones sociales duraderas, en transacciones menos inciertas y en prestigio. Los llamados juegos de la confianza (Camerer, 2003) y trabajos teóricos como los de R. Hardin (1991, 2006) y B. Williams (2000), permiten suponer que existe una especie de hipersensibilidad a la pérdida de oportunidades que ayuda a generar la cooperación social. Si los individuos se encontraran sólo una vez estarían en situaciones de dilema de prisioneros (de una sólo ronda), y lo más racional sería no cooperar. Pero, en realidad, matienen relaciones sociales duraderas y no desean perder oportunidades de hacer contratos que podrán generar mutuos beneficios durante períodos considerables y, por lo tanto, confían y cooperan. Aún de existir situaciones de dilema del prisionero iterativo con un final indefinido, sería más costoso dejar de cooperar: el no cooperador perdería las oportunidades de nuevas transacciones provechosas. La confianza permite cooperar antes de que otras personas lo hagan, sobre la base de que ellos son confiables y responderán cooperativamente. Esto supone unos acuerdos informales (normas sociales que se han fortalecido con el paso del

tiempo) y unos compromisos legales (los no cooperadores serán castigados). La confianza es un bien colectivo y tiene importantes elementos de reciprocidad, supone obligaciones (deberes) y garantías (derechos). En sociedades cercanas a los ambientes hobbesianos y a la mafia (prestación de los servicios de seguridad y garantías contractuales por parte de violentas agencias de protección privatizada), los derechos individuales serán bienes posicionales de unos privilegiados que puedan pagar por ellos. Un conjunto de instituciones estables, la existencia de una constitución y un gobierno legítimo son garantes de confianza a gran escala (aquella que permite hacer transacciones que trascienden la estrechez del marco de relaciones comunitarias y estrictamente locales).

4.6. La hipersensibilidad a las pérdidas y la negociación

De acuerdo con Elster (1998), en una sociedad democrática, cuando existen conflictos, estos se pueden resolver gracias a procesos de decisión colectiva mediante tres métodos hasta ahora conocidos y a las combinaciones de estos, a saber: Uno, la votación que es la mera adición de preferencias y da el triunfo a la mayoría, pero que es muy masiva, pobremente informativa y muchas veces secreta; Dos, la negociación que da la victoria al individuo o grupo social con mayor poder de negociación (fuerza o dinero) para que, mediante promesas y/o amenazas creíbles, haga ceder a su rival; y la argumentación, en donde los individuos deberían exponer públicamente más razones que intereses y/o emociones, y en donde hay transformación de preferencias mediante la persuasión. La negociación y la argumentación son métodos que permiten muchas rondas de interacción social y mucho despliegue informativo pero que, debido a los costos de transacción y organización, no permiten la toma de decisiones por parte de colectividades muy grandes.

Sen (1970^a, 1970b) planteó un conflicto entre dos individuos tercamente empeñados en perseguir finalidades disímiles (uno era libertino y otro

pudivundo), y propuso un método de votación para llegar a un consenso. En su reciente discurso cuando recibe la mención Nóbel que la academia sueca otorga a los economistas, Sen (1999) ha hecho énfasis en que la paradoja liberal no puede ser resuelta si se introducen las comparaciones interpersonales.¹ No obstante, existen problemas de interferencia cuando los individuos persiguen fines disímiles (libertades conflictivas) o aún los mismos fines (cuando unas personas tienen más oportunidades que otras) que exigen hacer comparaciones interpersonales, al menos en el campo de las oportunidades factibles que tienen las personas (sin necesidad de comparar los fines o deseos que suelen ser disímiles e inconmensurables). Comparar el status y las oportunidades de la gente es esencial para entender los procesos de negociación, encaminados a resolver algunos problemas de libertades conflictivas, entre ellos el planteado por Sen sobre el conflicto entre un libertino y un pudibundo.

El planteamiento del problema de la tensión entre libertad individual y criterio de Pareto de Sen (1970^a, 1970b) se puede entender como el más simple y menos interactivo de los juegos que es el dilema del prisionero que se juega tan sólo una vez (un juego de estrategias dominantes, es decir, donde cada rival decide no cooperar independientemente de lo que haga o prefiera su antagonista). Si se asume la forma más elemental de este juego (con dos estrategias puras que son cooperar y no cooperar), se encuentra que la no cooperación unilateral tendrá el mejor pago, en tanto que el cooperador unilateral sufrirá el peor pago. Si ambos cooperan tendrán el segundo mejor pago. Como los dos rivales están tentados por imponer sus preferencias sobre las del resto de la gente y, además, juegan una sólo vez, entonces emplean la estrategia dominante de no cooperar y ambos

¹. “La paradoja liberal no puede ser satisfactoriamente resuelta al incorporar las comparaciones interpersonales. Por cierto, ni los clamores por la libertad o por la eficiencia de Pareto necesitan estar significativamente basados en comparaciones interpersonales. La fuerza del clamor por un dominio privado de decisión se basa la naturaleza personal de tal elección, no en las relativas intensidades de las diferentes personas sobre su esfera privada. También la eficiencia de Pareto depende de la congruencia de las preferencias de diferentes personas sobre un par de opciones —no en la intensidad de tales preferencias” (Traducción del autor) (Sen, 1999).

obtienen un pago inferior. Mientras la situación de cooperación mutua es un óptimo de Pareto, las situaciones donde uno de los dos no coopera y su rival lo hace son Pareto-dominadas, y la situación inferior en términos paretianos es la de la no cooperación mutua que, por cierto, es el equilibrio del juego.

El panorama para la resolución de conflictos cuando los individuos tienen problemas de interferencia para alcanzar sus fines no es tan simple ni tan fatal como lo ha planteado Sen (1970^a, 1970b). No es tan simple porque los individuos mantienen una constante interacción social (lo más frecuente es que más de una vez se encuentren) y porque están en una situación de interdependencia estratégica. Como ha insistido Schelling (1960), el conflicto es una situación de camaradería imperfecta o guerra limitada, lo que significa que los rivales no sólo compiten sino que también cooperan, tienen diferencias pero también dependencia mutua. Por esto es mejor plantear tal problema como un tema de negociación y no como uno de votación.

El problema central de la negociación es, en la teoría y la práctica, que la pluralidad de acuerdos cooperativos impide la existencia de un acuerdo estable y por todos aceptado. La negociación, por lo demás, involucra los rasgos que dan cuenta de la heterogeneidad de preferencias y de las disímiles situaciones de tiempo y lugar de los diversos participantes como: conocimiento, información, riqueza, habilidades y peculiaridades del carácter. Si las partes no pueden acordar cómo compartir las ganancias entonces no habrá ganancias para compartir. Pero, por cierto, la negociación tiene una inherente tendencia a eliminar la ganancia potencial, la cual es el objeto mismo de negociar. Uno de los obstáculos es que hay una persistente tendencia hacia los prejuicios (biases) y sesgos, para presentar la información a favor de uno mismo, a tal punto que la información más neutral (no sesgada) no es creída y esto conduce a la ineficiencia (Elster, 1989).

Negociar racionalmente significa tomar las mejores decisiones para alcanzar o maximizar nuestros intereses, sin necesariamente llegar a un arreglo. Lo ideal es llegar al mejor acuerdo, buscando que todas las partes ganen. Pero en las negociaciones existen problemas de anclaje (Bazerman & Neale, 1992). Las posiciones iniciales (posesión de un determinado conjunto de oportunidades) actúan como anclas y afectan la percepción que cada lado tiene de los posibles desenlaces de una negociación. Con frecuencia el ancla imposibilita la negociación racional. Por ancla se entiende la línea de base o status quo de cada parte que negocia. El punto de referencia o ancla que se emplea para evaluar una alternativa como ganancia o como pérdida determina el marco positivo o negativo impuesto a las opciones y la siguiente disposición a aceptarlas o rechazarlas. La elección de un punto de referencia e lugar de otro puede estar determinada por un ancla visible (el status quo) o por un ancla invisible (las expectativas).

La negociación, en el mundo real, es un proceso de ofertas y contraofertas, el cual depende de la posición inicial de cada una de las partes: si una parte es afectada al sufrir un pobre o reducido conjunto de oportunidades factibles entonces estará casi condicionada a conceder más de lo que desea, a menos que sufra de preferencias contra adaptativas; si una parte es privilegiada con una dotación inicial traducida en derechos previos, entonces estará dispuesta a conceder muy poco y más aún si sufre aversión a perder y sesgos hacia la preservación de su status quo.

Los modelos de negociación como los de Schelling (1960) y Elster (1989) se acercan más a la realidad del conflicto por cuanto suponen la existencia de empecinados rivales, quienes hacen comparaciones subjetivas de utilidad y establecen sucesivas ofertas y contraofertas que se van agotando con el paso del tiempo, dado que negociar es costoso y el objeto mismo a negociar se va deteriorando. El juego del ultimátum capta el último minuto de una negociación, en donde una parte (el proponente) hace una oferta humillante del tipo “lo toma o lo

deja”, que el otro jugador (contra-proponente) puede aceptar o rechazar. Si acepta entonces ambos jugadores ganan, aunque su ganancia es irrisoria comparada con la del verdadero ganador (el proponente); si rechaza, entonces no hay negocio y ambos jugadores pierden.

La teoría estricta de la racionalidad prescribe que el jugador racional siempre aceptará una oferta aunque esta sea humillante. No obstante, los ya mencionados estudios sobre la experimentación de juegos como el ultimátum (Ver Camerer, 2003), muestran que en la mayoría de los casos los proponentes hacen propuestas no humillantes (cercanas al 50%) del monto a repartir, y que los contra-proponentes rechazan ofertas irrisorias (inferiores al 20%).

El trabajo de Bazerman & Neale (1995) muestra que la reciprocidad está afectada por el cálculo de costos y beneficios. Se muestra que los individuos preferirán rechazar ofertas injustas en juegos del ultimátum, y las pérdidas mutuas son un resultado Pareto-inferior. Aunque se hace énfasis en que las rondas repetitivas y la construcción de relaciones sociales van generando acuerdos más equitativos (la gente hará ofertas injustas cuando no se volverá a ver con su rival, como un dilema del prisionero que se juega una vez). El temor a perder relaciones sociales explica casos como los siguientes: contrario a la dinámica de la oferta y la demanda, hay gente que no se aprovecha de situaciones de gran escasez para imponer precios astronómicos porque teme perder la clientela; igualmente, muchos empresarios se niegan a bajar dramáticamente los salarios en situaciones de crisis porque estarían perdiendo una mano de obra que se ha formado en su empresa e inspira confianza. No obstante, cuando las relaciones sociales son de afecto y lazos familiares, las personas aceptan grandes pérdidas y muchas veces no exigen mucho de su pareja, y esto puede interpretarse como la alta sensibilidad a sufrir pérdidas afectivas (como la soledad).

Los trabajos experimentales sobre temas como la aversión a perder y la aversión a la inequidad expuestos en los balances presentados por Kahneman & Tversky (2000) y Camerer (2003) no permiten hacer generalizaciones, sus limitadas evidencias se pueden calificar como los falibles mecanismos propuestos por Jon Elster y sintetizados en el capítulo anterior. Y, a diferencia de lo que plantean los mencionados autores, una lectura crítica de estos trabajos no permite afirmar que los individuos tengan problemas de racionalidad sino que, por el contrario, pese a sus limitaciones computacionales y a sus perturbaciones emocionales, suelen tener un agudo sentido del análisis costo-beneficio.

4.7. Un balance crítico

Los individuos suelen hacer un análisis costo-beneficio más sofisticado de lo que comúnmente se asume en los modelos basados en la teoría de la racionalidad estricta. La gente tiene alta sensibilidad para detectar y valorar las pérdidas, y cuando hay libertades conflictivas, se pueden presentar las siguientes situaciones:

- La gente es sensible a la forma en que se le plantea un problema, por ejemplo una movilización social en pro de los derechos de la mujer tendrá más gente que la siga si se les plantea que, si no colaboran, “importantes derechos se perderán”, en lugar de una sugerencia muy blanda del tipo “algunos derechos mejorarán”.
- Algunas veces los individuos prefieren perder alguna libertad, en aras de preservar o mejorar su status quo. Por ejemplo, algunos periodistas, en aras de no perder oportunidades (laborales, políticas, económicas, etc.), buscarán la autocensura y no promoverán la libertad de prensa e información.
- Los experimentos hechos para validar la teoría de los prospectos representan situaciones de elección paramétrica (el individuo se enfrenta a un conjunto de oportunidades y no a la interacción estratégica con sus

congéneres), y esto conduce a resultados como los sesgos hacia el status quo y el conservadurismo legal que nos llevan a suponer que los individuos son paretianos al defender sus derechos.

- Los experimentos ilustrados y comentados en el trabajo de Camerer (2003) nos muestran simulaciones de interacción estratégica, y sus resultados permiten suponer que la gente cuida más de sus relaciones sociales (que les permiten nuevos contratos) que de sus dotaciones (conjunto de oportunidades inmediatas) y que, en realidad, suelen violar el criterio prescriptivo de Pareto.
- Las personas no sólo cuidan de sus pagos absolutos sino, especialmente, de sus pagos relativos. En situaciones de conflicto y negociación, incluidas las diferencias cuando hay libertades conflictivas, la gente hace comparaciones interpersonales subjetivas al negociar. En aras de buscar acuerdos más simétricos, rechazarán ofertas injustas (aunque esto sea calificado de irracional y de lugar a resultados inferiores de Pareto) y exigirán la reciprocidad.
- Los individuos evitan vivir en ambientes de jungla hobesiana como la desconfianza generalizada y la ausencia de relaciones sociales duraderas y predecibles. Aún, cuando hay libertades conflictivas y personas que buscan imponer sus preferencias al prójimo (como libertinos que difunden literatura lúbrica, y pudibundos que ejercen la censura para que sus semejantes no se corrompan), las personas serán tolerantes. En lugar de buscar ganancias minimalistas e inmediatas como las de un dilema del prisionero que se juega sólo una vez, implementarán la estrategia de cooperar porque ello les representa ingresos más altos y estables, fruto de la confianza y de niveles mínimos de tolerancia.

CAPÍTULO V:

UNA INTERPRETACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES FACTIBLES EN EL LIBERALISMO POSESIVO Y EN EL DESARROLLISTA

Tomando como punto de partida la clasificación que ha propuesto C. B. MacPherson (1962, 1997), entre individualismo posesivo e individualismo desarrollista, es posible identificar la posición de algunos de los más importantes teóricos del liberalismo y, además, sugerir las interpretaciones que, en materia de oportunidades factibles, surgen de cada propuesta teórica.

Siguiendo a Elster, (1983, 1997, 1999 y 2001) las restricciones del conjunto factible son la información (dado que es costosa), la posesión (riqueza e ingreso), las reglas del juego constitucional que definen derechos y deberes, las relaciones sociales (o instituciones) y los recursos materiales colectivos. Cada sociedad o contexto de interacción social ofrece una estructura específica de medios u oportunidades para la elección.

El individualismo es una teoría social, la cual otorga mayor valor moral al individuo que a la sociedad. La principal consecuencia de esto es que los individuos son libres para actuar como ellos consideren más benéfico para su propio interés. Las dos clases de individualismo, de un lado el desarrollista y de otro el posesivo, ofrecen una interpretación distinta del conjunto de oportunidades factibles.

El individualismo posesivo reduce la libertad a la posesión privada e intocable de un conjunto de oportunidades factibles (en especial aquellas materializadas en la riqueza y en el ingreso). El individualismo desarrollista acierta en que la libertad existe cuando los individuos alcanzan sus fines de una forma autónoma y digna, y lo hacen si poseen unas oportunidades o medios reales para elegir —sus

enfoques dominantes se han limitado a diseñar políticas de redistribución o a buscar ambientes sociales de mayor igualitarismo en cuanto al acceso a las oportunidades factibles. Por cierto, el supuesto de que los individuos son egoístas y auto interesados —que son buscadores de fines estrictamente privados y que cuidan tan sólo de sus propios intereses—, se asume con fuerza por parte de quienes defienden el individualismo posesivo y se cuestiona con alguna insistencia por parte de algunos exponentes del individualismo desarrollista.

De acuerdo con G. A. Cohen (1995, 2000), el egoísmo equivale a desear las cosas (los medios y los fines de la elección) para uno mismo y para los de su círculo social más cercano, y actuar con base en tal deseo (preferencias egoístas), aunque uno tenga mucho más de lo que otra gente pudiera haber tenido (dado que la posesión permite acumulación). Hay un fuerte egoísmo cuando se busca siempre un *status quo* superior al del resto de la gente.

Estas dos clases de individualismo constituyen teorías normativas, plantean un “deber ser” ideal pero, por cierto, se traducen en opciones de política pública y, además, se identifican con comportamientos que las diversas personas tienen en su vida real.

El individualismo posesivo ha sido concebido por clásicos autores del contractualismo como Hobbes y Locke. En el siglo anterior, el concepto ha sido perfeccionado y defendido por pensadores libertarios como Hayek (1945, 1960, 1976, 1976^a, 1984, 1988), Buchanan (1975), Friedman y Nozick (1974). El común denominador de todos estos autores es el asumir que la existencia de dotaciones iniciales y titularidades que sean intocables —exentas de toda interferencia ilegal o política redistributiva— es la garantía de la libertad individual. La posesión se entiende como una restricción que beneficia al individuo y se impone al resto de la sociedad para garantizar una esfera protegida, la cual permita la toma de

decisiones individuales sin violación o interferencia ocasionadas por otra gente y/o por el Estado.

Hayek es junto con I. Berlin uno de los dos clásicos libertarios del siglo XX y contribuye con tres aportes al debate sobre el liberalismo, a saber: uno, con una definición del concepto de libertad, dos, con una precisión del ambiente institucional en el que es posible la libertad de elegir y, tres, con la exposición de las reglas generales y los efectos de mano invisible que caracterizan el orden espontáneo.

A diferencia de Berlin, Hayek no considera relevante la dicotomía entre libertad positiva y negativa; en cierto modo las considera complementarias. La libertad es una sola y cuando esta se descompone en varias libertades esto es sintomático de su desaparición como tal. Lo esencial es que la libertad está relacionada con la existencia de una esfera protegida ("libertad de") que garantice la decisión genuinamente individual ("libertad para").

Ser libre no significa —como pensarían algunos defensores de la denominada libertad positiva— la protección frente a las restricciones del medio ambiente físico, superadas a través de programación de metas específicas de bienestar, riqueza y subyugación de la naturaleza a través del conocimiento. Pues por medio de la razón, con el pretexto de fomentar ciertos proyectos de emancipación, se han implementado pavorosos experimentos de ingeniería social que, por lo demás, constituyen la arrogante pretensión del conocimiento (racionalidad constructivista como suele llamarla Hayek) común al socialismo y al fascismo. La libertad es alusiva a las relaciones sociales, depende de que el individuo esté libre de interferencia, coacción y control de otra gente.

Desde la perspectiva hayekiana ser libre no se reduce, como en el planteamiento de Berlin, a tener una mayor área de elección (un mayor número de puertas que

se abren con mayores grados de facilidad, hacia unos caminos más prolongados y relevantes de elección). Lo fundamental para Hayek es que el individuo sea su propio maestro, en el sentido de que sus fines, elecciones y propósitos sean genuinamente individuales, es decir, no prescritos ni controlados por nadie ajeno a él mismo.

La coacción significa el control de las circunstancias y el ambiente de un individuo, a través de la manipulación de sus alternativas de elección, con la pretensión de que se convierta en medio o instrumento para el logro de fines ajenos a sus particulares metas y propósitos. Tal manipulación de las alternativas de elección puede ocurrir abiertamente (por la fuerza), subrepticamente (por el engaño y el fraude) e indirectamente, mediante el fomento de debilidad de la voluntad del individuo y su caos emocional. Para Hayek, la máxima kantiana (referida a que ningún hombre sea conminado a ser medio para los fines de otro) se deforma e invalida si el conocimiento de los fines de un rival permite que su adversario le subyugue. La idea de esfera protegida entonces se relaciona con la privacidad y el secreto, al punto que el área de elección individual tendría que estar tan resguardada como un palacio. Mientras el significado de la democracia es alusivo a "quien nos gobierna" el del liberalismo está referido a la soberanía del individuo.

La libertad individual es posible en tanto sean reducidas las amenazas de coacción e interferencia (provenientes fundamentalmente del Estado), mediante salvaguardias al individuo como la equidad y la propiedad privada. La equidad es entendida en un sentido institucional, esto es de ley imparcial, abstracta, impersonal e igual para todos, independientemente de cuales sean sus preferencias y fines particulares. Hayek insiste en el sentido plural de la propiedad privada, en el sentido de que todos los individuos puedan tener acceso a esta, en lugar de estar sujetos a un monopolio o control estatal de los recursos. Sin la propiedad plural sería vano hablar de una esfera protegida.

Las reglas generales constituyen un marco de regulación general, abstracto e impersonal. General en el sentido de que han de ser conocidas por todos los integrantes de una sociedad, la ley es para todos sin exclusiones ni privilegios. La regulación general debe ser abstracta, pues, justamente, ha de ser una abstracción de las circunstancias específicas de tiempo y lugar que vive cada individuo. Tal regulación, por lo mismo, debe ser impersonal, por cuanto no es posible ni deseable regular las preferencias ni los fines genuinamente individuales, como tampoco la iniciativa personal de cada cual ante sus eventualidades.

Hayek fue enfático en que la sociedad no es en modo alguno equivalente a una organización y, por lo mismo, no ha de ser regulada por órdenes (mandatos específicos y personalizados) sino por leyes generales. La organización solamente es posible y necesaria en sociedades pequeñas y personalizadas (*face-to-face-societies*), como los legendarios grupos tribales cohesionados en torno a una noción de "bien común". La organización moderna es deseable por parte de los intervencionistas (utilitaristas, bienestaristas) para ordenar la sociedad con un arreglo jerarquizado de fines, conforme a un cálculo consecuencialista (análogo a la pretensión del utilitarismo). Los dictados de la organización son la administración eficiente y la rápida toma de decisiones y son válidos en la empresa pero no en el orden extenso o mercado. La razón de ser de las órdenes es la obediencia, al punto de que éstas son un medio de convertir al subordinado o súbdito en un medio o instrumento para los propósitos del jefe, es decir, de quien promulga la orden.

La sociedad moderna constituye un orden extenso y conformado por relaciones abstractas (Hayek comparte la noción de sociedad abierta de Popper), una forma de cooperación indirecta de individuos que se desconocen e ignoran sus peculiares preferencias y fines. La sociedad no constituye un organismo (pues de ser así obedecería a un arreglo jerárquico de fines y cada persona sería un engranaje más, como en las visiones autoritarias y funcionalistas). Igualmente, si

se compara la sociedad de individuos con un juego de estrategias como el ajedrez, los individuos sociales no son fichas con estrategias fijas y funcionales. Cada persona de acuerdo con sus particulares fines y circunstancias específicas de tiempo y lugar puede dictar su conducta y subvertir cualquier noción de función y/o jerarquía predeterminada.

Para Hayek la libertad individual es compatible con el orden espontáneo que se rige por leyes generales y por las relaciones de intercambio abstractas del mercado y, más precisamente, de la catálaxia. El orden espontáneo es una situación intermedia entre los fenómenos naturales (de los cuales el hombre es casi una veleta puesto que se producen por completo por fuera de su voluntad) y de los fenómenos artificiales (tales como los producidos por la ciencia pura aplicada y la tecnología que, a manera de una ingeniería, obedecen a la acción deliberada, al diseño y control racional del hombre). Por cierto, el orden espontáneo se caracteriza por efectos de mano invisible, dando lugar a fenómenos a la vez artificiales y naturales, porque los resultados que arroja la interacción humana son producto de la acción humana pero no de la voluntad de individuos específicos. El orden espontáneo es, además, un orden extenso y obedece al mundo de la complejidad organizada. Se trata de un orden extenso porque está compuesto por millones de individuos separados, que poseen preferencias y fines heterogéneos y se relacionan a través del intercambio. La complejidad organizada es el mundo de los fenómenos sociales que, al contrario de la complejidad desorganizada de los fenómenos naturales, no puede ser aprehendida por la mente del investigador ni someterse a experimentos o pretensiones totalitarias de planificación. Cada sujeto, a través de su individualidad y sus circunstancias específicas, es una variable que, pese a que puede ser decisiva, no es capturada en los mapas agregados y rasgos visibles (medibles) que trazan los economistas.

En el orden espontáneo el conocimiento está disperso y fragmentado en la sociedad, existe una división social del trabajo y del conocimiento. El trabajo (que podría ser interpretado como información y conocimiento técnico y productivo), como en Smith, se divide en las habilidades y especialidades técnicas de cada cual. El conocimiento (en el sentido de habilidades y estrategias para el intercambio) se encuentra fragmentado, cada individuo posee un conjunto de datos no transferibles, no reducibles a información intelectual sino a su conocimiento subjetivo y específico de sus particulares circunstancias de tiempo y lugar.

En el orden espontáneo los individuos se relacionan mediante transacciones mercantiles. La catalaxia o mercado, es un juego de suma positiva para los participantes pues, al generar mayor riqueza contribuye a ampliar el campo de oportunidades (libertades) para los diversos individuos. La catalaxia transforma el enemigo en amigo, a tal punto que los efectos de mano invisible que caracterizan al mercado resultan en que, mediante el intercambio, los diversos individuos terminan contribuyendo a la concreción de preferencias y fines ajenos que no estaría en su voluntad promover.

Puesto en breve, para Hayek, la libertad individual es posible para las diversas personas, en el contexto de un orden extenso, donde la catalaxia (basada en la propiedad plural y la ley general) permite que cada individuo logre alcanzar sus metas y fines específicos, con una mínima interferencia. Si la interacción humana ocurre en un ambiente donde cada individuo ignora los fines específicos y las preferencias privadas de sus semejantes, aunque sea a través de medios competitivos que redunden en el fracaso de algunos, hay justicia garantizada por una ley general e imparcial. Un elemento fundamental del intercambio es el dinero pues, gracias a que este constituye un medio general de pago y por la virtud de la liquidez nos evita los trágicos conflictos y aún las transacciones no realizadas de una economía de trueque.

Nozick, uno de los grandes críticos de Rawls y, además, uno de los principales exponentes del denominado individualismo posesivo, aboga por unos derechos naturales intocables y, además, por una mínima intervención estatal. Para este libertario es imposible y quizás contraproducente proponer una redistribución de los derechos, conforme a un criterio supuestamente correcto e impecable. Los derechos individuales serían más inestables y sobre todo más vulnerables al estar más regulados por la justicia redistributiva del estado bienestarista y socialdemócrata que por la justicia retributiva de un mínimo estado liberal. En la justicia distributiva, típica del cálculo moral consecuencialista del utilitarismo y el bienestarismo, se asume que la sociedad es un escenario con variables que se pueden conocer en su integridad en el presente y que determinada repartición de las tajadas del producto social puede culminar en resultados deseables de política social. En la justicia retributiva la productividad y la iniciativa individual se convierten en pautas centrales que, además de explicar la desigualdad distributiva, sirven para mostrar la profunda inestabilidad de los derechos que es consustancial a la competencia. Por lo demás, la inestabilidad e indeterminación de los derechos se agudiza al asumir mayores grados de soberanía individual, puesto que las propiedades pueden ser asignadas por una pluralidad de criterios (pautas) entre los que caen la herencia, los regalos y la suerte.

Nozick ha insistido en que el Estado mínimo tolerable, históricamente originado como un producto de efectos de mano invisible, sería el garante de la justicia retributiva. Tal Estado, como institución, resulta de efectos de mano invisible, esto es, de frutos de la interacción humana que no provienen de la voluntad o la coacción de nadie en particular sino de las acciones espontáneas de toda la gente. Este Estado tendría que vigilar la definición natural de los derechos y el cumplimiento de los contratos. Su primera tarea sería comprobar el origen legítimo de los derechos naturales (dando lugar, en lo posible, a la corrección de injusticias

pasadas) y la segunda tarea sería atender a que las transacciones estén exentas de las diversas modalidades de fraude, engaño y enajenación forzosa.

Nozick advierte que un Estado que rebase el Estado mínimo es indeseable por cuanto arrasa con los derechos individuales. La intervención estatal (que se traduce en la renuncia a derechos individuales inalienables como los postuló Locke) es defendida por los teóricos de la nueva economía del bienestar y de la elección social. La redistribución bienestarista equivale a amputar la elección individual, al legitimar una pauta única de distribución y olvidar la pluralidad de situaciones e iniciativas individuales. Igualmente insiste en que la interpretación de Sen de los derechos individuales, al dar prioridad a los ordenamientos sociales y al criterio de Pareto, prácticamente otorga un carácter nulo a la libertad individual.

Para todo el conjunto de autores que se ubican en el denominado individualismo posesivo, la esfera protegida para la libertad individual se materializa en la posesión de los siguientes medios u oportunidades para la elección, por parte de cada individuo, a saber: un conjunto de información único e intransferible; una propiedad privada sobre activos tangibles e intangibles; unas normas (derechos y deberes) impersonales que le garanticen protección contra agresión y robo; y unas relaciones sociales impersonales que le libren de toda tiranía social. A continuación se detallan estos componentes.

La propiedad se entiende como un derecho en dos sentidos, a saber: Uno, para usar, usufructuar o poseer una determinada cosa tangible o intangible; y Dos, para excluir a otros de hacer lo mismo. Hayek sostuvo que la propiedad privada o plural es una institución, la cual materializa la esfera protegida o dominio privado de cada individuo. Buchanan insiste que sin la distinción de límites entre lo “mío” y lo “ajeno” no existirían ni el individuo ni la libertad.

Los defensores libertarios del individualismo posesivo —me refiero a Hayek, Buchanan, Friedman y Nozick— tienden a reducir la libertad a “libertad negativa” y a licencia. La libertad negativa, de acuerdo con Berlin, está relacionada con el área de elección o esfera protegida mediante la que el individuo pueda elegir “libre de” las obstrucciones o interferencias del resto de la sociedad y/o de los gobernantes. La defensa de la libertad negativa equivale a conocer y combatir los obstáculos a la libertad de elegir que están materializados en regímenes políticos como el autoritarismo y el totalitarismo. Hayek sostuvo que el orden liberal (opuesto al orden totalitario) está encaminado a proteger las posesiones individuales, mediante leyes abstractas e impersonales cuyo único criterio de justicia es la ausencia de fraude, violencia o privilegio en las transacciones. La libertad como licencia, como la define Dworkin es un concepto análogo a la libertad negativa y significa tener el permiso para perseguir los fines que el individuo desee sin que sea interferido, coaccionado o controlado por otra gente o por los gobernantes. Los defensores libertarios del individualismo posesivo, al circunscribir la libertad a los conceptos de libertad negativa y licencia para la protección de la posesión individual, proponen la política de defender tan sólo la libertad formal: ante una ley abstracta e impersonal los individuos son libres de todas las interferencias e intromisiones contrarias a la preservación legal de sus derechos. En consecuencia, quienes adoptan esta posición política aceptan una intervención del Estado, solamente si está encaminada a garantizar unas estrategias permisibles para garantizar la protección de las posesiones, esto es, a evitar que ocurran conductas como el fraude, el engaño y la enajenación forzosa. El Estado debe solamente proteger la propiedad privada (o propiedad plural como diría Hayek) y la legalidad en las transacciones².

² El individualismo posesivo concibe unas leyes generales, unas reglas del juego legal soportadas en *the Common Law*, las cuales protegen unos derechos individuales (esfera protegida materializada básicamente en la posesión de riqueza e ingreso) que deben estar libres de la intromisión estatal y de toda política redistributiva.

Las relaciones sociales son impersonales. El orden extenso o mercado generalizado es análogo a la sociedad abierta de Popper. Esta es una sociedad extremadamente individualizada, en donde los individuos ignoran lo referente a sus fines y preferencias privadas (imperea el secreto) y las transacciones son mediadas por dinero al haberse extinguido los lazos tribales y los intercambios personalizados. Lo único que se exige es la reciprocidad en las transacciones, en el sentido de erradicar conductas irracionales como la bondad o comportamientos antisociales como el fraude y la enajenación forzada. Libertarios como Hayek y Buchanan asumen que la esencia de la vida social es el intercambio: vivimos en sociedad porque esta nos provee de medios eficientes para alcanzar nuestros objetivos o preferencias personales. Y el intercambio es concebido como una acción voluntaria e impersonal: por ejemplo Buchanan sugiere que el vendedor de la fruta que compro puede tener preferencias sádicas como torturar a su caballo, disparar a los perros por diversión o aún deleitarse comiendo ratas vivas; eso no impide que, mediante el intercambio impersonal y voluntario, gracias a los efectos de la mano invisible, yo termine colaborando en la financiación de sus preferencias que abomino y no comparto.

C. B. MacPherson (1962, 1997) insiste en que el individualismo posesivo es la principal dificultad de la moderna teoría democrático-liberal y así define sus rasgos básicos:

- El individuo es libre si tiene sus propias posesiones y capacidades y, además, no debe nada por esto al resto de la sociedad.
- La esencia humana es la libertad como independencia de la voluntad de otra gente y la libertad está en función de la posesión.
- La sociedad consiste en relaciones de intercambio entre propietarios.
- La sociedad política es una invención, con el fin de proteger las posesiones individuales y mantener ordenadas las relaciones de intercambio entre los propietarios.

Los rasgos esenciales del individualismo posesivo coinciden con las principales características del capitalismo, como sigue:

- Propiedad privada del capital, para lo cual los derechos de traspaso y herencia son adicionados por necesidad, lo cual permite una ilimitada transferencia y acumulación de riqueza.
- Competencia y rivalidad entre los individuos en la adquisición de riqueza y lucha por la preservación de esta donde el más capaz sobrevive.

Las consecuencias sociales o colectivas del individualismo posesivo son las siguientes:

La defensa libertaria del individualismo posesivo exige únicamente justicia retributiva y acepta las enormes desigualdades del capitalismo pues no son eternas, ya que la competencia propicia la movilidad social. La competencia se entiende como una forma de cooperación indirecta, la cual ocurre por efectos de mano invisible —hay un efecto de mano invisible solamente en un orden extenso e impersonal como el mercado, donde las retribuciones de todos y cada uno de los millones de individuos dependen de su acción y no de su voluntad o preferencias. La justicia retributiva depende no sólo del trabajo de cada individuo, también de los conocimientos mercantiles que le proveen su situación específica de tiempo y lugar, y aún del azar.

Autores como Hayek insisten en la imposibilidad de practicar una justicia social y un criterio de distribución justa, pues ninguna tentativa de ingeniería social utópica o racionalidad constructivista puede operar sobre el orden extenso como si este fuese un orden elemental.

El legado del individualismo posesivo se puede ilustrar con un ejemplo análogo al famoso caso de un libertino y un pudibundo que, hace casi cuatro décadas sugirió Sen (1970^a, 1970b). Si existe un libertino, este no sólo es libre para leer *El amante de Lady Chatterly*, sino también para plasmar fantasías literarias como esa en toda la gama de relaciones disipadas, orgías y bacanales que se pueda permitir con su conjunto de oportunidad, dado básicamente por su ingreso y su riqueza. Tal libertino, al tener posesiones intocables, protegidas contra toda interferencia (libertad formal para evitar que algún gobernante con preferencias opuestas intente expropiar sus posesiones, como también para protegerle del vandalismo o el robo que pudiese causarle cualquier vecino que sea un fanático mojigato), tendrá un dominio de privacidad que, tan sólo resulta limitado por la magnitud de su riqueza e ingreso. Y en el orden extenso del mercado tal libertino será libre y hará libres a otras personas: gracias a los efectos de mano invisible millares de beatos habrán de beneficiar a miles de lúbricos aunque no esté en su intención hacerlo ni menos aún corresponda a sus preferencias mojigatas y, por supuesto, viceversa ocurrirá con los mojigatos beneficiados por los libertinos. Por cierto, estos casos no son historietas alejadas de la realidad pues millones de individuos con su conducta cotidiana mantienen viva la tendencia del individualismo posesivo y, peor aún, con su voto o su sola aquiescencia permiten la proliferación de las políticas neoliberales.

Por otra parte, el individualismo desarrollista es una elaboración más fiel al pensamiento de J. S. Mill (1999). Hoy ha sido retomada, con grandes diferencias, por parte de autores ciertamente disímiles como I. Berlin (1969, 1988, 1990), J. Rawls (1999), R. Dworkin (1993), J. Elster (1983), P. V. Parijs (1995), M. Taylor (1982) y G. A. Cohen (1995, 2000) —de estos los cuatro últimos son más fieles al legado de Marx, mientras que los dos primeros guardan lealtad con el liberalismo. A diferencia del individualismo posesivo, el desarrollista representa una visión de la libertad humana como dignidad, autonomía, privacidad y auto desarrollo.

Jon Elster (1983, 1999) ofrece un concepto de libertad real como un deseo o preferencia de realizar una acción X que, efectivamente, se alcanza. La libertad formal es importante pues evita que uno esté sujeto a la arbitrariedad o al autoritarismo. La libertad real depende del número de puertas y la importancia de las cosas que el individuo es libre de hacer (movimiento no constreñido) y autónomamente quiere hacer. Los individuos podrían formar preferencias autónomas, al punto de desear más finalidades de las que les permite su conjunto de oportunidades —esto se ha mostrado con algún detalle en el capítulo II.

G. A. Cohen sugiere la existencia de una relación directa entre oportunidades factibles y libertad de elegir de una manera autónoma. La autonomía supone dos requisitos, a saber: Uno, rango de elección de que dispone una persona, el cual depende de sus oportunidades (alcance de los derechos sobre uno mismo y derechos del resto de la sociedad sobre las cosas y sobre ellos mismos); y, Dos, poderes de deliberación y autocontrol (que dependen de sus preferencias y creencias). De ahí que si hay desigualdad y mayor pobreza para algunos, entonces estos verán reducido su conjunto de oportunidad y serán propensos a una menor autonomía.

El enfoque desarrollista asume que la propiedad es apenas un medio o condición para que los individuos alcancen sus fines y lo hagan de una manera digna, autónoma y personal. Puede existir entonces intervención estatal y aún política redistributiva, solamente si es para garantizar que las posesiones sean un medio adecuado para lograr el auto desarrollo de los individuos³. Esto significa que el conjunto de oportunidades factibles (medios de elección) puede ser objeto de políticas o acciones colectivas encaminadas a lograr la igualdad de oportunidades; lo concerniente a los fines (en últimas las preferencias y las creencias de las

³ A mi juicio, el criterio de Pareto es una defensa del *status quo* de los más ricos: decir que no se puede mejorar la situación de unas personas sin empeorar la de otras es abogar por la preservación del *status quo*. Por lo demás, asumiendo que las oportunidades son justo los medios de elección, aún si se hace reverencia a

personas) deberían ser inviolables y libres de toda intervención. A continuación hago una síntesis de los rasgos esenciales del individualismo desarrollista.

La esfera de libertad individual se debería reducir a las elecciones que hacen las personas, a sus fines y sus creencias. La esfera de elección individual se limita a las preferencias y creencias del individuo, no a sus posesiones (propiedad privada): J. S. Mill concibió la libertad fundamentalmente como un acto de elegir. Este autor asumió que la libertad individual o civil es una restricción, establece los límites del poder que pueden ejercer legítimamente la sociedad o el estado sobre el individuo. La esfera protegida o el dominio individual fue entendida por este autor como el cuerpo y el espíritu del individuo. Este dominio personal incluye tres libertades, a saber: Uno, dominio interno de la conciencia (libertad de pensar y de sentir), como también de expresar y publicar las propias opiniones; Dos, libertad en nuestros gustos y en la determinación de nuestros propios fines; Tres, libertad de asociación, de una manera voluntaria.

Los fines humanos son incomparables e inconmensurables y requieren de oportunidades para hacerse efectivos: Para I. Berlin, clásico defensor de la “libertad negativa”, la libertad de elegir es incompatible con el monismo ético y con cualquier idea que pretenda calificar los fines humanos de buenos o malos: cualquier individuo debe perseguir sus fines sin intromisión o intervención alguna. Berlin rechaza la idea de “libertad positiva”, porque los fines de las personas no se pueden encauzar dentro de definiciones de lo racional, lo justo o lo bueno, a menos que se incurra en intervenciones totalitarias como el comunismo y el fascismo. El asumir la libertad de elegir no conduce a una senda de consenso y conciliación sino, al contrario, a un tortuoso camino de conflictos y elecciones trágicas. Asumir la libertad de tal manera, reconociendo un multiculturalismo y un pluralismo moral y ético, significa reconocer que los fines de las personas son

tan cuestionable criterio, se pueden promover políticas redistributivas e igualitaristas sin afectar la libertad (los fines) que buscan las personas.

incompatibles e inconmensurables. La idea de un consenso del tipo propuesto por las teorías políticas sustentadas en la elección racional es, además de indeseable, imposible porque la incompatibilidad e inconmensurabilidad de los fines humanos implica que la idea de conciliación no puede ser reduccionista, dado que existen valores o metas no negociables. Berlin insistió en que la falta de libertad hay que buscarla en los impedimentos deliberados que, directa o indirectamente, otras personas imponen a nuestras elecciones. Su idea de libertad negativa se puede entonces relacionar con la libertad real: por ejemplo, si alguien asigna un precio astronómico al libro *el amante de Lady Chatterly*, entonces impone, de manera indirecta, severas restricciones a cualquier señor libertino que desee gozar la lectura de semejante libro. Este autor otorga más importancia a las restricciones u oportunidades que al proceso mismo de la elección. La elección está más relacionada con oportunidades reales (con la idea de puertas) que con meros deseos o preferencias. Las oportunidades equivalen a derechos efectivos, a través de los cuales y sin la intromisión de otra gente nosotros podamos concretar nuestros fines y propósitos subjetivos.

Hay una versión del individualismo desarrollista que asume con timidez el igualitarismo y propone políticas redistributivas desde el Estado. Para ser libres, las personas requieren un mínimo de oportunidades o medios de elección: Las oportunidades se pueden entender como medios o capacidades reales para obtener cosas o fines deseados por las personas, deben existir unos medios o bienes primarios mínimos para ser libre como nutrición, salud, abrigo, educación, instituciones democráticas, etc. (Sen 1999, 2002). Este autor insiste que “el principal hecho es escoger algún rasero para juzgar la ventaja individual, el cual no necesita tomar la forma de comparaciones de estados mentales de felicidad, sino enfocarse en examinar el bienestar individual —sea este en términos de libertad o de oportunidades sustantivas ... este procedimiento puede ser mejorado tomando nota no solamente de la propiedad de bienes y recursos primarios , sino, además, de las diferencias interpersonales en cuanto a la conversión de estos en

capacidades para vivir bien. Por cierto, he tratado de argumentar a favor de juzgar la ventaja individual en términos de esas respectivas capacidades, lo cual hace que la persona viva en la vía que ella ha razonado para vivir. Este enfoque se concentra en las libertades sustantivas que tiene la gente, más que limitarse solamente a los resultados específicos que las personas obtienen” (Sen, 2002) (Traducción del autor).

Sen (1999, 2002) asume que la libertad tiene dos aspectos que son como oportunidad y como proceso. El aspecto oportunidad de la libertad está referido a la capacidad real para obtener cosas, la libertad real depende de la existencia de fines personales y, además, de la capacidad del individuo para alcanzar sus objetivos personales mediante los bienes primarios. El aspecto proceso alude al desarrollo de una elección autónoma, esto es, al procedimiento de decidir de una manera libre y por uno mismo, sujeto a la restricciones que le impone un conjunto factible o unas dotaciones iniciales.

Jon Rawls, el autor de *A Theory of Justice* fue un neocontractualista, es decir, un seguidor de clásicos como Hobbes, Locke, Rousseau y Kant. El mencionado autor asumió que la sociedad se puede organizar y mejorar sobre la base de un contrato social o constitución pactada y compartida por todos los ciudadanos. Para este filósofo es posible llegar a un consenso sobre un contrato social, con el fin de construir una sociedad justa, si se cumplen determinados procedimientos que, *grosso modo*, se sintetizan en que el objeto a distribuir o asignar son los bienes primarios y los medios o mecanismos son el “velo de la ignorancia” y “el principio de la diferencia”. Este autor prescribe un consenso sobre lo justo si, ciertamente, las personas son ignorantes de aspectos fundamentales, en relación con su posición social y económica (con su status quo) y con sus creencias y valores. Esto significa que debemos abstraernos de las preferencias y ambiciones y, además, de la riqueza y habilidades que tienen las personas que eligen pues tales propiedades son arbitrarias desde un punto de vista moral y, contrario a lo que

abogan los utilitaristas, no deberían contar para propósitos distributivos. Implícitamente Rawls asume que los individuos no son inmorales, al menos en el sentido que se ha insinuado.

Los términos equitativos de la cooperación social dependen de la "posición original", en un escenario ideal conformado por un "velo de la ignorancia" y un "principio de la diferencia". El "principio de la diferencia" es un mecanismo de compensación para lograr que los menos fuertes y/o afortunados tengan mayor prioridad relativa que los más capaces en cuanto a la dotación de medios y oportunidades para lograr sus fines. El "velo de la ignorancia" favorece más la libertad personal (en especial libertad de conciencia), al asemejarse a un mecanismo de interacción impersonal libre de interferencias exige que las personas desconozcan sus fines últimos, creencias, lealtades ideológicas y propensiones psicológicas. Y, además, al extender la ignorancia al desconocimiento de las posiciones sociales y económicas de las personas que están haciendo el pacto constitucional, favorece las libertades políticas y económicas.

El velo de la ignorancia y el principio de la diferencia son fundamentales para cualquier pacto constitucional (aunque uno pueda divergir de J. Rawls en otros aspectos) pues garantizan el imperativo de un Kant precavido. El imperativo kantiano se sintetiza en que no debemos utilizar a las otras personas como medios para nuestros fines. Si elegimos las leyes bajo un velo de la ignorancia entonces aceptamos unas reglas del juego que, en un futuro, nos pueden beneficiar o perjudicar. No obstante, gracias al principio de la diferencia, podríamos aceptar la incertidumbre del velo de la ignorancia al saber que en un mañana hipotético no nos van a dejar morir de inanición o a discriminar por nuestras creencias religiosas si el futuro nos depara la desgracia de ser los peor situados de una sociedad. En términos más técnicos el principio de la diferencia se

domina principio *máximin*, que significa que se debería mejorar la situación de los grupos sociales en peor situación.

Para este autor la libertad de elegir es posible a condición de que podamos construir una sociedad justa. La construcción de una sociedad que sea justa es posible mediante un pacto constitucional, el cual por lo menos debe garantizar una asignación igualitaria de los bienes primarios (concepto que se aclara enseguida).

El utilitarismo, visto como una teoría de la justicia, supedita las libertades y obligaciones individuales a cuestiones distributivas. Para el crudo utilitarismo de Bentham la prioridad es maximizar la utilidad total (lograr la máxima felicidad para todos), aún al costo de prescindir de la libertad individual, a tal punto que el individuo deviene una mísera gota de agua en el océano de la sociedad. John Rawls critica y se aparta del utilitarismo en dos aspectos fundamentales, a saber: Uno, la libertad es más prioritaria que la utilidad y; Dos, la seguridad es más importante que la eficiencia. Al menos en términos normativos Rawls prescribe para sociedades que han alcanzado un nivel respetable de desarrollo que, justamente, los individuos racionales no deberían elegir compensar su libertad con un poco más de riqueza material. En el planteamiento de Rawls, las libertades políticas y la libertad de religión se encuentran antes que los problemas de distribución en un sentido tan fuerte que son inalienables y no se pueden compensar con un poco más de riqueza. Aún al costo de dejar de maximizar la utilidad total (mayor crecimiento e inversión como el clamor de mayor eficiencia del utilitarista Harsanyi), Rawls prefiere la seguridad. Su teoría de la justicia está orientada a garantizar la seguridad para las personas que estén peor situadas o más marginadas (que en un orden social incierto, con alta movilidad, podría ser cualquier persona). Así las cosas, mientras que un burdo utilitarista se preocuparía por la felicidad para el mayor número o por la eficiencia (mayor generación de riqueza) una persona inspirada en el planteamiento de Rawls otorgaría mayor importancia al individuo como tal, a la libertad individual de personas concretas. Si

una política genera mayor utilidad (o mayor eficiencia) pero perjudica a individuos concretos es, según Rawls, no viable ni justa.

En sociedades conflictivas e intolerantes, el cambio de preferencias, a través de la coacción, es un riesgo latente. Lo ideal es que las conversiones (religiosas, morales y políticas) sean cambios genuinamente voluntarios, es decir, que no resulten desencadenados por razones de poder y posición o de riqueza y status, sino que sean resultado de la convicción, la razón y la reflexión. Dados los mencionados peligros (la coacción y el poder) y otros similares para la libertad, se requiere un pacto constitucional que garantice una cooperación justa entre las personas.

Una estructura social justa puede garantizar una mínima igualdad de oportunidades. J. Rawls (1999) sugiere una estructura social hipotética, la cual obedece a un contrato o pacto constitucional que cumpla dos principios: Uno, *"Toda persona tiene igual derecho a un régimen plenamente suficiente de libertades básicas iguales, que sea compatible con un régimen similar de libertades para todos"*. Dos, *"Las desigualdades sociales y económicas han de satisfacer dos condiciones. Primero, deben estar asociadas a cargos y posiciones abiertos a todos en las condiciones de una equitativa igualdad de oportunidades; y, segundo, deben procurar el máximo de beneficio de los miembros menos aventajados de la sociedad"*. Estos dos principios obedecen a un consenso sobre el conjunto de oportunidades mínimas. Rawls los denomina bienes primarios, los cuales son esencialmente libertades básicas (de pensamiento y conciencia), de movimiento y de libre elección de ocupación y libertades políticas (potestades y prerrogativas de cargos y puestos de responsabilidad, al igual que ingresos y riqueza concebidos como valor de cambio y, finalmente, como bases sociales de respeto a sí mismo).

Según autores como P. Van Parijs, el capitalismo es viable si existe una política social encaminada a lograr un mínimo de oportunidades para todos los individuos: a través de lo que él ha denominado como una vía capitalista al socialismo, ha hecho una original interpretación y un intento de concreción (en materia de política social) del contractualismo de Rawls. Su propuesta se denomina ingreso incondicional mínimo universal. Este autor defiende la libertad real, es decir, las oportunidades reales que debe tener la gente para ser libre. La incondicionalidad de un ingreso que sea universal y a la vez básico (suficiente para llevar una vida digna), otorga a toda la gente una oportunidad mínima de gozar de los denominados derechos positivos (como alimentación, salud y educación) por el sólo hecho de ser un ciudadano y, además, parte de salvar y beneficiar a los peor situados (retoma el principio de la diferencia de Rawls, el cual es una reverencia al criterio de Pareto y asume que un igualitarismo extremo arruinaría los incentivos de acumulación que requiere un capitalismo sano).

Hay un igualitarismo más radical, el cual descrea de las bondades del Estado y busca la generación de oportunidades en la comunidad y en las preferencias morales del mismo individuo. El igualitarismo sólo puede ser garantizado al interior de la comunidad: M. Taylor encuentra que solamente la comunidad puede garantizar un adecuado conjunto de oportunidades factibles o medios que hagan posible la libertad de elegir. Los liberales que defienden la intervención del Estado y sus políticas sociales asumen que los individuos deben ser reprimidos para que dejen de ser egoístas. No obstante la cooperación es posible en las comunidades, no sólo por su reducido número de integrantes (que, como lo veremos, favorece la acción colectiva) sino, además, por las oportunidades que se poseen conjuntamente. Una comunidad se caracteriza por un reducido conjunto de personas, las cuales comparten un mínimo de valores y creencias y, por lo mismo, comparten información; poseen unas relaciones sociales directas y polifacéticas; están sujetas a unas normas sociales de reciprocidad y, por esa vía, tienen unas relaciones sociales para garantizar una igualdad aproximada (algo imperfecta) en

cuanto a dotaciones materiales y derechos de participación política. Adviértase que en una comunidad cobran más importancia las micro-relaciones sociales (diríamos confianza, reciprocidad y capital social a escalas locales), la información, la regulación social (normas sociales), que la regulación legal (impartida por el Estado) y las posesiones de activos líquidos e ilíquidos.

Según G. A. Cohen, el igualitarismo debe ser radical y depende de una revolución del sentimiento (en los deseos y creencias de los individuos): este profesor de la Universidad de Oxford advierte que hay un igualitarismo auténtico o radical, frente a uno superficial —liderado por J. Rawls y seguido por autores como P. V. Parijs—, que mantienen una reverencia al criterio de Pareto y al capitalismo. Una política social que obedezca al criterio de Pareto mantiene la desigualdad⁴: quita algún ingreso a los mejor situados (sin empeorar sustancialmente su situación, buscando mantener su productividad y sus ansias de acumulación), con el fin de repartir migajas entre los peor situados (para que no queden en una situación de suma indignidad y extrema pobreza). El igualitarismo radical de G. A. Cohen exige dos cosas, a saber: Uno, un sistema de propiedad conjunta (pública) de todos o algunos de los medios u oportunidades factibles de elección hace posible la autonomía; Dos, la construcción de este sistema no se puede delegar en el Estado o a la estructura básica de la sociedad, sino a las elecciones de la gente, dado que los individuos pueden, de manera voluntaria, ser igualitaristas y altruistas. Nótese que esto exige una revolución espiritual y parte de motivaciones morales y voluntarias de los individuos: la gente puede ser libre por sí misma, sin esperar a estructuras sociales y/o políticas sociales salvadoras.

Pero para autores como Dworkin, tomar los derechos en serio equivale a sacrificar oportunidades colectivas y mantener un permanente cuestionamiento de la estructura de derechos y deberes legales: Debe existir una libertad como

independencia, encaminada a garantizar el status de una persona como independiente e igual más bien que como subordinada: una persona no puede ser tratada como menos que un ser humano, o como menos digno de consideración que otras personas. Las libertades de los individuos deben estar por encima de la estabilidad misma de las normas legales, y las personas que promueven la desobediencia civil en contra de las injusticias y de la exclusión no deberían ser tratadas (castigadas) como los infractores o los integrantes de un ejército enemigo⁵ (R. Dworkin, 1993)

Si se quiere ilustrar con un ejemplo la política derivada del individualismo desarrollista, siguiendo el hilo conductor del caso sobre el pudibundo y el libertino expuesto por Sen (1970^a, 1970b) y retomado por el autor, se puede pensar en lo siguiente: un individuo con preferencias púdicas puede ser libre si goza de autonomía y puede lograr su auto desarrollo como una persona mojigata, para esto no basta meramente poseer cualquier conjunto de oportunidades sino, ciertamente, uno que sea suficiente para garantizarle unas oportunidades mínimas y adecuadas para una elección autónoma. Si el mojigato es muy pobre o aún teniendo posesiones carece de otras oportunidades (por ejemplo sufre escasez de información o es un excluido social) entonces no tendrá unas condiciones mínimas para lograr una elección autónoma. No obstante, pueden existir fallas en su proceso mismo de elección, ocasionadas por debilidades psicológicas o deficiencias en su racionalidad: aún pese a tener un conjunto de oportunidades factibles similar al del resto de la ciudadanía, el mojigato puede tener preferencias adaptativas o sobreadaptativas (carencia de autonomía) y/o aversión a perder que le puede privar de ser libre al preferir preservar su status quo.

⁴ Para autores como J. Rawls y P. V. Parijs, las desigualdades operan como incentivos para conseguir mejores esfuerzos y entonces propiciar un mayor crecimiento: aunque persista la desigualdad, un capitalismo pujante permitiría que aún los peor situados tuviesen una “tajadita” algo más grande.

⁵ J. Rawls reconoce que la desobediencia civil debe propender por erradicar las injusticias que aún existen en una democracia como la que él propone pero, por cierto, argumenta que aún los desobedientes deberían sufrir el peso de la ley (el garrote de la represión).

Las propuestas de los teóricos ubicados en el individualismo posesivo y en el desarrollista están enunciadas en un tono eminentemente prescriptivo: cómo deberían ser las libertades individuales y en cuales estructuras de oportunidades serían posibles. En los capítulos seis y siete, desde una perspectiva más positiva, es decir, indagando cuáles son los costos de los derechos y qué oportunidades materiales inclusivas (o colectivas) demandan, se hace un ejercicio analítico para probar si es posible un liberalismo amplio.

Se hará un especial énfasis en que más allá del debate sobre si debería o no haber una política redistributiva y un mínimo de oportunidades factibles para toda la gente, hay un problema mayúsculo con el crecimiento poblacional y con las desmesuradas tendencias de consumo y crecimiento. Se sugiere, por tanto, que la mayor libertad radicaría en la significativa limitación en el uso de algunas oportunidades factibles y en buscar importantes reducciones (ojalá voluntarias) en el incremento de la población.

CAPÍTULO VI

IMPUREZAS DE LOS BIENES PÚBLICOS Y USO MODERADO DE LAS OPORTUNIDADES MATERIALES

El clásico trabajo de Olson (1965) ha abierto una perspectiva teórica para solucionar el problema de los colinchados que evaden y/o no pueden pagar por el acceso a los bienes públicos. Uno de sus aportes más significativos es que mientras en los grupos pequeños es posible la cooperación voluntaria y la interacción estratégica, en los grupos grandes resulta difícil y aún imposible cooperar voluntariamente y actuar estratégicamente. Las soluciones propuestas por algunos de los autores que siguen esta perspectiva como Sen (1967), Schelling (1978), Taylor (1982), Parfit (1984), Elster (1989^a, 1989b), Williams (2000) y H. Gintis y otros compiladores (2005) se pueden sintetizar estableciendo una relación entre el tamaño del grupo y el carácter voluntario u obligado de la cooperación. Esto aparece en la tabla siguiente:

Tabla 6.1: Cooperación y tamaño de los grupos

	Grupos pequeños: Docenas a pocos cientos de personas	Grupos grandes: Miles y millones de personas
Cooperación voluntaria	Comunidades que garantizan confianza y reciprocidad. La interacción estratégica es posible.	La cooperación unilateral está sujeta a la incertidumbre. Interacción estratégica difícil y aún imposible.
Cooperación involuntaria	Comunidades donde se ejerce ostracismo y presión social. La interacción estratégica es posible.	Hay empresarios de la acción colectiva, en especial el Estado, que usan estratégicamente incentivos selectivos y coerción, y que crean ambientes para la confianza a gran escala.

En las últimas décadas, algunos autores como Buchanan (1965), Cornes & Sandler (1996), Kaul (2000) y Sandler (2005) han hecho importantes avances para examinar las zonas grises entre lo público y lo privado, como los bienes públicos impuros y los bienes club. Otros como G. Hardin (1968, 1993), Schelling (1978), Ostrom (1990) y Sandler & Arce (2003), han contribuido mostrando la peculiaridad de los recursos comunes. La especificidad de estos tipos de bienes genera problemas y soluciones especiales para la teoría de la acción colectiva, los cuales pueden divergir de la perspectiva olsoniana.

En este capítulo se sugieren algunas soluciones al problema teórico de la acción colectiva en relación con los recursos comunes, aquellos cuya explotación y/o contaminación dispendiosas producen cada vez más males públicos. Quienes, como G. Hardin (1968), Schelling (1978) y Ostrom (1990) han estudiado los comunes se han restringido a casos locales y con cortos horizontes temporales (comunes estrictos). En este capítulo se sugiere la existencia de recursos comunes no estrictos (aquellos que van de lo local a lo global, y cuyos horizontes temporales son de muy largo plazo).

La hipótesis que se defiende en este capítulo es la siguiente: Las soluciones para los problemas teóricos de acción colectiva relacionados con los recursos comunes estrictos y no estrictos, básicamente exigen una moderación en los niveles de consumo y producción, esto es, un uso moderado de las oportunidades factibles materiales. Además de la dificultad de los grandes grupos (el clásico aporte olsoniano), hay limitaciones cognitivas y barreras sociales para promover acciones colectivas en horizontes temporales extensos y en el largo plazo, cosa que hace difícil y aún imposible la interacción estratégica para cooperar.

La tabla #6.2 permite mostrar una clasificación tradicional de los bienes económicos, desde la perspectiva de la exclusión y la rivalidad en su uso.

Tabla 6.2: TIPOS DE BIENES DESDE LA PERSPECTIVA DE LA EXCLUSIÓN Y LA RIVALIDAD		
	EXCLUSIÓN	NO EXCLUSIÓN
RIVALIDAD	Bien privado: el consumo individual, la estricta propiedad privada.	Bienes públicos impuros sujetos a congestión: recursos estratégicos como el agua y el petróleo, autopistas e Internet.
NO RIVALIDAD	Club óptimo: playas nudistas, partidos políticos, gremios, comunidades, etc.	Bien público puro: Dios

De acuerdo con Hirschman (1971) la distinción entre los bienes públicos y los privados se remonta a Pascal, y nos remite al numeral 425 de sus pensamientos. Quienes estarían más cerca de la verdad —según lo afirmó Pascal—, serían quienes advierten que el bien universal deseado por toda la gente no consiste en las cosas particulares que solamente puede poseer un individuo singular sino, justamente, lo opuesto: el bien verdadero que todas las personas pueden poseer al mismo tiempo, sin escasez ni envidia, es Dios. El bien público puro por excelencia, que no está sujeto a problemas de exclusión ni de rivalidad, es Dios.

En la teoría económica reciente se hace más matizada la distinción entre los recursos privados y los bienes públicos. Los primeros, dados los altos niveles de divisibilidad, exclusión y rivalidad, sólo resultan asequibles para individuos particulares. Los bienes públicos puros, al ser indivisibles, no exclusivos y no rivales, se podrían usufructuar simultáneamente por más de una persona. En la realidad existen los bienes públicos impuros, los cuales presentan problemas de rivalidad en razón de la congestión (a medida que aumenta el número de individuos que usan el bien se incrementa la rivalidad); y bienes club, gracias a la exclusión (barreras a la entrada) se puede reducir la rivalidad (Ver el survey de Cuevas (2002); al igual que los trabajos de Buchanan (1965) y Sandler (1997)). Por otra parte, el sugestivo trabajo de Hirsch (1978) muestra problemas adicionales de escasez y, como él lo denomina, límites sociales al crecimiento, por

lo que algunos bienes y servicios como la educación son posicionales, llegando a tales niveles de exclusividad y rivalidad que sólo son alcanzables para unos pocos individuos privilegiados.

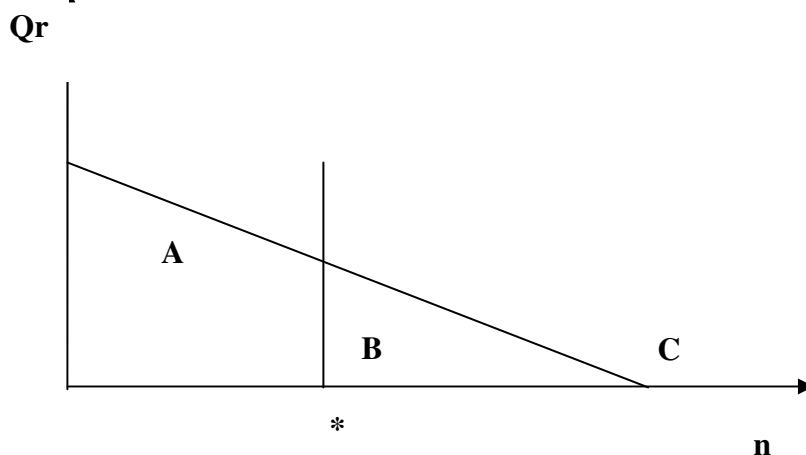
La idea de los comunes fue introducida formalmente por G. Hardin (1968). El común hace referencia a la explotación dispendiosa de un bien libre (usa la metáfora de un terreno para la pastura de ganado) por parte de individuos egoístas que lo usan para su propio lucro. Pero el mismo autor insinúa la existencia de comunes más extensos que el terreno de pastura: en general el medio ambiente, puede ser dispendiosamente explotado para sacar algo (más combustible fósil por cada nuevo automóvil) o introducir algo (más contaminación por cada nuevo automóvil en la malla urbana).

El modelo de los recursos comunes no encaja directamente en la clasificación de la tabla 6.2, pues hace referencia a un problema de dinámica y de ausencia de propiedad: la explotación dispendiosa (agotamiento, sustracción) de un recurso libre o que se percibe como libre. No obstante, el común se puede entender como la dinámica de un bien público impuro, que puede conducir a su agotamiento o destrucción. Esto es posible si se hace énfasis en que la ausencia de apropiación es equivalente a la no exclusión, y que junto a la congestión hay otros problemas, quizás más graves que radican en la rivalidad, como la explotación y la contaminación exageradas que pueden generar situaciones trágicas.

En un significativo aporte Ostrom (1990, 1999) muestra que el problema de los comunes no necesariamente hace referencia a bienes libres (acceso abierto, no apropiación), sino también a los bienes que nos podemos apropiar como la propiedad grupal y estatal. Estos incluyen los recursos naturales y los creados por la humanidad. Cualquier tipo de bien económico sujeto a la explotación (y/o contaminación) dispendiosa constituye un problema de recursos comunes. El autointerés de corto plazo causa costos o males públicos en el mediano o largo

plazo. Schelling (1978) perfecciona el modelo de los comunes pero, por cierto, lo restringe al ámbito meramente local, y esto se puede representar en el diagrama 6.1. Los comunes están sujetos a una explotación desmesurada a medida que se incrementa la población que los usa. La cantidad de recursos comunes (Q_r) se reduce en la medida en que aumenta el número de individuos (n) quienes hacen a una explotación y o contaminación dispendiosas de estos. Hay unos límites vagos o borrosos entre tres zonas, representadas a saber: Máxima liberalidad (con máximos grados de libertad individual, debido a la poca población y a los pocos efectos externos), representado por la letra A; Congestión de libertades (debido a problemas de congestión se reduce la libertad de todos los individuos que gozan del recurso común), una vez pasa la frontera delimitada por la línea con asterisco (*) la zona de congestión se representa con la letra B y; Tragedia, donde hay tal exceso de población egoísta que la explotación dispendiosa del recurso común conduce a la suprema escasez (la destrucción del común), zona que se representa con la letra C. A esto agregan dos rasgos básicos del común estricto: Uno, sólo los que usan el común son afectados por la manera como lo usan, y resultan afectados en proporción a cuanto lo usan; y Dos, los costos de usar el común afectan a los beneficios directamente, es decir, en la misma “moneda”: por ejemplo más vacas en un terreno común de pastura se traducen en menos litros de leche producido por cada animal.

Diagrama 6.1: Dinámica de un común estricto, según Schelling (1978)



En un trabajo más reciente Schelling (1999) aborda —sin mencionar el problema de los comunes— el tema de las decisiones globales y de muy largo plazo. Considera que la noción de “distancia” para referirnos a los pueblos distantes y a las futuras generaciones, no se puede tratar desde conceptos exclusivamente microeconómicos e individualistas como la tasa de descuento intertemporal y la tasa de utilidad. Si así fuera entonces haríamos referencia a un individuo inmortal y quizás ubicuo. También hace la importante precisión que cuidar de los otros pueblos y de las futuras generaciones no es una decisión de ahorro, sino de redistribución o de transferencia de recursos. Mientras el ahorro equivale a preservar la propiedad de unos recursos que uno consumirá o invertirá en un futuro, la redistribución equivale a transferir las propiedades de uno a otra gente.

Las contribuciones más significativas sobre el tema de los comunes, ciertamente, se han limitado a resolver problemas de recursos comunes estrictos, esto es, recursos específicos como provisión de agua o zonas de pesca para comunidades específicas. Se destacan las soluciones teóricas y empíricas que ha propuesto Ostrom (1990) y que se actualizan en el trabajo de H. Gintis y otros (2005).

Desde otra perspectiva, si se asume que todos los bienes económicos entran en un flujo global e intergeneracional, entonces esta ampliación de fronteras espacio-temporales permite constatar la existencia de recursos comunes no estrictos. Los bienes privados son un punto efímero de tal flujo, los bienes club son unos segmentos más prolongados. Lo permanente es el gigantesco flujo de recursos comunes globales e intergeneracionales que se transforma en el tiempo. Esto significa que la propiedad individual y la colectiva nos permiten hacer un uso transitorio o efímero de parte de un gran flujo de bienes libres. Los recursos económicos que trascienden nuestras limitadas fronteras espacio temporales, aquellos que serán pertenecientes a nuestros vecinos más cercanos y a los más distantes, y a nuestros nietos y a las futuras generaciones más lejanas son para nosotros asumidos como si fuesen un bien libre: el problema que G. Hardin y

Schelling mostraron en un ámbito muy micro (un terreno de pastura) se expande a escala global e intertemporal.

Aplicando el razonamiento de Schelling (1978) usado para comunes estrictos a un recurso común muy extenso e intergeneracional que es el planeta, se podrían sugerir tres rasgos básicos de este, a saber: Uno, quienes usan el común no estricto y suelen explotarlo de una manera desmesurada en un período de tiempo o en una región geográfica afectan desproporcionadamente a personas de otras geografías o de otras generaciones; Dos, los costos de usar tal común afectan indirectamente a los beneficios, por ejemplo, el uso creciente de combustibles fósiles contribuye al sobrecalentamiento planetario; Tres, puede haber gradualidad en las coordenadas espacio temporales, pues algunos efectos nocivos se pueden sufrir en el presente y afectar directamente los beneficios. Obviamente, al estudiar las consecuencias del uso de un común extenso nos enfrentamos con la incertidumbre y la complejidad, y precisamos de estudios interdisciplinarios que pueden tomar décadas enteras. En los últimos años hay una preocupación por recursos globales e intergeneracionales como los océanos, el clima, la capa de ozono, los derechos humanos universales e Internet, por parte de algunos teóricos como G. Hardin (1993), Ostrom y otros (1999), Sandler (1998, 2005) y Kaul (2000)).

La proliferación de costos o males públicos (impuros) de dimensiones globales como los ríos contaminados, las lluvias ácidas; el calentamiento atmosférico con los consecuentes cambios climáticos como los recientes ciclones y los tsunamis; las sequías con su secuela de hambrunas; el desgaste de la capa de ozono; la especulación y la volatilidad financiera; los virus informáticos que viajan por el ciberespacio; los virus resistentes a los antibióticos que se expanden por doquiera, etc., son una manifestación elocuente de la tendencia a la tragedia de los comunes a nivel planetario. Ejemplos de recursos comunes —no estrictos—

locales intertemporales, extensos y globales intergeneracionales que aparecen en las tablas 6.3. (Explotación dispendiosa) y 6.4. (Contaminación dispendiosa)

Tabla 6.3 : TIPOS DE BIENES COMUNES, SUJETOS A EXPLOTACIÓN DISPENDIOSA EN EL TIEMPO Y EN EL ESPACIO			
		ESPACIO	
		Local	Extenso
TIEMPO	Corto plazo	Común estricto: un campo de pesca para una comunidad, un campo de pastura para ganado	Común extenso: la malla vial de Bogotá.
	Largo plazo	Común local intertemporal: los recursos hídricos de una localidad, urbe o región	Común global intergeneracional: las especies silvestres, los recursos energéticos agotables.

Tabla 6.4: TIPOS DE BIENES COMUNES, SUJETOS A LA CONTAMINACIÓN DISPENDIOSA EN EL TIEMPO Y EN EL ESPACIO			
		ESPACIO	
		Local	Extenso
TIEMPO	Corto plazo	Común estricto: un terreno comunitario para el depósito de basuras orgánicas e inorgánicas.	Común extenso: los grandes ríos y los mares que recogen las aguas negras de las enormes urbes.
	Largo plazo	Común local intertemporal: un recurso hídrico de una localidad específica.	Común global intergeneracional: el clima del planeta, la capa de ozono.

La mayoría de los teóricos de la acción colectiva se ha concentrado en la cooperación para la provisión de bienes públicos. Para enfrentar la presencia de colinchados que llevaría a la subproducción de bienes públicos, entonces se han propuesto tres tipos soluciones, a saber:

- Liberalización que equivale a la privatización completa (incrementar la exclusión y la rivalidad) y al uso del mercado como un sistema de incentivos positivos (el lucro) que, mediante efectos de mano invisible, genera una

cooperación indirecta: sin proponérselo y buscando su propio lucro, las personas terminan cooperando con bienes públicos.

- Privatización parcial (bienes club) con barreras a la entrada de carácter social (como la pertenencia a determinada comunidad y el seguimiento de unas normas de reciprocidad) y / o económicas que se tornan más onerosas a medida que el club se hace más exclusivo.
- Intervención estatal (incentivos selectivos para que la gente colabore en la producción del bien público), al igual que generación de ambiente (estabilidad institucional) para la confianza a gran escala.

Así los enfoques dominantes se han concentrado en el colinchado evasor y en el pobre arrimado, quienes hacen uso del bien público sin pagar por ello. Estudiosos de los recursos comunes como G. Hardin y Ostrom han seguido también tal enfoque. G. Hardin (1968, 1993) sugiere que la solución al problema de los comunes es la privatización y la mayor imposición de límites (fronteras y políticas radicales de planificación familiar), para que no existan bienes libres. Ostrom (1990, 1999) muestra soluciones teóricas y empíricas para el problema de los comunes estrictos (los que se dan en ámbitos locales, en un período o generación), las cuales se pueden interpretar como bienes clubes con ciertas restricciones especiales.

Retomando la iluminante distinción que hacen Sandler & Arce (2003), entre un bien público (los colinchados generan suboptimalidad en la producción del bien) y un común (los colinchados son los que promueven la explotación o contaminación dispendiosas del recurso), se puede sugerir la existencia de colinchados opulentos. Este tipo de colinchados, al cuidar de sus recursos privados y clubes (con elevados niveles de producción y de consumo) hace una explotación (o contaminación) dispendiosa de un recurso común. En el caso de los comunes no

estrictos, transfiere los costos, en forma de males públicos, a sus propios hijos, y a sus vecindades cercanas y distantes en las coordenadas espacio-temporales.

La idea de que existen colinchados opulentos enriquece el concepto de explotación. Aunque un individuo coopere para la provisión de un bien de consumo colectivo dentro de unas fronteras locales y un período de tiempo (por ejemplo una generación), puede ser explotador de otra gente en otras fronteras y períodos temporales. Del mismo modo poblaciones en geografías distantes y en otros tiempos pueden ser beneficiarias (a manera de colinchados) de los valores agregados constructivos generados en determinados lugares y tiempos.

En términos generales, la acción colectiva presenta un dilema entre la conveniencia privada egoísta o excluyente (alcanzar los propios fines, mejorar los recursos privados) y la colectiva o incluyente (que todos los individuos puedan alcanzar los fines que se han propuesto, que se mejoren los recursos de una colectividad). Por cierto, es mejor para todos si una cifra razonable de gente coopera que si todos deciden no cooperar, aunque sea mejor para cada uno elegir la no cooperación [Olson, 1965; Schelling, 1978; Elster 1989].

Pero no siempre el egoísmo de los individuos conduce a un problema de acciones colectivas frustradas. Russell Hardin (1995) muestra abundantes resultados de acciones colectivas exitosas, haciendo énfasis en una peculiaridad esencial: suele suceder que cuando hay fuertes barreras sociales como las materializadas en las fronteras que separan razas, religiones y naciones, con frecuencia se encuentra que una determinada colectividad logra una exitosa acción colectiva, a costa del fracaso de otra. Al momento de enfrentarnos a grupos rivales o separados del nuestro, defendemos la agrupación con la que nos identificamos y a la que pertenecemos, y lo hacemos hasta las últimas consecuencias. Y el mismo autor hace énfasis en cuan odioso y mezquino resulta el club denominado comunidad.

La acción colectiva exitosa, resultante en la preservación y o adquisición de recursos que beneficien a una colectividad, depende de que exista una estructura de motivaciones que favorezca la cooperación y, de la posibilidad de una interacción estratégica y, además, de unas oportunidades factibles (jurídicas, políticas y económicas).

La estructura de motivaciones representa la disposición a cooperar o a no cooperar que tienen las personas. De acuerdo con Parfit (1984), la cooperación puede ser entendida como un acto de altruismo (cuidar de los recursos de una colectividad), en tanto que la no cooperación expresa el egoísmo. Este puede ser acentuado (el individuo cuida de maximizar única y exclusivamente sus propios recursos privados y alcanzar sus fines al costo social que sea), o suave (al menos hay individuos que maximizan no sólo sus propios recursos sino, además, los de su gente más cercana), es decir, tienen preferencias sociales. Una persona tiene preferencias sociales si no solamente cuida de sus propios recursos materiales sino, además, de los recursos materiales de relevantes agentes de referencia. Tales agentes de referencia son, por ejemplo, colegas de una firma con los cuales la persona transa frecuentemente, allegados (de la familia), vecinos (miembros de la comunidad) y aún la humanidad. A continuación se describen, en síntesis, algunas de las preferencias sociales más importantes, tomadas de (Fehr, E. y Fischbacher, U. (2002) y de H. Gintis (2005):

- i) Preferencia por reciprocidad o justicia recíproca: se responde a la bondad con bondad y a la hostilidad con hostilidad. La reciprocidad de la intención se puede detectar por la equidad en la distribución de los pagos, la cual no se agota en los meros beneficios materiales. Esta tiene la importante peculiaridad de que el individuo que exige reciprocidad está dispuesto, aún a costa de enormes pérdidas materiales, de castigar a quienes no responden cooperativamente a la cooperación.

- ii) Aversión a la inequidad: si una persona es altruista buscará incrementar los pagos materiales de la otra persona por encima de una determinada línea de equidad; si es envidiosa entonces buscará reducirlos por debajo de tal línea de referencia. Quienes tienen preferencias de reciprocidad y de aversión a la inequidad buscarán castigar a los agentes que busquen ganar, causándole pérdidas al resto. No obstante, la aversión a la inequidad es más sensible a los pagos materiales y ayuda a evitar que otros tengan más remuneración que uno.
- iii) Altruismo puro: es una forma de bondad incondicional, altruismo que se da sin condiciones y que no emerge como una respuesta al altruismo recibido. En términos técnicos, una persona valora los recursos materiales asignados a un agente relevante de referencia, de una manera positiva. Nunca toma retaliación o castigo para imponer a la gente que no haya colaborado.
- iv) Preferencias rencorosas y envidiosas: cuando un individuo siempre valora los pagos materiales recibidos por un agente relevante de referencia, de una manera negativa. Pese a la conducta justa o injusta del otro agente, esta persona siempre busca disminuir los pagos del otro, aun a costa de perjudicarse a sí misma.

En cuanto a la interacción estratégica, esta depende de las creencias, es decir, del conocimiento y de las expectativas que se tenga con respecto a la cooperación o no cooperación del resto de la gente. Hay tres rasgos de la interacción estratégica, a saber: Uno, proyectar el futuro no sólo en relación con los recursos privados sino, además, con los recursos colectivos (al menos los que beneficien a una colectividad cercana); Dos, tomar en cuenta las expectativas o conducta del resto de gente, lo cual, como veremos, supone cierto grado de aseguramiento y de

confianza (certeza de que cooperaron, o lo harán); y Tres, hacer que el resto de gente coopere, a través de la presión social y aún de los incentivos.⁶

Como toda actividad privada o pública, la acción colectiva requiere de suficientes recursos materiales porque la interacción estratégica es costosa. Para poder organizarse e interactuar, las personas requieren oportunidades jurídicas (libertades civiles y derechos políticos, donde se destacan la libertad de asociación y de expresión), libertades políticas (garantías que brinda el gobierno) y recursos económicos. Para actuar estratégicamente y organizar coaliciones cooperativas, las personas requieren recursos (sitios de reunión, medios de comunicación, tiempo, etc.). A medida que se incrementa el tamaño del grupo se incrementan los costos de organización y de transacción. Además sólo una parte de los cooperadores están dispuestos a cooperar incondicionalmente, en tanto que el resto necesitan ver y beneficiarse de los resultados materiales de la acción colectiva.

Aunque la tendencia hacia el agotamiento de los recursos comunes (no estrictos) no se puede evitar, al menos se puede atenuar y buscar que sea una posibilidad más y más distante. La preservación de los recursos comunes, al implicar drásticas reducciones en los niveles de explotación y contaminación de tales recursos, demanda la cooperación de la sociedad. En términos generales la cooperación se puede interpretar como un acto de altruismo, el cual consiste en sacrificarse moderando el uso de las oportunidades factibles materiales, y así cuidando de los comunes no estrictos que servirán a otra gente en otras geografías y/o a las futuras generaciones. La no cooperación equivaldría a un acto de egoísmo, persistir en sus patrones de consumo y explotación desmesurados, sin cuidar de los comunes que serán fuentes de oportunidad para otra gente.

⁶ Schelling (1960) en algunos modelos muestra que, mediante estrategias, podemos hacer que el adversario o el aliado haga o deje de hacer algo. La cooperación podría ser inducida mediante el uso estratégico de los incentivos, ver (Olson, 1965) y {Margolis, 1991; Jervis, 1991; Olson, 1991 y Klitgaard, 1991} en la

Siguiendo el planteamiento de Sandler & Arce (2002), mientras en un problema de bienes públicos la cooperación equivale a un acto de contribución (pagar por un bien público, incluso sin examinar si este va a generar males colectivos), en un problema de comunes equivale a un acto de moderación, esto es, explotar menos o contaminar menos el recurso común. Puesto en breve: para el enfoque tradicional de la acción colectiva enfocada a los bienes públicos basta con pagar para acceder al bien público; para un accionar colectivo encaminado a la preservación de los comunes se pide más: así usted haya pagado por el acceso a cualquier bien —dentro del inmenso espectro que va de lo privado a lo público— se le pide que se abstenga del consumo, la explotación y la contaminación excesivas.

Si los individuos fuesen egoístas puros, esto es, tuviesen el deseo de promover exclusivamente su propia libertad (cuidarían de alcanzar sus propios fines, no importando si para ello dilapidaran los recursos comunes). Si los individuos fuesen altruistas puros, es decir tuviesen el deseo de promover la libertad de otra gente aún a costa de renunciar a su propia libertad, entonces cooperarían a tal punto que tendrían un grado máximo de moderación. Los altruistas puros se privarían de usar recursos privados y comunes, justamente, para que otros los pudiesen usufructuar. Esto equivaldría a un cumplimiento incondicional de los deberes, a cuidar de los recursos comunes aún a costa de perder las propias oportunidades factibles materiales para, justamente, dar oportunidades al resto de gente. En la realidad, los individuos son parcialmente egoístas, entonces tienen el deseo de promover sus propias oportunidades incluyendo a un conjunto de personas próximas a sus intereses, es decir, sólo cuidan de los recursos comunes que les cobijan a ellos y a su gente más cercana.

compilación de Zeckhauser (1991), o mediante la presión social de una comunidad (Petersen, 2001; Taylor, 1982).

Siguiendo a Williams (2000), en términos más concretos, puede haber cooperación si hay macromotivaciones (siempre hay la disposición para cooperar) y micromotivaciones (algunas veces hay la disposición para cooperar). Este planteamiento se puede aplicar para la cooperación, entendida como la moderación en el uso de los recursos comunes.

Las macromotivaciones para cooperar pueden ser de carácter altruista (endógenamente, por sus propia conciencia y sus valores el individuo tiene un sentido del deber) o egoísta (exógenamente, mediante la intervención del Estado al individuo se le imponen unos castigos para que coopere, se modere en el uso de los comunes). Las soluciones políticas a la acción colectiva en el caso de los bienes públicos son los llamados incentivos selectivos olsonianos provenientes de la intervención del Estado, estos no cambian el egoísmo de los individuos, simplemente hacen que sea más costoso el no cooperar. En el caso de los comunes, las soluciones políticas equivalen a castigar la no cooperación, es decir la explotación y/o contaminación dispendiosa del recurso común, lo que significa que reprimen el egoísmo. Siguiendo el planteamiento de Sandler y Arce (2002), mientras que la provisión de bienes públicos requiere el uso de incentivos selectivos, la preservación de recursos comunes, al exigir la privación o moderación, demanda el uso de castigos.

Para resolver problemas de acción colectiva, el Estado también puede ser un garante de estabilidad institucional que ayude a generar confianza a gran escala. No obstante, desde la perspectiva de Rusell Hardin (2006) es viable la confianza por parte de individuos que buscan su interés haciendo énfasis en la certeza de la continuidad de las relaciones y del prospecto de futuras y rentables transacciones. Esto significa que puede haber una gran desconfianza y, por lo mismo, un enorme desinterés respecto a pueblos y generaciones distantes que, en el caso de los comunes no estrictos, no nos garantizarán transacciones ni empresas rentables.

Puesto en breve: Las macromotivaciones altruistas dependen de cuan arraigados estén los valores individuales altruistas y que tan fuerte sea el sentido de la culpa, las macromotivaciones egoístas dependen del nivel de control político y de la legitimidad misma del Estado. Pero aún así, el Estado es un odioso club que está confinado a defender los límites de una nación o conjunto exclusivo de naciones.

Las micromotivaciones para cooperar pueden ser de carácter altruista (el individuo posee unas preferencias sociales, en relación con la gente más allegada en pequeñas colectividades como la familia y la comunidad), o egoísta (el individuo no cooperará a menos que sea rentable hacerlo y suele responder al sistema de incentivos del mercado). El egoísmo puro es lo opuesto a la moderación y/o privación que demanda la preservación de los recursos comunes, un egoísta no dejará de explotar más o contaminar más pues, ciertamente, eso no sería lucrativo.

Un mercado competitivo es un ideal de cooperación indirecta, mediante efectos de mano invisible (resultados colectivos que dependen de la acción de los individuos más no de su voluntad específica), los millones de actos egoístas fomentan la mayor riqueza y, presumiblemente, el incremento de algunos recursos comunes. Un mercado competitivo supone un escenario muy idealizado, sin externalidades, sin incertidumbre y sin problemas de desigualdad. No obstante, la imperfecta y cuestionable cooperación indirecta que ocurre en el mercado está ampliamente extendida en las modernas sociedades (abiertas e impersonales).

El éxito de las micromotivaciones altruistas dependerá de la existencia de una comunidad⁷, la cual garantice cooperación directa. Una comunidad, entendida como un reducido grupo de personas (el grupo pequeño que pediría Olson, consistente en docenas o a lo sumo unos cuantos cientos); obedientes a un

⁷ Los trabajos de Petersen (2001) y Taylor (1982) dan cuenta de cómo es posible la cooperación dentro de una comunidad.

conjunto común de valores y creencias, favorecidos por una alta densidad de vínculos sociales; amparados por una comunicación directa; asegurados por unas fuertes normas de reciprocidad y; además, dotados de cierta igualdad en los niveles de riqueza y participación política, resulta una buena solución para problemas estrictos de comunes. Obviamente, son muy restringidas las agrupaciones humanas que posean todos los rasgos de una comunidad. Por cierto, las contribuciones de Ostrom (1990, 1999) se han limitado a la provisión de algunos recursos comunes estrictos para comunidades específicas. Y las comunidades presentan algunas odiosas barreras sociales, como las señaladas en los recientes trabajos de R. Hardin (1995) y aún de H. Gintis y otros (2005).

En cuanto a las motivaciones y las estrategias, estas no se pueden tomar como invariables y dadas, pues se forman y fluctúan en el proceso mismo de la acción colectiva. En la realidad las personas deciden si cooperan o no de acuerdo a un umbral, esto es, a cuantas personas les han precedido en la cooperación, aunque, por cierto, las personas obedecen a diferentes umbrales. El umbral es una forma de aseguramiento, realmente constituye un juego del seguro intertemporal o *tipping point*. Schelling (1978), Elster (1989) y Petersen (2002) han perfeccionado el juego del seguro ideado por Sen (1967) y lo han aplicado para cuantiosos individuos: un individuo cooperará si determinado número de gente lo ha hecho antes. En el seminal trabajo de Schelling (1978) se insiste en la existencia de dos tipos de personas, a saber: Uno, un grupo de cooperadores incondicionales, quienes cooperarán independientemente de que el resto de las personas cooperen o no; y Dos, un grupo más heterogéneo de cooperadores condicionales, quienes cooperarán sobre la base de que determinado número (umbral) de personas lo hagan.

Las macromotivaciones altruistas, entre más intensas y arraigadas, hacen suponer la existencia de personas que, de manera incondicional, están dispuestas a cooperar unilateralmente durante prolongados períodos de tiempo e, incluso, a

fundar un proceso de acción colectiva. Los *first movers*, como los han denominado Elster [1989b] y Petersen [2002] —y que son los que Schelling denomina cooperadores incondicionales— están dispuestos a fundar un movimiento de acción colectiva, a sufrir todo el riesgo y a asumir todos los costos. Se puede decir que estos individuos no actúan estratégicamente, en el sentido de que su cooperación unilateral no obedece a un cálculo sobre las expectativas de cooperación proveniente de las otras personas. Mejor aún, los inicios de un proceso de acción colectiva (desde una relación afectiva hasta una revolución) corresponden a largos períodos de cooperación unilateral, a la espera de que comiencen a responder los jugadores que necesitan asegurarse de que otros les han precedido en la cooperación. Y esa respuesta puede tardar meses, años e, incluso, décadas y centurias (¡más aún cuando se trata de recursos comunes no estrictos!): ¡muchos *first movers* no vivirán para ver el legado de su cooperación incondicional y, peor aún, serán calificados de ingenuos locos carentes de toda visión estratégica!

Los *first movers* tienen la capacidad de inducir, de cambiar el comportamiento de otros: el efecto de sacrificarse uno sólo por el resto del colectivo es insignificante (excepto para un individuo cargado de altruismo). Pero si un individuo cree o confía en que otros le seguirán, entonces actuará adoptando la estrategia de cooperación en pro de los fines de una colectividad. Los fundadores de un proceso de acción colectiva tienen tanto de locura (*hot heads*) como de heroísmo.

La acción colectiva no se puede comenzar mediante una estrategia de toma y daca —el famoso *tit for tat* de Axelrod [1984] — dado que esta castiga muy temprano. Los procesos exitosos de acción colectiva comienzan con una cooperación incondicional y menos propensa al cálculo estratégico inmediatista. La fragilidad del Tit-For-Tat, la cual evidencia preferencias sociales reducidas a grupos limitados y relaciones de reciprocidad, se hace evidente al contrastarla con la fuerza de la cooperación unilateral incondicional (altruista). La cooperación

unilateral e incondicional nace de una motivación moral⁸, de la razón (imperativo kantiano, mandamiento cristiano de amar al prójimo como a sí mismo), de individuos que tienden a ser altruistas puros y que están dispuestos a cargar los onerosos costos que exige el comienzo de un proceso de acción colectiva.

Pero no siempre hay cooperadores incondicionales e infalibles, y los procesos de acción colectiva se vuelven más inciertos y vulnerables con el tamaño del grupo. Olson (1965, 1991) mostró que en los grupos grandes (miles a millones de personas), es realmente insignificante el beneficio experimentado por cada individuo en relación con el costo individual de cooperar. La disposición para cooperar es sensible a los costos, no siempre hay altruistas puros y aún las personas con considerable grado de altruismo dejarán de cooperar si sienten que están siendo explotadas. Con frecuencia las personas requieren experimentar algún beneficio de la acción colectiva. Esto significa que un individuo no cooperador puede volverse cooperador, y viceversa.

La posibilidad teórica de un juego del seguro y de la presencia de cooperadores incondicionales es aún más difícil para la cooperación encaminada a preservar comunes extensos, dado el sacrificio (privación y moderación) e incertidumbre que implica cooperar. En el diagrama 6.3 se muestra el contraste entre el juego del seguro de n personas para propiciar la acción colectiva de personas que cooperan para usufructuar un bien público (sección a) y la acción colectiva encaminada a moderar la explotación y/o contaminación de un común (sección b).

Elster (1989^a, 1989b), basado en los trabajos de Sen (1967) y Schelling (1978) ha sugerido un modelo dinámico de la acción colectiva para la prosecución de bienes públicos; una sola curva ilustra los costos y beneficios netos de la cooperación, los *first movers* o altruistas (A) tienen umbrales cercanos a cero, a estos les secundan

⁸ La tesis de pregrado del economista y filósofo Gerrit Stollbrock (2004) muestra alguna relación entre el dilema del prisionero y las motivaciones morales.

personas con preferencias sociales limitadas por la reciprocidad (R) y, luego, cuando el proceso es más rentable cooperan los egoístas (S); en razón de que los costos y riesgos disminuyen con el incremento de la población cooperante (n), un exceso de altruistas puede ocasionar rendimientos decrecientes en la cooperación. Ver la sección a de la gráfica 5.3.

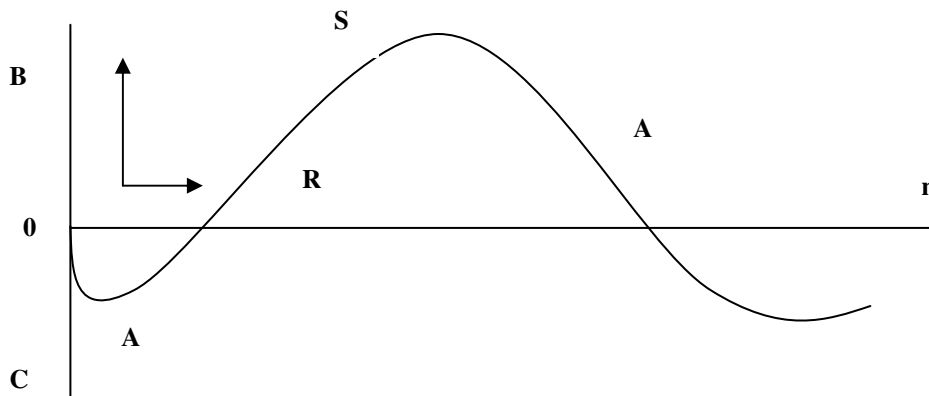
La lógica de un juego del seguro encaminado a la preservación de recursos comunes es distinta a la que está orientada a la obtención de un bien público. En general hay dos posibilidades, la tragedia de los comunes cercana (TC1) ocasionada por la presencia dominante de individuos egoístas (S) y la tragedia de los comunes lejana, gracias a la presencia mayoritaria de gente altruista (A). Si uno piensa en un juego del seguro de n personas para resolver (aplazar) tragedias de los comunes encuentra que no existe una rentabilidad de la acción colectiva a medida que se incrementa la población, y que más bien lo que se requiere es un sacrificio (moderación) para garantizar que nuevas personas gocen del común. Ver la sección b de la gráfica 5.3.

Los resultados de cuidar los recursos comunes, al traducirse en la transferencia de bienes para poblaciones y/o generaciones distantes, no son rentables en el corto plazo ni en el horizonte local. Si en un período de tiempo y en un horizonte temporal limitado los individuos moderan el uso de sus oportunidades factibles materiales, entonces generarán mayores oportunidades para otras personas situadas en horizontes más extensos de tiempo y de espacio, y experimentarán menos oportunidades materiales. El éxito del juego del seguro de n personas, a medida que se amplía no sólo el tamaño del grupo sino también los horizontes temporales y espaciales, depende de cuan factible sea la interacción estratégica. La interacción estratégica puede ser de tres tipos, a saber: Uno, simple y directa; Dos, dispendiosa e indirecta; y Tres, incierta y ciertamente contraproducente o imposible. Hay interacción simple cuando los grupos son pequeños, las fronteras espacio temporales son locales y el bien común a preservar es relativamente

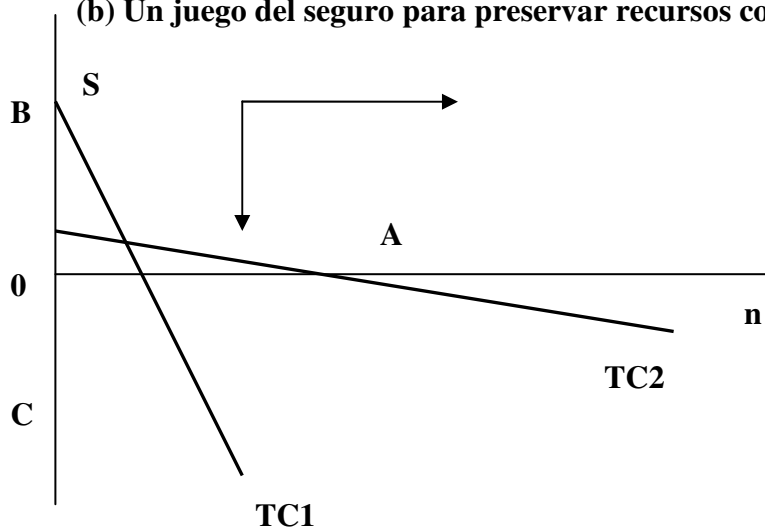
sencillo, por ejemplo un grupo de pescadores que se reparten zonas de pesca en el lago local durante la estación de la subienda. Hay interacción dispendiosa cuando los grupos son grandes, las fronteras espacio temporales son más extensas y el recurso común es más complejo, por ejemplo la reducción de la epidemia del SIDA en un país con la enorme dificultad para controlar actos invisibles (no públicos) relacionados con las transacciones sexuales de las personas. Hay interacción incierta cuando los grupos son desmesuradamente grandes, las fronteras espaciales abarcan el planeta y las temporales a varias generaciones, por ejemplo sospechamos que nuestro consumo de combustibles fósiles causará tragedias ambientales en un futuro, aunque persistimos en la explotación desmesurada de este recurso.

Gráfico 5.3. Juegos del seguro para bienes públicos y para recursos comunes.

(a) El juego del seguro planteado por Jon Elster (1989b)



(b) Un juego del seguro para preservar recursos comunes



Cuando la interacción es simple y directa, basta con ver para creer y, además, se constatan en el corto plazo los resultados del accionar colectivo. Cuando la interacción se complica se hace necesaria la confianza o la coerción. Cuando hay confianza (que es la moneda del capital social), uno coopera unilateralmente durante un tiempo porque tiene la certeza de que las otras partes responderán cooperando en un futuro cercano, ver Williams (2000). Cuando hay coerción, se crea un juego del seguro forzado: las personas cooperarán pues si no lo hacen entonces sufrirán el ostracismo social (regulación comunitaria) o la represión (cuando el Estado es un empresario de la acción colectiva como en la perspectiva de Olson). Pero cuando la interacción es definitivamente incierta todo queda en manos de la mano invisible (los resultados dependerán de las acciones de la gente, mas no de sus peculiares deseos o preferencias), y puede haber contrafinalidad (uno coopera pero puede causar desastres colectivos). En la preservación de los comunes no estrictos prima la incertidumbre de interacción estratégica, y aunque actuemos cooperativamente no podemos prever ni diseñar un determinado conjunto de resultados. Estas dificultades en la interacción estratégica, y el exagerado tamaño en los grupos (resultante de desbordar las fronteras espaciales y temporales) hacen astronómicos los costos materiales de tal acción colectiva.

CAPÍTULO VII:

LIBERALISMO AMPLIO Y DISTRIBUCIÓN DE OPORTUNIDADES MATERIALES

En la literatura sobre el liberalismo hay abundantes enfoques de libertades individuales estrechas: las personas buscan sus fines privados y lo hacen con sus propios medios o recursos privados. En el capítulo quinto se hizo una síntesis del liberalismo posesivo (marcadamente estrecho) y el liberalismo desarrollista que conserva algunos residuos de tal estrechez. Pero, como se mostrará en este capítulo, también se puede constatar la existencia de un liberalismo más amplio: las personas tienen finalidades colectivas (incluyentes) y aún para lograr sus propósitos privados requieren de medios u oportunidades factibles disponibles para una colectividad.

La hipótesis que se defiende en este capítulo es que, desde una perspectiva teórica, a una mayor estrechez de fines habrá más rivalidad y exclusión para acceder a las oportunidades materiales, en tanto que una mayor amplitud de finalidades y de cooperación en pro de oportunidades colectivas tenderán a reducir tal rivalidad y exclusión. Un liberalismo amplio no riñe con finalidades colectivas ni con la preservación de los recursos comunes. Al examinar la tensión entre las libertades individuales y la acción colectiva (incluyendo la relacionada con la preservación de recursos comunes no estrictos) se sugiere que puede haber una mayor ampliación del liberalismo que, al menos en teoría, sea compatible con la preservación de comunes globales e intergeneracionales. Pedir una considerable moderación en la explotación y contaminación de los recursos comunes estrictos y no estrictos no riñe con los fines colectivos que supone un liberalismo amplio. No obstante, desde un principio hay que reconocer las barreras sociales de nuestros horizontes colectivos, pues hay evidencia, como en el trabajo

de Rusell Hardin (1995) y de H. Gintis y otros autores (2005), de que hay exitosas acciones colectivas pero estas se reducen a los odiosos y mezquinos límites de la comunidad y de la nación.

Los individuos que persiguen sus diversos objetivos (libertades individuales) se enfrentan a un problema de acción colectiva. Los problemas de acción colectiva existen cuando las libertades individuales presentan externalidades, esto es, hay efectos de la libertad de un individuo (persona, empresa, nación) que están más allá y fuera de su esfera de acción, pero dentro de la esfera de acción o interés de alguien más (de uno o varios individuos). Así las cosas, al perseguir sus propios fines es inevitable cada individuo termine afectando y siendo afectado por los recursos comunes a la colectividad a la cual pertenece. Muchas de las externalidades se expresan en mayores niveles de obstrucción e interferencia mutua.

Al alcanzar sus fines (ser libre) el individuo introduce o saca algo en el gran conjunto de los recursos que son comunes a la colectividad y, por tanto, afecta los recursos (oportunidades) individuales y colectivas de otras personas particulares y, por lo mismo, sus respectivas libertades. El problema de las externalidades es más complejo si pensamos en los recursos comunes no estrictos (extensos, locales intertemporales, y globales intergeneracionales). Con frecuencia es posible que los fines parcial o totalmente egoístas de los individuos generen externalidades negativas y riñan con las finalidades y los recursos de una colectividad. Aunque pueden existir algunos interesantes matices que se exponen brevemente enseguida.

Olson (1965, cap. III), al examinar la relación entre libertad individual y acción colectiva, ha mostrado la diferencia entre el mercado y la acción de un grupo que busca obtener bienes públicos. En el mercado impera un orden impersonal y abierto donde cada uno busca su lucro (sus fines privados), y aún así no hay

almuerzo gratis en tanto que la libertad económica depende de los ingresos y riqueza de cada uno. En un sindicato que promueve bienes públicos o colectivos (como un mayor salario y más prestaciones sociales), los organizadores deben reprimir la libertad económica de los colinchados que al buscar individualmente otros ingresos sabotean la finalidad colectiva de los trabajadores sindicalizados. Del mismo modo, un Estado que garantiza la defensa y la seguridad como bienes públicos, debe imponer (si es preciso por la fuerza) la tributación para poder financiar las metas colectivas de una nación. Puesto en breve: Olson ha demostrado que algunas libertades individuales deberían ser sacrificadas en aras de que una colectividad obtenga bienes públicos (o finalidades colectivas) que a todos benefician.

En relación con el tema de los recursos comunes en el ámbito planetario (lo que se ha sugerido denominar como recursos comunes globales e intergeneracionales), Garret Hardin (1968) sugirió que la libertad de reproducción debería limitarse radicalmente para evitar una tragedia de los escasos recursos comunes destinados a la sobrevivencia. Los individuos y las familias deberían moderar sus derechos reproductivos o aún renunciar a ellos, para así evitar una tragedia mundial causada por la explosión demográfica.

Hirschman (1982) ha mostrado una dinámica de la acción colectiva y habla de ciclos de interés privado y acción pública. Según este autor hay situaciones de carencia material compartida que empujan hacia la acción colectiva, pero cuando llegan épocas de opulencia entonces la gente se retira a sus asuntos privados y buscan más acumulación. Además muestra como un exceso de oportunidades materiales genera decepciones, como también lo hace la participación en la vida colectiva.

Holmes & Sunstein (1999), han mostrado que las libertades individuales se incrementan en la medida en que los individuos, mediante la tributación,

contribuyan a los fines de un Estado sano y exista una cooperación (y solidaridad) social. Tales autores han insistido que, en términos económicos y jurídicos, la libertad se puede entender como un contrato: detrás de cada derecho hay un deber, una responsabilidad, en últimas, un acto de cooperación tanto del propio portador del derecho, como del resto de los ciudadanos y del Estado. Cada uno de los individuos que tienen acceso a un bien público (un Estado, con unas instituciones y una constitución) tienen derecho para alcanzar unos determinados fines, a condición de que: Uno, cumplan con sus deberes (paguen impuestos, tengan responsabilidad para no excederse en sus libertades, tengan en cuenta las consecuencias de sus libertades); Dos, los otros ciudadanos cumplan con sus deberes (en el caso de contratos públicos y privados); y Tres, el Estado cumpla con sus deberes y obligaciones (vigilar y hacer cumplir los contratos). Vale resaltar el aporte de Holmes & Sunstein, al haber mostrado que no sólo las finalidades colectivas sino, justamente, los fines privados de cada persona (los derechos individuales civiles y políticos) se logran gracias a la acción colectiva.

La libertad individual, en tanto una actividad económica sujeta a la escasez, depende de los fines de los individuos (¿Qué persiguen?, ¿cuánto persiguen?) y de los medios (¿cómo alcanzan tales fines?, ¿cuánto gastan, consumen o contaminan para alcanzar los objetivos que se han propuesto). En tanto buscadores de fines, los individuos pueden ser libres si tienen medios u oportunidades para alcanzar tales objetivos, y la mayor disponibilidad de oportunidades colectivas (y aún de las individuales) dependerá, en gran parte, de una mayor amplitud en el liberalismo.

En la perspectiva de los fines, el liberalismo estrecho reduce la libertad a la mera búsqueda de fines privados y personales (la llamada libertad de los modernos que clamó Constant (1819)), en tanto que un liberalismo amplio permite la búsqueda de finalidades más públicas y colectivas. En el terreno de los medios —como lo advierte MacPherson (1991)—, el liberalismo estrecho (diríamos posesivo) reduce

la propiedad al derecho a excluir a otros; en tanto que un liberalismo amplio supone también el derecho para no ser excluido de bienes colectivos.

Benjamín Constant (1819), precursor del liberalismo estrecho, arguye que la libertad de los modernos es la búsqueda de fines estrictamente privados y personales, dado que la principal actividad humana es el mercado y la política se delega en los representantes elegidos democráticamente. Constant pensó que la libertad de los antiguos, entendida como el hecho de que los individuos busquen fines colectivos y participen en las decisiones políticas que afectan a sus respectivas sociedades, era cosa del pasado. Pero las libertades políticas para la decisión y la acción colectiva y la persecución de fines colectivos están presentes en el liberalismo que defienden autores como Rawls (1970), Taylor (1982), Dworkin (1993), G. Cohen (1995, 2000) y Holmes & Sunstein (1999).

Rawls (1970), desde la ficción prescriptiva, ha propuesto un liberalismo amplio para la construcción de las reglas del juego de una sociedad justa. Dworkin (1993), habiendo estudiado el falible e imperfecto constitucionalismo de los Estados Unidos, ha clamado por un liberalismo amplio a la hora de que la ciudadanía tenga derechos como la objeción de conciencia y la desobediencia civil para reformar y mejorar las reglas del juego constitucional. Taylor (1982) ha argumentado que la libertad individual sólo es posible en pequeños colectivos como la comunidad, en el ambiente de reciprocidad y transparencia comunitaria los individuos pueden ejercer un liberalismo amplio. Gerard Cohen (1995) amplía aun más la idea de la participación en las decisiones colectivas, al afirmar que lo personal es político y la sociedad justa no es una construcción exógena al individuo (en las reglas de la constitución y/o en la intervención estatal) sino que depende de las propias voluntades individuales. En la perspectiva de Holmes & Sunstein (1999) se examina la relación entre derechos políticos y derechos para la acción colectiva.

Seguendo a C. B. McPherson (1962, 1997, 1991), hay lo que se podría denominar como un liberalismo amplio, en el cual se supone que la libertad depende de un sentido más amplio de la propiedad, este es, el derecho a no ser excluido de bienes colectivos. Y también se podría afirmar que una propiedad privada con menos niveles de exclusión y de rivalidad resulta esencial para el mencionado tipo de liberalismo.

La distinción entre liberalismo amplio y liberalismo estrecho, desde las perspectivas de los fines y de los medios, se puede ilustrar en la tabla # 7.1.1.

Tabla # 7.1.1. LIBERALISMO AMPLIO VERSUS LIBERALISMO ESTRECHO		
	LIBERALISMO ESTRECHO	LIBERALISMO AMPLIO
LA PERSPECTIVA DE LOS FINES U OBJETIVOS	La “libertad de los modernos”: Los individuos persiguen fines estrictamente privados.	La “libertad de los antiguos”, los individuos participan en las decisiones colectivas y persiguen los fines colectivos.
LA PERSPECTIVA DE LOS MEDIOS U OPORTUNIDADES MATERIALES	El más ultramoderno sentido de propiedad la reduce más y más a la privatización: excluir a otros, competir con otros.	El concepto de propiedad de los albores de la modernidad, es el derecho a no ser excluido y a no competir para acceder a los bienes.

Desde el punto de vista de las oportunidades factibles o medios que la gente requiere para ser libre, se puede sugerir la existencia de un espectro que va del liberalismo estrecho (más exclusión, más rivalidad) hacia un liberalismo amplio (menos exclusión, menos rivalidad). Esto se muestra en la tabla # 7.1.2.

Tabla 7.1.2: LOS MEDIOS U OPORTUNIDADES MATERIALES QUE REQUIERE LA LIBERTAD EN TANTO ACTIVIDAD ECONÓMICA ENCAMINADA A ALCANZAR UNOS FINES		
	EXCLUSIÓN	NO EXCLUSIÓN
RIVALIDAD	Liberalismo estrecho: derechos para excluir a otros, derechos que rivalizan con los de otros. Promueve la competencia mercantil y la máxima acumulación posible, asumiendo efectos benéficos de la mano invisible.	Libertades mínimas y factibles, en un mundo de bienes públicos impuros. Debe existir suficiente cooperación social, suficientes incentivos y suficiente tributación (más acumulación) para, en lo posible, reducir la rivalidad. Los derechos son relativos y son inevitables las negociaciones.
NO RIVALIDAD	Liberalismo comunitarista: una comunidad tiende a ser un club óptimo. Requiere barreras (o restricciones) a la entrada, que implican cierta riqueza (acumulación) o exclusividad social de quienes ingresan al club.	Liberalismo ideal o aspiracional, meramente normativo. Derechos absolutos, inalienables y universales, que suponen un mundo idílico, esto es, un mundo sin problemas de escasez.

Existen defensas de los derechos individuales como si fuesen absolutos o inalienables. Estos aportes se ubican en el ámbito de los bienes públicos puros (un mundo sin rivalidad ni exclusión). Su valor es normativo, permiten mirar los derechos como fines a los que debemos aspirar. En una posición radicalmente opuesta, existen defensas de la máxima privatización, y de las virtudes del mercado para acumular y propiciar efectos de mano invisible. Esta es la posición de los libertarios como Hayek (1960, 1976, 1984) y Nozick (1974), quienes abogan por posesiones individuales intocables, por un Estado mínimo que no debe ser redistributivo. La perspectiva libertaria considera que las libertades individuales son factibles gracias a la cooperación indirecta, proveniente de los efectos de mano invisible de un mercado competitivo. Esto, además, tiene afinidad con la libertad de los modernos (estricta soberanía sobre la vida privada) que abogaba

Constant por contraposición a la libertad de los antiguos que, justamente, equivale a la participación en la vida pública y en la prosecución de fines colectivos. Esta posición se ubica en la casilla de bienes privados (exclusión y rivalidad).

Siguiendo la perspectiva de una privatización moderada, hay quienes afirman que la única libertad es la que se consigue en la comunidad que garantiza la reciprocidad (Taylor, 1982), o en una agrupación que persigue fines comunes, aún al costo de sacrificar y aún reprimir algunas libertades individuales como lo sugiere Olson (1965) con el sindicalismo y otras agremiaciones similares. Estas agrupaciones comunitarias y gremiales corresponden a un club óptimo (reduce la rivalidad al costo de excluir a otros).

En un terreno muy realista que reconoce la escasez y las imperfecciones de los bienes públicos, autores como Rawls (1971), V. Parijs (1995), Sen (1999, 2002), y con más rigor y precisión, Holmes & Sunstein (1999) han insistido en que la libertad es positiva, los individuos deben tener unas oportunidades mínimas para alcanzar sus objetivos. Para Holmes y Sunstein (1999), la libertad individual tiene una dimensión pública y en últimas todas las libertades son positivas, los *tradeoffs* son inevitables en razón de que los derechos son financiados con fondos públicos (y además, vivimos en un mundo de bienes públicos impuros) y cooperación social que resultan limitados, de tal suerte que las libertades son relativas. Obviamente, las dificultades para garantizar la libertad se incrementan astronómicamente cuando pensamos en los no ciudadanos, es decir, en la gente que está por fuera de las fronteras de una nación (de un club de cooperadores) por ser de otras generaciones, o de pueblos rivales o distantes. Y hay que hacer algún énfasis en que los pobres entre los pobres están tan marginados y excluidos que no ocupan el estatus de ciudadanos.

Garantizar que las personas de otras latitudes y de otras generaciones no sufran de los males públicos generados por la explotación y contaminación

desmesuradas de los recursos comunes no estrictos, nos exige una cooperación que podría ser resultante, en teoría, de un liberalismo mucho más amplio en cuanto a los medios y los fines.

En la perspectiva tradicional (la que no toma en cuenta problemas de recursos comunes no estrictos), la libertad individual es posible a condición de incrementar la riqueza o acumulación de capital en el presente, dicho con otras palabras, los niveles de explotación y contaminación de los recursos. Para quienes buscan la libertad con la privatización (máximos niveles de exclusión y rivalidad), como para quienes buscan políticas redistributivas (minimizando la exclusión y tolerando la rivalidad de la competencia), es imprescindible la acumulación de capital. Para quienes buscan la libertad en ámbitos comunitaristas o gremiales (clubes óptimos y semi-óptimos, que maximizan la exclusión para minimizar la rivalidad), los niveles de acumulación requeridos son más modestos entre más popular sea el club y más elevados entre más exclusivo. Para quienes buscan la libertad en ámbitos de comunes estrictos (ojalá clubes óptimos de gente modestamente rica), los niveles de acumulación de capital (y, por tanto, de explotación y contaminación) son moderados, y último esto se rescata con creces en los trabajos teóricos y empíricos de Ostrom (1990, 1999).

La preservación y/o provisión de recursos comunes no estrictos depende del nivel de cooperación de los individuos, lo cual se logra mediante la moderación en el uso de las oportunidades factibles materiales. En teoría, a mayor amplitud del liberalismo habrá mayores posibilidades de cooperación (moderación en el uso de oportunidades materiales) para cuidar de los recursos comunes no estrictos. Esto se ilustra en la tabla # 7.3.

TABLA # 7.3. LOS FINES Y LOS MEDIOS DE UN LIBERALISMO AMPLIO, EN RELACIÓN CON VARIOS TIPOS DE RECURSOS COMUNES				
	Comunes estrictos	Comunes extensos	Comunes locales intertemporales	Comunes globales intergeneracionales
FINES QUE PERSIGUE	Incluyen a los individuos de la propia comunidad.	Incluyen a los individuos de otras comunidades distantes.	Incluyen a las futuras generaciones del entorno más cercano o local.	Incluyen a las futuras generaciones de todo el planeta.
MEDIOS QUE DEMANDA	No ser excluido de los comunes comunitarios.	No sufrir males públicos de otras comunidades.	No ser heredero de los males públicos legados por los antepasados de su entorno local.	No ser heredero de los males públicos generados por antepasados o por vecinos distantes del planeta.

El cuidado y la preservación de los recursos comunes no estrictos depende, en gran parte, de la moderación en el uso de las oportunidades materiales y, por tanto, exige la disminución de libertades económicas y egoístas (sobre todo las que generan una explotación dispendiosa). Las libertades de egoístas y colinchados opulentos podrían disminuir en la perspectiva de un liberalismo amplio. Pero, desde la perspectiva tal liberalismo, la moderación en el uso de las oportunidades materiales no será un sacrificio, dado que entrará dentro de las finalidades de individuos que promueven fines colectivos a nivel global e intergeneracional. Lo infortunado es que aún suponiendo que podamos tener horizontes colectivos, estos apenas llegan a los mezquinos límites impuestos por la comunidad y la nación.

Bibliografía

- Applbaum, A.** 1996. "Rules of the Game, Permissible Harms, and the Principle of Fair Play", in in Zechauser, Keeney and Sebenius, *Wise Choices: Decisions, Games and Negotiations*. Harvard Business School Press.
- Arrow, J. K.** 1963. *Social Choice and Individual Values*, Wiley, New York.
- Arrow, J. K.** 1982. "Risk perception in psychology and economics", *Economic Inquiry*, 20.
- Arrow, J. K.** 1993. *Methodological Individualism and Social Knowledge*, Department of Economics, Stanford University, Stanford.
- Arrow, J. K.** 1995. (and Others Ed.) *Barriers to Conflict Resolution*, W. W. Norton & Company, New York.
- Axelrod, R.** 1984. *The evolution of cooperation*. Basic Books, Nueva York.
- Baron, J.**, (2003), "Blind Justice: fairness to groups and the do-no-harm principle", University of Pennsylvania, Department of Psychology.
- Barry, B.** 1998. "Lady Chatterley's Lover and Doctor Fischer's Bomb Party: liberalism, Pareto Optimality, and the problem of objectionable preferences", in Elster J. & Hylland A. *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bazerman, M. & Neale, M.** (1992), *Negotiating Rationally*, Free Press A Division of Macmillan, New York.
- Bazerman, M. & Neale, M.** 1995. "The Role of Fairness Considerations and Relationships in a Judgmental Perspective of Negotiation", in J. K. Arrow (et. Al.), *Barriers to Conflict Resolution*, W. W. Norton & Company, New York.
- Berlin, I.** 1969. *Four Essays on Liberty*, Oxford University Press, London
- Berlin, I.** 1988. *Concepts and Categories*, Princeton University Press, Princeton
- Berlin, I.** 1990, *The crooked timber of humanity: chapters in the history of ideas*, edited by Henry Hardy, London: John Murria
- Binmore, K.** 1994. *Game Theory and the Social Contract*, Cambridge (Mass), MIT.

- Brickman, P. & Campbell, D.** 1971. "Hedonic relativism and planning the good society". In M. H. Apley (Ed.), *Adaptation-level theory: A symposium*, New York: Academic Press.
- Buchanan, J.** 1965. "An Economic Theory of Clubs", en *Economica*.
- Buchanan, J.** 1975, *The Limits of Liberty, between Anarchy and Leviatan*, University of Chicago Press, Chicago.
- Buchanan, J.** 1996. "An Amiguity in Sen's Allegued Proof of the Impossibility of a Pareto Libertarian", in *Analyse & Krittick* 18 (1).
- Buchanan, J. & Tullock, G.** 1965. *The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy*, An Arbor Paperbacks, the Michigan University Press.
- Camerer, C.** 2003, *Behavioral Game Theory, Experiments in Strategic Interaction*, Princeton University Press., Princeton, New Jersey.
- Cante, F.** 2001a, "El teorema de la imposibilidad de Arrow y la eleccion interdependiente", *Cuadernos de Economia*, # 33, Bogota, Colombia.
- Cante, F.** 2001b, *Individual rights examined through a strategic interaction and preference formation mechanism*, Research Papers Series, Doctorado en ciencias económicas, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Cante, F.** 2002, *Individual Rights and Strategic Interaction*, Research Papers Series, Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Cante, F.** 2005, "Behavioral Game Theory", Reseña en *Cuadernos de Economía*, Bogotá, Colombia.
- Coase, R.H.** 1988, *The Firm, the Market and the Law*, University of Chicago Press, Chicago
- Cohen D. & Knetsch J.L.**, 2000, "Judicial Choice and Disparities between Measures of Economic Values", in Kahneman D. & Tversky A. (Eds.), *Choices, Values and Frames*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Cohen, D. & Knetsch, j.** (1992), "Judicial Choice and Disparities between Measures of Economic Values", in *Osgoode Hall Law Journal*, 30:3.

- Cohen, G. A.** 1995. *Self-ownership, Freedom, and Equality*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Cohen, G. A.** 2000, *If You're an Egalitarian, How Come You're So Rich?*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Constant, B.** 1819, (1978), *La libertad de los antiguos comparada a la de los modernos*. México, Centro de Estudios Latinoamericanos.
- Cornes, R. & Sandler, T.** 1996. *The Theory of Externatilities, Public Goods and Club Goods*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Cuevas, H.** 1998. *Proceso Político y Bienestar Social*, Universidad Externado de Colombia, Bogota, Colombia.
- Cuevas, H. (Dir)** 2002. *Teorías jurídicas y económicas del Estado*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia.
- Dixit & Nalebuff.** 1991, *Thinking Strategically, the Competitive Edge in Bussiness, Politics and everyday Life*, M.I.T. Press, Cambridge, Mass.
- Dworkin, R.** 1993. *Los derechos en serio*, Planeta-Agostini, Barcelona.
- Elster, J.** 1977. "Ulysses and the sirens: A Theory of imperfect rationality. *Social Science Information*, 16 (5).
- Elster, J.** 1983. *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*, Cambridge University Press, Cambridge
- Elster, J.** 1985. "Weakness of the Will and the free-rider problem. *Economics and Philosophy*, 1
- Elster, J.** 1986a, *The Multiple Self (Ed.)*, Cambridge University Press, Cambridge
- Elster, J.** 1986b, "Introduction" and "The Market and the Forum: Three Varieties of Political Action", in *Foundations of Social Choice Theory*, (with A. Hylland), Cambridge University Press, Cambridge
- Elster, J.** 1989a, *Nuts and Bolts in the Social Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster, J.** 1989b, *The Cement of Society: a Study of Social Order*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Elster, J.** 1992, *Choice over Time*, (Edited with G. Loewenstein), Russell Sage Foundation, New York.
- Elster, J.** 1998, *Deliberative Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster, J.** 1999, *Alchemies of the Mind*, Cambridge University Press.
- Elster, J.** 2000, *Ulysses Unbound*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster, J.** 2001, Some notes of his seminar “Conceptual Foundations of Rational Choice-Theory”, Fall 2001, Columbia University, New York.
- Elster, J. & A. Hylland**, (1989), *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge University Press.
- Elster, J. & J. Roemer.** 1991. *Interpersonal Comparisons of Wellbeing*, Cambridge University Press.
- Fehr, E. y Fischbacher, U.** (2002), “Why Social Preferences Matter – the Impact of Non-selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives”, *Economic Journal*, Londres.
- Fischhoff, B.**, 1991, “Value Elicitation, Is There Anything in There?”, in *American Psychologist*, 46:8.
- Gaertner, Pattanaik and Suzumura.** 1992, “Individual Rights Revisited”, *Economica*, May, 59.
- Gibbard, A.** 1974, “A Pareto-consistent libertarian claim”, *Journal of Economic Theory* 7
- Gintis, H., Bowles, S., Boy, R., and Fehr, E. (eds).** 2005. *Moral Sentiments and Material Interest*. MIT University Press, Cambridge, Mass.
- Gray, J.** 1994, *Liberalismo*, Alianza Editorial, Madrid
- Gray, J.** 1996, *Isaiah Berlin*, Edicions Alfons el Magnanim, Valencia.
- Hardin, G.** 1968, “The Tragedy of Commons” in *Science*, V. 162.
- Hardin, G.** 1993. *Living Within Limits: Ecology, Economics and Population Taboos*. Oxford University Press, Oxford.
- Hardin, R.** 1991. “Trusting Persons, Trusting Institutions”, in **Zeckhauser, R. (Ed.)**, 1991. *Strategy and Choice*, the MIT Press, Cambridge.

- Hardin, R.** 1995. *One for All: The Logic of Group Conflict*. Princeton University Press, Princeton.
- Hardin, R.** 2006. *Trust*. Polity Press, Cambridge, Mass.
- Hayek, F. A.** 1945, *The Road to Serfdom*, University of Chicago Press, Chicago
- Hayek, F. A.** 1960, *The Constitution of Liberty*, Routledge, London.
- Hayek, F. A.** 1976, *Droit, Legislation et liberte*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Hayek, F. A.** 1976a, *Individualism and Economic Order*, Routledge & Kegan Paul, London.
- Hayek, F. A.** 1984, "Social or Distributive Justice" and "The Pretence of Knowledge", in *The essence of Hayek*, (Edited by Nishiyama and Leude), Hoover Institution Press, Stanford.
- Hayek, F. A.** 1988, *The Fatal Conceit: the Errors of Socialism*, (Edited by W.W. Barthley III), Routledge, London.
- Hirsch, A.** 1978. Los límites sociales del crecimiento económico, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hirschman, A. O.** 1970, *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Boston, Fellows of Harvard College.
- Hirschman, A. O.** 1971. *A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America*, Yale University Press, New Haven.
- Hirschman, A. O.** 1982, *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*, Princeton University Press, Princeton.
- Hirschman, A. O.** 1995, *A propensity to self-subversion*, Harvard University Press, Cambridge.
- Holmes, S. & Sunstein, C.** 1999, *The Cost of Rights: Why Liberty depends on Taxes*, W.W. Norton and Company, New York.
- Jervis, R.** 1991, "Systems Effects" in, *Strategy and Choice*, R. Zeckhauser (Editor), MIT Press, Cambridge, Mass.

- Kaul, I. 2000**, “Governing Global Public Goods in a Multi-actor World: the Role of the United Nations”, Conferene en www.undp.org/ods/pdfs/un-gpq-kaul.pdf
- Kahneman, D. 1994**. “New Challenges to the Rationality Assumption”, in *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150:1.
- Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R.**, 1986, “Fairness as a Constraint on Profit Seeking Entitlements in the Market”, in *The American Economic Review*, 76:4.
- Kahneman, D., Ritov, I., and Schkade, D.**, 1999, “Economic Preferences or Attitude Expressions? An Analysis of Dollar Responses to Public Issues”, in *Journal of Risk and Uncertainty*, 19:1-3.
- Kahneman, D. & Tversky, A.** (1984), “Choices, Values, and Frames”, in *American Psychologist*, 39:4.
- Kahneman, D. & Tversky, A.** (1992), “Advances in Prospect Theory, Cumulative Representation of Uncertainty”, in *Journal of Risk and Uncertainty*, #5.
- Kahneman, D. & Tversky A.** 1984. “Choices, Values and Frames”, in *American Psychologist*, 39:4.
- Kahneman, D. & Tversky, A.** 2000. “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in Kahneman D. & Tversky A. (Eds.), *Choices, Values and Frames*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. & Tversky, A.** 2000. “Conflict Resolution: A Cognitive Perspective”, in Kahneman D. & Tversky A. (Eds.), *Choices, Values and Frames*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman and Varey.** 1991. “Notes on the psychology of utility”, in Jon Elster & John Roemer (eds.), *Interpersonal comparisons of well-being*, Cambridge University Press, 1991.
- Klitgaard, R.** 1991, “Gifts and Bribes”, in *Strategy and Choice*, R. Zeckhauser (Editor), MIT Press, Cambridge, Mass.
- Knetsch, J.** (1989), “The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves”, in *American Economic Review*, 79:5.

- Kuran, T.** 1995, *Private truths public lies: the social consequences of preference falsification*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Luce, R. D. & Raiffa, H.** 1957, *Games and Decisions*, Wiley, New York.
- MacPherson C.B.** 1962, *The Political Theory of Possessive Individualism*, Clarendon Press Oxford,
- MacPherson, C.B.** 1991. *Ascenso y caída de la justicia económica y otros ensayos*, Buenos Aires, Manantial.
- MacPherson, C.B.** 1997, "Individualism", in *The New Palgrave, a dictionary of economics*, edited by Eatwell, Milgate and Newman, Macmillan Press Limited, London.
- Margolis, H.** 1991, "Free Riding versus Cooperation" in *Strategy and Choice*, R. Zeckhauser (Editor), MIT Press, Cambridge, Mass.
- Medina, L. F.** (2002), *A Strategic Interaction Approach to the Collective Action Problem*, Mimeo, Universidad de Chicago
- Mill, J.S.** 1999, [1859], *On Liberty*, Broadview Press, Ontario.
- Nozick, R.** 1974, *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books, New York.
- Olson, M.** (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge, M.A.
- Olson, M.** 1991, "Autocracy, Democracy, and Prosperity", in *Strategy and Choice*, R. Zeckhauser (Editor), MIT Press, Cambridge, Mass.
- Ostrom, E.** 1990. *Governing the Commons, the Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press.
- Ostrom, E.** (and others). 1999. "Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges" in *Science*, Vol. 284.
- Parfit, D.** 1984. "Prudence, Morality, and the Prisoner's Dilemma" in Jon Elster, *Rational Choice*, Cambridge University Pres.
- Pattanaik, P.** 1997a, "On Modelling Individual Rights: Some conceptual Issues", in Arrow, Sen and Suzumura eds., *Social Choice Re-examined*, Vol. 2, St. Martin Press, New York.

- Pattanaik, P.** 1997b, "Some paradoxes of preference aggregation", in Denies Mueller, *Public Choice Hand Book*.
- Petersen, R.** 2001, *Resistance and Rebellion, lessons from Eastern Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Petersen, R.** 2002. *Understanding Ethnic Violence: Fear, Hatred, and Resentment in Twentieth-century Eastern Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Popper, K.** 1971, *The Open Society and its Enemies*, Princeton University Press, Princeton.
- Prelec, D.** (2000), "Compound Invariant Weighting Functions in Prospect Theory", in *Choices, Values and Frames*.
- Quattrone G. A. & Tversky A.** 2000. "Contrasting Rational and Psychological Analyses of Political Choice", in Kahneman D. & Tversky A. (Eds.), *Choices, Values and Frames*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rawls, J.** 1999 [1970], *A Theory of Justice*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Sandler, T.** 2005, "Regional Public Goods and International Organizations", in *Review of International Organizations, (forthcoming)*.
- Sandler, T.** 1998. "Global and Regional Public Goods: A prognosis for Collective Action", in *Fiscal Studies*, Vol. 19, # 3.
- Sandler, T. & Arce, D.** 2003. "Pure Public Goods versus Commons: Benefit-cost Duality", in *Land Economics*
- Schelling, T.** 1960, *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge.
- Schelling, T.** 1978, *Micromotives and Macrobehavior*, W.W. Norton and Company, New York.
- Schelling, T.** 1984, *Choice and Consequence: Perspectives of an Errant Economist*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Schelling, T.** 1996. "Global Decisions in the Very Long Term: Intergenerational and International discounting", in Zechauser, Keeney and Sebenius, *Wise Choices: Decisions, Games and Negotiations*. Harvard Business School Press.

- Seidl, C.** 1997, "Foundations and Implications of Rights" in Arrow, Sen and Suzumura, eds. *Social Choice Reexamined*, Vol. 2.
- Sen, A.K.** 1967. "Isolation, Assurance and the Social Rate of Discount", *Quarterly Journal of Economics*. No. 80.
- Sen, A. K.** 1970a, *Collective Choice and Social Welfare*, Holden Day, San Francisco, California.
- Sen, A. K.** 1970b. "The Impossibility of a Paretian Liberal", *Journal of Political Economy* # 78.
- Sen, A.K.** 1976. "Liberty, Unanimity and Rights", *Economica* #43.
- Sen, A.K.** 1982. "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory" on *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford: Basic Blackwell, New York.
- Sen, A. K.** 1987. *On Ethics and Economics*, Basic Blackwell, New York.
- Sen, A. K.** 1997. "Maximization and the Act of Choice", *Econometrica*, #65
- Sen, A. K.** 1999. "The Possibility of Social Choice", *American Economic Review*
- Sen, A. K.** 2002. *Rationality and Freedom*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass. See specially the essays: "Rationality and Social Choice", "Opportunities and Freedoms", "Processes, Liberty and Rights".
- Shafir, E., Simonson, I. And Tversky , A.** 2000. "Reason –Based Choice", in Kahneman D. & Tversky A. (Eds.), *Choices, Values and Frames*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Shafir, E., Simonson, I., and Tversky**, 1993, "Reason-Based Choice", in *Cognition*, 49.
- Simon, H.** 1989. *Naturaleza y límites de la Razón Humana*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Simon, H.** 2006. *Las ciencias de lo artificial*. Barcelona: Editorial Comares.
- Slovic, P.**, 1991, "The Construction of Preference", in *American Psychologist*, 50:5.

- Stollbrock, G. K.** 2004, Algunas soluciones morales al problema de la acción colectiva, trabajo de grado para optar el título de economista, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Sugden, R.** 1984. "Reciprocity: The Supply of Public Goods through Voluntary Contributions", in *The Economic Journal*, 94.
- Sunstein, C. and Ullmann-Margalit, E.** 2001. "Solidarity Goods", in *Journal of Political Philosophy*, vol. 9, number 2.
- Suzumura, K.** 1996. "Welfare, Rights, and Social Choice Procedure: A Perspective", in *Analyse & Kritik*, 18 (1).
- Taylor, M.** 1982. *Community, Anarchy & Liberty*, Cambridge University Press, New York.
- Thaler, R.** (1980), "Toward a Positive Theory of Consumer Choice", in *Economic Behavior and Organization*, 1.
- Thaler, R.** 2000. "Mental Accounting Matters", in Kahneman D. & Tversky A. (Eds.), *Choices, Values and Frames*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Tversky, A. & Fox, C.** (1995), "Weighing Risk and Uncertainty", in *Psychological Review*, 102:2
- Tversky, A. & Fox, C.** (1998). "A Belief-Based Account of Decision under Uncertainty", in *Management Science*, Vol. 44 # 7.
- Tversky, A. & Kahneman, D.** (1986), "Rational Choice and the Framing of Decisions", in *Journal of Business*, 59:4
- Tversky, A., Sattath, S., Slovic, P.**, 1988, "Contingent Weighting in Judgment and Choice", in *Psychological Review*, 95:3.
- Tversky A., and Simonson, I.** 1993, "Context-Dependent Preferences", in *Management Science*, 39:10.
- Tversky A. & Simonson I.** 2000. "Context-Dependent Preferences", in Kahneman D. & Tversky A. (Eds.), *Choices, Values and Frames*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Parijs, P.** 1995, *Real freedom for all: What (if anything) can justify capitalism?*, Oxford University Press, Oxford.

Von Neuman, J. & Morgenstern, O. 1944. *Theory of Games and Economic Behavior* (2nd ed.). Princeton University Press, Princeton, NJ.

Williams, B. 2000, "Formal Structures and Social Reality", in Gambetta, D. (Editor), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford.

Zeckhauser, R. (Ed.), 1991. *Strategy and Choice*, the MIT Press, Cambridge.