



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y  
SOCIALES

EL CAMBIO RACIONAL DE PREFERENCIAS.  
UNA CONTRIBUCIÓN A LA TEORÍA AMPLIA  
DE LA RACIONALIDAD DE JON ELSTER, PARA  
EL ESTUDIO DEL CAMBIO DE PREFERENCIAS  
ELECTORALES EN EL PROCESO ELECTORAL  
DE 2006 EN MÉXICO.

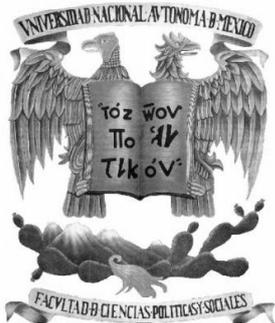
T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y  
ADMINISTRACIÓN  
PÚBLICA  
(ESPECIALIDAD EN CIENCIA POLÍTICA)

P R E S E N T A

JESÚS RIVERO CASAS

ASESOR: DR. HÉCTOR ZAMITIZ GAMBOA



CIUDAD UNIVERSITARIA

FEBRERO 2011



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*A Tere, Silvia, Lila y Milagros...  
más que a nadie; con todo mi amor.*

*A mi madre...  
por su incansable labor hasta el último  
momento por hacerme un gran hombre.*

*A mi padre...  
con el corazón abierto.*

*Cuando emprendas tu viaje a Ítaca  
ruega que el camino sea largo,  
lleno de peripecias, lleno de experiencias.  
No has de temer a los Lestrigones ni a los Cíclopes,  
ni la cólera del airado Poseidón,  
nunca tales monstruos hallarás en tu ruta,  
si tu pensar es elevado, si una exquisita  
emoción penetra en tu espíritu y tu cuerpo.*

*Ni a los Lestrigones ni a los Cíclopes  
ni al salvaje Poseidón encontrarás,  
si no los llevas ya dentro, en tu alma,  
si tu alma no los conjura ante tí.  
Ruega que el camino sea largo,  
que sean muchas las mañanas de verano  
en que llegues -¡con qué placer y alegría!-  
a puertos antes nunca vistos.  
Detente en los emporios de Fenicia  
y hazte con hermosas mercancías,  
nácar y coral, ámbar y ébano  
y toda suerte de perfumes voluptuosos,  
acude a muchas ciudades del Egipto  
para aprehender, y aprender de sus sabios.*

*Conserva siempre en tu alma la idea de Ítaca:  
tu llegada allí, es tu destino.  
Mas no apresures nunca el viaje,  
mejor será que dure muchos años  
y atracar, viejo ya, en la pequeña y esperada isla,  
enriquecido de cuanto ganaste en el camino.  
No esperéis a que Ítaca te enriquezca.  
Ítaca te brindó ya tan hermoso viaje,  
sin ella jamás habrías emprendido el camino,  
mas no tiene otra cosa que ofrecerte.*

*Y si la encuentras pobre, Ítaca no te ha engañado,  
y siendo ya viejo, sabio como te has vuelto, con tanta experiencia,  
sin duda sabrás ya qué significa Ítaca.*

*(Konstantinos Kavafis, Grecia).*

*A mis primos, a mis primas, a Luis Mendoza...  
mi familia, quien amorosamente me ha mostrado que  
sólo en su seno, el hombre encuentra su sentido y realización.*

*A Laura, Rodrigo y Joel...  
quienes han compartido sensiblemente mi vida, mi día a día,  
quienes caen conmigo, quienes lloran conmigo,  
quienes sueñan conmigo... quienes al alba vencen conmigo.*

*A Anabel, Sharon y Vianey...  
por la amistad y el amor que me profesan.*

*A mis amigos de la universidad, Lizzette, Alín, Nohemi, Mónica, Erika, Nancy y Carlos,  
Carolina, Laura E., Fernando, Alan, Mike, Diego, Paco, Jorge, Rubén, Abacuc, Sergio, René y  
Alexander... mi felicidad, mi bendición, mi fortaleza, mi alegría.*

*A Karla Roldan...verdadera amiga, verdadera mujer.*

*A Alma, Asalea y Emir... compañeros de mi niñez.*

*A Luz... dulzura desbordada de juventud.*

*A Rafael Méndez...  
mi hermano, mi confidente, mi cómplice en la vida.*

*A Carla Dillman y Goretti...  
con sincero cariño y profunda amistad.*

*A Saúl Loera...  
mi sentido poético de la existencia,  
mi amistad literaria con la vida.*

*A Gabriela García de Alba...  
mi más grande maestro,  
amiga y compañera de mil batallas.*

## AGRADECIMIENTOS.

A mi amada Universidad, a quien le debo todo lo que soy...

A mi amigo, maestro y asesor Héctor Zamitiz, por su amistad, sus enseñanzas, por el tiempo que hemos compartido juntos, el calor de su familia, y por el impulso que ha dado a mi desarrollo académico.

Al Dr. Francisco Jiménez Ruiz, por enseñarme *rational choice* y presentarme la obra de Jon Elster.

A mi sinodal, la Dra. Marcela Bravo Ahuja, por su amabilidad en la revisión de este trabajo.

Al Dr. Gustavo López Montiel, por permitirme acompañarlo en la enseñanza de la cátedra.

Muy especialmente a mi amigo y maestro Carlomagno Ávila, por su amistad siempre incondicional, por introducirme al mundo de la comunicación política, y por su siempre compañía en los momentos importantes de mi vida.

A mi amigo y maestro César Hernández Mendoza, por la sincera confianza y dedicación que me tiene.

Al Mtro. Gerardo Brandeby, por la amistad que estamos construyendo.

A mi tía Teresa Casas, por acompañarme en el día a día a vivir las satisfacciones y vicisitudes de esta investigación, y por heredarme un poco de su rebeldía ante la vida.

A Cecilia Chávez, por su amistad y sensibilidad durante el desarrollo de esta investigación.

A Lic. Omar González y esposa, mi sincero agradecimiento por su invaluable apoyo.

Con gran reconocimiento a los Sres. Clara e Higinio Huerta, por el afecto y amistad que me han brindado.

Al Dr. Abelardo Errejón, Lic. Espiridión y Alberto Hernández, Dr. Carlos Banda, Lic. Jonathan Domínguez, Carlos Carmona, Sra. Candelaria Sandoval, Reg. Osmar León, Sres. Reina y Rafael Méndez, Karen Rivera, Sra. Lourdes Salinas, Sres. Laura, Roberto y Aris Pretelín...

Mi agradecimiento por la decisión y compromiso con el que asumieron el apoyo que en su momento me dieron.

A Jimena Ramos, mi siempre e inagotable agradecimiento por la fortaleza y convicción con la que me acompañó en la batalla más importante de mi vida...

## INDICE

<b>INTRODUCCION.</b>	(001)
<b>CAPITULO I. La construcción de la Teoría de la Elección Racional. De las categorías de la modernidad, al modelo clásico actual.</b>	
1.1 La discusión filosófica moderna.	(013)
1.1.1 Descartes. <i>La razón como medio de controlar las pasiones.</i>	(014)
1.1.2 Hume. <i>La razón como esclava de las pasiones.</i>	(017)
1.2 La racionalidad desde la perspectiva económica.	(018)
1.2.1 Adam Smith. <i>La racionalidad del agente económico.</i>	(019)
1.2.2 Morgenstern y Newman. <i>La racionalidad como estrategia.</i>	(021)
1.2.3 Antony Downs. <i>El papel de la racionalidad en el análisis económico.</i>	(023)
1.2.4 Buchanans y Tullock. <i>La racionalidad dentro de una teoría del análisis individual.</i>	(025)
1.3 The Rational Choice Theory.	(027)
1.3.1 El problema de la explicación científica.	(027)
1.3.2 El Individualismo Metodológico.	(029)
1.3.3 El modelo clásico de la Teoría de la Elección Racional.	(030)
1.3.4 Deseos y creencias.	(030)
1.3.5 Racionalidad paramétrica y racionalidad estratégica.	(032)
1.3.6 Los modelos matemáticos y la Teoría de la Elección Racional.	(030)
1.4 Pathologies of Rational Choice.	(039)
1.4.1 Hugh Ward. <i>Críticas interdisciplinarias.</i>	(042)
1.4.2 Ian Shapiro y Donald Green. <i>Críticas metodológicas.</i>	(047)
1.4.3 Herbert Simon. <i>Críticas sobre la hiper-racionalidad.</i>	(052)
1.4.4. Jon Elster. <i>Critica Marxista.</i>	(053)
<b>CAPITULO II. La obra de Jon Elster: Una Teoría Amplia de la Racionalidad.</b>	
2.1 ¿Quién es Jon Elster?	(057)
2.2 La <i>Teoría de la Elección Racional</i> en las Ciencias Sociales.	(059)
2.2.1 One social Choice or many?	(061)
2.3 En defensa de: Explicación Intencional, individualismo y mecanismos.	(063)
2.4 Los límites de la Teoría de la Elección Racional. <i>Algunos problemas no resueltos.</i>	(068)
2.4.1 Racionalidad imperfecta. <i>Ulises y las Sirenas.</i>	(069)
2.4.2 Racionalidad indeterminada. <i>Juicios Salomónicos.</i>	(071)
2.4.3 La irracionalidad de las preferencias. <i>Uvas Amargas.</i>	(073)
2.5 La Teoría Amplia de la Racionalidad.	(075)
2.5.1 Normas sociales.	(075)
2.5.2 Emociones.	(076)
2.5.3 Las emociones racionales.	(081)
2.5.4 Los deseos o preferencias racionales.	(082)

2.6 Cambio racional de deseos o preferencias.	(084)
---	-------

**CAPITULO III. Elementos teóricos y metodológicos para abordar el estudio del cambio preferencias electorales.**

3.1 La Opinión Pública.	(088)
3.2 La Teoría Amplia de la Racionalidad de Jon Elster en el estudio del cambio de preferencias electorales.	(094)
3.2.1 Preferencias. <i>Encuestas y opinión Pública.</i>	(095)
3.2.2 Información. <i>Comunicación política, mass media y persuasión.</i>	(098)
3.2.3 Creencias racionales.	(103)
3.2.4 Emociones racionales.	(105)
3.2.5 Deseos racionales y cambio racional de preferencias electorales.	(109)

**CAPITULO IV. El Cambio de preferencias electorales durante la campaña para la elección de Presidente de la República en el proceso de 2006 en México.**

4.1 Los partidos y sus candidatos.	(112)
4.2 La campaña electoral por la Presidencia de la República.	(117)
4.2.1 El voto útil.	(117)
4.2.2 La intervención de los poderes fácticos.	(120)
4.2.3 Los spots.	(125)
4.3 El cambio racional de preferencias electorales.	(127)
4.3.1 Marzo. <i>AMLO “un peligro para México”.</i>	(130)
4.3.2 Abril. <i>La caída del puntero.</i>	(133)
4.3.3 Mayo. <i>AMLO debajo de Calderón...</i>	(137)
4.3.4 Junio. <i>36 - 36.</i>	(141)
4.5 Epílogo al IV capítulo.	(146)

<b>CONCLUSIONES</b>	(155)
---------------------	-------

<b>BIBLIOGRAFIA</b>	(164)
---------------------	-------

*“La tarea más urgente y difícil que espera hoy la ciencia política es analizar y, eventualmente, cuestionar la propia ideología de la política científica, examinando su significado histórico y actual, destacando sus límites y condiciones de practicabilidad, indicando sus posibles líneas de desarrollo”.*

Norberto Bobbio.

## INTRODUCCIÓN

I. Desde los años cincuenta cinco distintos modelos de análisis respecto a la toma de decisiones han luchado por prevalecer en el área de la ciencia política norteamericana: la teoría clásica de la democracia, la élite del poder, el pluralismo político, el modelo organizativo-institucional y el modelo del actor racional.<sup>1</sup> Este último enfoque ha permeado y ha tenido una importante acreditación científica en las ciencias sociales; su éxito se debe a dos razones fundamentales, la primera ha consistido en el uso que hace de herramientas propias de la geometría analítica, las matemáticas y la lógica, materias que le han brindado una gran exactitud, y la segunda, consiste precisamente en el hecho de que ha rescatado el concepto de racionalidad del ámbito de las tendencias o las estructuras, para situarla en el ámbito de la toma de decisiones de los individuos, logrando con ello, dar un micro fundamento a los macro fundamentos.<sup>2</sup>

La *Teoría de la Elección Racional* (TER), es una teoría normativa que indica a las personas cómo elegir y actuar a fin de lograr sus metas de la mejor manera posible. Es así que desde esta perspectiva, el planteamiento hipotético reside en que se puede explicar cómo actúan las personas suponiendo que cumplen con las reglas de la teoría normativa.<sup>3</sup> Tiene su origen en las teorías económicas de Adam Smith, en la concepción de que los individuos orientan sus acciones hacia finalidades determinadas y que obran en función de su propio interés, eligiendo siempre las opciones que le generen mayor utilidad; sin embargo, es en la obra de Jon Von Newman y Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*,<sup>4</sup> que surge de una manera más detallada la concepción del hombre o actor racional; el cual, define previamente sus problemas, enlista las opciones que considera disponibles, analiza las

---

<sup>1</sup>Cfr. Padilla Delgado, Héctor, “La interpretación económica de la conducta política: Un acercamiento a la teoría de la elección racional”, *documentos de trabajo del Departamento de Economía*. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1996.

<sup>2</sup>Cfr. Dieterlen, Paulette, “El Individualismo Metodológico”, *Revista del Departamento de Sociología*, UAM, año 5, núm. 14, Septiembre-Diciembre, México, 1990.

<sup>3</sup>Cfr. Elster, Jon, *Economics. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones*, Gedisa Barcelona, 1997, p. 43.

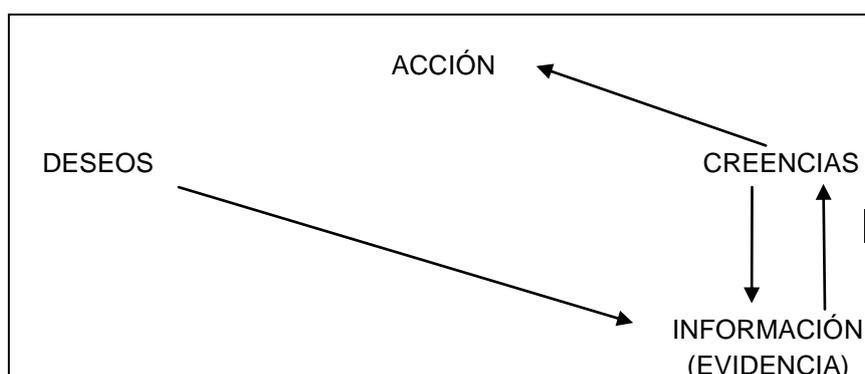
<sup>4</sup>Morgenstern, Oskar y Von Newman, Jon, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, 1953.

consecuencias de cada acción, y toma una decisión que generalmente es la que mayor beneficio le atribuye.

Esta forma de enfocar la toma de decisiones es posible gracias a que la teoría consiste en un conjunto de premisas articuladas en torno a dos ideas centrales: 1) que las acciones humanas son racionales y 2) que la sociedad solo puede ser comprendida a través de la acción individual de quienes la componen.<sup>5</sup> Esta última comprende al así llamado individualismo metodológico, que es la doctrina que sostiene que todos los fenómenos sociales (su estructura y sus cambios) son en principio explicables por elementos individuales, es decir, por las propiedades de los individuos, tales como sus metas, sus creencias y sus acciones.<sup>6</sup>

En la figura 1, podemos observar que la lógica de la TER se explica en función de que dadas las preferencias del agente, éste buscará la mayor cantidad de información disponible, generará creencias, enlistará sus opciones, y tomará la que mayor beneficio le procure.

Fig.1



Hoy en día la *Teoría de la Elección Racional* se ha situado como uno de los principales enfoques metodológicos que ha adoptado la ciencia social y que intenta ubicarse como modelo explicativo de la conducta colectiva; sin

<sup>5</sup>Cfr. Padilla, Héctor, *Op. Cit.*

<sup>6</sup>Cfr. Elster, Jon, *Making sense of Marx*, Cambridge University Press, 1985, citado en: (Dieterlen, Paulette, *Op. Cit.*)

embargo, ha sido objeto de señalamientos tales como: la definición unívoca de elección racional o que la racionalidad falla si no se cumple alguna de sus premisas, además de que éstas son demasiado estrictas al excluir la naturaleza psíquica del individuo, como el papel que juegan las emociones en un proceso racional, lo cual provoca que la TER pierda poder explicativo sobre la forma cotidiana en que los individuos toman sus decisiones.

Entre sus más destacados críticos y al mismo tiempo un ferviente defensor se ubica Jon Elster, quien ha planteado diversos problemas a los que se enfrenta la TER, como el hecho de que los agentes racionales son capaces de maximización global y no solo local, y en ocasiones, éstos se previenen de la irracionalidad con ciertas ataduras, Elster ha propuesto una amplia categorización de las estructuras de preferencia a las que se enfrenta el agente y que lo llevan a la irracionalidad, más recientemente ha estudiado la racionalidad de los deseos o preferencias.

Jon Elster ha señalado la necesidad de ampliar las categorías de análisis de la TER y propone una *Teoría Amplia de la Racionalidad (TAR)*, en la que destaque la dimensión *no racional* del individuo, las restricciones que el mundo psíquico le impone y la capacidad que éste tiene para reconocer sus propias limitaciones.<sup>7</sup> La base sobre la que se estructura la TAR, es la de un agente reflexivo que se encuentra sometido a un doble condicionamiento, el de la abundante información que proviene de su ambiente que le es imposible conocer a plenitud, y el de los impulsos que provienen de su naturaleza emocional.

Además de ofrecer una caracterización de las creencias y preferencias, ausente en el modelo clásico, Elster, introduce un elemento que modifica sustancialmente el modelo clásico de la TER: *las emociones*. Éstas son introducidas en el proceso racional dentro de una secuencia de hechos o premisas racionales. Las emociones racionales entonces se derivan de

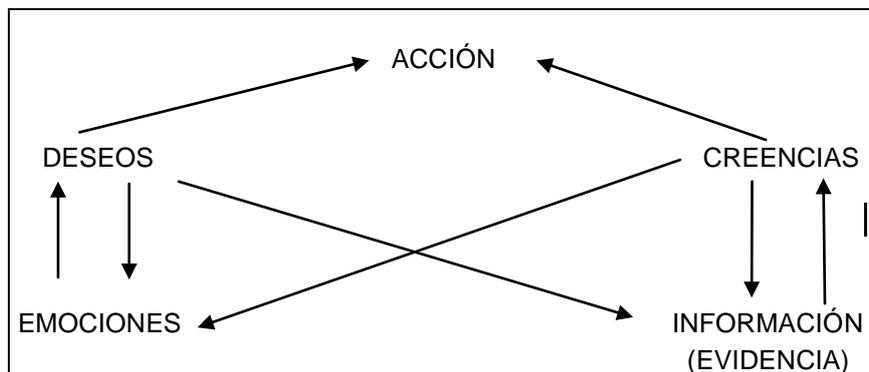
---

<sup>7</sup>Cfr. Di Castro, Elisabetta, *La razón desencantada. Un acercamiento a la teoría de la elección racional*, Instituto de Investigaciones Filosóficas- UNAM, México, 2002.

creencias racionales y son capaces de otorgar racionalidad a los deseos o preferencias.

En la figura 2 podemos apreciar que en el modelo de la *Teoría Amplia de la Racionalidad*, el agente genera creencias racionales y crea, como lo muestra la flecha, emociones racionales, que bajo circunstancias específicas, racionalizan los deseos.

Fig. 2



II. Con base en el planteamiento anterior, este trabajo tiene por objeto analizar los límites que Jon Elster ha señalado a la *Teoría de la Elección Racional* y las modificaciones que ha llevado a cabo hasta la construcción de una *Teoría Amplia de la Racionalidad*, en particular, la introducción de las emociones como una categoría que recoge la naturaleza psicológica del individuo y la cual es capaz de dar racionalidad a los deseos o preferencias.

En un principio, nos propusimos encontrar en la TAR el sustento teórico que nos permitiera explicar el cambio de preferencias en una contienda electoral partiendo de la idea de que las emociones racionales generen un cambio de preferencias, sin embargo, durante la investigación advertimos que la TAR no contemplaba este caso. Para Elster, “un deseo puede ser racionalizado por una emoción [sólo] si apunta a mantener las condiciones que satisfagan los deseos

que provocaron la emoción o a eliminar las condiciones que los frustran”,<sup>8</sup> por lo tanto no señalaba los casos en los que los deseos racionales estén encaminados a cambiar el primer deseo o preferencia.

Para discutir este problema formulamos las siguientes dos hipótesis: Primera. Existen situaciones en que los deseos que provienen de las emociones racionales, no están encaminados a mantener las condiciones que satisfagan las primeras preferencias, sino a cambiarlas. Segunda. Aunque la TAR no contempla ésta posibilidad, el cambio de las primeras preferencias no debe necesariamente conducir a la irracionalidad, ya que por el proceso racional que lo produjo, encontrará su racionalidad en primer lugar, porque se generaron a partir de emociones racionales, y en segundo, por el hecho de que en ocasiones el cambio de la primera preferencia está encaminado a preservar la integridad y el bienestar del individuo.

Lo anterior nos llevó a modificar el modelo de la TAR al incluir el *cambio racional de preferencias* como una aplicación que pudiera contribuir al desarrollo de las teorías de la elección racional, en la búsqueda de explicar los hechos sociales. Con esta propuesta, se estudió el proceso de la toma de decisiones de los electores en el proceso electoral de 2006 en México, de tal suerte que el modelo de la *Teoría Amplia de la Racionalidad* de Jon Elster, sirvió como instrumento metodológico para poder explicar cómo cambiaron o mantuvieron su preferencia los electores.

En este sentido es pertinente estudiar una de las teorías más utilizadas en la *Ciencia Política* del mundo anglosajón, en donde a través de estudios sobre la racionalidad de las decisiones, se busca encontrar un modelo que ayude a dar explicaciones más acertadas a las ciencias sociales. A juicio de Elster, la *Teoría de la Elección Racional* podría ayudar a unificar los criterios de las ciencias sociales si estas aminoran sus expectativas de generar y explicar a partir de leyes generales y aceptan una caja de mecanismos que conlleva la TER.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Elster, Jon, *Economics*, Op. Cit., p. 143.

<sup>9</sup> Elster, Jon, *One Social Choice or Many?* 1<sup>st</sup> World Social Science Forum, Bergen, May 11 2009.

Estamos conscientes de las dificultades de estudiar las *teorías de la elección racional* y las aportaciones del profesor Jon Elster, ya que estas últimas no se encuentran expuestas de manera sistemática, su vasta obra se encuentra expuesta en más de 25 libros y un centenar de artículos publicados en diversas universidades del mundo, además, se pueden encontrar conceptos que el propio autor ha retomado y modificado con el tiempo, y que incluso son explicados a lo largo de todo un libro; algunos de los cuales no se encuentran traducidos al español, o en su caso, no están integrados en los acervos de las bibliotecas públicas de México.

En la UNAM, por ejemplo, los referentes académicos que muestran de manera detallada parte importante de la obra de Jon Elster es la Tesis de Doctorado de la profesora Elisabetta Di Castro en la Facultad de Filosofía y Letras, y de manera menos extensa, los trabajos de la Dra. Paulette Dieterlen.<sup>10</sup> Un ejemplo adicional es que no existe una materia en el mapa curricular de la carrera de Ciencias Políticas en la que se estudie formalmente *Teoría de la Elección Racional*.

La escasa investigación y producción académica sobre la TER y particularmente del pensamiento de Jon Elster, puede deberse o derivarse de una resistencia académica a debatir y enseñar las teorías del *Rational Choice*, derivado tal vez, de la divergencia entre las distintas corrientes metodológicas que dominan la disciplina, o de la falsa creencia de que éstas son un nuevo paradigma teórico.

III. Con la finalidad de lograr nuestro objetivo, la presente investigación se encuentra estructurada en cuatro capítulos. Los dos primeros, intentan exponer el proceso de conformación de la Teoría de la Elección Racional y el pensamiento de Jon Elster, en el capítulo tercero, se analizan los elementos teóricos con los que se aborda nuestra propuesta de el cambio de preferencias

---

<sup>10</sup> Dieterlen, Paulette, *El individualismo metodológico*, Op. cit., y, “La crítica de Jon Elster al Marxismo funcionalista”, *Marxismo analítico, explicaciones funcionales e intenciones*, FFyL UNAM, México, 1995.

electorales, y en el último, se estudia un caso empírico a través del cual intentamos comprobar nuestras hipótesis.

El primer capítulo tiene como objetivo introducir a las *Teorías de la Elección Racional* en él se analizan dos momentos importantes en la conformación de la TER, la discusión que en el periodo ilustrado existió entre dos sistemas filosóficos para definir el lugar de la razón y las pasiones en el individuo. Por un lado, el racionalismo de un autor como René Descartes que apuntaba al conocimiento de la verdad a través de la razón, la cual dominaría los impulsos pasionales del hombre, por el otro, el empirismo de David Hume, que señalaba que la razón debe estar encaminada a la satisfacción de las pasiones, ya que sólo éstas pueden contrarrestarse a sí mismas si la razón las desata.

En un segundo momento se intenta construir una breve historia de la integración teórica de la *Teoría Clásica de la Elección Racional*, iniciando por describir como fueron integrándose diversas categorías hasta construir una teoría de la racionalidad económica, pasando por la concepción del agente económico racional en los escritos de Adam Smith, la introducción de los modelos matemáticos en el análisis racional por parte de Morgenstern y Newman en su obra *Theory of games and economic behavior*,<sup>11</sup> la concepción de la racionalidad como estrategia descrita en la *Teoría económica de la democracia* de Anthony Downs,<sup>12</sup> el *individualismo metodológico* como piedra angular del análisis económico expuesto en la obra de James Buchanans<sup>13</sup>, se ofrece también una explicación general de lo que hoy se conoce como modelo clásico de la TER y finalmente se exponen las más representativas críticas que se han hecho a las teorías del *rational choice*, a cargo de autores como Hugh Ward, Ian Shapiro y Donald Green y Herbert Simon.

---

<sup>11</sup> Morgenstern, Oscar y Newman, Jon Von, *Theory of games and economic behavior... Op. Cit.*

<sup>12</sup> Downs, Anthony, *Teoría económica de la democracia*, trad. Luis A. Marín, Ed. Aguilar, Madrid, 1973.

<sup>13</sup> Buchanans, James y Gordon, Tullock, *El cálculo del consenso*, trad. Javier Salinas, Ed. Espasa Calpe, Madrid, 1980.

El segundo capítulo, está dedicado al estudio de la obra de Jon Elster. En él se abarcan solo ciertos temas que están íntimamente relacionados con el objetivo de la investigación. Primero se explica la contribución del profesor Elster a las ciencias sociales.<sup>14</sup> Posteriormente se da a conocer parte su pensamiento, comenzando por su posición crítica sobre el estado actual de las ciencias sociales, que para Elster, se encuentran en crisis al no haber logrado establecer leyes generales sobre los fenómenos sociales; también se explican brevemente los conceptos que a su juicio son rescatables de la TER, como el *individualismo metodológico*, las *explicaciones intencionales* y los *mecanismos*; de igual modo se señalan las fallas que no han sido resueltas y a las que él les otorga un lugar dentro de lo racional como la *racionalidad imperfecta*, la *racionalidad indeterminada* y la *irracionalidad* en las preferencias.

En dicho capítulo se explican los elementos que Elster ha introducido en la TER para formar una *Teoría Amplia de la Racionalidad*, como las normas sociales, las emociones racionales y los deseos racionales. Finalmente en el último apartado se explica la hipótesis central de la investigación, la posibilidad de que en la TAR exista un espacio para el cambio racional de preferencias.

En el tercer capítulo se estudian los elementos teóricos complementarios para el análisis del cambio de preferencias electorales. Una vez que en el capítulo anterior se expuso la TAR como modelo de control operativo, en éste capítulo se analizan las categorías teóricas necesarias para el análisis político, tales como, el concepto de *opinión pública*, que cobra relevancia al ser la categoría de la que se desprenden las preferencias electorales; para su definición nos remitimos a autores como Vincent Price, Elisabeth Noelle-Newman, Cándido Monzón y Norberto Bobbio, entre otros; sin embargo para analizar su uso político y proceso de formación, nos basamos en la obra de Jürgen Habermas, *Historia y Crítica de la Opinión Pública*.<sup>15</sup> Lo anterior nos permitió abordar el problema desde el punto de vista de la comunicación política y dejar en claro

---

<sup>14</sup>Casas Pardo, José, “Estudio introductorio”, en Elster, Jon, *Las limitaciones del paradigma de la elección racional: Las ciencias sociales en la encrucijada*, Escritos seleccionados de Jon Elster, Selec. y Edic. José Casas Pardo, Intitució Alfons Magnànim, Valencia, 2001.

<sup>15</sup> Habermas, Jürgen, *Historia y crítica de la opinión pública: La transformación estructural de la vida pública*, trad. de Antoni Domenech, 1994.

que tal concepto se conforma de las estructuras de poder hacia la sociedad y no al contrario como asume en su definición clásica.

Se revisaron nuevamente los componentes de la *Teoría Amplia de la Racionalidad*, pero ahora acompañados de diversos complementos teóricos que permitan el abordaje científico del cambio de preferencias electorales. En esta lógica, las *preferencias* son entendidas como la intención de voto, por lo que se explica el uso y manejo de encuestas electorales, la *información* que llega al elector racional será la que se transmita a través de los spots de televisión, por lo que se analizan los temas de *comunicación política, mass media* y *persuasión*. Asimismo, se explican las *creencias racionales*, éstas se derivan del proceso racional, el elector las genera a partir de la información que de los candidatos le proporcionaron dichos spots.

Las emociones racionales son las respuestas emocionales que se derivan de las creencias racionales, de tal suerte que se expone una caracterización de las emociones a cargo de Jon Elster, que además de ser un exponente de las teorías de la elección racional, se ha convertido en una autoridad en el tema de las emociones. Por último, se discuten las dos hipótesis que guían la explicación que motivo el cambio de preferencias electorales, la primera, que la emoción racional de *esperanza* generó un deseo racional que ayudó a mantener la preferencia electoral y la segunda, que la emoción racional de *miedo* generó un deseo racional que motivó el cambio racional de preferencias.

El cuarto capítulo analiza el cambio de preferencias electorales durante el proceso electoral de 2006 para elegir Presidente de la República en México, acorde a la hipótesis de que “hubo cambio racional de preferencias electorales”. Se estudian los elementos que a nuestro juicio jugaron un papel decisivo en la dinámica política, tales como *los partidos y sus candidatos*; para lo cual nos basamos en el estudio elaborado por Carlomagno Ávila Rosales,<sup>16</sup> para dar cuenta del perfil de los candidatos y las características de su elección;

---

<sup>16</sup> Ávila Rosales, Carlomagno, “El mejor o el Idóneo: Selección de candidatos a la presidencia de México en 2005”, en Zamitiz Gamboa, Héctor, *México 2006: La contienda ideológico-programática y los límites del poder institucional*. FCPyS-UNAM, México, 2009, pp. 21-59.

*el papel del voto útil*, a partir del trabajo de Jacqueline Peschard<sup>17</sup>, con el fin de calcular la cantidad de electores que probablemente constituyeron el universo que movió su preferencia electoral durante el proceso; para *la intervención en el proceso de los poderes fácticos*, nos basamos en el estudio hecho por Héctor Zamitiz<sup>18</sup> y en el resultado del dictamen elaborado por el TEPJF para la validación de la elección de Presidente de la República<sup>19</sup>.

Lo anterior con el fin de elaborar una radiografía de las personas o empresas que tuvieron intereses personales en beneficiar con sus acciones a alguno de los candidatos, y finalmente, nos referimos a *los spots* que son motivo de análisis, para lo cual desarrollamos una caracterización de los que fueron difundidos en la contienda electoral: *los de ataque y de candidato*.

Así mismo, se analizan los spots que se transmitieron por parte de los candidatos punteros, Andrés Manuel López Obrador y Felipe Calderón Hinojosa, durante los meses de marzo, abril, mayo y junio de 2006, en comparación con el movimiento de las tendencias lectorales en forma mensual, lo que nos permitió realizar una interpretación de estos comportamientos y un análisis de los eventos que pudieron resultar relevantes para explicar los cambios en las preferencias electorales que se fueron registrando.

Con base en los datos se contrastan las hipótesis formuladas al final del capítulo 3; es decir, partir del supuesto de que se presentó una emoción racional de *esperanza* que generó el deseo racional de mantener la preferencia o, una emoción racional de *miedo*, que generó un deseo racional de cambiar la preferencia. Al respecto se comprueba que sí existió un cambio racional de preferencias electorales, concluyendo que los deseos racionales que derivan de emociones racionales, no siempre están encaminados a realizar el primer deseo o preferencia, sino a cambiarlos y que esto no significa la pérdida de

---

<sup>17</sup> Peschard, Jacqueline, “El perfil del voto en 2006. “Del voto útil al voto diferenciado”, en *2 de Julio, reflexiones y alternativas*, FCPyS-UNAM, México, 2007, pp. 163-180.

<sup>18</sup> Zamitiz, Héctor, “La lucha político-electoral de 2006: Actuación de los poderes fácticos y de las instituciones políticas”, en *México 2006... Op. cit.*, pp. 161-204.

<sup>19</sup> Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación, *Dictamen relativo al computo final de la elección de los Estados Unidos Mexicanos*, Diario Oficial de la Federación, México, 2006.

racionalidad, al contrario, la fortalecen al ayudar a preservar el bienestar y la integridad del individuo.

Se concluye entonces que durante el proceso electoral 2006, los electores racionales partieron de tener preferencias electorales dadas hacia alguno de los candidatos punteros, recogieron una cantidad óptima de información a través de los spots, generaron creencias racionales, de las cuales derivaron emociones racionales que produjeron dos tipos de deseos racionales: el primero, derivado de la emoción racional de esperanza, encaminado a preservar las condiciones para realizar la primera preferencia, y el segundo, derivado de la emoción racional de miedo, estaba encaminado a cambiarla.

Finalmente deseo mencionar que este trabajo está en deuda con el proyecto de investigación PAPIIT-DGAPA IN 305806-3 “Transición Política, Alternancia y Proceso de Gobierno en México 2001-2007”, la información y materiales a los cuales tuvimos acceso, nos permitieron el desarrollo armonioso y expedito de la investigación, la cual esperamos que sea considerada como una aproximación de un trabajo analítico-descriptivo sobre el origen, naturaleza y problemas de la *Teoría de la Elección Racional*, con fundamento en las críticas y aportaciones de Jon Elster, y que el cambio racional de preferencias que se pretende demostrar en el proceso electoral de 2006 en México, en el que los electores cambiaron racionalmente su preferencia electoral con el fin de preservar su integridad y bienestar, tenga un sustento teórico y empírico.

## **CAPITULO I. La construcción de la Teoría de la Elección Racional. *De las categorías de la modernidad al modelo clásico.***

*Advertí luego, que queriendo yo pensar que todo es falso, era necesario que yo, que lo pensaba, fuese alguna cosa; y observando que esta verdad: “yo pienso, luego soy, era tan firme y segura, que los más audaces argumentos de los escépticos no son capaces de conmovér-la, juzgué que podía recibirla sin escrúpulo, como el primer principio de la filosofía que andaba buscando.*

René Descartes.<sup>20</sup>

El acercamiento a las teorías de la elección racional conllevan un gran reto; por ello, en este capítulo ofrecemos un mapa teórico-descriptivo de lo que hoy conocemos como *Teoría de la Elección Racional(TER)*; iniciamos analizando dos corrientes del pensamiento filosófico que a inicios de la modernidad debatieron con mucha fuerza el papel que debe ocupar la racionalidad en torno al control de la conducta humana, particularmente, en relación directa con las pasiones; el análisis de este periodo toma relevancia en tanto que la relación *razón vs. pasión* será uno de los temas que Jon Elster aborda en las críticas que hace a la TER.

Del mismo modo exponemos el lugar protagónico que adquirió la razón en la teoría económica al definirse como el camino por antonomasia para la maximización del beneficio; analizamos las aportaciones de Adam Smith, Oskar Morgenstern y Jon Von Newman, Antony Downs, James Buchanans y Gordon Tullock, en la construcción de una teoría del análisis de la conducta colectiva fundamentada en la acción racional. Al final del capítulo damos un panorama general del modelo clásico de la *Teoría de la Elección Racional* y las críticas a las que ha sido expuesta

---

<sup>20</sup> Descartes, René, *Discurso del método*, Colección “Sepan Cuantos”, Ed. Porrúa, México, 2001.

## 1.1 La discusión filosófica moderna.

Desde su aparición, el hombre ha tratado de entender su naturaleza y encausarla de la mejor forma para realizar sus fines. De forma sencilla pero un tanto lógica, entendió las pasiones como una fuerza descontrolada que saltando el proceso reflexivo buscaba satisfacer los instintos, ante ello, encontró en la razón el único medio para imponerles límites. Sin embargo, éste último concepto ha tenido distintos momentos de la historia.

En el pensamiento clásico la razón tuvo una connotación ética, para Aristóteles, “lo peculiar del hombre es la actividad del alma de acuerdo total o parcialmente con la razón”,<sup>21</sup> convirtiendo este concepto en una motivación personal que se sobrepone a las pasiones.

En la tradición jurídico-política, esencialmente en la corriente del *jusnaturalismo*, la razón jugó un papel fundamental en la construcción del Estado moderno, es Thomas Hobbes quien introduce este concepto no como una virtud del hombre para regular la conducta por sí mismo, sino como un medio por el cual éste, que por naturaleza no experimenta placer alguno en la sociabilidad y por lo tanto vive en *estado de naturaleza*, logra sobrevivir ya que la razón le sugiere normas de paz a las que puede llegar por consenso.<sup>22</sup> Al mismo tiempo, otros más de los pensadores pertenecientes a ésta corriente, han considerado que el *Contrato Social*, se convierte en el acto más racional del hombre para su sobrevivencia.

En el periodo renacentista la razón tendrá un lugar significativo, desde ahí se trazará la ruta para la secularización del conocimiento y el camino unívoco para la explicación y perfección del mundo y el ser humano, siempre y cuando logren como decía Aristóteles, eliminar los impulsos pasionales de su actuar.

---

<sup>21</sup>Aristóteles, *Ética Nicomaquea*, en obras, 2ª ed., trad., Est. prel., preámbulo y notas de F. de P. Samaranch, Aguilar, Madrid. 1997, p. 1098ª.

<sup>22</sup> Hobbes, Thomas, *Leviatán o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*, trad. Sánchez, Manuel, FCE, México, 2003, Especialmente Cap. XIII De la condición natural del género humano en lo concerniente a su felicidad y su miseria.

El renacimiento “trajo consigo una vasta renovación de la existencia humana, una nueva concepción del mundo y de la vida: con Maquiavelo se lanza una atrevida doctrina de la sociedad [...] Montaigne predica una concepción más mundana de las relaciones morales del hombre, y Copérnico y Galileo, Descartes y Bacon emancipan a la ciencia y la filosofía de su concepción medieval”,<sup>23</sup> como explica Theodor Adorno, el fin de la ilustración fue introducir razón en el mundo.<sup>24</sup>

De esta forma, en la coincidencia renacentista con los albores de la ilustración inglesa, dos pensadores encuentran en la razón el suelo propicio para debatir de que forma el hombre puede encausar sus pasiones y gobernarse a sí mismo. A continuación, analizaremos las dos corrientes que se enfrentaron para definir la relación entre razón y pasión: el racionalismo Descartes y el empirismo de David Hume.

### **1.1.1 René Descartes. *La razón como medio de controlar las pasiones.***

Descartes fundó el racionalismo, su principal postulado fue la unidad de la razón, intentando con ello sentar los principios racionales que debe observar la generación de conocimiento, es decir, “la ruta que debe recorrer el conocimiento para alcanzar la verdad”.<sup>25</sup> Con la *teoría de las ideas innatas*,<sup>26</sup> fundamentó la superioridad de la deducción sobre la experiencia, para él, de estos dos caminos para llegar al conocimiento, la experiencia puede resultar dudosa, por lo que es preferible la deducción, ya que presupone un conocimiento *a priori*, además de que es más exacta la aritmética y la

---

<sup>23</sup>Larroyo Francisco, “Introducción”, en Descartes, René, *Discurso del método*, Ed. Porrúa, colección “Sepan Cuantos”, México, 2001, p. X.

<sup>24</sup>Cfr. Sánchez, Juan José, “Introducción”, en Horkheimer, Max y Theodor, W. Adorno, *Dialéctica de la ilustración: Fragmentos filosóficos*, Ed. Trota, Madrid, 2006.

<sup>25</sup> Monroy-Nasr, Zuraya, “Experiencia, epistemología y método en René Descartes”, en Benítez, Laura (comp.), *Homenaje a Descartes*, FFyL UNAM, México, 1993, p.15.

<sup>26</sup> La primera noción de esta teoría se encuentra en Platón, *el mundo de las ideas*, que tiene su origen anterior a esta vida, durante la percepción el alma activa estas ideas (Hessen, 2003). En Freud se trata de la teoría de la asociación de ideas, pero aquí estas no tiene su origen anterior a esta vida, si no en el aprendizaje que se encuentra en estado inconsciente.

geometría. También construyó un modelo de comprobación del conocimiento, intentando llegar a una explicación o verdad de las causas primeras de la naturaleza.<sup>27</sup>

Para Descartes el hombre es una unidad compuesta por cuerpo y alma<sup>28</sup> en interacción constate, lo atribuible al primero es la acción física y a la segunda los pensamientos, los cuales son principalmente de dos géneros: uno las acciones del alma y el otro sus pasiones.<sup>29</sup> Las pasiones dice: “son las percepciones o emociones del alma, las que se refieren particularmente a ella, y que son causadas, sostenidas y fortalecidas por algún movimiento de los espíritus”.<sup>30</sup> Las pasiones no pueden ser excitadas o suprimidas por acción de nuestra voluntad que deviene del alma, ya que estas vienen acompañadas por emociones del corazón, por lo que, el alma tiene que esperar a que estas desaparezcan del cuerpo para que la voluntad tenga acción sobre éste.

Descartes logra explicar el proceso por el cual la razón debe imponerse a las pasiones describiendo como durante éste proceso se desencadena una lucha frontal entre lo psicológico y lo fisiológico. Durante el combate, lo que se tiene que analizar es la representación de las cosas que tienen costumbre de estar unidas a las pasiones, es decir las impresiones que guarda la memoria con una carga emotiva y que acompañan a cada pasión con movimientos corporales predeterminados, por ejemplo, a la emoción de pánico, le corresponde desde una experiencia pasada, la amenaza contra la vida a lo que el cuerpo responde con la acción de correr.<sup>31</sup> Una vez identificada la representación, se debe interponer otra que la repela o sustituya a través de la razón. “De manera

---

<sup>27</sup> Cfr. Monroy-Nasr, Zuraya, *Ibíd.*

<sup>28</sup> Entonces, Freud todavía no había definido la estructura emocional del individuo como hoy la entiende el psicoanálisis, por lo tanto para Descartes el alma es el lugar de residencia de pensamiento y emociones.

<sup>29</sup> Cfr. Descartes, René, *Las pasiones del Alma*, CONACULTA, México, Art 17.

<sup>30</sup> *Ibíd.* Art. 27.

<sup>31</sup> Sin darse cuenta, Descartes descubre que el ser humano cuenta con un aparato psíquico, similar al que reconoce la psicología actual, que le imprime patrones de conducta ligados a la experiencia, en el Art. 39 de *Las Pasiones del Alma* (Op. Cit.), menciona: “La misma impresión que produce sobre la glándula la presencia de un objeto espantable, y que causa el miedo a algunos hombres, puede provocar en otros valor y atrevimiento”, más adelante lo justifica con vivencias negativas vividas en la infancia de las personas, lo que ocasiona que transformen radicalmente su estructura emocional impidiéndoles sus superación, o en caso de ser positivas se desarrolle en libertad y con la fuerza y voluntad para dirigir sus acciones. La sede de este aparato es *La Glándula Pineal*, lugar donde reside el alma y en donde se materializa la voluntad de esta.

que para excitar el atrevimiento y desterrar el miedo, no basta tener voluntad de ello, sino que hay que dedicarse a examinar las razones, los objetos o los ejemplos que persuaden de que el peligro no es grande”.<sup>32</sup>

El resultado depende de la fortaleza o debilidad del alma, por lo que en quienes la voluntad puede por propio impulso vencer más fácilmente las pasiones y detener los movimientos del cuerpo que las acompaña, tienen sin duda almas fuertes, las almas débiles nunca hacen combatir su voluntad con sus propias armas, sino con las que les proporcionan otras pasiones para combatir con otras.

Descartes reconoce una dualidad en el ser humano, razón y emoción, la cual está en constante combate por el gobierno de la acción, intentó establecer un sistema de control de las pasiones a través del conocimiento, la fuerza que permite a la razón, sobre ponerse a las pasiones, lo advierte al decir que lo que hará que un alma sea fuerte y que pueda tener control sobre las pasiones, es la razón.

Llama *propias armas* a los “juicios firmes y determinados referentes al conocimiento del bien y del mal con arreglo a los cuales la voluntad ha decidido conducir las acciones de su vida”,<sup>33</sup> las almas débiles no ejercen estos juicios, es decir no hacen uso de la razón, por lo que se dejan llevar por las pasiones, arrastrándolas y condenándolas al estado más deplorable que pueda darse.<sup>34</sup>

Podemos decir que Descartes es de los primeros en reconocer la razón como un instrumento de control de la conducta humana en oposición a las pasiones, esta visión, como veremos a continuación será debatida por David Hume para quien el objetivo de la razón no debe ser el de restringirlas sino ayudarlas a que se realicen de la mejor manera.

---

<sup>32</sup> Descartes, René, *Op. Cit.*, Art. 45.

<sup>33</sup> Por lo tanto es necesario tener un conocimiento verdadero de la realidad, esto solo se conseguirá a través del método, “Por método entiendo aquellas reglas ciertas y fáciles cuya rigurosa observación, impide que se suponga verdadero lo falso y hace que el espíritu llegue al verdadero conocimiento de todas las cosas accesibles a la inteligencia humana”. (Descartes, René, *Discurso del Método*).

<sup>34</sup> Descartes, René, *op.cit.*

### 1.1.2 David Hume. *La razón como esclava de las pasiones.*

El empirismo inauguró el periodo de la ilustración inglesa, Locke su precursor, debatirá a Descartes la existencia de ideas innatas, para él, el alma viene como una hoja en blanco, y todo conocimiento se fundamenta en la concordancia interior de las ideas obtenidas en la experiencia. A través del método introspectivo, Jon Locke descubre dos vías para llegar a la verdad, “La experiencia externa y la experiencia interna. La externa proviene de la sensación, que es la modificación que experimenta el alma cuando los sentidos la excitan directamente. La interna es el camino de la reflexión, que es la auto percepción del alma del propio acontecer”.<sup>35</sup>

Partiendo de estas premisas, Hume llevará al empirismo a convertirse en un método sistemático de conocimiento. Para él, la razón es quien da legitimidad al conocimiento que viene de la experiencia. Es decir, rechaza el racionalismo por no considerar validas las ideas *a priori* sobre el mundo, “la fuente del conocer es solo la experiencia, gracias al proceso por el cual las impresiones se transforman en ideas”.<sup>36</sup>

A partir de esto, Hume le otorga a la razón el papel de método para llegar a la verdad, pero dada toda su materia prima por la experiencia. Considera que es un error el “hablar de la lucha entre pasión y razón y darle preferencia a la razón y pensar que los hombres son virtuosos mientras se guíen por sus dictados”.<sup>37</sup> Al no ser causa primera de acción, considera que la razón no puede ser antagonista de las pasiones, “ésta jamás influencia nuestra acción, si no sólo en dirección de nuestro juicio”, únicamente las pasiones pueden dirigir la acción.<sup>38</sup>

---

<sup>35</sup>Larroyo, Francisco, “Introducción”, en Hume, David, Tratado de la Naturaleza Humana. Ed. Porrúa “Colección Sepan Cuantos”, México, 2005, p. XVIII.

<sup>36</sup>*Ibid.*, XXXVII.

<sup>37</sup>*Ibid.*, 345.

<sup>38</sup>“Es claro que cuando esperamos dolor o placer de un objeto sentimos, en consecuencia de ello, una emoción de aversión o inclinación y somos llevados a evitar o a buscar lo que nos produce sufrimiento o placer. Es claro que esta emoción no se detiene aquí, sino que, haciéndonos dirigir la vista hacia todas partes, percibe todos los objetos que se hallan enlazados con el originario por la relación de causa y efecto. Aquí el razonamiento tiene lugar para descubrir esta relación, y del mismo modo que varía nuestro

Así, si la razón no es capaz de producir la acción como las pasiones, tampoco es capaz de evitarla o de disputar el lugar. En realidad aquí Hume y Descartes no están tan alejados, ya que el segundo cree que la única forma de contrarrestar una pasión es que la razón sea capaz de evocar representaciones o ideas que desaten una respuesta fisiológica, una emoción que contrarreste a la pasión, Descartes le da a la razón una posición más activa.

Los dos coinciden en que la razón es el elemento principal de la acción, es un método de deducción y cálculo que la provoca o modifica, la diferencia es que para René Descartes la razón es lo propio de la conciencia metafísica *Per se*, la causa primera, capaz de elegir entre bien y mal o conveniente y contraproducente, siendo el instrumento para provocar emociones que exciten o se sobrepongan a las pasiones, mientras para David Hume la razón no es parte o propiedad del espíritu; la causa primera son las pasiones y la razón es sólo el medio para dirigir las a su fin, y la prueba está en que “los hombres obran a veces a sabiendas contra sus propios intereses, razón por la cual la consideración del mayor bien posible no los impulsa siempre”.<sup>39</sup>

## **1.2 La racionalidad desde la perspectiva económica.**

En los subíndices anteriores hemos revisado el debate que al inicio de la modernidad, llevaron a cabo dos corrientes filosóficas sobre el papel de la razón con respecto a las pasiones. Con la llegada de las teorías económicas de *Adam Smith*, la razón fue abstraída de la filosofía para tomar especial relevancia en la disciplina económica, que buscaba establecer las bases teóricas del comportamiento de los individuos en la esfera comercial. La racionalidad económica se convierte entonces en la piedra angular que lleva a los individuos a actuar.

---

razonamiento varía nuestra acción. Sin embargo es evidente en este caso que el impulso no surge de la razón, si no que sólo es dirigido por ella” (*Ibid.*:346).

<sup>39</sup>*Ibid.*, 349.

A continuación, analizaremos la forma en que el concepto de racionalidad se fue modificando a lo largo del pensamiento económico que se desarrolló en la primera mitad del siglo XX, hasta llegar a formar una teoría del comportamiento humano.

### 1.2.1 Adam Smith. *La racionalidad del agente económico.*

Afirma Henri Denis, que después de autores *jusnaturalistas* como Hobbes y Locke, se seguía buscando la construcción de una ciencia del hombre, sin embargo en este devenir se instauraron dos principios en el pensamiento filosófico: “En primer lugar *el principio de utilidad*: El hombre siempre actúa para procurarse un placer o para evitar un dolor; y por otra parte, *el principio de la asociación de ideas*: El funcionamiento del espíritu humano se explica por la acción de fuerzas que ligan una idea con la otra”.<sup>40</sup>

Smith es quien desarrollará estos dos principios primordialmente, pero al mismo tiempo se preguntará por el deber moral, ¿Cómo asociar este principio de utilidad con los sentimientos del obrar bien?<sup>41</sup> En su *teoría de los Sentimientos Morales*, Smith afirmará para resolver éste problema que: “Nuestras acciones están guiadas no solamente por nuestro interés personal, sino también por el juicio que los demás emiten sobre nuestras acciones, ya que la simpatía que sentimos hacia los demás nos lleva a aceptar su juicio”.<sup>42</sup>

De ésta manera el lugar que ocupaba el bien supremo como fundamento del obrar en beneficio de los demás, será resuelto por Smith al plantear que del egoísmo nace el obrar bien al pretender llenar un sentimiento de placer que causa el buen juicio de la sociedad. Con esto Smith tiene las bases de una

---

<sup>40</sup> Denis, Henri, *Historia del Pensamiento Económico*, Trad. Nuria Bozzo, Ed. Ariel Ediciones, España, 1970, p. 156.

<sup>41</sup> Con la filosofía tomista se colocó a Dios como el bien supremo y la causa primera y última de todas las cosas, se tenía entonces un fundamento (metafísico y ontológico) para hacer el bien a los demás, pero al carecer los pensadores ilustrados de esta fuente de bien, Hume heredará a Smith el problema de la coexistencia de acciones egoístas y desinteresadas.

<sup>42</sup> Denis, Henri, *Op. Cit.*, p.157

teoría en la cual los individuos obran en su beneficio, pero que en ocasiones lo harán en beneficio de los demás, de forma altruista para satisfacer quizás, en otra perspectiva de tipo emocional, su propio egoísmo.

Si el hombre es un ser social por naturaleza como decía Aristóteles, Smith, fundamentará a través de la división del trabajo su subsistencia, de esta forma, la primera causa del egoísmo, que es la subsistencia, será la causa del bienestar colectivo. “Smith apela a la práctica económica cotidiana -válida en cualquier sociedad o grupo humano en convivencia- reflejando el hecho obvio de que dividiendo [o compartiendo] las tareas requeridas para procurarnos los bienes y servicios de subsistencia, logramos satisfacer mejor nuestras necesidades que intentándolo hacer en forma aislada”.<sup>43</sup>

Al contrario de lo que tradicionalmente se piensa de Smith, él siempre creyó que la economía era una rama de la filosofía moral y que era el vehículo por el cual el interés individual contribuiría al bienestar colectivo; Francisco Valdés Ugalde menciona que “*En La Riqueza de las Naciones*, Adam Smith se propuso descifrar la naturaleza de un mecanismo que hacía posible convertir la búsqueda del interés individual en bienestar colectivo”.<sup>44</sup> Este mecanismo lo encontró en el libre mercado de los agentes económicos.

En el pasaje de “*El propio interés*”, Smith sentará las bases del agente económico, es decir del individuo racional, el que teniendo capital para invertir, y que según sea su producción, buscará la mayor maximización de éste y de su ingreso, contribuyendo a la riqueza de su nación. “El objeto de los individuos, según Smith, es entonces perseguir su propio interés, el de la sociedad, vendrá por añadidura”.<sup>45</sup>

Finalmente a partir de éste momento la racionalidad será una característica propia de los individuos que buscan maximizar su utilidad, y habiendo pasado

---

<sup>43</sup>Fazio, Horacio, *Ética y Economía en Adam Smith*. Academia Nacional de Ciencias Políticas y Morales. Instituto de Ética y Política Económica, Argentina, 2004.

<sup>44</sup> Valdez Ugalde, Francisco, “Pensar lo público”, en *Factral*, revista trimestral, No. , Abril-Junio, México, 1996, pp. 161-178.

<sup>45</sup>*Ibíd.*

de la filosofía a la teoría económica, Smith hereda la premisa de que *los agentes racionales son egoístas y buscan satisfacer su propio interés*.

### **1.2.2 Morgenstern y Newman. *La racionalidad como estrategia*.**

La teoría económica legada por Smith había dejado claro una ruta que siguen los agentes económicos en la búsqueda de satisfacer su interés: La *maximización del Beneficio*, y que éste se realice al menor costo posible; a partir de este postulado ya entrado el siglo XX, dos obras de gran importancia para la ciencia económica sentarán formalmente los postulados de la *teoría de la elección racional*, la teoría de juegos de Jon Von Newman y Oskar Morgenstern, y la teoría económica de la democracia de Antony Downs. La primera explicará la racionalidad como una estrategia para conseguir un objetivo, mientras que la segunda intentará explicarla como fundamento metodológico para analizar la conducta de los agentes.

Jon Von Newman, introdujo en la economía los modelos matemáticos para explicar el comportamiento de los individuos a través de juegos de estrategia, él se dio cuenta de que los teoremas podían ser aplicados en los análisis económicos y políticos. En su obra *Theory of Game and Economic Behavior* escrita con el economista Oskar Morgenstern,<sup>46</sup> señala que en los juegos los individuos son jugadores racionales en búsqueda de la mayor utilidad, conocen las reglas del juego, tienen una serie de estrategias y juegan con la que mayor utilidad les genere, la secuencia de jugadas los llevará a un resultado final. Newman decía: “La vida real consiste en echar faroles, en llevar a cabo pequeñas tácticas para engañar al otro, en preguntarse qué va a pensar el otro que voy a hacer. Y sobre este tema se ocupan los juegos en mi teoría”.<sup>47</sup>

A partir de esto, la noción de juego referirá a “una situación conflictiva en la que el jugador debe tomar una decisión sabiendo que los demás también

---

<sup>46</sup>Morgenstern, Oskar y Von Newman, Jon, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, 1953.

<sup>47</sup>Newman al investigador Jacob Bronowski. (Poundstone, *El dilema del prisionero*, p. 18).

tomarán una decisión, y que el resultado del conflicto se determina de algún modo a partir de todas las decisiones realizadas”.<sup>48</sup>

Newman y Morgenstern, dotaron su teoría de rigor científico a través de las matemáticas, con esto buscaban dar una fundamentación axiomática a la economía; en el prefacio a *Theory of Games and Economic Behavior*, los autores afirman: “Esperamos mostrar adecuadamente que los problemas típicos de comportamiento económico son rigurosamente idénticos a las soluciones matemáticas de determinados juegos de estrategia”.<sup>49</sup>

La *Teoría de Juegos* tendrá como base metodológica, la explicación a través de dilemas, estos, son relatos extraídos de la realidad o en su mayoría de fábulas o cuentos literarios, que plantean una situación difícil de resolver por el protagonista de la historia en la que regularmente tiene que elegir entre dos opciones. Estos relatos sirven para armar las estrategias y pagos o costos que tendrá que asumir una decisión dentro de un juego.

Esta teoría se situó así, a mediados de los años 50's, como una herramienta indispensable para el análisis de los conflictos internacionales, en especial para resolver el conflicto nuclear durante la guerra fría, Von Newman asistió a las reuniones de la Comisión de Energía Atómica y perteneció a la Reserva de intelectos del Ejército del Aire Americano, quienes tenían la finalidad de realizar análisis estratégicos sobre la guerra nuclear.<sup>50</sup> De ésta forma Morgenstern y Newman no sólo reconocen el concepto de racionalidad como una característica de los agentes económicos, sino como una categoría de análisis estratégico.

---

<sup>48</sup>Poundstone, Williams, *El Dilema del Prisionero*, Trad. Daniel Manzanares Fourcade. Ed. Alianza, Madrid, 1995, p. 19.

<sup>49</sup>*Ibid.*, p. 67.

<sup>50</sup>*Cfr. Ibid.*, p.21.

### 1.2.3 Antony Downs. *El papel de la racionalidad en el análisis Económico.*

Antony Downs concedió a la racionalidad una connotación metodológica al plantear que el análisis económico debe basarse en la racionalidad de los agentes y cómo estos al actuar racionalmente, son tendientes a buscar un interés personal. Gabriel Almond recuerda en qué circunstancias conoció la obra de este autor:

“En 1956 y 1957 trabajé en el estudio del *Center for Advanced Study in the Behavioral Science* (Centro de Estudios Superiores en Ciencias del Comportamiento). Bob Dahl había hecho lo propio el año anterior y no recuerdo si él me dejó su copia de la disertación de Anthony Downs o si fue Kenneth Arrow, miembro del centro en ese entonces. Esta obra aparecía como un informe para la Office of Naval Research, patrocinadora del proyecto [...] En aquella época solían emplearse metáforas mercantiles en el análisis de la política democrática y la estadounidense... [Más adelante señala:] La revolución encabezada por Downs consistió en transformar estas metáforas en un modelo formal explícito, con todas las ventajas que conlleva esta explicación”.<sup>51</sup>

Downs señala al comienzo de su obra *An Economic Theory of Democracy* una grave preocupación: “en todo el mundo los gobiernos dominan la escena económica”; con sus gastos e impuestos marcan el ritmo económico, mientras que al tratar de explicar su actuación desde la ciencia económica sucede lo contrario. Los teóricos sólo habían centrado su atención en los impactos de éste en las “decisiones privadas y la participación pública en las magnitudes económicas globales”, sin embargo no existía un método sistemático para analizar las decisiones del gobierno.<sup>52</sup>

Downs criticará duramente, que en la teoría económica se haya avanzado tan poco “hacia la formulación de una regla general, y a la vez realista, de comportamiento racional del gobierno semejante a las que tradicionalmente sirven para definir el comportamiento de consumidores y productores”.<sup>53</sup> Para resolver este problema tomó como base de su investigación los estudios de

---

<sup>51</sup>Almond, Gabriel, *Una disciplina segmentada: Escuelas y corrientes en las Ciencias Políticas*, FCE, México, 1999, p. 175.

<sup>52</sup>Downs, Anthony, *Teoría Económica de la Democracia*. Trad. Luis Adolfo Martín. Ed. Aguilar, Madrid, 1973, p.1.

<sup>53</sup>*Ibíd.*

Kenneth Arrow,<sup>54</sup> e intentó equiparar al gobierno con un agente económico que toma decisiones racionales en busca de una maximización de sus recursos partiendo de la premisa de que: “todo gobierno trata de maximizar su base de apoyo político, ya que su objetivo primario es la reelección”.<sup>55</sup>

Dos fueron las más importantes aportaciones de Downs hacia la construcción de una *Teoría de la elección racional*; la primera, consiste en que se pueden prever las acciones que tomará un agente económico, si se conocen sus objetivos, y la segunda, plantear el concepto de racionalidad ya no como la búsqueda exitosa de maximización, acaso como el proceso a través del cual se elige la mejor opción para lograrlo, “el término racional, no califica los objetivos del sujeto, sino sólo sus medios”, por tanto dentro del análisis económico el término *hombre racional*, no se refiere “a aquel cuyos procesos mentales consistan exclusivamente en proposiciones lógicas, al que carece de prejuicios o no se guía por las emociones”,<sup>56</sup> sino al que encuentra después de realizar un análisis minucioso, la opción que le represente el menor coste y el mayor beneficio para lograr sus objetivos.

De esta forma “el análisis económico constará pues de dos fases principales: el descubrimiento de los objetivos que persigue el sujeto de decisión y el análisis de los medios más razonables para conseguirlos, es decir, de los que exigen menor empleo de recursos escasos”.<sup>57</sup>

Si bien hasta aquí podemos apreciar que ya se esboza una teoría económica del comportamiento, no hay una sistematización metodológica que permita asumirla como tal. En el siguiente apartado analizaremos como la obra de James Buchanan y Gordon Tullock<sup>58</sup> presenta un método muy preciso para el análisis del comportamiento racional, que incluso fundará una de las conocidas escuelas del *Rational Choice: La Escuela de la Elección Pública*.

---

<sup>54</sup> Arrow, Kenneth J., *Social Choice and Individual Values*, Yale University Press, New Haven, 1970.

<sup>55</sup> Downs, Anthony, *Op. Cit.*, p.12.

<sup>56</sup> *Ibid.*, p.4.

<sup>57</sup> *Ibid.*, p.12.

<sup>58</sup> Buchanan, James y Tullock Gordon, *El Cálculo del Consenso*. Trad. española por Javier Salinas Sánchez, Ed. Espasa Calpe, Madrid, 1980.

#### **1.2.4 J. Buchanan y G. Tullock. *La racionalidad dentro de una teoría del análisis individual.***

En 1962, los profesores James Buchanan y Gordon Tullock, publicaron *The calculus of consces*, se puede afirmar que es el trabajo más representativo de la escuela del Public Choice, que es la más conocida de las Teorías de la Elección Racional.

La *teoría de la Elección Pública* había importado las hipótesis y metodología subyacentes en la teoría económica, con el fin de elaborar un conjunto sistematizado de postulados para explicar los fenómenos sociales que por tradición habían sido objeto de estudio de la Ciencia Política. Sin embargo tomará como base metodológica las aportaciones que hicieron los trabajos realizados por *la teoría de juegos* y *la teoría económica de la democracia*, aunque según ellos, su teoría difiere de la de Downs, en el sentido de que éste intentó elaborar una teoría del gobierno, centrando su atención en el comportamiento de los partidos políticos y cómo estos intentan maximizar el apoyo del votante, mientras ellos dejarán los problemas de representación a un lado centrándose estrictamente en el comportamiento individual análogo a la teoría de mercados.<sup>59</sup>

La aportación de Buchanan y Tullock es el haber establecido como principio metodológico para el análisis económico, el simplificar la colectividad a sus mínimos componentes, es decir, analizarla desde sus individuos, al respecto mencionan: “Puesto que nuestro modelo incorpora el comportamiento del individuo como característica central, nuestra teoría, puede ser clasificada de un mejor modo, como metodológicamente individualista”,<sup>60</sup> no hay que confundir esto con el mero individualismo que caracteriza a los integrantes de una sociedad, sino como un método de análisis que se realiza a través de la observación de los componentes mínimos del hecho social. De esta manera se

---

<sup>59</sup>Cfr. *Ibíd.* p.35.

<sup>60</sup>*Ibíd.*, p.30.

formó una ley inquebrantable en las teorías de la Elección Racional: *La acción colectiva está compuesta de acciones individuales y desde ahí debe explicarse.*

Una de sus principales preocupaciones fue dejar en claro que el individuo puede ser egoísta o altruista, no tiene que cumplir con el postulado económico de Smith en el sentido en que todos los agentes son egoístas, y que la teoría económica también resulta ser una teoría de la elección colectiva, y como tal, nos proporciona una explicación de cómo los distintos intereses del individuo son reconciliados a través del mecanismo del comercio y el intercambio.

De esta forma el individualismo metodológico incorporado por Buchanan y Tullock, y las premisas del *actor racional* aportadas por la teoría de juegos, los trabajos de Kenneth Arrow<sup>61</sup> y Anthony Downs<sup>62</sup> crearán una amalgama metodológica que será conocida como la teoría de la elección racional, tema que abordaremos en el siguiente apartado.

---

<sup>61</sup>Arrow, Kenneth, *Op. Cit.*

<sup>62</sup>Downs, Anthony, *Op. Cit.*

### 1.3 The Rational Choice Theory.

En los subíndices anteriores advertimos que la *Teoría de la Elección Racional* se formó con las aportaciones de diversos y reconocidos economistas, cada uno realizó contribuciones significativas para formar una teoría del comportamiento económico. La TER tiene como base metodológica dos principios: las explicaciones intencionales de la acción, en donde la conducta tiene una causalidad intencional definida, y el individualismo metodológico, que dice que todos los fenómenos deben ser analizados a partir de sus mínimos componentes. A través de estos principios intenta predecir y explicar cómo es que los sujetos toman sus decisiones.

A continuación, revisaremos los elementos y premisas que integran lo que se conoce como *modelo clásico* de la TER. Es pertinente señalar, que *Rational Choice Theory* se ideó con base en la lógica en que actúan los agentes económicos dentro del mercado, que ha ido evolucionando con el paso del tiempo, y así se mantiene; podríamos decir que es una teoría en constante evolución.

#### 1.3.1 El problema de la explicación científica.<sup>63</sup>

Dice Jon Elster, que la misión de una explicación científica es la de responder al cuestionamiento de ¿Por qué ocurren ciertos fenómenos? en los términos de validez que culturalmente comparte una sociedad. Elster clasifica las explicaciones científicas en tres sentidos: la explicación causal para la física, la explicación funcional para la biología y la explicación intencional para las ciencias sociales. La explicación causal nos remite al elemento que desencadena un hecho en particular, la explicación funcional nos habla de un elemento que como consecuencia de un proceso, es la razón de ser de un

---

<sup>63</sup> Sobre este tema y el Individualismo Metodológico, se ahondará en el siguiente capítulo al exponer las defensas que Jon Elster hace sobre los mismos.

fenómeno, y la explicación intencional, se refiere a la intencionalidad en la que se funda la *razón de ser* de una acción.<sup>64</sup>

El marxismo encontró en la explicación funcional la piedra angular de una metodología con la que se ha interpretado tradicionalmente la realidad social; cuando Marx dice que la *movilidad social ascendente* tiene su razón de ser en los beneficios económicos que la clase capitalista obtiene de la posesión de un flujo continuo de nuevos miembros, lo que hace es explicar a partir de un hecho *a posteriori* un fenómeno *a priori*. Elster cuestiona duramente esta explicación señalando que “Tiene que haber una explicación para el suceso cuando este ocurre: no puede ser necesario tener que esperar a las consecuencias para explicarlo”, para resolver y satisfacer tal exigencia, la explicación intencional, dice, aporta las consecuencias intencionales que ocurren en un tiempo anterior al fenómeno.<sup>65</sup>

Elster cree que Marx así como sus contemporáneos se encontraba impresionado por el progreso de la biología, y que por ello, pensó que el análisis que se realizaba para el estudio de los organismos podría aportar una perspectiva para el análisis de las sociedades; pero lo importante señala, es que utilizó la explicación funcional, propia de la biología, para explicar la estabilidad de las sociedades y “para demostrar la tendencia inherente en ellas al desarrollo hacia el comunismo”.<sup>66</sup>

La *Teoría de la Elección Racional* hace uso de las explicaciones intencionales, trata de explicar la intencionalidad a partir de las motivaciones de los agentes. Hay que señalar que la intencionalidad no necesariamente va de la mano con la racionalidad y viceversa.

---

<sup>64</sup>Cfr. Elster, Jon, *Juicios Salomónicos. Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión*, Gedisa, España, 1999, p. 20.

<sup>65</sup>*Ibíd.* p. 34.

<sup>66</sup>*Ibíd.* p.24.

### 1.3.2. El individualismo metodológico.

El individualismo metodológico es la doctrina o método por el cual la teoría de la elección racional intenta dar una explicación a los fenómenos sociales, sosteniendo que su estructura y sus cambios son explicables por sus componentes individuales. Paulette Dieterlen, lo ejemplifica diciendo:

“Pensemos en dos fenómenos de nuestra época, que aún cuando se dan de una manera más o menos perfecta, se consideran logros de nuestra cultura occidental: la democracia y el mercado. Mientras que el primer fenómeno asume que los individuos eligen a los gobernantes por el voto, el segundo asume que los individuos consumen aquello que minimiza sus costos y maximiza sus ganancias. El hecho es que estos dos fenómenos asumen una conducta individual siendo sin embargo fenómenos sociales”.<sup>67</sup>

Al asumir que los componentes del hecho social suman en igualdad de circunstancias una misma acción, basta dar una explicación de esa acción, en el nivel fundamental del hecho social, para satisfacer la explicación colectiva.

Jon Elster dice que el hecho social se explica “por las propiedades de los individuos tales como sus metas, sus creencias y sus acciones”,<sup>68</sup> por lo que el individualismo metodológico asume que los individuos que participan en un determinado hecho o fenómeno social, comparten vínculos culturales.

Elster opone al individualismo metodológico con el holismo metodológico marxista, que asegura que “en la vida social sólo existen totalidades o colectividades irreductibles a enunciados sobre los miembros individuales”.<sup>69</sup> El individualismo metodológico, nos dota de una especie de reduccionismo que nos permite analizar los elementos más simples de un fenómeno, lo que nos impide caer en generalidades y dar cuenta de una serie de mecanismos que componen un fenómeno o hecho social.

---

<sup>67</sup>Dieterlen, Paulette, *El Individualismo metodológico*. Revista del departamento de sociología. UAM, México, septiembre-diciembre, 1990.

<sup>68</sup> Elster, Jon, *Making scence of Marx*, Cambridge University Press, USA, 1985. p. 27 (Citado en: Dieterlen, Paulette, *Op. cit.*).

<sup>69</sup>*Ibíd.* p.24.

### **1.3.3 El modelo clásico de la Teoría de la Elección Racional.**

La teoría de la Elección Racional es “una teoría normativa[,] les indica a las personas como deben elegir y actuar a fin de lograr sus metas de la mejor manera posible” y, en un segundo lugar, para explicar cómo actúan las personas siempre y cuando se adecuen a las condiciones que esta teoría les marca.<sup>70</sup>La TER centra su objeto de estudio en la racionalidad que tiene una acción para lograr un objetivo, sin importar si el agente lo logra o no.

Por ejemplo: dado el deseo **A** el agente requiere cumplir con objetivo de llegar a **E** para satisfacerlo, de entre las opciones posibles para llegar a **E** se tienen: **B**, **C** y **D**, cualquiera de ellos me llevara a **E** pero con un costo distinto, si el agente elige **B**, tendrá que recorrer 3 lugares antes de llegar a **E**, si elige **C** tendrá que recorrer 2 y por ultimo si elige **D** solo recorrerá uno. La TER reconoce que una decisión racional es la que menor costo le requiere y le otorga una maximización del beneficio, por tanto el agente deberá escoger **D**. Pudiera darse el caso que un impedimento evitara las opciones **B**, **C** y **D** lleguen a **E**, aun así la TER reconocería la acción como racional ya que representa según el cálculo del agente el mejor medio para llegar a **E** satisfaciendo el deseo **A**.

Con esta lógica, se establece un esquema procedimental para llegar a la acción, los elementos que lo componen son: Los deseos, las creencias y la acción. Alrededor de estos y su interacción gira la esfera de la TER.

### **1.3.4 Deseos y Creencias.**

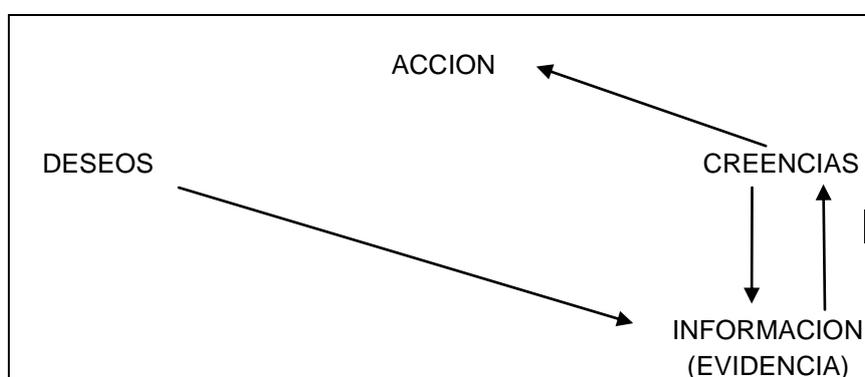
Los deseos se tienen por dados, la TER no se pregunta por su origen, eticidad o moralidad, las creencias son generadas por un proceso complejo de recopilación de información, el agente debe invertir una cantidad considerable de recursos para allegarse de la mayor cantidad posible ésta, y de preferencia, debe ser considerada como verídica; cabe señalar que a pesar de

---

<sup>70</sup> Elster, Jon, *Economics*, Op. Cit. p.43.

los esfuerzos por cuidar la calidad de información, puede ser falsa o sesgada, esto no invalida su participación en el proceso racional, ya que el agente realizó el mayor esfuerzo por obtener la mayor cantidad y mejor calidad durante su recopilación. Las creencias incluyen las oportunidades que el agente cree disponibles. El esquema del modelo clásico de *Teoría de la Elección Racional* lo podemos observar en la Figura 1.

**Figura 1. Modelo Clásico de la Teoría de la Elección Racional.**



Los deseos.

Los deseos o preferencias, carecen de una valoración racional dentro de la TER. Estos pueden ser racionales o irracionales, puede existir un evento conocido que los produjo o no, el hecho es que están ahí, y a partir de este punto inicia el proceso para tomar una decisión racional o para explicarla; por ejemplo: Un individuo puede tener el deseo de matar a su esposa, ante este enunciado la TER no cuestionará si éste tiene o no motivos para querer asesinarla, o si el agente es un hombre bueno o malo. El único requisito para iniciar el análisis racional es conocer explícitamente cual es el deseo.

Las Creencias.

Con este elemento inicia la categorización de lo racional en el modelo clásico de la TER, “las creencias en sí son racionales, en el sentido de que se basan

en la información de la que dispone el agente”. Esta información deberá basarse en invertir una cantidad óptima “de tiempo, energía y dinero en recabarla”.<sup>71</sup>

Hay elementos que determinarán la cantidad de información a obtener, como el costo, el tiempo, y la importancia de la decisión; sería casi imposible para un ciudadano común intentar recabar la información necesaria para elucidar sobre una decisión de Estado, por el costo que le requeriría contratar una Agencia de Servicios de Inteligencia, por lo tanto tendrá que formar sus creencias con la poca información que la prensa le pueda proporcionar. Del mismo modo un médico que se enfrenta a un caso probable de apendicitis, pudiera renunciar a recabar una gran cantidad de información por el tiempo que tardan en arrojar resultados los análisis clínicos, sin embargo, los agentes racionales deberán realizar el mayor esfuerzo por cumplir con el requisito de óptimalidad dadas las circunstancias.

Después de haber formado sus creencias, el agente, valora cada una de las opciones que cree disponibles y estrictamente llevará a la acción la opción que cree que constituye el mejor medio de satisfacer sus deseos, considerando que le representa un ahorro en los costos y la mayor gratificación en los resultados.

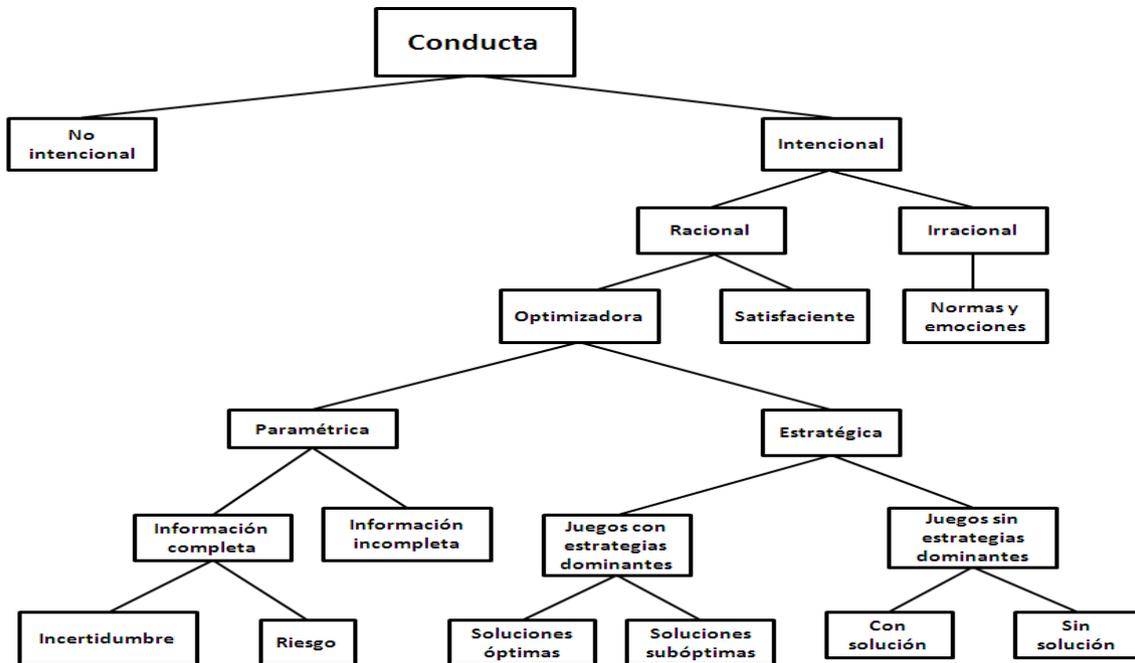
### **1.3.5 Racionalidad paramétrica y Racionalidad estratégica.**

Como ya se mencionó, la teoría de la elección racional, tiene su piedra angular en la intencionalidad de las decisiones; los individuos imprimen una intención en la decisión que toman, pero éstos pueden enfrentarse a dos circunstancias al momento de elegir, cuando el resultado esperado sólo depende de ellos o cuando depende de la interacción de sus decisiones con las de otros agentes, para explicar esto, Elster nos propone un esquema que muestra la red conceptual de la conducta intencional dentro de la TER. (Véase Fig. 2).

---

<sup>71</sup>*Ibíd.* pp. 44-45.

Figura 2. Red conceptual de la de conducta intencional.



La *Racionalidad paramétrica* se presenta cuando el resultado o la consecuencia de una acción depende únicamente de un individuo, es decir: “supone que el medio es paramétrico, constante, y se considera a sí mismo la única variable”.<sup>72</sup> En la racionalidad estratégica, el agente no es la única variable, las consecuencias de un fenómeno o incluso la elección o estrategia, dependen de la decisión que tome otro agente.

Ejemplifiquemos, en el caso de la *racionalidad paramétrica*: Una persona de nombre Mario tiene un boleto de cortesía de una fuente de sodas, el cual incluye una cerveza y un refresco; Mario se plantea una disyuntiva, elegir entre tomar la cerveza o el refresco, dados sus deseo de preservar su salud, tomará el refresco, no hay nada que le impida elegir; lo que importa señalar aquí, es que la decisión sólo depende del cálculo que él haga, eligió tomar refresco y así sucedió. En el caso de la *racionalidad estratégica*, podría suceder que ese día invitó a una chica a salir e hizo uso del boleto de cortesía, el mesero puso sobre la mesa una cerveza y un refresco, Mario concederá que

<sup>72</sup> Di Castro, Elisabetta, *La razón desencantada. Un acercamiento a la teoría de la elección racional*, Instituto de Investigaciones Filosóficas-UNAM, México, 2002, p.52.

la invitada elija primero, ella deberá decidirse entre cerveza o refresco. Nuestro agente sabe que la invitada puede tomar el refresco, por lo que intentará persuadirla para que elija la cerveza. Tomar el refresco entonces ya no es una consecuencia que dependa exclusivamente de su elección, ya que si la invitada elige tomar el refresco, Mario tendrá que conformarse con tomar cerveza. Así aparece dentro de la TER los juegos de estrategias propios de la Teoría de Juegos.

Dentro de la *racionalidad paramétrica*, puede suceder que el agente cuente con información completa o con información incompleta, en el primer caso dada la totalidad de información, el agente elegirá exitosamente la mejor opción para realizar sus deseos, en el segundo caso, se puede caer en dos estados: *el riesgo* y *la incertidumbre*. En el estado de *riesgo*, aunque la información es incompleta, se pueden realizar cálculos sobre las posibles consecuencias de su lista de opciones, mientras que en el estado de *incertidumbre*, aunque se pueda imaginar los posibles resultados no se les puede realizar un cálculo probabilístico. Elisabetta Di Castro nos muestra algunos ejemplos para explicar una situación de riesgo:<sup>73</sup>

“Pensemos por ejemplo, en un campesino que debe elegir entre dos cultivos para poder cosechar al año siguiente; su decisión debe basarse en las probabilidades conocidas para cada clase de clima y las propiedades conocidas de cada cultivo en cada clase de clima. Supongamos también que son dos los estados posibles de clima, los cuales tienen la misma probabilidad de ocurrir, y que los correspondientes ingresos del campesino son los que se observan en el cuadro1:

**Cuadro 1**

	Clima 1	Clima 2
Cultivo 1	30	25
Cultivo 2	50	15

---

<sup>73</sup> Dado que la teoría de juegos es muy extensa y no es nuestra intención profundizar en ella, anotaré algunos puntos de la exposición que hace la Dra. Di castro de esta teoría en: La Razón desencantada... Op. Cit.

El cultivo 2 tiene la más alta expectativa; sin embargo, no necesariamente será escogido. Si el campesino es adverso al riesgo, preferirá asegurar los 25 del cultivo 1, que arriesgarse a ganar cincuenta y quedar con solo quince”.<sup>74</sup>

En el estado de *incertidumbre*, el agente no logrará asignar un rango de probabilidades, por lo que se dice que es un juego sin solución. Con la finalidad de encontrar una salida se han creado dos criterios: el maxi- min y el mini-max. En el primero se elige la opción cuya peor consecuencia es mejor que la peor consecuencia de las otras opciones, es decir la menos perjudicial. Este criterio es aplicable cuando las peores consecuencias son cercanas, pero cuando estas son totalmente distantes se estarían desaprovechando algunas oportunidades. Con el mismo caso del campesino y con los valores del cuadro 2 ejemplifica:

**Cuadro 2**

	Clima 1	Clima 2
Cultivo 1	30	25
Cultivo 2	50	20

“En esta situación si el campesino elige también el cultivo 1 de acuerdo con el criterio maxi- min, estaría rechazando la oportunidad de obtener cincuenta para evitar un pérdida de cinco. En estos casos, en que las ganancias son significativamente mayores (100%) que las posibles pérdidas (20%), lo recomendable sería seguir la regla mini- max, llamada también *regla del arrepentimiento*: el arrepentimiento es la cantidad de oportunidad perdida con la acción posible en cada estado posible. El arrepentimiento del caso anterior sería el que se observa en el cuadro [3]:

**Cuadro 3**

	Clima 1	Clima 2
Cultivo 1	20	0
Cultivo 2	0	5

En tal caso, el arrepentimiento máximo se ubica en el cultivo 1, el criterio mini-max, establece que hay que elegir el acto cuyo arrepentimiento máximo sea el mínimo, esto es, el cultivo 2”.<sup>75</sup>

La racionalidad estratégica, es tradicionalmente el objeto de estudio de la teoría de juegos, en los últimos años se han desarrollado un gran número de

<sup>74</sup>Ibíd. p.53.

<sup>75</sup>Ibíd. p.55.

aplicaciones que han servido para modelar las distintas soluciones que hay en los juegos de estrategia. Presupone que el agente no es la única variable que afecta o determina el resultado, este dependerá de la interacción de las acciones que tomen los agentes que comparten la realidad modelada. Aquí, el agente debe actuar estratégicamente, es decir, se debe meditar como actuarán los otros, o que piensan los otros que él hará para actuar en consecuencia, como decía Von Newman, *se trata de echar faroles* para persuadir al otro. En estos casos “las restricciones no están dadas, si no que son interdependientes en la medida en que se conforman por sus propias decisiones”.<sup>76</sup>

Tradicionalmente “los juegos son estudiados a partir de la distinción entre *juegos cooperativos* y *juegos no cooperativos*, así como por la diferencia entre *juegos de suma cero* y *juegos de suma variable*”.<sup>77</sup>

Los *Juegos Cooperativos*, son aquellos donde los agentes entienden que su mayor ganancia radica en utilizar una estrategia que fortalezca también a su oponente, “supone que diversos grupos de agentes pueden actuar coordinadamente contra otros grupos”.<sup>78</sup> Hay que dejar claro que esto no supone que exista la posibilidad de que el agente actúe a favor de algún bienestar colectivo, sino que es la única forma de obtener la menor pérdida, lo anterior como menciona Jon Elster, “es caer víctima del pensamiento funcionalista”.<sup>79</sup>

En los juegos no cooperativos, los agentes no tienen una razón por la cual su estrategia deba fortalecer a su oponente (cooperar), esto debido a la posibilidad de obtener la ganancia máxima. Al no haber razón alguna para realizar un acuerdo previo, el juego puede tornarse de suma cero o suma variable. Dentro de estos juegos puede decirse que los agentes cuentan con una *estrategia dominante*, esto es que “Cada jugador tiene un curso de acción

---

<sup>76</sup>*Ibíd.* p.57.

<sup>77</sup>*Ibíd.* p.58.

<sup>78</sup>*Ibíd.* p.59.

<sup>79</sup> Elster, Jon, *El cambio tecnológico. Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación social*, Gedisa, España, 1990, p. 72.

o estrategia que puede considerar que es su mejor opción sin considerar como eligen los demás”.<sup>80</sup>

En el caso del dilema del prisionero, el egoísmo es la estrategia dominante; hay casos en que independientemente de si hay o no estrategia dominante, existe un resultado que es el mejor para todos, a esto se le llama *Optimo de Pareto* y se da cuando los agentes conocen las estrategias de los demás; cuando esto no sucede a causa de la falta de información o coordinación, “se puede obtener un resultado que es peor para todos que cualquier otro resultado factible”,<sup>81</sup> se le llama *Pareto subóptimo*. Hay situaciones en las que al no haber acciones racionales, el juego cae en la inestabilidad y se dice que no tiene solución. Esto nos muestra que la intencionalidad no garantiza la racionalidad o la óptimalidad.

Los juegos de suma cero regularmente son no cooperativos, y como resultado, necesariamente implican que la ganancia de un agente es inversamente proporcional en su totalidad del otro, es decir, lo que uno gana lo pierde el otro. En los juegos de suma variable, la suma de la ganancia y pérdidas nunca nos dará cero como en el caso anterior, cada agente contará con un resultado diferente al de los demás competidores.

### **1.3.6 Los modelos matemáticos y la Teoría de la elección racional.**

Puede afirmarse que es con los trabajos de Galileo Galilei que se generalizó la idea de que las matemáticas son el lenguaje básico que logra construir los conceptos de la explicación científica, entonces, las ciencias naturales era la base de la explicación de todos los fenómenos; incluso los sociales. En este sentido, René Descartes intentó dar una explicación matemática del universo a través de la deducción aritmética, ya que según él, ésta permitía dar una explicación científica de los hechos.

---

<sup>80</sup> Di Castro, Elisabetta, Op. Cit., p. 59.

<sup>81</sup> *Ibid.* p.73.

En el periodo ilustrado la ciencia social aparece de una forma más delineada, trayendo consigo las tradiciones de la ciencia natural, sin embargo, es con Augusto Comte y John Stuart Mill, que se instaura con mayor fuerza la idea de que las “ciencias sociales debían modelarse sobre las ciencias naturales”.<sup>82</sup>

Con el tiempo, posiblemente la economía sea la disciplina que en mayor medida desarrolló sus explicaciones bajo este concepto, y consecuentemente bajo esta tutela, las teorías de la elección racional fueron afectadas. Como hemos ya mencionado, fueron Oskar Morgenstern y John Von Newman los que introdujeron los modelos matemáticos en la TER para otorgarle científicidad y exactitud en sus predicciones. La corriente de las teorías del *rational choice* que ocupa casi en su totalidad dichos modelos es *Game theory*, sin embargo, en menor medida también lo hace la escuela del *public choice*.

El papel de las matemáticas en la ciencia social ha hecho común la idea de que éstas podrían ayudar a desarrollar conceptos y leyes generales sobre el hecho social; sin embargo, para otros esto representa un grave error. Por ejemplo, en relación a los pocos éxitos obtenidos por las matemáticas en la ciencia social, Wilson afirma:

“No obstante, aunque durante dos siglos se ha perseguido con un talento y energía considerables el objetivo de modelar la ciencia social siguiendo el patrón de la ciencia natural, los resultados han sido muy insatisfactorios. Incluso en la economía, ámbito en el que el intento de utilizar las matemáticas como vehículo para la teoría sustantiva más que como un simple auxiliar en el análisis de datos ha sido especialmente destacado, las contribuciones de la teoría formulada matemáticamente a una comprensión empírica sólida parecen pobres en relación con la magnitud y la sofisticación matemática del esfuerzo”.<sup>83</sup>

Sin embargo, en el opuesto también existe una defensa del método matemático para las ciencias sociales, al respecto Martindal de señala:

“Con la aparición de la lógica simbólica en el siglo XX no es posible ya rechazar *en principio* la aplicación de las matemáticas a los fenómenos sociales en la tranquilizadora ilusión de que todavía se puede conservar la lógica como apropiada al análisis. Debemos estar dispuestos a mantener o rechazar la lógica simbólica en su totalidad; esto no significa, claro está, que todas las partes de la lógica sean igualmente útiles para cualquier problema. Además, si se rechaza

---

<sup>82</sup> Wilson P., Thomas, “La sociología y el método matemático”, en Giddens Anthony, *La teoría social hoy*, Alianza, 1991, p.490.

<sup>83</sup> *Ibid.*, p.492.

la lógica porque es inapropiada respecto a los fenómenos sociales, debemos enfrentarnos al hecho de que no se han desarrollado sustitutos satisfactorios de ella, aunque parece que este ha sido el objetivo de diversos escritos epistemológicos de Heidegger y otros existencialistas en sus intentos por desarrollar diversas vías prelógicas *míticas* y *poéticas* hacia lo verdaderamente verdadero. En una palabra, los desarrollos del siglo XX en la lógica simbólica han hecho definitivamente obsoletas todas las formas de rechazo *en principio* de las matemáticas como instrumento de la ciencia social”.<sup>84</sup>

En suma, este autor señala que el rechazo de la lógica estándar en las ciencias sociales, es una renuncia a la investigación empírica del fenómeno social. Lo que podemos afirmar, es que las matemáticas han permitido a las ciencias sociales y en particular a la TER, realizar conceptualizaciones y explicaciones de una manera más certera, así como manejar y contrastar sus hipótesis con mayor exactitud.

Incurriríamos en un error si consideramos que el método matemático es por sí mismo suficiente para explicar el hecho social, éste solo debe ser considerado como un método de apoyo en la investigación científica.

#### **1.4 Pathologies of Rational Choice Theory.**

“¿De qué *elección racional* me hablas?” debería ser la pregunta principal que debe hacerse alguien al aportar o criticar las teorías de la elección racional, apunta muy bien José Martínez,<sup>85</sup> quien afirma que “realmente hay varias formas de entender la elección racional, y que parte de los debates que hay en torno a ella tienen bastante de diálogo de sordos debido a que quienes emplean la misma expresión, están pensando en cosas distintas”;<sup>86</sup> la mayor parte de las críticas que se hacen a la teoría, están dirigidas a alguna de sus corrientes, lo cual crea el problema de las generalizaciones o la confusión de sus términos y aplicaciones, tal es el efecto, que se genera una falsa expectativa de sus premisas generales al criticar alguna de las interpretaciones

---

<sup>84</sup>Martindalde, D., "Limits to the uses of mathematics in the study of sociology", en Charles worth J.C., *Matematics and the social science*, Philadelphia, 1963.

<sup>85</sup>Cfr. Martínez García, José, “Tipos de Elección Racional”, *Revista Internacional de Sociología*, no 37, 2004, pp.139-173.

<sup>86</sup>*Ibidem*.

que hace una corriente o escuela sobre ellas, por tanto enseguida describiremos las principales escuelas que componen las teorías de la TER.

### *La teoría de Juegos.*

Esta aplicación, es quizás el instrumento más importante o conocido de las *teorías de la elección racional* por el uso que hace de modelos matemáticos para representar la realidad, su desarrollo como ya hemos mencionado, lo tuvo después de la posguerra con el conflicto de la *guerra fría*; “la teoría de juegos ha sido muy utilizada para construir modelos de disuasión nuclear, de la carrera de armamentos, de desarme , y en otros fenómenos de relevancia para los especialistas en relaciones internacionales”.<sup>87</sup>

*Game theory* aparece en el escenario de la elección racional en donde hay interdependencia estratégica, es decir, en donde el resultado de una decisión depende de la estrategia que tome otro agente; como ya hemos visto, a diferencia de la racionalidad paramétrica en donde solamente la decisión del actor racional basta para afectar el resultado, aquí, éste tendrá que prever la decisión del otro para programar una serie de estrategias que le permita la maximización de su utilidad.

### *La teoría de la elección social.*

Esta corriente aparece de la búsqueda de una fórmula: “agregar las preferencias de cada ciudadano con el fin de alcanzar una ordenación social de las alternativas”.<sup>88</sup> Sin embargo, Kenneth Arrow ya había demostrado la imposibilidad de “un método de agregación democrático satisfactorio”.<sup>89</sup> Patricia Britos, de la universidad de Mar del Plata, agrega que se puede definir esta corriente como “el fundamento del tipo de investigación que analiza cómo

---

<sup>87</sup>Cfr. Ward, Huhg, “La Teoría de la Elección Racional”, en Marsh D. y Stoker G., *Teoría y Métodos de la Ciencia Política*, Alianza editorial, p.85.

<sup>88</sup>*Ibíd.* p.89.

<sup>89</sup>*Ibíd.*

a partir de decisiones individuales se llega a una decisión colectiva sin perder racionalidad ni carácter democrático”.<sup>90</sup>

### *La teoría de la elección pública*

La preocupación de esta escuela señala Hugh Ward, “es que las intervenciones de los gobiernos democráticos con el fin de enmendar los errores del mercado suelen crear más problemas de los que resuelven”,<sup>91</sup> por lo que muchos de sus teóricos señalan que es al Estado al que debe regularse más que al mercado. Puede entenderse también que esta corriente analiza cómo es que el Estado determina las políticas que implementará en relación al abanico de posibilidades que se le presentan.

Las escuelas o corrientes tienen sus objetos de estudio y sus herramientas metodológicas particulares, sin embargo coinciden en el uso de las premisas clásicas de la TER, como el asumir en la mayoría de los casos que los agentes buscan maximizar sus utilidades, y el uso del individualismo metodológico.

Una vez que hemos dado una breve descripción de las principales corrientes que componen las teorías de la TER, estamos en condiciones de exponer las críticas más relevantes.

Primeramente expondremos la excelente recopilación de críticas que hace el profesor Hugh Ward en su ensayo: *La teoría de la elección racional*, en el cual, divide en cuatro categorías el pensamiento crítico de la elección racional, *los herejes, los sociólogos, los psicólogos y los politólogos*. Tales críticas tienen un carácter interdisciplinario, pues parecen indicar una postura de defensa de las tradiciones de la sociología, psicología y la ciencia política. A continuación presentamos el brillante análisis crítico que hacen los profesores Ian Shapiro y Donald Green, esta crítica es de carácter metodológica, pues muestra lo que ellos han llamado *patologías* que se presentan al manejar la teoría. También analizaremos el pensamiento Herbert Simon que analiza el problema de la

---

<sup>90</sup> Britos, Patricia, “Racionalidad y Preferencia Social”, *Publicaciones*, Grupo de Investigación Filosófica del Departamento de Filosofía de la UNM del P.

<sup>91</sup> Ward, Hug, *op. cit.* p. 86.

rigidez de la teoría en lo que ha llamado *racionalidad olímpica* y *el problema de la intuición*, en donde señala el problema que se presenta al dejar fuera de TER el papel que juegan las emociones, y por último, señalaremos la crítica marxista que se hace a la *elección racional*.

#### 1.4.1 Hugh Ward. *Criticas Interdisciplinarias*.

##### *Critica de los herejes.*

Quizás deba su nombre a que aquí se presentan algunas críticas propias de los teóricos del *rational choice*, el propio Hugh Ward comenta que “cabría esperar que, al menos, la teoría de la elección racional, informara sin ambigüedades lo que significa comportarse de forma racional en contextos importantes, pero no es así”,<sup>92</sup>

Afirma que de las críticas que se hacen a la *teoría de juegos* se encuentra principalmente la que se hace al concepto de equilibrio, dice que “el problema es que la existencia de equilibrios múltiples reduce la capacidad predictiva del modelo y hay que servirse de otras teorías para acotar más las posibilidades”.<sup>93</sup> Además, otra de las críticas a la TER como veremos más adelante, es la de la racionalidad vinculada, de Herbert Simon, este autor afirma “que los individuos utilizarán procedimientos operativos comunes a modo de mecanismos heurísticos y guías de bolsillo para la acción racional”,<sup>94</sup> y que esto sucede en situaciones en que la capacidad cognitiva del agente y el tiempo para procesar la información son limitados; un ejemplo de ello podría ser un momento en el que un agente tiene que decidir si *quedarse a pelear o huir* en un momento de peligro, lo que el autor indica es que la decisión estará relacionada con una predisposición por experiencia del agente, más que con una decisión racional al tener menor tiempo para el cálculo que en una situación de normalidad. Este mecanismo en el ámbito político tendrá resultados menos que óptimos y “sin

---

<sup>92</sup>*Ibíd.*, p.89.

<sup>93</sup>*Ibíd.*, p.90.

<sup>94</sup>*Ibidem*.

duda, ésta no es una buena forma de tomar grandes decisiones respecto a las políticas, aunque sí funcione en la vida cotidiana”.<sup>95</sup>

### *Crítica de los sociólogos.*

Para la mayoría de los teóricos de esta disciplina, el comportamiento social se explica a partir de las estructuras sociales, de ahí que el determinismo marque la conducta de los individuos, “la capacidad de elección que tienen los individuos es ilusoria y, por tanto, la teoría de la elección racional, que se basa en ella, es inútil”,<sup>96</sup> Jon Elster ha respondido a esta crítica aseverando que la sociología tampoco ha podido delimitar “los límites dentro de los cuales el comportamiento permanece sin ser afectado por los cambios en el conjunto factible”,<sup>97</sup> por lo que no se puede decir que los individuos no tiene un conjunto de preferencias que afecten su vida y entorno.

Este argumento crítico alega por ejemplo, que la explicación del comportamiento electoral se compone de distintas variables que se correlacionan, como “la clase social, la ubicación geográfica, el género, el lugar en que se consume y se produce, y la religión”,<sup>98</sup> por lo que es imposible que un individuo tenga la posibilidad de influencia en su entorno por sí mismo. Sin embargo, “la ubicación estructural de un individuo no suele explicar completamente lo que hace”, en tanto los asuntos electorales, las variables estructurales tampoco explican la diferencia de preferencia que puede haber incluso entre individuos que comparten la afectación de las mismas. Si bien la estructura social condiciona las creencias y preferencias de un individuo, para Ward, “la elección racional puede mejorar la explicación haciendo predicciones cuando no resulte evidente la forma más racional de actuar”, además dice:

“Parece que estos teóricos [los de la TER] no suelen mostrar grandes deseos de prescindir de la estructura y que, en realidad, lo que buscan es ilustrar como se toman las decisiones dentro

---

<sup>95</sup> *Ibidem.*

<sup>96</sup> *Ibid.*, p.90.

<sup>97</sup> Elster, Jon. Introducción a Karl Mark... *op. cit.* p30.

<sup>98</sup> Ward, Hug, *op. cit.* p. 91.

de la misma, llegando incluso a abordar de qué manera las elecciones racionales reproducen o transforman las estructuras”.<sup>99</sup>

Otra de las críticas se da a la luz de los trabajos de los padres de la sociología, principalmente Emile Durkheim; se ha señalado que el comportamiento está guiado por normas, y que las sociales, son derivadas de la necesidad de integrar los sistemas, por lo que “aun reconociendo la posibilidad de un comportamiento anómico y disfuncional, estos enfoques holísticos suelen minusvalidar la acción racional de tipo instrumental”.<sup>100</sup>

Ante ello, puede decirse que la *elección racional* asume que las normas son como costes y beneficios que permanecen junto a otros incentivos, y que:

“En consonancia con esta tendencia a no considerar las estructuras como algo dado, los teóricos de la elección racional desean explicar por qué surgen las normas y como se imponen. El primer paso es considerarlas soluciones a problemas de acción colectiva. Aunque muchos sociólogos han dado pasos conceptuales parecidos, suelen utilizar el análisis funcional para explicar las normas basándose en todos los beneficios que producen. Los teóricos de la elección racional afirman que esto no es apropiado porque prescinde de los efectos corrosivos del interés personal sobre la acción colectiva: aquellos que no cumplen la norma o no pagan el coste de imponerla pueden, sin embargo, beneficiarse si otros lo hacen”.<sup>101</sup>

Por último han indicado el problema de las ideologías, estas pueden identificarse como un sistema de creencias que dan sentido a la acción. Para los sociólogos, “la característica clave de la acción humana es el significado que ésta tiene para el individuo”, la acción solo puede considerarse racional o irracional dentro del contexto de un determinado sistema de significado o formación del discurso, “las identidades individuales se constituyen en procesos sociales complejos en los que los discursos se articulan o desarticulan, concediendo únicamente una autonomía limitada al individuo”.<sup>102</sup>

Hugh Ward piensa que hay argumentos que pueden debatir esta crítica:

“normalmente existe cierta autonomía individual respecto de los condicionantes ideológicos y las estructuras ideológicas surgen, se reproducen y transforman como resultado de la acción individual que, a veces, es instrumentalmente racional. Extendiéndonos en este punto podemos

---

<sup>99</sup>*Ibíd.*, p.93.

<sup>100</sup>*Ibíd.*, p.93.

<sup>101</sup>*Ibidem.*

<sup>102</sup>*Ibíd.*, p.94.

decir que, con frecuencia, los individuos combinan, de forma novedosa, elementos de una o más ideologías para favorecer instrumentalmente un interés y que esto puede tener consecuencias políticas profundas”.<sup>103</sup>

### *Crítica de los psicólogos.*

La principal crítica de esta disciplina es la de que los individuos no son totalmente egoístas como plantea la TER, y que con frecuencia se comportan de manera altruista, “los críticos han mostrado una especial preocupación por la exclusión del altruismo de la mayoría de los modelos políticos de la elección racional”,<sup>104</sup> por ejemplo, en el caso de una elección, los votantes se preocupan por el estado general de la economía, es decir, se preocupan por el bienestar ajeno.

Hugh Ward responde a esta crítica exponiendo que “la elección racional de orientación normativa no va unida al presupuesto del interés personal”, y que por poner un ejemplo, *la teoría de la elección social*, no refiere nada sobre los motivos del agente que subyacen a las preferencias y se preocupa únicamente de “como pueden agregarse éstas con el fin de hacer una elección para la sociedad”. Sobre este tema, expone, los teóricos de la *elección racional* se han pronunciado por que las aplicaciones de la TER se limiten a las áreas en las que prevalece el interés personal.<sup>105</sup>

Los psicólogos también afirman que regularmente los individuos actúan guiados por *múltiples yoes*, lo que lleva a observar una conducta irracional. “Esto puede vincularse a la idea de que los individuos tiene yoes múltiples que abordan las decisiones desde diferentes puntos de vista, lo cual conduce a la imposibilidad de actuar racionalmente en el sentido convencional”. Esta afirmación relacionada con la crítica sociológica puede llevar a pensar que el individuo cuenta con un *yo racional* que guía el interés personal, y un *yo social* guiado por las normas, de ahí que se explique el conflicto que se genera cuando el interés personal se enfrenta con lo normativamente correcto.<sup>106</sup>

---

<sup>103</sup>*Ibidem.*

<sup>104</sup>*Ibid.*, p.96.

<sup>105</sup>*Cfr. Ibidem.*

<sup>106</sup>*Cfr. Ibid.*, p.98.

A esto los economistas tradicionalmente han respondido con el argumento de que “en un ambiente competitivo, los agentes tienen que actuar como si fueran maximizadores racionales para sobrevivir y que el comportamiento racional será descubierto y se le sacará partido, conduciendo esto a un arbitraje en el mercado que, a largo plazo, expulsara lo que hay de ineficiente”. Sin embargo, menciona el autor, este comportamiento puede resultar en un grave problema, por ejemplo, “un partido político podría saber poco o nada sobre como maximizar su voto, padecer patologías organizativas respecto al desarrollo de un programa que lo conduzca a la victoria y no actuar de forma coordinada. Sin embargo, a largo plazo, la incapacidad para satisfacer los gustos del electorado pueden conducir a la extinción del partido”.<sup>107</sup>

#### *Crítica de los politólogos.*

Esta crítica se da con base en negar la utilidad de la *elección racional* por ofrecer *presupuestos inverosímiles* y *predicciones fallidas*, por ejemplo:

“Como ya hemos visto, la elección racional puede presentar problemas a la hora de explicar por qué vota la gente; la interpretación que algunos autores dan a los datos de las encuestas indica que las personas votan al partido con el que se identifican y hay indicios de que, si se vota en función de los grandes temas de debate, este tipo de sufragio no se basa en un estricto interés personal. Aunque el voto sea sensible a la situación de dichos temas, el modelo de Downs no tiene en cuenta la manipulación por parte de los partidos de la base estructural de las preferencias”.<sup>108</sup>

Ward agrega que muchos teóricos de esta disciplina señalan que no es plausible pensar que los partidos políticos solo estén en la búsqueda de cargos políticos y que por esa causa aprueban políticas de gobierno que les reditúe votos alejándose de sus convicciones y preocupaciones sociales. En este sentido, cabría reflexionar, que si bien los partidos responden a una línea ideológica que enmarca el diseño de sus políticas, estos necesariamente buscarán estrategias para maximizar la utilidad que les da estar en el gobierno.

---

<sup>107</sup>*Ibíd.*, p. 99.

<sup>108</sup>*Ibidem.*

En el caso mexicano podemos constatar como el PRD ha aprobado en el D.F. políticas que lo acercan a grupos que electoralmente se han etiquetado como volátiles, y el PAN ha iniciado una política de alianzas otrora impensable.

Una crítica adicional sería la que hace la corriente ortodoxa de la Ciencia Política en voz de Giovanni Sartori, quien ha mencionado que esta disciplina ha caído en el hiper-empirismo, y que la TER, la ha venido a llenar de datos inservibles.<sup>109</sup> A esto habría que reconocer que estas teorías le han ayudado a dar una mayor cientificidad, y que los modelos matemáticos le han brindado exactitud y certeza.

Francisco Jiménez Ruiz, ha dejado en claro que la resistencia de la corriente mayoritaria de la Ciencia Política a aceptar las teorías del *rationalchoice*, responde a una terrible confusión por parte de sus detractores:

“La corriente mayoritaria de la ciencia política se resiste a aceptar a las teoría de la elección racional como útiles instrumentos teórico-metodológicos para la investigación política. Esto los lleva a cometer una confusión cardinal: *creer que las teorías de la elección racional pretenden constituirse en un nuevo paradigma teórico*”.<sup>110</sup>

Es ahí, dice, en donde radica el mayor error de los que critican esta teoría, “Estas teorías no pretenden constituirse en un nuevo paradigma teórico, solamente pretenden ser poderosas herramientas para la investigación”.<sup>111</sup>

#### **1.4.2 Ian Shapiro y Donald Green. *Críticas metodológicas.***

Quizás una de las mayores o más conocidas críticas que se han elaborado a las *teorías de la elección racional* son las expuestas por Ian Shapiro y Donald Green en *Pathologies of Rational Choice*,<sup>112</sup> plantean que si bien desde los años 50s estas teorías han venido ganando terreno en la ciencia sociales, padecen de graves errores metodológicos, por ello lanzan una pregunta crucial,

---

<sup>109</sup> Cfr. Sartori, Giovanni, ¿Hacia dónde va la Ciencia Política?, en *Política y Gobierno*, vol. 11, núm. 2, México, 2004, pp.

<sup>110</sup> Jiménez Ruiz, Francisco J., *Financiamiento a partidos políticos y teoría de juegos*, M.A. Porrúa, México. 2005, p.35.

<sup>111</sup> *Ibidem*.

<sup>112</sup> Donald Green y Ian Shapiro, *Pathologies of rational choice theory: A critique of applications in political science*, New Haven, Yale University Press, 1994.

¿En que ha contribuido este enfoque para ampliar nuestra comprensión de la política? y su respuesta es: “Aun cuando no negamos que los teóricos de la elección racional han elaborado modelos de inmensa y creciente complejidad, consideramos que todavía queda por demostrar que dichos modelos han llevado a comprender mejor la forma en que opera la política en el mundo real.”<sup>113</sup>

En su opinión, las debilidades de la TER tienen su origen en la búsqueda de formular teorías universales sobre la política, lo que provoca que se elabore teorías que descuiden la práctica y verificación empírica.

“Cuando los teóricos de la elección racional emprenden una labor empírica y sistemática, esto por lo general termina estancada, debido a una serie de errores característicos cuyo origen puede hallarse en esas ambiciones universalistas que los teóricos de la elección racional equivocadamente consideran la marca distintiva de una buena práctica científica”.<sup>114</sup>

Los autores planean que derivado de lo anterior se construyen hipótesis seleccionando las evidencias de manera sesgada y concluyendo con explicaciones que no toman en cuenta otro tipo de explicaciones, dando como resultado que sea imposible darles un tratamiento empírico.

“En conjunto, todas estas fallas metodológicas del enfoque de la elección racional generan y refuerzan un síndrome debilitante, en virtud del cual las teorías se elaboran y modifican, no en respuesta a las exigencias de su funcionamiento empírico, si no para preservar su carácter universal. Por acción de este síndrome, los datos dejan de poner a prueba las teorías y, en lugar de ello, estas continuamente desafía y burlan los datos. En resumen, la investigación empírica se deja conducir por la teoría y no por los problemas, y su finalidad, en lugar de dar cuenta de los fenómenos políticos que real mente están ocurriendo.”<sup>115</sup>

En opinión de los autores, esta situación es reversible sólo si se comprende el *síndrome de fallas metodológicas*, y si se renuncia a la aspiración universalista que origina tal síndrome. Describen que la aplicaciones empíricas de la TER padecen de 2 tipos de *enfermedades*: a) errores metodológicos y b) el síndrome de fallas metodológicas; del primero se desprende una crítica al tratamiento erróneo de las técnicas de estadísticas, y del segundo, las

---

<sup>113</sup>Donald p. Green y Ian Shapiro, “La política explicada por la teoría de la elección racional. ¿Por qué es tan poco lo que esta teoría nos ha enseñado?”, *Revista Foro Internacional*, Jul- Sep. 94, p.365

<sup>114</sup>*Ibid.*, p.366.

<sup>115</sup>*Ibidem.*

mencionadas aspiraciones universalistas que influyen en la manera que se elaboran las hipótesis; tales errores se describe una continuación.

a) Errores metodológicos.

#### *Formulación de pruebas.*

Este problema, señalan, es frecuente debido a la falta de *manuales operativos* de las aplicaciones de la TER, “los modelos teóricos del juego y de la elección social fueron desarrollados y sancionados sin dar ni una sola pista sobre una posible definición operativa; uno puede hallar pruebas y más pruebas, pero resulta en vano buscar un análisis detallado de cómo y cuándo exactamente debe aplicarse el modelo”.<sup>116</sup> Para los autores el problema es mayor si se intenta “derivar proposiciones verificables a partir de los modelos de la elección racional”,<sup>117</sup> ya que la TER está constituida de una forma en la que no se puede falsear las evidencias.

#### *Predicciones engañosas.*

Este problema se presenta cuando las hipótesis de la TER “se topan con hechos imprevistos recurriendo a diversos procesos no observables”,<sup>118</sup> en este sentido podemos pensar que en la teoría de juegos se presentan situaciones que no son normadas por la teoría, es decir, ante las diversas posibilidades de resolver el dilema, se puede caer en explicaciones que dejan de lado otras tantas posibilidades observadas.

De lo anterior se podría decir que lo que no está normado por las premisas de la TER no es racional, éste es un fuerte problema que ha propiciado grandes críticas de los propios teóricos de la teoría y el desarrollo de nuevas aplicaciones, Elster ha llamado a esto, rigidez del modelo clásico, y le opone

---

<sup>116</sup>Morris P. Fiorina y Charles R. Plott, “Comitee decisions under Majority Rule: An experimental study”, en *American Political Science Review*, vol.72, 1978. Citado en: (Ian Shapiro y Donald Green, *La política explicada... op. cit.* p. 380.)

<sup>117</sup>Ian Shapiro y Donald Green, *La política explicada...* p.380.

<sup>118</sup>*ibíd.*, p.382.

un modelo de *racionalidad amplia*, Herbert Simon le ha llamado a este fallo *racionalidad olímpica*.

*Predicciones vagamente operacionalizadas.*

Esta crítica señala que en muchos de los casos no hay una correspondencia entre las hipótesis y las pruebas empíricas, lo que ocasiona que se caiga en la “esperanza de que un número suficiente de personas actuarán con la suficiente racionalidad en su conducta para que las teorías económicas de la política generen descripciones, explicaciones y predicciones que a menudo son útiles aproximaciones a la verdad”,<sup>119</sup> ello provoca la exacerbada racionalidad de la teoría, y deja fuera el hecho de que los individuos no son frecuentemente racionales, así, con la finalidad de salvar la racionalidad sólo se analizan las acciones que se consideran racionales desde el punto de vista de la tradición ortodoxa de la TER.

b) El síndrome de fallas metodológicas.

*Búsqueda de evidencias confirmatorias.*

Se presenta por la manera sesgada en que se seleccionan las evidencias, “al revisar la literatura sobre elección racional aplicada, resulta sorprendente observar el grado hasta el cual los defensores de los modelos de la elección racional permiten que sus convicciones teóricas contaminen el muestreo de las evidencias”,<sup>120</sup> instaurando un mecanismo para solamente atar casos que confirmaran la siguiente hipótesis: “En sus expresiones más cualitativas, la elección racional suele meditar sobre ejemplos corroborativos, tomados del pasaje político, de momentos memorables de la historia o de textos bíblicos”.<sup>121</sup>

---

<sup>119</sup>*Ibíd.*, p.384.

<sup>120</sup>*Ibíd.*, p.386.

<sup>121</sup>*Ibíd.*, p. 387.

### *Proyección de evidencias a partir de la teoría.*

La proyección de las evidencias a partir de la teoría provoca que éstas no se recaben de manera independiente, es decir, que el éxito en el modelo de la elección racional hace creer que así es la realidad, “se asevera que cierto rasgo excéntrico de un modelo es un reflejo de la realidad”. A nuestro juicio, con ello se cae quizás en lo que la propia TER rechaza, el determinismo, por lo que se debe hacer hincapié en la búsqueda de mecanismos causales más que en intentar instaurar leyes causales universales.

### *Restricción arbitraria del campo de aplicación.*

La restricción arbitraria puede entenderse como el caso contrario de la tendencia a citar ejemplos confirmatorios. Aquí los teóricos de la TER se enfrentan al problema en los que la teoría no puede dar explicaciones o predicciones, lo que provoca que flaqueen y se concentren solo en las aplicaciones en las que la TER tiene un gran éxito. Por ejemplo, la teoría puede explicar la existencia de leyes en donde se castiga a un individuo por haber afectado a otro, pero no parece poder explicar cuando una ley castiga un delito en el cual no hay una víctima que no sea el propio sujeto, como la prostitución o el consumo de drogas.<sup>122</sup>

Hay que diferenciar entre la tendencia a la restricción arbitraria con las formas de restricciones no arbitrarias, en donde los científicos enuncian *clausulas* a las excepciones; se puede explicar de la siguiente manera:

“La restricción arbitraria del campo de aplicación ocurre cuando, aunque no se especifique un conjunto empíricamente verificable de condiciones limitantes, si se establece una delimitación. En otras palabras, existe una gran diferencia entre especificar con anterioridad el campo de

---

<sup>122</sup>Cfr. *Ibíd.*, p.389.

aplicación en virtud de las condiciones limitantes y declarar que dicho campo es *cualquiera en que la teoría funcione*".<sup>123</sup>

### 1.4.3 Herbert Simon. *Críticas sobre la hiper-racionalidad.*

Entre las críticas que Simon hace a la TER, destacan la de la hiper-racionalización o racionalidad olímpica y la racionalidad intuitiva en la que se aborda el papel que juegan las emociones en la *elección racional*.

#### *La racionalidad olímpica.*

Ha llamado *racionalidad olímpica* al carácter del modelo clásico de la TER por suponer una clase de *individuo heroico* capaz de una racionalidad ilimitada, "la teoría supone que quien toma las decisiones tiene una bien definida función de utilidad",<sup>124</sup> lo que ocasiona que se dé por supuesto que el agente es capaz de jerarquizar sus preferencias y que tiene muy bien definidas las alternativas a elegir, además, Simon cuestiona que "estas alternativas no tienen que ser elecciones únicas, sino que pueden incluir secuencias de elecciones o estrategias en las que cada subelección se efectuará únicamente en un tiempo específico, utilizando la información disponible en este tiempo".<sup>125</sup>

Lo anterior lleva a reflexionar si el modelo clásico de la TER debe contemplar una serie de elecciones consecutivas que toma el agente antes de llegar a la acción, cosa que tradicionalmente es tomado como fuera del esquema de la racionalidad. Además, señala, el modelo clásico supone que quien toma las decisiones tiene una visión comprensiva de su universo adyacente, y sobre todo duda de la capacidad del agente de asignar "una distribución de

---

<sup>123</sup>*Ibid.*, p.390.

<sup>124</sup>Simon, Herbert, *Naturaleza y límites de la razón humana*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989, p. 22.

<sup>125</sup>*Ibid.*, p.23.

probabilidad conjunta a futuros estados del mundo”,<sup>126</sup> y sobre todo de enlistarlos en función de la utilidad que representan.

Sobre los valores y/o preferencias afirma que el modelo “trampea completamente los orígenes de los valores que forman parte de la función de utilidad; simplemente están ahí, organizados para expresar firmes preferencias entre todos los futuros alternativos que pueden presentarse para elegir”.<sup>127</sup> Simon, además expone, que gracias a los estudios de la psicología se puede entender que, en primer lugar, que cotidianamente los individuos toman decisiones que no abarcan grandes áreas de su vida, “sino que generalmente atañen a circunstancias más bien específicas que se consideran correctamente o no, relativamente independientes de otras dimensiones de la vida, tal vez igualmente importantes”,<sup>128</sup> y que el caso de cualquier decisión importante, no se hace un cálculo detallado de lo que ocurrirá en el futuro.

#### *Racionalidad intuitiva.*

El problema de las emociones es abordado por este autor a través de lo que ha llamado racionalidad intuitiva como alternativa a la racionalidad olímpica, “este modelo postula que gran parte del pensamiento humano y del éxito que tienen los seres humanos al obtener decisiones correctas se debe al hecho de que cuentan con buena intuición o buen juicio”,<sup>129</sup> el actuar de los agentes se explica porque algunos actúan motivados por la emoción, por lo que se hace necesario “contar con una teoría completa de la racionalidad humana”, la cual tenga para llevarse a cabo, que comprender e incluir el papel que juega la emoción.<sup>130</sup>

La importancia radica en que las emociones como el placer son bienes de consumo, y a diferencia de lo que observaremos con Elster en donde las emociones forman parte del proceso racional, Simon las plantea como un objeto que puede ser deseable, y además, que pueden funcionar como piedra angular en la definición de objetivos o de problemas a resolver.

---

<sup>126</sup>*Ibid.*, p.24.

<sup>127</sup>*Ibidem.*

<sup>128</sup>*ibid.*, p.29.

<sup>129</sup>*Ibid.*, p.36

<sup>130</sup>*Cfr. ibídem.*

#### 1.4.4 Jon Elster. *Crítica marxista.*

La principal crítica del marxismo a la elección racional es de tipo *estructuralista*, con lo cual se desconoce la *racionalidad instrumental*, “Marx solía acentuar que los trabajadores y los capitalistas no son agentes en el sentido absoluto del término: personas que eligen activa y libremente”,<sup>131</sup> por lo tanto para el marxismo es imposible pensar que los individuos tengan objetivos definidos y una estrategia para lograrlos, son *maskaras de la naturaleza económica*.

Los individuos en tanto obreros, venden su fuerza de trabajo y la intención de elección en el mercado es tan solo una *construcción ideológica*, y como consumidores, los bajos salarios restringen su elección. En la teoría marxista, “la negación a la elección está estrechamente ligada a la teoría del valor-trabajo. Marx postulaba que la economía tiene una estructura superficial y una estructura profunda”, la estructura superficial es la vida económica cotidiana, en las que se pueden hacer elecciones racionales en relación a los precios del mercado, y la estructura profunda, las mercancías obtienen su relevancia en la relación valor-trabajo. La primera es “simplemente la realización de las relaciones definidas por la estructura profunda, exactamente igual que la apariencia visible de un objeto físico es una mera consecuencia de su estructura anatómica”.<sup>132</sup>

Por tanto, esta crítica se convierte en una negación de la elección libre de los individuos y con esto anula la posibilidad de la *elección racional* como una teoría que explique el comportamiento social a partir de la conducta de los individuos.

Para Jon Elster el fallo de este argumento radica en los términos de fuerza y elección no son incompatibles, por ejemplo:

“Consideremos dos situaciones. En una, los obreros tienen dos opciones: sobrevivir con escasez como campesinos independientes y sobrevivir con escasez como obreros. En la otra, la primera opción es la misma, pero la segunda es ahora trabajar por un salario que permita un

---

<sup>131</sup>Elster, Jon, *Introducción a Karl Marx... op. cit.* p.32.

<sup>132</sup>*Ibid.*, p.33.

buen nivel de vida. En el caso último, los obreros se ven forzados a vender su fuerza de trabajo, no mediante coerción, sino mediante lo que Marx llama fuerza de las circunstancias<sup>133</sup>.

Para este autor, si en el primer caso hay elección y en el segundo también lo hay, ya hay elementos para realizar un análisis racional, por lo que él rechaza que esta crítica sea suficiente para desacreditar las teorías del *rational choice*.

De esta forma hemos construido una estampa general de la *Teoría de la Elección Racional*, su formación histórica en la primera mitad del siglo XX, y de las primeras concepciones filosóficas que en la modernidad se tuvieron del concepto de razón, además, observamos las fuertes críticas que se le han hecho. En el siguiente capítulo analizaremos el lugar que ocupa la TER dentro de las ciencias sociales, sus límites y modificaciones que hace Jon Elster para formar una *Teoría Amplia de la racionalidad*, la cual se presenta como una teoría que reconcilia las tradiciones intelectuales de la economía, la sociología y la psicología, y que además se acerca más a la forma en la que cotidianamente toman los individuos sus decisiones.

---

<sup>133</sup>*Ibid.*, p.32.

## CAPITULO II. La obra de Jon Elster: Una Teoría Amplia de la Racionalidad.

*La pregunta más importante que debe hacerse acerca de los "postulados" de una teoría no es si éstos permiten descripciones "realistas", porque nunca lo hacen, sino más bien si constituyen aproximaciones satisfactorias para el propósito que se tiene. Y ésta pregunta sólo puede contestarse viendo si la teoría funciona o no, es decir, si genera predicciones lo suficientemente atinadas.*

Milton Friedman.<sup>134</sup>

La *Teoría Amplia de la Racionalidad* (TAR) es la propuesta que el profesor Jon Elster ofrece como alternativa al modelo clásico de la *Teoría de la Elección Racional* (TER), el cual considera, padece de una rigidez importante que provoca problemas de indeterminación e incertidumbre. Con la TAR Elster intenta construir una *teoría de la elección racional* que se acerque más a la manera en que cotidianamente los individuos toman sus decisiones, sin embargo como él mismo lo ha dicho, sólo ha abierto la discusión sobre estos temas.

En este capítulo, analizaremos primeramente el lugar que a juicio de Elster y otros autores ocupa la TER en las ciencias sociales, el papel fundamental que puede adquirir como *hilo metodológico conductor* si las ciencias sociales bajan sus expectativas de crear leyes generales y aceptan una caja de mecanismos que conlleva la TER; en seguida expondremos los límites y fracasos que Elster señala a la TER, las soluciones que propone y la incorporación de las emociones al modelo de la TER para formar una *Teoría Amplia de la Racionalidad*. Finalmente, presentamos la hipótesis sobre la posibilidad del *cambio racional de preferencias* en el marco de la TAR.

---

<sup>134</sup> Friedman, Milton, *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, USA, 1953.

## 2.1 ¿Quién es Jon Elster?

El profesor Jon Elster ha sido reconocido por sus contribuciones en áreas estratégicas de las ciencias sociales como a la filosofía de la ciencia, la teoría de la elección racional, el estudio de las emociones desde una visión interdisciplinaria y recientemente la relación entre democracia y constitucionalismo en la reconstrucción de Europa del este; sin duda alguna esto pone en evidencia el amplio dominio que tiene de la historia, la filosofía, la economía y la psicología.<sup>135</sup>

Elster ha escrito más de 30 libros y publicado más 100 artículos en las más prestigiosas revistas de ciencias sociales, ha trabajado en la Universidad de Chicago, el College de France, la Universidad de Columbia y la Universidad de Oslo. La mayor parte de su trabajo académico se ha abocado al estudio sobre los límites del comportamiento racional y las consecuencias que estos traen para el análisis científico.<sup>136</sup> Actualmente ha pasado la mayor parte de su tiempo en las mencionadas casas académicas de Chicago y Francia como investigador y profesor de Ciencia política.

Jon Elster nació en Oslo, Noruega, en 1940, su padre fue adherente del Partido Laborista y por ésta herencia él fue un hombre de izquierda. Después de la escuela secundaria quiso estudiar a Karl Marx con el objetivo de encontrar bases sólidas para sus convicciones socialistas. Reconoció entonces que primero tenía que estudiar a Hegel, así que fue a Paris a trabajar con Jean Hyppolite; éste lo puso en contacto con el Padre Régnier, Gastón Fessard y otros eruditos Jesuitas que eran especialistas en Hegel.

Elster regreso a su país y se tituló con la tesis "*Prise de conscience dans la Phénoménologie de L'Esprit de Hegel*". En 1968 de nuevo viajó a Francia, ahora para estudiar a Marx; fue admitido en la Escuela Normal Superior como

---

<sup>135</sup>Cfr. Casas Pardo, José, "Estudio Introductorio", en Elster Jon, *Las limitaciones del paradigma de la elección racional: Las ciencias sociales en la encrucijada*. Institutió Alfons el Magnanim, Valencia, 2001, p. 11

<sup>136</sup>*Ibidem*.

*pensionnaire étranger* y se puso en contacto con Louise Althusser que entonces era el filósofo Marxista más famoso del mundo, sin embargo no era el idóneo para guiar la investigación de Doctorado ya que el mismo Althusser no contaba con el doctorado.<sup>137</sup>

El padre Fessard lo puso en contacto con Raymond Aron que coordinaba un seminario al que asistió de 1968 a 1973; durante la investigación, se avocó al estudio de Marx, pero para ello advirtió que debía estudiar más sobre teoría económica lo que lo llevó a descubrir la teoría de la opción racional. Defendió su tesis en 1972 ante un jurado comprendido por Aron, Raymond Boudon, Jean Claude Casanova y Alain Touraine, posteriormente entre 1971 y 1973 obtuvo una beca de perfeccionamiento en la universidad de Oslo y durante 1973 y 1974 enseñó sociología en la Universidad Paris VIII, en Francia.<sup>138</sup>

En 1975 obtuvo el cargo de profesor en la universidad de Oslo, con designación conjunta en los departamentos de filosofía e historia como recompensa a sus trabajos de historia de la economía. Ya en estas fechas, Elster había abandonado sus estudios sobre marxismo<sup>139</sup> y se dedicó a estudiar la *opción racional*. Sin duda el momento más importante en su vida académica fue en 1979 cuando el Departamento de Ciencias Políticas de la Universidad de Chicago le solicitó que trabajara como profesor invitado, Elster lo describe diciendo: “De inmediato percibí que me sentiría como en casa. La universidad de Chicago es un entorno sumamente estimulante, más dedicado a los intercambios intelectuales y menos preocupado por el prestigio y el poder que las universidades de la Costa Este”.<sup>140</sup>

Los siguientes años el profesor Elster los dedicó al estudio de los límites de la teoría de la Elección Racional, señalando los casos de indeterminación e irracionalidad. En 1989 el curso de sus investigaciones dio un giro radical, se le solicitó que trabajara una investigación en el que se compararan los dos

---

<sup>137</sup> Cfr. Elster, Jon. “Going to Chicago”, en *Economics, Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones*, Gedisa, España, 1997, p.10.

<sup>138</sup> *Ídem*.

<sup>139</sup> En 1979 Elster se integró a un pequeño grupo de investigadores llamados marxistas analíticos, publicaron varios libros por la universidad de Cambridge, para rescatar los aspectos normativos de su teoría.

<sup>140</sup> *Ibid.* p.15.

grandes procesos de creación de una constitución hacia finales del siglo XVIII: La Convención Federal de Filadelfia y La Asamblea Constituyente de París, y en 1989 fue titular fundador del Centro de Estudios de la Constitucionalidad en Europa Oriental en la Facultad de Derecho de la Universidad de Chicago.

En los últimos años Elster se ha dedicado al estudio de la naturaleza de las emociones y el lugar que ocupan dentro de la Teoría de la Elección Racional, de la filosofía de la ciencia, advirtiendo que las *ciencias sociales* deben consistir en generar explicaciones no solo posteriores al hecho, si no también predicciones anteriores a él. Últimamente se encuentra trabajando para realizar un sueño que ha postergado durante mucho tiempo... Escribir “un libro sobre Alexis de Tocqueville”.<sup>141</sup>

## **2.2 La TER en las Ciencias Sociales.**

El debate que desde hace ya mucho tiempo pone en entredicho si las ciencias sociales han logrado desarrollar leyes generales semejantes a las de las ciencias exactas, ha alcanzado a todas sus disciplinas; en particular, la ciencia política intentó dar una solución a este problema con la llamada revolución Behaviorista importando algunos criterios metodológicos de las ciencias empíricas, propiamente de la ciencia natural, para lograr un conocimiento científico que predominara en el saber de lo político.

Entonces, lo que se intentó fue pasar de la *teoría política* a una verdadera *ciencia política* a través de análisis empíricos de la realidad, el gran sueño era construir una disciplina científica autónoma, que no tuviera que recurrir al uso de modelos o categorías externas.

El programa que postuló este movimiento “tomó como base los principios originados en el neopositivismo: a) explicaciones basadas en leyes generales, b) objetividad y neutralidad valorativa, c) métodos cuantitativos y estadísticos,

---

<sup>141</sup>*Ibid.*, p.29.

d) sistematización y acumulación teórica”,<sup>142</sup> con el paso del tiempo estos principios resultaron impracticables debido a la inmanejabilidad de los fenómenos políticos en el tenor de las ciencias naturales, el resultado fue notado por propios y extraños de la disciplina por lo que la principal crítica fue la de las elevadas expectativas de una científicidad exacerbada, y la falta de coordinación en el control de sus teorías, es decir, que “la ciencia política no dispone de un cuerpo teórico común aceptado por todos, ni de una concepción única de explicación científica”.<sup>143</sup>

Esta última crítica se ha convertido en el *talón de Aquiles* de nuestra disciplina, provocando diferencias entre los partidarios de la ciencia política tradicional y los que buscan la ciencia dura, Gabriel Almond, señala que este problema ha llevado al extremo de que las diversas corrientes y escuelas de la ciencia política se encuentran actualmente *sentadas en mesas separadas*, cada una con su concepción de lo que debe ser la disciplina. Ante esto el propio Almond, ha hecho un llamado a buscar un espacio de encuentro para establecer una comunicación metodológica que permita el avance hacia la acumulación teórica con miras a la construcción una verdadera ciencia política.<sup>144</sup> Este lugar para Cesar Cansino, “no es otro que el de la *teoría política* o, para decirlo con la propia metáfora de Almond, *la cafetería del centro* que abastece a las diferentes *mesas separadas* dentro de la disciplina”.<sup>145</sup>

Jon Elster plantea al respecto la necesidad de una teoría unificadora o por lo menos de herramienta metodológica general para las ciencias sociales, su intención quizás sea que las teorías *del Racional Choice* sirvan de *hilo conductor* en esta tarea, y que faciliten el examen empírico de la realidad a través de hipótesis que derivan de la teoría política. En palabras de Hugh

---

<sup>142</sup> Cansino, Cesar, “Introducción”, en *La ciencia política de fin de siglo*, ed. Huerga y Fierro editores, España, 1999, p.28.

<sup>143</sup> *Idem.*

<sup>144</sup> Cfr. Almond, Gabriel, *Una disciplina segmentada, Escuelas y corrientes en las Ciencias Políticas*, FCE, México, 1999, p 36.

<sup>145</sup> Cansino, Cesar, Op. Cit., p. 31.

Ward, la TER debe considerarse como “an indispensable part of the toolkit of the political scientist”.<sup>146</sup>

En el marco de esta propuesta, algunas voces críticas se precipitan al señalar la inviabilidad de que una teoría derivada de la ciencia económica pueda dar a la ciencia política un sustento metodológico generalizado. El propio Giovanni Sartori ha criticado la carga empirista que se ha endosado a la disciplina señalando que “la ciencia política dominante ha adoptado un modelo inapropiado de ciencia y ha fracasado en establecer su propia identidad por no establecer su metodología propia”<sup>147</sup> y aunque él se refiere en particular a la ciencia política norteamericana por hacer uso del modelo económico y por llevar al extremo sus pretensiones empiristas, hay que señalar como lo hace Josep Colomer,<sup>148</sup> que las teorías del *rational choice* han dado un desarrollo sustancial a la disciplina en cuanto que la han acercado a explicar cada vez más científicamente los fenómenos políticos y sociales.

### 2.2.1 One social science or many?

Elster afirma que hay una crisis en las ciencias sociales, que estas no deberían de avocarse en la búsqueda de grandes leyes, si no en la acumulación de mecanismos, para lo cual la TER puede ser, y sólo debe ser, una caja de herramientas.

“[The] Social sciences ought lower their ambitions, to focus on the accumulation of small-scale mechanisms rather than on the development of grand theory. Rational choice theories, while useful in specific domains, can no longer claim to be the unifying theory, for the social sciences.

---

<sup>146</sup> Ward, Hugh, “Rational Choice”, en Marsh, David y Stoker Gerry, *Theory and Methods in Political Science*. Palgrave Macmillan. Second Edition, UK, 2002, p.65.

<sup>147</sup> Sartori, Giovanni, ¿Hacia dónde va la Ciencia Política?, en *Política y Gobierno*, Vol. XI, núm. 2, II semestre, México, 2004, pp.349-354.

<sup>148</sup> Colomer, Josep, “La ciencia política va hacia delante (por meandros tortuosos). Un comentario a Giovanni Sartori, en *Política y Gobierno*, Vol. XI, núm. 2, II semestre, México, 2004, pp. 355-359.

In fact, there is not and probably will never be one unifying theory, only a toolbox of mechanisms".<sup>149</sup>

En su opinión, el objetivo de las ciencias sociales es el descubrir las causas inmediatas de la conducta, "by proximate causes, I have in my mind mental phenomena, such as beliefs, desires, perceptions and emotions", ésta afirmación nos llevan a pensar en el principio del individualismo metodológico, y aunque como dice Elster, hay quienes afirman que: " groups can have beliefs, intentions and even emotions that cannot be reduced to the corresponding mental states of their members", este principio es necesario para obtener explicaciones más correctas.<sup>150</sup>

Las Ciencias Sociales señala, no han logrado construir teorías exitosas, es decir, un conjunto de proposiciones universales interconectadas de las cuales puedan derivar predicciones, lo que han hecho es acumular mecanismos, y "each new mechanism is added to the tool box or the repertoire of the social science".<sup>151</sup> Tradicionalmente los historiadores han hecho uso de mecanismos para dar su explicación, los estudios de Toqueville y Paul Veyne contienen más mecanismos que cualquier otro trabajo en las ciencias sociales, sin embargo economistas, sociólogos y científicos políticos también han adoptado el lugar de consumidores de mecanismos para realizar sus análisis, más que constructores de estos. De esta manera se ha creado un proceso irreversible, ya que los mecanismos que usamos hoy, son los identificados por Aristóteles, Montaigne o Tocqueville.<sup>152</sup>

Para Elster las ciencias sociales padecen de tener grandes ambiciones y la teoría de la elección racional también al haber querido coronarse como la teoría del comportamiento humano, por eso falló como teoría unificadora, ya que los agentes caen frecuentemente en la irracionalidad, es decir, violan la versión rígida de la realidad que representa el modelo clásico, sin embargo en muchos casos se ha demostrado que los agentes responden a incentivos, y esto le ha

---

<sup>149</sup> Elster, Jon, One Social Choice or Many?, en *1 World Social Science Forum in Bergen*. May 11 2009, p.1.

<sup>150</sup> Cfr. *Ibid.* p.3.

<sup>151</sup> *Ibid.*, p.7.

<sup>152</sup> *Ibid.*, p.2.

dado un éxito indiscutible en muchos ámbitos, colocándola como uno de los métodos más recurrentes para explicar la conducta de los individuos.

Elster se cuestiona entonces, ¿hay una ciencia social o muchas? “My answer is that there is only one social science, but that it is not unified” y la unificación de las Ciencias Sociales podría darse sólo si estas bajan sus expectativas sobre leyes generales y aceptan una caja de herramientas que contiene los mecanismos que conlleva la TER.<sup>153</sup>

### **2.3 En defensa de: Explicación intencional, individualismo metodológico y mecanismos.**

Jon Elster pertenece a la escuela del llamado *Marxismo Analítico*, que “ha discutido principalmente los problemas metodológicos que surgen del marxismo, algunas tesis relacionadas con la injusticia del capitalismo, y otros planteamientos”.<sup>154</sup> A raíz de la fuerte crisis que tuvo el marxismo frente al postulado del individualismo metodológico, que según Przeworski “es la arremetida más formidable que han experimentado las ciencias sociales desde 1890”<sup>155</sup> y por la cual señala María Alicia Gutiérrez, se intenta “imponer el monopolio del método económico a todos los estudios de la sociedad”,<sup>156</sup> se reunió un grupo de destacados académicos de las más prestigiosas universidades convocados por Gerald A. Cohen, para “discutir sobre la pertinencia de las categorías e hipótesis fundamentales del marxismo clásico en la época contemporánea”.<sup>157</sup> El grupo fue inicialmente formado por John Roemer, Jon Elster, Adam Przeworski, Robert Brenner, Erik Olin Wright, Philippe Van Parijs y Robert Van der Veen. Wright explica cuáles fueron los

---

<sup>153</sup>Cfr. *Ibíd.*, p.7.

<sup>154</sup>Dieterlen, Paulette, *Marxismo Analítico. Explicaciones funcionales e intenciones*. FFYL, UNAM, México, p.10.

<sup>155</sup>Cfr. Przeworski, Adam, “Marxismo y Elección Racional”, en *Zona Abierta*, No 45, Octubre-Diciembre de 1987, México, p 97.

<sup>156</sup>Cfr. Gutiérrez, María Alicia, “Para leer el marxismo analítico: Controversias metodológicas e implicaciones teóricas”, en: *Doxa*, Num. 2, Buenos Aires, Noviembre de 1990, p.2.

<sup>157</sup>*Ibidem*.

ejes convocantes en los que centraron la discusión y el intento de reformulación teórica emprendidos por esta corriente:

“el concepto de explotación, el individualismo metodológico, la crítica ética del capitalismo [...]; la centralidad del concepto lucha de clases en las transiciones históricas, y la viabilidad económica de la reforma del estado de bienestar mediante un sistema de transferencia incondicional de ingresos a todos los ciudadanos”.<sup>158</sup>

El método dialéctico, la teoría de la alineación, de la explotación y la lucha de clases, son algunos de los temas que Elster se ha interesado en estudiar y que cree pertinente rescatar del marxismo; y ha rechazado lo que él llama “una amalgama de 3 elementos”, el holismo metodológico, las explicaciones funcionales y la deducción dialéctica.<sup>159</sup>

A continuación analizaremos los tres elementos metodológicos de la TER que Jon Elster defiende.

### *Explicación Intencional.*

Para Jon Elster las ciencias sociales heredaron del marxismo las explicaciones funcionales, pero advierte que éstas son apropiadas para disciplinas como la biología y las ciencias naturales por responder a mecanismos en animales o células que carecen de conciencia, ya que sus acciones se guían más con razones de *adaptación, selección y evolución*, “de hecho la explicación funcional en la biología sólo está justificada cuando creemos en la verdad de una determinada teoría causal, que es la teoría de la evolución por selección natural”, dando por hecho entonces, que las acciones llevadas a cabo están encaminadas a contribuir en el funcionamiento de un sistema mecánico y determinista.<sup>160</sup>

---

<sup>158</sup>Wright Erik, Olin, “What is Analytical Marxism”, en *Socialist Review*, Vol.19.4 Octubre – Diciembre 1989, p.38.Citado en: (Gutiérrez, Ma. Alicia, op. cit.).

<sup>159</sup>Cfr. Elster, Jon, *Una introducción a Karl Marx*, Trad. Mario G. Aldonate, 1ª Ed., Editorial Siglo XXI, México, 1993, p.23.

<sup>160</sup>Cfr. Elster, Jon, *El Cambio Tecnológico. Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación social*. Gedisa, España, 1990, p. 20.

Para dar una explicación de la tendencia a utilizar las explicaciones funcionales en las ciencias sociales anota:

“creo que la atracción [ por las explicaciones funcionales] se origina en el supuesto implícito de que todos los fenómenos sociales y psicológicos deben tener un significado, es decir, debe haber algún sentido, alguna perspectiva, en los que son beneficiosos para alguien o algo; y además estos efectos benéficos son los que explican el fenómeno estudiado”.<sup>161</sup>

Este tipo de explicaciones en Marx podrían deberse a la idea de que los hechos sociales son dados o permitidos hacia la contribución de la opresión y dominio de clase.<sup>162</sup> Por ejemplo para explicar la *movilidad social ascendente* Marx dice:

La circunstancia de que un hombre sin fortuna pero que posee energía, solidez, estabilidad y agudeza comercial pueda convertirse en un capitalista de esta manera... es muy admirada por los apologistas del sistema capitalista. Aunque esta circunstancia trae continuamente una indeseada cantidad de nuevos soldados de fortuna al campo y a la competencia con los capitalistas ya existentes, también refuerza la supremacía del capitalismo, extiende su base y le permite reclutar nuevas fuerzas para si fuera del sustrato de la sociedad.<sup>163</sup>

Lo anterior afirma entonces que la razón de ser del hecho social, radica en los beneficios a futuro que produce para otros, tal como se produce en la teoría de la evolución cuando Darwin comenta:

“La selección natural analiza día a día, hora a hora, en todo el mundo, las mas ligeras variaciones; rechaza las malas, conserva y potencializa las buenas; actúa silenciosa y discreta [...] para el mejoramiento de cada ser orgánico en relación con sus condiciones de vida orgánicas e inorgánicas”.<sup>164</sup>

Darwin se refiere al hecho de que los mecanismos de la selección natural están presentes en la existencia para mejorar cada día a la especie de que se trate, de la misma manera Marx dice que la asunción a la clase capitalista se

---

<sup>161</sup> *Ibíd.* p.54.

<sup>162</sup> *Cfr. Idem.*

<sup>163</sup> Marx, Karl, *El capital*, Nueva York, International Publishers, USA, 1894, P. 6001, Citado en: (Elster, Jon, *El cambio tecnológico... op. cit.*).

<sup>164</sup> Darwin, Charles, *Textos fundamentales*. En: *Grandes Obras del pensamiento*, Paidós, Barcelona, 1993, p.15.

da porque de igual forma mejora a ésta. Es la misma explicación funcional aplicada a hechos distintos, la diferencia radica en que a diferencia de la naturaleza, el hecho social se construye a partir de individuos que participan de alguna forma consciente, aunque muchas veces obligados por las normas sociales, de una acción colectiva.

Como mencionamos en el primer capítulo, Elster cree que Marx así como sus contemporáneos se encontraba impresionado por el progreso de la biología, y que “erróneamente pensó que el estudio de la sociedad podría beneficiarse del estudio de los organismos”; pero lo importante señala, es que utilizó la explicación funcional, propia de la biología, para explicar la estabilidad de las sociedades y “para demostrar la tendencia inherente en ellas al desarrollo hacia el comunismo”.<sup>165</sup>

Por su parte, la explicación intencional pretende dar a los componentes del hecho social un papel protagónico en la acción colectiva, intentando explicar el fenómeno precisamente en las intenciones que los individuos tienen de participar en el hecho social; es necesario señalar que cuando Marx analizó la realidad social, los individuos no contaban con las libertades que hoy se tienen en los regímenes democráticos, y que esto hacía que su intencionalidad no fuera tan relevante ante el poco margen con el que contaban para hacer valer sus decisiones.

### *Mecanismos.*

Partiendo de la premisa de que a la realidad social no le es atribuible un determinismo, las ciencias sociales no han logrado desarrollar leyes generales que la expliquen. Para resolver este problema Elster propone el uso de mecanismos para dar explicaciones más finas y evitar las explicaciones *espurias* que en ocasiones confunden *correlación con causalidad*.<sup>166</sup>

---

<sup>165</sup> Elster, Jon, *Una introducción a Karl Marx*, op. cit., p.24.

<sup>166</sup> Cfr. Elster, Jon, “En Favor de los Mecanismos”, en *Revista de Sociología, UAM. Año 19, No. 57. México, Enero- Abril 2005*. P. 239.

Un mecanismo podría situarse en el punto intermedio entre las leyes generales y las descripciones, “los mecanismos son modelos causales ampliamente utilizados, fácilmente identificables, que por lo general aparecen en condiciones desconocidas y consecuencias indeterminadas que nos permiten explicar mas no predecir”.<sup>167</sup> Esto nos permitiría tener un modelo explicativo que puede ser aplicado a un hecho con la misma posibilidad que la tiene cualquier otro. Elster utiliza un ejemplo de George Vaillan:

“Por cada niño que se vuelva alcohólico en respuesta a un ambiente de alcoholismo, quizás exista otro que se abstenga en función del mismo ambiente”.<sup>168</sup>

Del enunciado anterior podemos deducir que las conductas de los niños son mecanismos que nos sirven para explicar en alguna situación por que sucedieron las cosas. “No podemos predecir lo que ocurrirá con el hijo de un alcohólico, pero si a la postre éste llega a ser abstemio o alcohólico podremos imaginar que sabemos porque”.<sup>169</sup>

Lo que es importante señalar es que un mecanismo es una explicación científica en su nivel básico, pero con una mayor posibilidad de explicar el hecho social al no existir aun leyes generales que lo hagan. Más concretamente: “una ley sostiene que dadas ciertas condiciones iniciales un acontecimiento de un tipo dado (causa) producirá siempre un acontecimiento de otro tipo (efecto)”.<sup>170</sup> En el caso de los mecanismos podemos decir que dadas ciertas condiciones iniciales un acontecimiento de tipo dado (causa) producirá algunas veces un acontecimiento de otro tipo (efecto), así mismo se diferencia de una descripción en que éstas señalan efectos que ocurren en una sola ocasión. Un Ejemplo que esquematiza lo anterior lo vemos en el siguiente cuadro.

---

<sup>167</sup> *Ídem.*

<sup>168</sup> Vaillan, Gorge, *The natural history of alcoholism*, Harvard University Press, Cambridge, USA, 1983, p.65. Citado en (Elster, Jon, *Ibid.*).

<sup>169</sup> Elster, Jon, *op. cit.*, p.240.

<sup>170</sup> *Ibid.* p.247.

**Cuadro 4**

LEY	si C1, C2,... Cn	SIEMPRE	E
MECANISMO	si C1, C2,... Cn	ALGUNAS VECES	E
DESCRIPCIÓN	si C1, C2,... Cn	EN ESTA OCASIÓN	E

Esta lógica nos llevaría a un solo movimiento, pasar de las teorías a los mecanismos: de *Si A, entonces siempre B*, a *Si A algunas veces B*, pero Elster va más allá y dice: “la bondad de los mecanismos radica en sus granos finos, permiten construir mejores explicaciones [...] y como el grano fino es en sí deseable, también propongo que el siguiente movimiento sea hacia: *Si A entonces algunas veces C, D y B*”.<sup>171</sup>

A partir de esto Elster utilizará los mecanismos para explicar científicamente las desviaciones de la conducta racional, en el siguiente apartado observaremos los distintos mecanismos que intervienen en la racionalidad imperfecta, indeterminada y la irracionalidad.

#### **2.4 Los límites de la Teoría de la Elección Racional. *Algunos problemas no resueltos.***

Tres son los principales problemas que observa Elster en la TER, dos de carácter teórico y uno estructural, de los dos primeros observa que dentro de la racionalidad los agentes no siempre actúan en la búsqueda de su mayor beneficio, no obstante tratan de defenderse previniéndose a futuro, a esto lo llama racionalidad imperfecta; el siguiente caso se da cuando la teoría no proporciona una opción que mejore el beneficio, sin embargo la aleatoriedad puede ofrecernos una alternativa para no caer en la irracionalidad, y por último, y el de mayor relevancia para esta investigación, el problema de las

---

<sup>171</sup>*Ibíd.*, p. 244.

emociones. Elster reconoce que éstas últimas conducen directamente a la irracionalidad, a menos que se modifique el modelo clásico y se incluyan las emociones como racionales al derivar de creencias racionales. A continuación analizaremos éstos casos.

#### **2.4.1 Racionalidad imperfecta. *Ulises y las sirenas.***

Primeramente debemos señalar como lo hace Jon Elster, que la *teoría de la elección racional* es ante todo una teoría normativa, y que para que la conducta de los individuos pueda ser analizada o explicada con esta teoría, es necesario que éstos hayan actuado apegados a las premisas de ésta. De ahí que derive un problema cuando los sujetos no siguen al pie de la letra lo que la teoría les maraca, o dicho de otra manera cuando no son siempre racionales.

Uno de estos casos se presenta cuando la voluntad de los individuos es débil, pero es extremo pensar que esto necesariamente es irracionalidad por que los sujetos no siempre se quedan en ésta, buscan otras vías no consideradas racionales para lograr sus objetivos.

Elisabetta Di Castro señala que “la llamada debilidad de la voluntad, consiste en obrar contra nuestro mejor juicio, o hacer lo que uno cree que no debería hacer”,<sup>172</sup> puede representarse al preferir en un momento determinado la opción que no representa la mayor maximización del beneficio. Por ejemplo: Un trabajador puede preferir trabajar 2 horas y ganar \$100 a trabajar el doble de tiempo y ganar \$250, esto se puede deber a que su deseo es ver un programa de TV que se transmite a las 5 PM., momento en que se cumplen las 2 primeras horas. En el ejemplo anterior no podemos hablar de debilidad de la voluntad ya que los deseos del agente se cumplen, sin embargo si su deseo fuera ganar \$250 para comprar un artículo de su preferencia pero es seducido por el contenido del programa de TV, elegiría la acción A, ver el

---

<sup>172</sup> Di Castro, Elisabetta, *La razón desencantada. Un acercamiento a la teoría de la elección racional.* Instituto de Investigaciones Filosóficas-UNAM, México, 2002, p.84.

programa y obraría en contra del cumplimiento de su objetivo principal, habrá fracasado la acción racional, debido a una debilidad de la voluntad.

Elster observó que no siempre sucede esto, y que los sujetos en ocasiones se previenen para no sucumbir ante la debilidad de su voluntad, para ejemplificarlo y ofrecer una solución, utiliza un pasaje del poeta griego Homero:

“No conviene que sean tan solo uno o dos los que sepan los augurios que Cirene me ha dicho, la Diosa divina; os lo voy a contar para que, conociéndolos, todos permanezcamos o bien evitemos la muerte y la parca. Me ordenó lo primero, que de las sirenas divinas rehuyamos la voz y el florido pradal en que cantan. Solamente yo puedo escucharlas, mas es necesario que me atéis fuertemente con lazos de nudo difícil, de pie al lado del mástil y se aten al palo las cuerdas. Si a vosotros suplico y ordeno soltéis tales nudos deberéis, todavía, con muchos más nudos atarme”.<sup>173</sup>

Ulises, señala Elster, “no era por completo racional, pues un ser racional no habría tenido que apelar a este recurso”, sin embargo no se abandonó a la irracionalidad de sus pasiones e intentó por medios indirectos “lograr el mismo fin que una persona racional habría podido alcanzar de manera directa”.<sup>174</sup>

Di Castro al respecto señala: “Ulises no solo es débil, si no que sabe de su debilidad, y por ello puede hacer algo para enfrentarla”, de la misma manera que muchos agentes racionales se atan a sí mismos para resolver su problema de debilidad de la voluntad y lograr con éxito sus objetivos.<sup>175</sup>

Lo anterior apunta Elster, hace necesario el desarrollo de “una teoría de la racionalidad imperfecta”.<sup>176</sup>

---

<sup>173</sup> Homero, *Odisea*, intr. y notas de J. Alsina, trad. F. Gutiérrez, Edit. RBA Gredos, Barcelona, 1995, canto XII, citado en: (Di Castro, Elisabetta, op. cit., p.90).

<sup>174</sup> Elster, Jon, *Ulises y las sirenas. Estudios sobre la racionalidad e irracionalidad*. FCE. México, 1989, p. 66.

<sup>175</sup> Cfr. Di Castro, Elisabetta, op. cit., p.91.

<sup>176</sup> Elster, Jon, “Ulises y las sirenas... op. cit., p 67).

#### 2.4.2 Racionalidad indeterminada. *Juicios Salomónicos*.

El problema de la indeterminación puede deberse o estar relacionado con el de la incertidumbre; se presenta cuando la TER no ofrece una elección racional que el agente debe elegir de entre las opciones que mayor beneficio le proporcione, es decir, en una situación en la que cuales fueran las opciones, éstas son igual y máximamente buenas en beneficio, “la no existencia de una elección racional [en tanto que es la que mayor beneficio proporciona], es una dificultad más seria que la no unicidad”. La Incertidumbre deriva de la cantidad de información y su calidad, es decir de las creencias que tiene el agente de que no hay una mejor opción. Elster aborda el tema en tres dimensiones: Cuando se acumulan pruebas, cuando se derivan creencias de ciertas pruebas dadas, cuando se deriva una acción de creencias y deseos dados.<sup>177</sup>

*Cuando se acumulan pruebas:*

La TER señala que los sujetos racionales deben invertir una cantidad óptima de tiempo y dinero en recabar información, sin embargo como lo señalamos en el capítulo anterior, puede presentarse el problema de que para tomar alguna decisión es necesario invertir una cantidad de dinero y tiempo que resulta superior al beneficio que representa llevar a cabo la acción. Ante ello, los agentes se encuentran en la disyuntiva de invertir más en recabar información o quedarse con lo que tiene, “a veces resulta imposible estimar el coste marginal y el beneficio de la información”,<sup>178</sup> esto provoca que no se disponga de una cantidad óptima, “la gente sabe que tiene sentido pasar un tiempo buscando y que no tendrían caso buscar eternamente, pero entre estos límites inferior y superior, suele haber un intervalo de indeterminación”.<sup>179</sup>

---

<sup>177</sup>Cfr. Elster, Jon, *Juicios Salomónicos, Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión*, Gedisa, España, 1999, p. 18.

<sup>178</sup>*Ibíd.*, p. 23.

<sup>179</sup>*Ibíd.*, p. 24.

*Cuando se derivan creencias de ciertas pruebas dadas.*

En este caso la incertidumbre se presenta al no contar con una creencia óptima, esto se puede presentar de dos maneras: “A causa de la incertidumbre y de la interacción estratégica”.<sup>180</sup>

En el primer caso, no hay posibilidad de asignaciones numéricas a los resultados de tomar alguna de las opciones, “incertidumbre [en este caso] significa ignorancia radical”.<sup>181</sup> En el segundo, la *interacción estratégica* nos remite a la *teoría de juegos* o *racionalidad estratégica*, en donde las elecciones del agente dependen de las elecciones del otro. Aquí para que una creencia sea racional “debe tomar en cuenta que los otros agentes, análogamente, se forman creencias sobre sí mismas y los demás”,<sup>182</sup> por lo que el problema de la indeterminación surge cuando “no hay modo en que un jugador pueda formarse una creencia racional de lo que hará el otro”.<sup>183</sup> Un ejemplo de esto es el de los equilibrios múltiples con diferentes ganadores o perdedores, el juego de la gallina y la batalla de los sexos.

*Cuando se deriva una acción de creencias y deseos dados.*

Se presenta este problema cuando el agente no es capaz de tener un orden jerarquizado de preferencias a causa de no poder comparálas, puede decirse que no cuenta con una opción óptima, “sería desorientador decir que el agente es irracional: tener preferencias completas no forma parte de lo que quiere decir racional”.<sup>184</sup> Elster ejemplifica diciendo:

“Supongamos que estoy por escoger entre estudiar leyes y estudiar forestación, lo cual entraña no solo una elección de carrera sino de estilo de vida. Ambas profesiones me atraen, pero no puedo jerarquizarlas y compararlas. Si hubiera practicado ambas durante una vida, podría

---

<sup>180</sup>*Ibid.*, p.19.

<sup>181</sup>*Ibid.*, p.20.

<sup>182</sup>*Ibid.*, p.19.

<sup>183</sup>*Ibid.*, p.21.

<sup>184</sup>*Ídem.*

hacer una elección informada entre ambas. Tal como son las cosas, conozco demasiado poco sobre ambas para llevar a una decisión racional”.<sup>185</sup>

Aquí, ninguna de las opciones puede catalogarse como óptima, y se vuelve imposible una jerarquización. Para dar una respuesta a los problemas de indeterminación, Elster propone la noción de juicio, “el gran supuesto es que cada situación tiene un mínimo y un máximo de información que es razonable tener antes de hacer la elección. Este *saber* si hay que seguir buscando información o dejar de hacerlo es un requisito que remite al *juicio* del agente”, y para otros casos, propone el uso de la aleatoriedad de las decisiones a través del *sorteo*.<sup>186</sup>

### 2.4.3 La irracionalidad de las preferencias. *Uvas amargas*.

Elster considera que uno de los problemas estructurales de la TER es la irracionalidad de los deseos, el modelo clásico no se cuestiona sobre su causalidad, por lo que se hace imposible preguntarse sobre su conformación; sin embargo, reconoce que hay una serie de mecanismos que se producen para cambiar los deseos o preferencias de los agentes racionales llevándolos a la irracionalidad.

El autor se concentra principalmente en el mecanismo más común, el de las *preferencias adaptativas*, y tiene como función el reducir *la disonancia cognitiva*.<sup>187</sup> Para ejemplificarlo utiliza la fábula de la zorra y las uvas de La Fontaine:

“Cierta zorra gascona, otros dicen que normanda, de hambre casi muerta, colgando de una parra vio unas uvas, cubiertas de piel bermeja. ¡Gran banquete se hubiera dado la bribona! Pero no pudiendo llegar a ellas, dijo:

-¡Puah, están verdes! ¡Quédense para los gañanes!

---

<sup>185</sup>*Ibid.*, p.18

<sup>186</sup> Di Castro, Elisabetta, op. cit., p.114.

<sup>187</sup>Cfr. Elster, Jon, *Uvas amargas, sobre la subversión de la racionalidad*, trd. Enrique Lynch, ed. Península, Barcelona, 1988, p. 160.

¿Qué mejor podía hacer que desdeñarlas?<sup>188</sup>

Este mecanismo llamado por Elster, *uvas verdes*, permite que las personas disminuyan la decepción que les plantea el sentirse no aptos o sin posibilidad de conseguir un objetivo, lo más indicado e importante señalar, es que ello no se debe a un proceso racional; siguiendo el ejemplo anterior, la zorra no tiene alguna razón para pensar que las uvas se encuentran realmente fuera de su alcance, el mecanismo se lleva a cabo en una dimensión inconsciente, “de hecho, para la zorra las uvas están realmente verdes, y verdes no las desea”.<sup>189</sup> Esto se debe a que este mecanismo, que provoca un cambio en las preferencias, se conforma por impulsos, es decir, “por fuerzas psíquicas no conscientes que se generan en función de la búsqueda de placer a corto plazo”.<sup>190</sup>

Además de éste caso que es el más conocido, Elster enlista una serie de mecanismos, que en el plano consiente provocan un cambio de preferencias en los agentes, y que no son contemplado por el modelo clásico de la TER, entre ellos están: *Las preferencias contra-adaptativas, cambio de preferencias a través del aprendizaje y adicción*, entre otras. Estos mecanismos al no presentar una noción de autonomía, se encuentran ubicados entre los que provocan la irracionalidad del cambio de preferencias.

Hemos dado una revisión a las críticas que Jon Elster ha hecho principalmente a las ciencias sociales y a la *teoría de la elección racional*, en el siguiente apartado, analizaremos como es que para el autor, la construcción de una *Teoría Amplia de la Racionalidad*, nos permitiría analizar desde el punto de vista racional, la introducción de las emociones en el proceso de la toma de decisiones, y preguntarnos por el mecanismo causal de los deseos.

---

<sup>188</sup> La Fontaine, Jean de, *Las mejores fabulas*, Edimat, Madrid, 1998, p. 134. Citado en: (Di Castro, op. cit., p. 118).

<sup>189</sup> Di Castro, Elisabetta, *op. cit.*, p 119.

<sup>190</sup> *Ídem*.

## 2.5 La Teoría Amplia de la Racionalidad.

Como mencionamos en el subíndice anterior, la racionalidad imperfecta, la racionalidad indeterminada y la irracionalidad, forman un conjunto de mecanismos que según Elster, deberían abordarse dentro de una *Teoría Amplia de la Racionalidad*, ya que estos problemas se presentan cotidianamente en la toma de decisiones de los individuos, con lo cual tradicionalmente han quedado excluidos del análisis racional por no cumplir con las exigencias del modelo clásico de la TER.

Elster considera que “entre la teoría estricta de la racional y la teoría amplia de lo verdadero y lo bueno, hay suficiente espacio y necesidad para una teoría amplia de lo racional”.<sup>191</sup> En este sentido, señala que hay 3 elementos de los cuales pueden derivar las motivaciones humanas, la racionalidad instrumental, las normas sociales y las emociones, este último, es el más importante por modificar el modelo clásico en su estructura y situarse como elemento que puede otorgar racionalidad a los deseos y por el cual, en ésta investigación, sostenemos que se puede explicar el cambio racional de preferencias.<sup>192</sup>

### 2.5.1 Normas Sociales

Las *normas sociales* además de constituirse como una motivación de la acción, actúan como reguladores de la expresión de las emociones o incluso de la acción misma, de tal manera que “las reacciones emocionales a los estados emocionales están con frecuencia determinadas por las *normas sociales*”.<sup>193</sup> Hay algunas normas que marcan las emociones que se espera que uno exprese en determinadas circunstancias, por ejemplo, Paul Ekman nos da un

---

<sup>191</sup> Elster, Jon, *Uvas amargas...* *op. cit.*, p.15.

<sup>192</sup> Di Castro, Elisabetta, *op. cit.*, p. 127.

<sup>193</sup> Cfr. Elster, Jon, *Egonimics. Análisis de la Interacción entre Racionalidad, Emoción, Preferencias y Normas Sociales en la Economía de la Acción Individual y sus Desviaciones*. Gedisa, Barcelona, 1997, p.24.

ejemplo de las llamadas *reglas de expresión*, que marcan la intensidad, persona y momento con que se deben expresar las emociones:

“La prohibición de manifestar enojo, o la regla de reemplazar el enojo por la tristeza, es algo que algunas niñas norteamericanas de la clase media han aprendido tan bien que, luego, se requiere mucho esfuerzo para liberar la emoción y sacar fuera el enojo. Otras reglas de expresión se aprenden a partir del ejemplo, observando lo que hacen los demás o siguiendo las instrucciones implícitas de los que controlan las emociones en las que se hace pública la emoción. Un ejemplo de este tipo de regla es que, en los concursos de belleza, la que puede llorar es la ganadora, pero no las perdedoras. En los funerales, se puede advertir una “ley del más fuerte” en las expresiones de dolor basadas en los derechos al luto. No está bien visto que la secretaria parezca más triste que la esposa del difunto, a menos que pretenda revelar la verdadera naturaleza de la relación con su exjefe”.<sup>194</sup>

De esta forma las *normas sociales* se articulan, en ciertas ocasiones, como reguladores de las emociones, sin embargo, no significa que las motivaciones que son dirigidas por las emociones deban ser irracionales. A continuación veremos como Elster intenta ofrecernos una caracterización de las emociones y como éstas puede constituirse como racionales.

## 2.5.2 Emociones.

### *La naturaleza de las emociones.*

Para Elster es importante señalar que “la ausencia de acuerdo de que son las emociones tiene su paralelo en la ausencia de acuerdo de cuáles son las emociones existentes”.<sup>195</sup> Sobre el tema de las emociones existe una amplia cantidad de literatura especializada, pero debido a que en este trabajo se pretende exponer el pensamiento de Jon Elster, nos basaremos totalmente en su concepción y clasificación.<sup>196</sup>

---

<sup>194</sup> Ekman, Paul, *Biological and cultural contributions to body and facial movement in the expression of the emotions*, en A. Rorty (comp.), *Explaining the emotions*, Berkeley y L.A., University of California Press, p. 87. Citado en: (Elster, Jon, *Economics... op. cit.*, p. 125).

<sup>195</sup> Elster, Jon, *Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones*, Paidós, Argentina, 2002, p. 293.

<sup>196</sup> Para mayor referencia sobre este tema, consultar: (Elster, Jon, *Alquimias... op. cit.*, especialmente el capítulo III).

Elster caracteriza las emociones basándose en la teoría de las emociones de Aristóteles, son “Estados emocionales del organismo que pueden ser definidos en función de 7 características”:

1. *Sensación Cualitativa*: Cada emoción tiene una sensación única.
2. *Antecedentes Cognitivos*: Según las creencias que las generan.
3. *Un objeto intencional*: Están dirigidas a un objeto o persona en particular.
4. *Excitación fisiológica*: Excitación de fuentes de actividad.
5. *Expresiones fisiológicas*: Expresiones corporales.
6. *Valencia en la dimensión placer-dolor*: Se experimentan como agradables o dolorosas.
7. *Tendencias de acción características*: Estados de disposición a llevar a cabo una acción.

De esta caracterización, nos interesa resaltar el punto 2 de los antecedentes cognitivos, ya que de esto depende la formación de emociones racionales.<sup>197</sup>

*Antecedentes cognitivos.*

Los antecedentes cognitivos tienen que ver con la manera en como formulamos una creencia de los que nos sucede para poder desencadenar una emoción. No podemos decir que las emociones son provocadas por alguna situación o circunstancia, correcto es decir: “que las emociones son provocadas

---

<sup>197</sup>Cfr. *Ibíd.*, p. 299.

por creencias acerca de hechos o estados”, es decir, el vínculo entre las acciones y las emociones, son las creencias.<sup>198</sup>

Las creencias “son vulnerables a los *efectos de encuadre*”,<sup>199</sup> es decir a la forma en que se entienden o perciben los hechos. Elster ejemplifica: “Tomando un ejemplo prestado de James Fearon y David Laitin,<sup>200</sup> supongamos que el miembro **A** de un grupo étnico **X** le hace daño al miembro **B** del grupo étnico **Y**, y que los miembros de **Y** toman represalias por miedo a un ataque de todos los miembros de **X**. En ésta situación, un miembro de **X** puede sentirse enfadado con su co-miembro **A** o dirigir sus iras hacia **Y**”. Del mismo modo las emociones son vulnerables al mismo efecto, al describir de dos maneras distintas una situación, se obtendrá como resultado dos emociones distintas, y cada una en el caso que fuere puede diferenciarse en intensidad; de manera un poco más general, “la creencia abstracta de que una persona desconocida te ha hecho algún daño es improbable que genere la misma emoción que la creencia concreta de que una persona concreta te ha hecho daño”.<sup>201</sup>

Entonces tenemos aquí que la distorsión que se genera por efectos de encuadre, tendrá consecuencias importantes en el tipo e intensidad de la emoción que experimentemos.

En general entre los antecedentes cognitivos de las emociones se pueden mencionar:

1. Creencias acerca de las emociones propias.
2. Creencias acerca de las emociones de otras personas.
3. Creencias acerca de las motivaciones de otras personas.
4. Creencias acerca de las creencias de otras personas.
5. Creencias probabilísticas.
6. Creencias contra-factuales y subjuntivas.

---

<sup>198</sup>Cfr. *Ibíd.*, p. 303.

<sup>199</sup>*Ibíd.*, p.306.

<sup>200</sup>Fearon, James y Laitin, David, “Explaining interethnic cooperation”, *American Political Science Review*, num. 90, 1996, pp. 715-735. Citado en: (Elster, Jon, *Alquimias... op. cit.*, p. 306).

<sup>201</sup> Elster, Jon, *Alquimias... op. cit.*, p. 308.

### *Las creencias acerca de las emociones propias.*

Son reconocidas conscientemente como emociones propiamente dichas, sus implicaciones sociales son muy amplias, “si sé que estoy experimentando una determinada emoción, esta cognición, puede servir para provocar emociones adicionales”,<sup>202</sup> por ejemplo una emoción de envidia puede provocar una emoción de vergüenza.

Por otro lado hay ocasiones en las que las personas pueden no ser conscientes de sus creencias acerca de sus propias emociones, estas pueden ser categorizadas de la siguiente manera: *proto-emociones fuertes*, cuando la persona no es consciente por el momento de ellas pero puede llegar a darse cuenta, *proto-emociones débiles*, cuando “no puede reconocerlas porque su cultura carece del concepto relevante para ello”, y *proto-emociones semi-fuertes*, cuando el sujeto tiene emociones que “ni reconoce ni puede reconocer aunque el concepto de esa emoción exista en su cultura y las personas de su entorno puedan darse cuenta de que las tiene”, es decir, que las personas ocasionalmente pueden presentar “las manifestaciones conductuales de una emoción (su excitación fisiológica, sus expresiones fisiológicas, sus tendencias de adicción y su valencias) y, aun así, no ser conscientes de esa emoción”.<sup>203</sup>

### *Las creencias acerca de las emociones de otras personas.*

Hay emociones que derivan de lo que uno cree que la otra persona siente, se les denomina *emociones de segunda persona*, por ejemplo: la desesperación llega si uno se encuentra enamorado de alguien pero también se tiene la creencia de que no es correspondido. Elster anota que hay que distinguir entre las creencias acerca de las emociones de una persona y las creencias sobre las manifestaciones que observables de las emociones, “la vergüenza no es inducida por la creencias de que la otra persona me está privando de algún beneficio, sino por la creencia de que lo hace por desprecio a mí mismo.

---

<sup>202</sup>*Ibíd.*, p.309.

<sup>203</sup>*Cfr. Ibíd.*, p.310.

Asimismo, si me doy cuenta de que otra persona está enfadada, la creencia de que están a punto de golpearme me hará sentir miedo”.<sup>204</sup>

#### *Las creencias acerca de las motivaciones de otras personas.*

Hay emociones que pueden derivar no sólo de la observación de las manifestaciones emocionales de la otra persona, también pueden derivar de la creencia de las intenciones con las que actúa, “un regalo puede despertar ingratitud o resentimiento, según la motivación, que quien lo recibe, atribuye a quien lo da”,<sup>205</sup> para ejemplificar este caso y los anteriores Elster utiliza el siguiente ejemplo:

“Si te compras un coche más bonito que el mío, puedo sentir envidia. Si al mismo tiempo, creo que te deleitas en mi envidia, ésta se puede convertir en resentimiento. Si creo que te compraste el coche para despertar mi envidia, esta se puede volver criminal. En el primer caso, la emoción viene provocada por (mi creencia acerca de) tu acción; en el segundo caso, por mi (creencia acerca de) tu emoción; en el tercer caso, por (mi creencia acerca de) la motivación que había detrás de tu acción”.<sup>206</sup>

#### *Las creencias acerca de las creencias de otras personas.*

En este caso las emociones se desencadenan a raíz de las creencias que los sujetos atribuyen a las demás personas, por ejemplo: “Si yo creo que otras personas creen (con razón o equivocadamente) que he cometido algún delito, me sentiría disgustado”.<sup>207</sup>

#### *Las creencias probabilísticas.*

Hay emociones que derivan de las creencias de certeza absoluta y otras que se derivan por creencias en cierto sentido probabilísticas, por ejemplo, dice Elster: “el orgullo triunfal requiere de algo más que una mera probabilidad elevada de que uno sea el ganador: se necesita certeza absoluta”, de tal suerte

---

<sup>204</sup>*Ibid.*, p.317.

<sup>205</sup>*Cfr. Ídem.*

<sup>206</sup>*Ibid.*, p.318.

<sup>207</sup>*Cfr. p.319.*

que la certeza absoluta provoca una emoción más fuerte que la certeza probabilística, “si un hecho temido por nosotros va a ocurrir con toda seguridad, siento desesperación más que miedo”.<sup>208</sup>

Las creencias probabilísticas podrían ser aquellas que tienen la información necesaria para creer que algo va a ocurrir, por ejemplo: la creencia que puede tener un joven de que un día se comprará un auto puede generar una emoción de esperanza.

*Las creencias contra-factuales y subjuntivas.*

Las emociones pueden generarse también por *creencias acerca de los estados de las cosas imaginarios*, en las cuales, pueden presentarse estados de fantasía que tienen alguna probabilidad de ocurrir (subjuntivas), y los que tienen una baja posibilidad de ocurrir (contra-factuales). En estos casos las emociones son diferentes, “un hecho que se tiene por *remotamente posible*, por muy remota que sea esa posibilidad”, seguramente generará una emoción más fuerte, que un hecho que aunque posible, tiene muy mínimas posibilidades de ocurrir como ganarse el premio mayor de la lotería.<sup>209</sup>

Hasta aquí hemos analizado la naturaleza de las emociones y las distintas modalidades de la cognición; ahora analizaremos la posibilidad de que las emociones adquieran el carácter racional y sean incluidas en el modelo de la TER.

### **2.5.3 Las emociones racionales.**

Las emociones como hemos visto pueden generarse de muy distintas formas, algunas llevan a la irracionalidad como cuando se generan directamente de los deseos o creencias irracionales; para que una emoción sea considerada como racional, Elster plantea 6 posibilidades, de las cuales, para el caso del análisis del cambio las preferencias electorales, nos interesa analizar el caso

---

<sup>208</sup>*Ibíd.*, p329.

<sup>209</sup>*Cfr. Ibíd.*, 320.

de las emociones que se generan a partir de creencias racionales, con el fin de fundamentarlas en una “valoración cognitiva a las situación que las suscita”.<sup>210</sup>

Las situaciones en las cuales se generan las emociones racionales son:

1. Cuando las emociones son acciones.
2. Cuando las emociones se adecuan a la ocasión en cuanto a su tipo.
3. Cuando las emociones se adecuan en cuanto a su grado.
4. Cuando las emociones se basan en creencias racionales.
5. Cuando las emociones se basan en deseos racionales.
6. Cuando nos hacen sentir felices.

Como ya mencionamos nos interesa estudiar el punto número 4, cuando las emociones son racionales si se basan en creencias racionales. Hay que tener claro que las creencias son racionales si en su proceso de creación no se deforman por mecanismos que llevan a la irracionalidad, esto es, si el agente cuenta con una cantidad óptima de información para construir sus creencias como lo sugiere el modelo clásico de la elección racional<sup>211</sup>.

Tener creencias racionales nos garantiza que las emociones provocadas, en relación al inciso anterior, sean racionales.

#### **2.5.4 Los deseos o preferencias racionales.**

Una de las mayores aportaciones de Jon Elster a la TER además de la incorporación de las emociones, es la posibilidad de que los deseos sean racionalizados por éstas. Para él, los deseos pueden ser racionales en relación a las creencias racionales o a las emociones racionales. En el primer caso un deseo es racional si deriva de una creencia racional, por ejemplo:

---

<sup>210</sup> Di Castro, Elisabetta, *op. cit.*, p.131.

<sup>211</sup> Para consultar la forma en la que se construyen las creencias racionales, remitirse al subíndice *1.3.4 Deseos y creencias*.

“Supongamos que tengo miedo de que roben mi casa en algún momento durante los próximos años, a menos que haga algo al respecto. Ese temor - la creencia de que puede producirse un robo y mi deseo de que no ocurra – hace que sea racional que desee hacer algo al respecto, como por ejemplo comprar una alarma contra robo”.<sup>212</sup>

En este caso las emociones no intervienen en la formación de los deseos, sino más bien se trata de una cadena de deseos relacionados entre sí para alcanzar un fin, la instalación de un sistema de alarma es un medio para que el robo no ocurra.

En el segundo caso que es el que nos interesa estudiar, los deseos son originados por emociones racionales, Elster dice: “un deseo puede ser racionalizado por una emoción si apunta a mantener las condiciones que satisfagan los deseos que provocaron la emoción o a eliminar las condiciones que los frustraron”,<sup>213</sup> es decir, es racional un deseo, si apunta a la satisfacción del deseo que generó el proceso racional y derivó en una emoción que lo formó.

Por ejemplo, mi deseo es escalar el monte Everest, la información recabada me dice que para hacerlo debo enfrentar temperaturas de hasta 20 grados bajo cero, mi creencia racional es que mi equipo es insuficiente para enfrenar esa situación, mi emoción racional es de miedo, por lo tanto genero un deseo racional de no subir o de comprar un mejor equipo; el deseo racional es el segundo, comprar un mejor equipo, por que ayuda a mantener las circunstancias para cumplir el objetivo, así finalmente se satisface el deseo de subir la montaña.

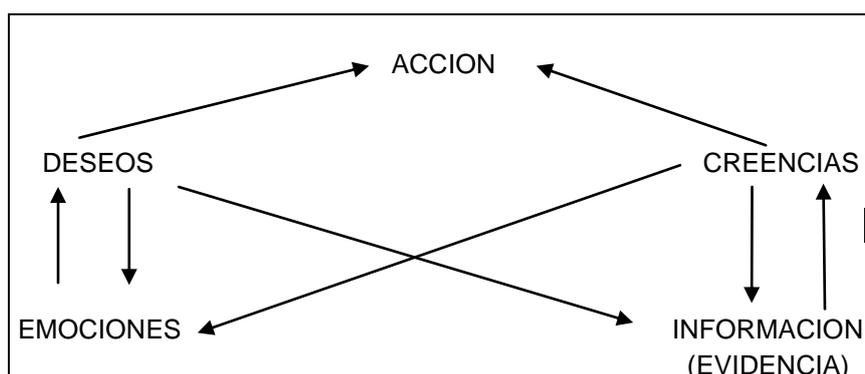
El modelo que Elster plantea para una TAR se puede observar a continuación.  
(Véase figura 5)

---

<sup>212</sup> Elster, Jon, *Economics... op. cit.*, p. 142.

<sup>213</sup> *Ibid.*, p.143.

**Figura 5**



## 2.6 Cambio racional de deseos o preferencias.

Como podemos observar, el esquema con el que Jon Elster propone una *teoría amplia de la racionalidad*, no se contempla el caso de un *cambio racional de las preferencias*, en el que un deseo racional este encaminado a cambiar el deseo original que propicio aquella emoción racionalizadora del deseo; por ello, la pregunta que nos planteamos en este momento de la investigación es: ¿habrá espacio para hablar de un cambio racional de los deseos o preferencias?, es decir: ¿existe la posibilidad de que las emociones racionales no solo generen deseos racionales que intenten preservar las condiciones para satisfacer los deseos que originaron esas emociones, sino que también racionalmente modifiquen ese deseo?, la hipótesis que se sostiene en este trabajo es que sí.

Si partimos de la premisa planteada por Downs<sup>214</sup> de que “el término racional, no califica los objetivos [y tampoco los deseos] del sujeto, sino solo sus medios”, podemos pensar que es racional el agente que después de realizar un análisis minucioso, elige la opción que le represente el menor coste y el mayor beneficio para lograr sus objetivos. Ahora, si ya hemos dicho que las emociones racionales generan deseos racionales que llevan a mantener las circunstancias que permitan cumplir el primer deseo, podemos también pensar que ese deseo racional no esté encaminado a mantener las circunstancias

<sup>214</sup> Apartado 1.2.3

para que se cumpla el primer objetivo. Es decir, este deseo es racional en tanto que deriva de una emoción racional y contribuirá a la realización del primero objetivo, pero si la emoción que lo detona deriva de creencias racionales que hacen saber al agente racional que realizar el primer objetivo va en contra de su beneficio, es correcto pensar entonces que cambie el primer deseo sin tener que caer necesariamente en la irracionalidad.

En el caso de Ulises, él utiliza un mecanismo de pre-compromiso para cumplir con su objetivo, con esta acción se desvía del proceso racional estricto pero cumple el objetivo, como dice Elster, no tiene que ser irracional esta acción.

Con respecto a nuestro caso pondré un ejemplo, el mismo de la montaña del Everest:

Si mi deseo es subir a la cima de la montaña, la información que me dan es que las condiciones de presión atmosférica a esa altura causarían graves daños a mi salud, busco las mejores opciones para enfrentar las circunstancias, mi creencia racional es que estando arriba mi cuerpo no soportará los niveles de presión y podría sufrir algún trastorno fisiológico, mi emoción racional es de miedo, la TAR dice que el deseo que se desencadene de esta emoción tiene que ayudar a mantener las circunstancias para que se cumpla el deseo, por ejemplo: desear subir a la cima con ayuda tecnológica que evite que me exponga a los efectos de la presión atmosférica y cumplir el objetivo.

Sin embargo, supongamos que esa posibilidad no existe, que sólo es posible subir con mis propios medios, mi creencia será que en la cima puedo sufrir un accidente cardiovascular, entonces, el deseo que se desencadenará de la emoción racional de miedo, es el de cambiar mi primer deseo y no subir a la cima, en su lugar, ahora puedo preferir llegar a un pico próximo a ésta, en el cual pueda tolerar las condiciones atmosféricas; éste cambio de deseo no tiene que llevarnos a la irracionalidad necesariamente por no mantener las circunstancias que coadyuvan a realizar el deseo original, ya que al cambiarlo, ayuda a evitar una acción que traería graves consecuencias. Advertimos que no es el caso en el que se cambia de deseo o preferencia por el mecanismo de

las *preferencias adaptativas*, porque estos casos están basados en creencias irracionales y en procesos inconscientes.

Si aceptamos lo anterior, podemos afirmar que hay un cambio de preferencias racional, ya que ayuda a preservar el bienestar del individuo e iniciara un nuevo proceso de elección racional; así, el deseo de llegar a un pico próximo a la cima, desencadenara su propio proceso de recopilación de información, formación de creencias racionales, sin que esto necesariamente implique otro cambio de preferencia más, podría ser que este deseo si se realice.

En el cuarto capítulo intentaremos poner a prueba esta hipótesis en el marco del cambio de preferencias electorales, así el modelo de la TAR nos ayudará a explicar cómo y por qué los electores cambiaron sus preferencias electorales en algún periodo de tiempo, cómo es que formaron sus creencias racionales, sus emociones racionales, y la manera en que finalmente hicieron un cambio racional de sus preferencias.

### Capítulo III. Elementos teóricos y metodológicos para abordar el cambio de preferencias electorales.

*“En la publicidad manipulada, en vez de una opinión pública funciona más bien un plebiscito dispuesto a la aclamación, un clima de opinión. Es manipulativo, sobre todo, el cálculo socio-psicológico de ofertas dirigidas a inclinaciones inconscientes y encaminadas a despertar reacciones previsibles, sin que, por otra parte, quienes así se aseguran la aquiescencia plebiscitaria, puedan verse obligados a contrapartidas de ningún tipo: los llamamientos –experimentalmente verificados y orientados según parámetros psicológicos cuidadosamente estudiados- tienen que poder actuar como símbolos de identificación, tanto más cuanto menos conexión tengan con frases políticas programáticas o con argumentos objetivos”.*

Jürgen Habermas.<sup>215</sup>

En los dos capítulos anteriores conocimos la manera en que se conformó la Teoría de la Elección Racional, sus fallos, y la propuesta de Jon Elster para conformar una Teoría Amplia de la Racionalidad; en este capítulo estudiaremos los elementos teóricos y metodológicos necesarios para abordar el cambio de preferencias electorales en el proceso electoral de 2006 en México.

Primero profundizaremos en el fenómeno de la opinión pública, sus definiciones, su estudio y su proceso de formación, ya que en esta investigación, *opinión pública*, será entendida como un promedio de opiniones, que sobre los candidatos a la presidencia, se construyó a través de los medios de comunicación. En seguida, adaptaremos el modelo de la TAR a los conceptos teóricos necesarios para trazar la ruta del proceso racional que siguieron los electores para conservar o cambiar su preferencia por algún candidato; de esta forma, las primeras preferencias serán identificadas con los resultados de las encuestas que se publicaron en los primeros días del periodo de análisis, la información, se identificará con la que recibió el elector a través de los spots de televisión; las creencias, serán definidas como los juicios que

---

<sup>215</sup>Habermas, Jürgen, *Historia y crítica de la opinión pública: La transformación estructural de la vida pública*, trad.de Antoni Domenech, 1994, p.243.

llevaron a cabo los electores a partir de la información recabada, y por último, las emociones serán definidas como derivadas de las creencias racionales.

Particularmente analizaremos dos emociones: *esperanza y miedo*. En la parte final del capítulo se expondrá de nuevo la hipótesis central de esta tesis, *el cambio racional de preferencias*, adaptándola al estudio de caso para demostrarla a través de dos hipótesis secundarias: la primera, que la emoción racional de *esperanza* generó un deseo racional en el elector que lo hizo mantener su preferencia electoral, y la segunda, que la emoción racional de *miedo*, generó un deseo racional en elector que hizo que cambiara su preferencia electoral.

### 3.1 La Opinión Pública.

El término *opinión pública* es un producto de la modernidad, aunque ya se encuentran algunas aproximaciones en Platón y Aristóteles, Vincent Price dice que “Noelle-Newman acredita a Rousseau como primer usuario de la frase *l’opinion publique* hacia 1744, utilizándola, con referencia a las costumbres y modos de una sociedad”.<sup>216</sup> Así mismo, menciona que en 1780 ya se hacía común entre los escritores franceses utilizar este término con una connotación política: *Bien public, esprit public, consciente publique*.<sup>217</sup>

Sin embargo, fue durante la reforma protestante que se creó un *público lector* de la literatura religiosa, derivando hacia finales del siglo XVII en la formación de una clase intelectual burguesa, “sociedades de lectores y librerías de segunda mano empezaron a florecer, la literatura moral y política era bastante popular entre las clases cultas”.<sup>218</sup>

Es en éste sentido, que los escritores ilustrados comenzaron a difundir la esperanza de una opinión general, racional e informada de los asuntos

---

<sup>216</sup> Price, Vincent, *Opinión Pública. Esfera pública y comunicación*. Paidós, Barcelona.1994, p.22.

<sup>217</sup> Cfr. *Ibidem*.

<sup>218</sup> *Ibidem*.

públicos en la sociedad francesa, “[los] sitios de reunión, en los que la devoción a la literatura y el arte de la conversación se tenían en gran estima, llegaron a convertirse – especialmente los salones franceses- en lugares donde la autoridad de la argumentación suplantó a la de un título”,<sup>219</sup> de ésta forma, *l’opinion publique* se articulaba a través de los intercambios de información crítica, que sobre los asuntos de interés público, se vertían en las reuniones de intelectuales; “con el incremento de una esfera pública política activa, la opinión pública emergió como una nueva forma de autoridad política, con la cual la burguesía podía desafiar al poder absoluto”.<sup>220</sup> Bajo este esquema, en el que coincidieron la información y el debate de un discurso razonado, se fue construyendo el esquema básico de lo que hoy conocemos como opinión pública, el discurso generalizado que deriva de un debate razonado sobre un tema público.

Sin embargo, son varios los autores que coinciden en expresar la falta de consenso y coordinación para definir lo que es la *opinión pública*, Cándido Monzón menciona que en el recorrido que ha hecho en su búsqueda por definir el termino, ha llegado a una conclusión clara: “la inexistencia de un concepto unívoco y válido para todos, por el contrario, éste se muestra confuso, complejo, polisémico y fuertemente condicionado por las distintas perspectivas en las que se han situado todos los interesados en el tema”.<sup>221</sup> Vincent Price dice: “ Muchos escritores sobre el tema de la opinión pública comenzaron con bastante razón, por hacerse la pregunta básica: ¿Que entendemos exactamente por *opinión pública*?[...] Pocos conceptos han creado un interés social y político y un debate intelectual tan extenso”;<sup>222</sup> Davison: “ [No hay] una definición generalmente aceptada”,<sup>223</sup> incluso hay quienes con total fatalismo caricaturizan la dificultad de encontrar un concepto unánime de *opinión*

---

<sup>219</sup> *Ibíd.* p.23.

<sup>220</sup> *Ibíd.*

<sup>221</sup> Monzón, Cándido, *Opinión pública, comunicación y política. La formación del espacio público*, Ed. Tecnos, Madrid, 1996, p. 323.

<sup>222</sup> Price, Vincent, *op. cit.*, p.17.

<sup>223</sup> Davidson, W.P., “Public Opinion: Introduction”, en D.L. Sills (Comp.), *International encyclopedia of the social science (vol. 13, pages. 188-197)*, McMillan, New York, 1968, p.188.Citado en: (Price, Vincent, *op. cit.*, p.14).

*pública* diciendo: “Hablar con precisión de *opinión pública*, es un empeño no muy diferente de vérselas con el *espíritu santo*”.<sup>224</sup>

Norberto Bobbio, ofrece un concepto de opinión pública como una actitud crítica, racional y bien informada, que la sociedad utiliza para comunicar sus inquietudes e influir sobre las decisiones políticas:

“La opinión pública lo es en un doble sentido: sea en el momento de su formación, por que no es privada y hace de un debate, sea por su objeto, que es la cosa pública. En cuanto “opinión” siempre es opinable, cambia con el tiempo y puede ser objeto de disensión [...] En cuánto “pública”, o lo que es lo mismo perteneciente al ámbito universal y político, habría que hablar de opiniones en plural, porque en el universal político no hay espacio para una sola verdad política, para una epistemocracia. La opinión pública no coincide con la verdad, por lo mismo que es opinión, Doxa y no episteme, pero, en lo que se forma y afirma en el debate, expresa una actitud racional, crítica y bien informada. La existencia de la opinión pública en un fenómeno de la edad moderna: de hecho presupone una sociedad civil separada del estado, una sociedad libre y articulada, en la que hay centros que consienten la formación de opiniones no individuales , tales como los periódicos y las revistas, los clubes y los salones, los partidos y las asociaciones, la bolsa y el mercado, o sea un público de particulares asociados, interesados en controlar la política del gobierno , aunque no se desarrolle una actividad política inmediata”.<sup>225</sup>

Esta es una definición no muy lejana a la que los liberales de la ilustración habían entendido por *opinión pública*, Bentham, Constant y Guizot, continuando con la visión de Locke, la habían ya visto como una instancia que confiere a los ciudadanos “una activa participación política, poniéndola en condiciones de discutir y de manifestar las propias opiniones sobre las cuestiones de interés público”.<sup>226</sup> Sin embargo, esta definición de opinión pública se ha enfrentado a un gran número de críticas derivadas de la gran influencia que tienen los medios de comunicación masiva en el proceso de su formación, habiendo quienes afirman que no hay una opinión pública crítica y razonada.

---

<sup>224</sup> Key, V.O., *Public opinion and american democracy*. New York, 1968, p.8. Citado en: (Price, Vincent, *op. cit.*, p.14).

<sup>225</sup> Bobbio, Norberto, *Diccionario de Ciencia Política*. Edit. Siglo XXI, México, 1992, p. 1075.

<sup>226</sup> Cfr. *Ibid.*, p.1077.

Como ya mencionamos, en principio hay una diversidad de opiniones acerca de lo que es o de lo que debe ser la opinión pública. Desde la óptica de las distintas disciplinas éste concepto tiene una connotación diferente; Cándido Monzón menciona que para las ciencias juridico-políticas se le considera “desde un punto de vista institucional y como concepto político”, desde la psicología social se le aborda “como un comportamiento colectivo (al principio) y como una extrapolación de las opiniones y actitudes individuales o grupales a las opiniones de la población (después)”, la sociología lo asume “desde el análisis de las opiniones de un nuevo conglomerado social, los públicos, en estrecha relación con las pautas de comportamiento y control social, pero distinguiendo claramente la existencia de dos tipos de *opinión pública*: una *opinión pública* real, responsable y razonada y otra, *pseudopinión pública*, irracional y expuesta a la manipulación”, y finalmente, se encuentra la perspectiva que tienen las ciencias de la comunicación:

“el estudio de los medios de comunicación y sus efectos, se encontrarán con una *opinión pública* entendida bajo una doble dimensión: en primer lugar, como un fenómeno que ya existe en la sociedad y, por lo tanto, que se puede acceder a él para cambiarlo o reforzarlo, y, en segundo lugar – tal como se describe en el modelo estímulo-respuesta- como un fenómeno que los medios pueden crear”.<sup>227</sup>

Es probablemente desde la óptica de esta última disciplina, que debemos abordar el problema del cambio de preferencias electorales, quizás porque éstos tienen una gran fuerza en la generación de opiniones sobre diversos temas, entre ellos, el de la política; el mismo Monzón, lo justifica diciendo:

“Posiblemente, en la actualidad, el mejor enmarque para el estudio de esta disciplina, [(la opinión pública)], sea la comunicación política y las razones que pueden avalar esta opinión, se pueden concretar en dos: primero, que es a través de los estudios de comunicación política donde la opinión pública recupera y se encuentra con una dimensión –la política- que los teóricos del siglo XIX habían definido como básica y fundamental. La superación del enfoque reduccionista, denunciado por H. Blumer y J.B. Lemerte, y el encuentro de las ciencias políticas con las ciencias de la comunicación, devolverán de nuevo esta característica al estudio de la opinión pública. La segunda, que contando con la investigación en comunicación política nos encontramos, además de la referencia expresa a la opinión pública, con numerosos temas que

---

<sup>227</sup>Cfr. Monzón, Cándido, *op. cit.*, 325.

forman parte de los contenidos de esta disciplina. Tenemos por ejemplo: Todo el capítulo relacionado con los procesos, campañas y comportamientos electorales, el análisis de propaganda política, las relaciones entre gobernados y gobernantes y entre el poder de los medios de comunicación política (retórica política), los estudios sobre cultura y socialización política, el tema de la conducta y las actitudes políticas, y el estudio de los partidos políticos como eslabones intermedios entre el sistema político y los ciudadanos”.<sup>228</sup>

Desde el campo de estudio de la comunicación política, *la opinión pública*, toma una perspectiva distinta a la de la tradición liberal, y nos induce a preguntarnos por el proceso de su formación: ¿cómo participan los medios de comunicación en ello y con qué intención? Jürgen Habermas observa que si bien la *opinión pública* es un consenso de la voluntad propia de los ciudadanos, está cimentada en el proceso de la propia comunicación política; es decir, la verdadera esencia y valor del estudio de la opinión pública, radica en observar el proceso de creación, “la fuente de legitimidad no es la voluntad predeterminada de los individuos sino más bien el proceso de su formación”.<sup>229</sup>

Habermas nos presenta la posibilidad de que la *opinión pública* se articule a partir de los aparatos ideológicos del Estado que se publicitan<sup>230</sup> a través de la comunicación pública; menciona que existe un aparato y espacio por el cual el Estado y sus organizaciones intentan imponer un discurso ideológico tendiente a permanecer en el ciudadano:

“Junto a las grandes instituciones publicísticas y en conexión con ellas (un aparato que, ciertamente, representa el máximo de publicidad, pero bien poco de opinión), se ha constituido un nuevo aparato que viene a adaptarse a las nuevas necesidades de publicidad del estado y de los consorcios (tenemos aquí (...) otra “opinión pública” que, ciertamente, “opina” sobre

---

<sup>228</sup>*Ibíd.*, p. 336.

<sup>229</sup>Habermas, Jürgen, *Historia y crítica de la opinión pública: La transformación estructural de la vida pública*, trad.de Antoni Domenech, 1994, p.26.

<sup>230</sup>La nota del traductor de la edición alemana de 1990 al español señala que: “se traduce aquí siempre – excepto en el título del libro, [Historia y crítica de la opinión pública], la voz alemana *öffentlichkeit* por publicidad[...] Aquí se intenta recuperar su referencia, más arcaica, al estado y calidad de las cosas públicas, con el convencimiento de que esta palabra vierte, en el presente contexto mejor a *öffentlichkeit* que a *vida social pública, opinión pública* o, simplemente, lo *público*, todas ellas versiones aceptables, en diferentes contextos, del término alemán”. (Habermas, Op. Cit., p. 37).

muchas cosas, pero que en lo esencial intenta configurarse e imponerse en la sociedad de un modo bien distinto al de “público”).<sup>231</sup>

De esta manera el proceso de formación de la opinión pública se convierte en la piedra angular del estudio del término, en la medida en que el Estado y sus organizaciones utilizan la comunicación pública para legitimar su permanencia y la aceptación de sus programas de gobierno, se da una transformación funcional de la publicidad política.

Es aquí donde encontramos un sustento teórico al supuesto de que los partidos políticos y organizaciones afines al Estado, construyen un discurso político que intentan implantar a través de los *mass media* para influir en la formación de las preferencias electorales, “la propaganda es la otra función [(la primera en compensar intereses)] con la que ahora carga la publicidad, dominada por los medios de comunicación de masas. Los partidos y sus organizaciones auxiliares se ven necesitados de influir publicisticamente sobre las decisiones de sus electores de un modo análogo a la presión por el reclamo publicitario sobre las decisiones de los consumidores: surge la industria del marketing político”.<sup>232</sup>

---

<sup>231</sup>*Ibíd.*, p. 223.

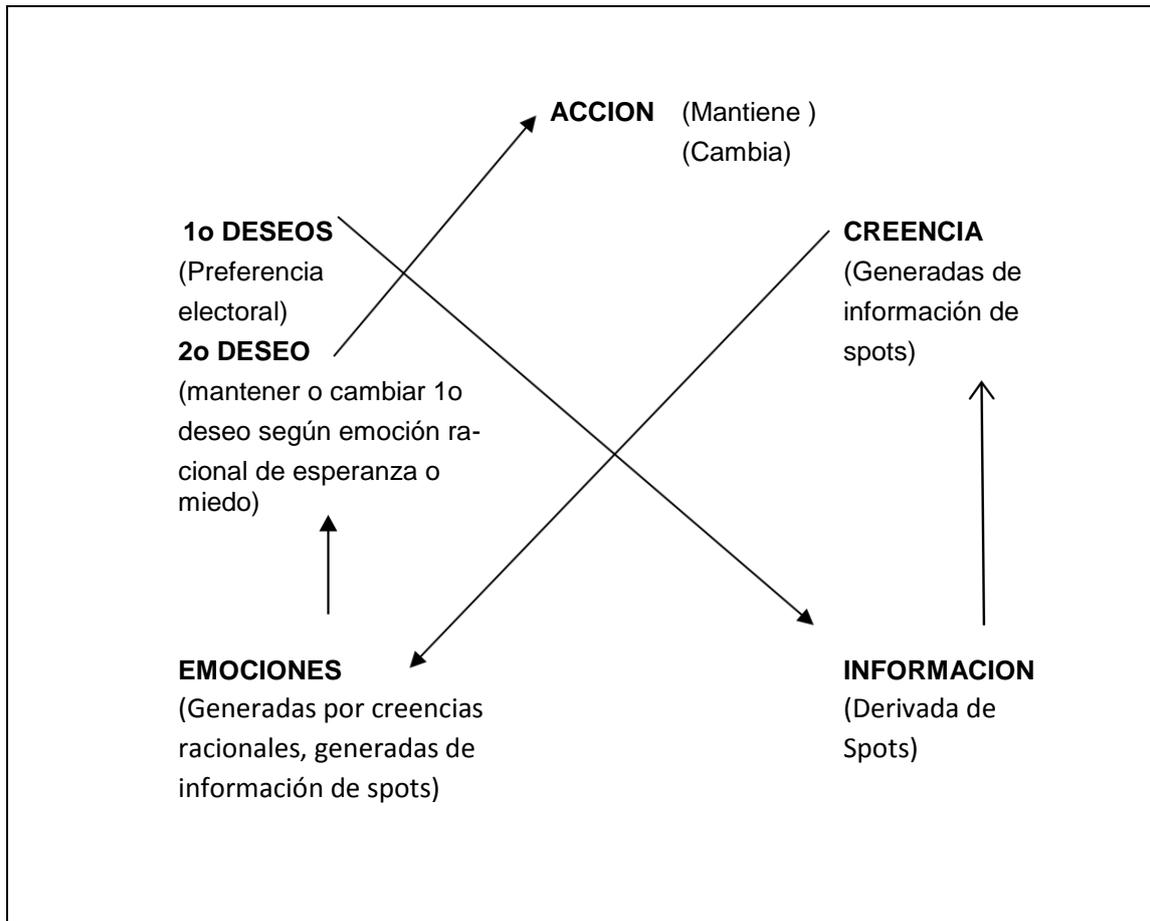
<sup>232</sup>*Ibíd.*, p. 242.

### **3.1 La Teoría Amplia de la Racionalidad, *el estudio del cambio racional de preferencias electorales.***

En la segunda mitad del capítulo dos, describimos los elementos que constituye la Teoría Amplia de la Racionalidad, a continuación analizaremos los elementos teóricos que serán asociados a la TAR para concretar un esquema de control que nos permita realizar el estudio del cambio de preferencias.

En la siguiente figura (fig. 4) podemos observar la ruta metodológica que seguiremos para analizar la conducta de los electores, de esta forma las *primeras preferencias* serán asociadas con la intención de voto que registraron las encuestas durante los meses de marzo, abril, mayo y junio, la *información*, estará asociada al discurso transmitido a través de los spots durante la campaña, las *creencias racionales*, serán aquellas que se generen a partir de la información de los spots, las *emociones racionales*, serán revisadas como las generadas por las creencias racionales, particularmente prestaremos atención en dos, esperanza y miedo, y finalmente, los *deseos racionales* que se desencadenarán a partir de cada una de las emociones mencionadas para mantener o cambiar la primera preferencia, esto con la intención de tener un sustento teórico sólido en el cual se sostenga nuestra ruta de análisis metodológico, es decir tratamos de conjuntar el control operativo que ofrece la TAR con lo que la teoría política nos ofrece.

Figura 4. Elementos teóricos vinculados al modelo de la TER.



### 3.2.1. Preferencias. *Las encuestas electorales.*

La opinión pública, como ya hemos mencionado, es un fenómeno que se ve influenciado en su proceso de formación por los medios de comunicación; a decir de Habermas, es el resultado de un proceso que busca la legitimidad de la acción política. En el caso de las preferencias electorales, la opinión pública tradicionalmente se ha intentado medir a través de las encuestas electorales, éste tema de las encuestas que miden la opinión pública es sumamente polémico, Raúl Trejo Delarbre dice al respecto:

“Las encuestas, como tanto pero no siempre provechosamente se ha dicho, no nos ofrecen pronósticos, sino diagnósticos de una situación social específica. Son fotografías de un momento determinado”.<sup>233</sup>

El encuestador mexicano Ulises Beltrán advierte que “una encuesta es una medición de opiniones y preferencias al momento entre la población”.<sup>234</sup> Podemos decir que las encuestas son los instrumentos científicos que nos acercan a conocer en promedio lo que un segmento de la población opina sobre un tema en general, “en términos ideales, son instrumentos para medir el ánimo de la sociedad, o de un segmento de ella.”<sup>235</sup>

En relación con la política, comúnmente lo que se mide en las encuestas son las preferencias electorales, regularmente el elemento más solicitado es el de intención de voto, y en tanto su relación con el ejercicio de poder, “son influenciables, e incluso pueden ser manipulables”.<sup>236</sup> Las encuestas electorales han despertado atención especial porque se han utilizado también para influir en las tendencias de los electores a favor de algún candidato o partido, además de que han asumido un papel de instrumentos legitimadores, más que de informadores de políticos o medios de comunicación.<sup>237</sup>

Debemos aclarar que en ésta investigación no nos interesa polemizar si las encuestas pueden o no constituirse como un medio de control social, o si éstas conllevan una manipulación de quien las realiza, lo que interesa resaltar es que es lo único que hoy se tiene para dar una explicación más o menos aceptable sobre las opiniones que se generan dentro de un proceso electoral en un preciso momento.

Como se mencionó anteriormente, las encuestas son los instrumentos científicos que más nos acercan a una radiografía electoral sobre las

---

<sup>233</sup> Trejo Delabre, Raúl, “Las peores opiniones. Opinión pública, encuestas, elecciones y medios en México, 1994”, en Ai Camp, Roderic, *Encuestas y democracia: Opinión pública y apertura política en México*, Ed. Siglo XXI, México, 1997, p.53.

<sup>234</sup> Beltrán, Ulises, “El arcón de las encuestas”, en: Revista *Nexos*, Mayo 2006, México, p. 28.

<sup>235</sup> Trejo Delabre, Raúl, *op. cit.*, p.54.

<sup>236</sup> *Ídem*.

<sup>237</sup> Cfr. Wolton, Dominique, “La comunicación política: Construcción de un modelo”, en: Wolton, Ferry (Comp.), *El nuevo espacio público*, Gedisa, España, 1992, p.183.

preferencias electorales en ese momento, “la encuesta no hace predicciones, sino un corte de la realidad y muestra, estadísticamente, el comportamiento social”.<sup>238</sup> Si bien las encuestas no pueden dar cuenta de la opinión de todos los electores, los métodos estadísticos que utiliza el encuestador se han desarrollado a tal grado que una encuesta levantada días previos a una elección, se acerca casi en su totalidad al resultado final.

Para leer una encuesta, señala Ulises Beltrán, hay que conocer la forma en que se exponen los resultados, ya que “se difunden demasiadas cifras, hasta tres: la *preferencia bruta*, la *preferencia efectiva*, y la estimación con base en *probables votantes*”.<sup>239</sup>

La *preferencia bruta* es la estimación que se hace contando a todos los entrevistados “tanto a los que sí nos dijeron su preferencia electoral como los que no la tienen o no quisieron expresarla; es decir, aquellos que registramos como “ninguno”, “no sabe” o no “contestó” en la pregunta de preferencias electorales”.<sup>240</sup> Regularmente a los que no expresan alguna preferencia se les denomina indecisos, aunque estrictamente éste conjunto corresponde a los no saben por quién votarían si en ese momento fuera la elección.

La *preferencia efectiva* se forma reasignando a quienes no expresaron su preferencia, esto es: “Repartiéndolos de acuerdo a supuestos sobre sus posibles preferencias o simplemente ignorándolos”. En la mayor parte de ocasiones es mejor ignorarlos para no asumir “cosas sobre su comportamiento que casi siempre son supuestos no fundados del investigador”. Ya reasignados, se calcula la proporción que le corresponde a cada partido y de esta manera ya contamos con una radiografía más exacta.<sup>241</sup>

La mejor estimación es la de los *votantes probables*, ya que “identifica a quienes a fin de cuentas serán significativos a la hora de la elección”. Para identificarlos se realizan algunas preguntas que nos indican “lo informada o

---

<sup>238</sup> Trejo Delabre, Raúl, *op. cit.*, p.57.

<sup>239</sup> Beltrán, Ulises, *op. cit.*

<sup>240</sup> *Ídem.*

<sup>241</sup> *Cfr. Ídem.*

interesada que está la persona a quien se entrevista sobre la campaña, la solidez de su preferencia o que probabilidad tiene de ir a votar”. El método para hacerlo depende de cada casa encuestadora, ya que este se va perfeccionando con la experiencia.<sup>242</sup>

Hay que señalar que la lectura de las encuestas debe hacerse promediando varias encuestas, ya que en muchos casos las casas encuestadoras presentan resultados disímiles, lo que hay que hacer es discriminar esos datos eliminando los que se salen del promedio que el conjunto de encuestadores está publicando. Por último señala, “Las encuestas solo muestran el estado actual de las preferencias. Eventos como escándalos, publicidad negativa o debates pueden modificarlas”.<sup>243</sup>

Podemos concluir que para el caso de las preferencias electorales, tomaremos como supuestos los elementos teóricos antes mencionados, para presentar los resultados que publicaron las diversas casas encuestadoras durante los meses de marzo, abril, mayo y junio.

### **3.2.2 Información. Comunicación política, Mass media y Persuasión.**

El elemento información, quizás resulte ser de vital importancia en el modelo de la TAR, ya que de la información obtenida derivarán las distintas creencias y emociones que den curso al proceso racional de los electores; a continuación mencionaremos los elementos teóricos que asociaremos con esta categoría, para asumir la forma y mecanismos en que los spots proporcionaron información a los electores.

#### *Comunicación Política.*

La *comunicación* es el proceso en el que se fundamenta la vida social, “cuando hablamos de comunicación humana, nos referimos al proceso de producción

---

<sup>242</sup> Cfr. Ídem.

<sup>243</sup> Cfr. Ídem.

de sentido mediante el intercambio de señales y mensajes entre sujetos humanos”.<sup>244</sup> En un inicio la comunicación humana se planteó como un proceso recíproco, un emisor y un receptor que intercambian un mensaje de ida y uno de regreso.

Los mensajes “significan a partir de convenciones históricas, y culturalmente generadas, por medio de las cuales producimos sentido más o menos en común, lo cual permite la comunicación humana” La *comunicación política* es espacio donde se instaura la comunicación entre gobierno, organizaciones políticas y gobernados.<sup>245</sup>

Inicialmente la comunicación humana fue posible con la aparición del lenguaje, Giovanni Sartori define al hombre como un animal loquax de la siguiente forma:

“Lo que hace único al homo sapiens es su capacidad simbólica [...] y la capacidad simbólica de los seres humanos se despliega en el lenguaje, en la capacidad de comunicar mediante una articulación de sonidos y “significantes”, provistos de significados”.<sup>246</sup>

También señala que: “las civilizaciones se desarrollaron con la escritura, y es el tránsito de la comunicación oral a la palabra escrita lo que desarrolla una civilización”;<sup>247</sup> con la invención de la máquina de imprenta se esperaba un salto significativo en el desarrollo de nuevas formas de comunicación, sin embargo, está continuo siendo oral, “leer, y tener que leer, fue hasta finales del siglo XV un privilegio de poquísimos doctos”.<sup>248</sup> Con los avances tecnológicos del siglo XIX y XX que se da un gran avance en la forma de comunicación, sobre todo con la aparición del telégrafo, del teléfono y de la radio, surgió la posibilidad instantánea de reproducir mensajes a gran escala. Sin embargo el gran invento que revolucionó la forma de comunicar fue la Televisión.<sup>249</sup>

---

<sup>244</sup> Sánchez Ruiz, Enrique, *Comunicación y democracia*. Cuadernos de divulgación de la cultura democrática, IFE, México, 2004, p.15.

<sup>245</sup> Cfr. *Ídem*.

<sup>246</sup> Sartori, Giovanni, *Homovideos, la sociedad teledirigida*, ed. Punto de lectura, México, 2009, p.29.

<sup>247</sup> *Ídem*.

<sup>248</sup> *Ídem*.

<sup>249</sup> Cfr. *Ibid.*, p.32.

Sartori advierte que con este evento se produjo una ruptura, la comunicación dejó de llevarse a cabo a través de la palabra y se comenzó a realizar a través de la imagen, con esto, el hombre pasó a ser más un animal-vidente que un animal-simbólico:

“Es la televisión la que modifica primero, y fundamentalmente la naturaleza misma de la comunicación, pues la traslada del contexto de la palabra al contexto de la imagen. La palabra es un símbolo que se resuelve en lo que significa, en lo que nos hace entender. Y entendemos la palabra solo si podemos, es decir, si conocemos la lengua a la que pertenece; en caso contrario, es letra muerta, un signo o sonido cualquiera. Por el contrario la imagen es pura y simple representación visual”.<sup>250</sup>

El problema fundamental es que el individuo que se comunica a través de la imagen, deja de lado la comunicación por lenguaje, que es el fundamento del razonamiento, como decía Piaget, sin lenguaje no hay pensamiento, por lo que la recepción de imágenes conlleva una asimilación total de la información recibida, Sartori lo describe así:

“La televisión produce imágenes y anula los conceptos, y de éste modo atrofia nuestra capacidad de abstracción y con ella toda nuestra capacidad de entender”.<sup>251</sup>

### *Mass media.*

Ya hemos mencionado al inicio de este capítulo como los medios de comunicación se constituyen como el medio por el cual el gobierno y sus organizaciones buscan afectar el proceso de formación de la *opinión pública*. Guillermo O' Donnell menciona que el poder se basa frecuentemente en el control de ciertos recursos, entre ellos, el “control de información en sentido amplio” y “medios de persuasión, influencia y control ideológico-cultural entre otros”.<sup>252</sup>

---

<sup>250</sup>*Ibíd.*, p. 42.

<sup>251</sup>*Ibíd.*, p.53.

<sup>252</sup>O'Donnell, Guillermo, “Apuntes para una teoría del Estado”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. XL, núm. 4, 1978, p. 1159. Citado en: (Sánchez Ruiz, Enrique, *op. cit.*, p. 33).

Estos aspectos se han atribuido principalmente a los medios de comunicación, y es en éste contexto, que el poder estatal y los partidos políticos usufructúan los medios de comunicación de masas para influir, a través de su propaganda política, en la percepción y opinión de los ciudadanos; ésta estrategia tiene una tendencia a la preservación del poder.

Por otro lado, la forma en que los medios se han convertido en los proveedores de información pública, han llevado a muchos autores a decir que la comunicación política que se da a través de los *mass media* conforma el nuevo espacio público<sup>253</sup>. Es en este marco, que las campañas políticas ofrecen a los ciudadanos mensajes persuasivos tendientes generar una preferencia electoral a su favor.

### *Persuasión.*

La comunicación por naturaleza es persuasiva, tiene como objetivo modificar o influir en la conducta del otro, cuando se utilizan a los *mass media* como canal de difusión de mensajes, esta característica persuasiva se potencializa, los medios generan “mensajes o mediaciones expresivas[,] mismos que pueden buscar el logro de diferentes finalidades y objetivos dependiendo de la naturaleza de cada medio, de los géneros o formatos de los propios mensajes”.<sup>254</sup> Si estos mensajes son de naturaleza pública, elaborados por un actor político gubernamental o social, entonces hablamos de comunicación política.

Durante una campaña política, los medios juegan un papel protagónico para persuadir al electorado, “en la actualidad las campañas ya no consisten en grandes manifestaciones masivas con discursos elocuentes, si no en el uso

---

<sup>253</sup> Un estudio más detallado debería contemplar el papel que juegan las redes sociales en Internet, en mucho están superando el espacio de comunicación de la radio y la televisión. Hoy en día a través del Facebook y el Twitter se desarrolla la discusión de temas públicos y se da el contacto entre el ciudadano y las personalidades públicas. .

<sup>254</sup> Sanchez Ruiz, Enrique, *op. cit.*, p.49.

mercadotécnico de los medios de difusión”,<sup>255</sup> que a través de la persuasión mejoran y eficientizan la recepción de los mensajes.

La persuasión es un término polémico, ligado al de dominación, si entendemos este término en función de la capacidad de influir en el actuar del otro, se tienen dos vías para realizarlo, la espontánea y la intencional, dentro de la primera podemos encontrar el carisma, la fascinación, el encanto y la seducción; dentro de la segunda se encuentra la coacción y la persuasión; en la coacción se utiliza la fuerza, la sanción y las normas, en la persuasión se utiliza el discurso, que a través de proporcionar información, apela a la elección del individuo.

La persuasión opera proporcionando información que el receptor desconoce, resaltando aptitudes o ineptitudes sobre alguien o algo, según sea el objetivo.

Al respecto Lionel Bellenger comenta:

“La persuasión se convierte entonces en una práctica de la comunicación calculada en función de un resultado. Entra en el orden del pensamiento estratégico: es responsable de las vulnerabilidades del otro, al mismo tiempo que se piensa y administra su propio arsenal de medios. Se abastece del almacén de la retórica ampliamente aprovisionado por diversas corrientes, desde los sofistas, Aristóteles y los maestros del arte oratorio”.<sup>256</sup>

Dentro del discurso persuasivo hay una modalidad que ha resultado exitosa para modificar la percepción de las personas, el discurso falsificado, este tipo de discurso tiene como finalidad la deformación de la idea o concepto sobre algo, “llamamos deformación a las formas de mentir que consisten en hablar de una cosa que existe pero caracterizándola de una manera falaz”,<sup>257</sup> las deformaciones son de dos tipos, cuantitativas, exageración y minimización, y cualitativas, identidad, características y motivos.

---

<sup>255</sup>*Ibíd.*, p.50.

<sup>256</sup>Bellenger, Lionel, *La persuasión*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1989, p. 10.

<sup>257</sup>Durandin, *La mentira de la propaganda política y en la publicidad*, Paidós, Barcelona, 1983, p.119.

Usualmente en la propaganda política se utilizan las deformaciones cualitativas, intentando recrear la identidad de un candidato a través de la identificación con otros de mala reputación y con regímenes desdeñables para la sociedad.

Por lo tanto dentro de nuestro análisis sobre el cambio de preferencias electorales entenderemos que toda la información que recibe el elector racional, se encuentra afectada por las características y mecanismos mencionados en este subíndice, así mismo entendemos que a partir de la información que recibe de los *mass media* se crearán creencias racionales

### **3.2.3 Creencias racionales.**

Como mencionamos ya en el primer capítulo, la teoría de la elección racional exige que el agente debe gastar una cantidad considerable de tiempo, energía y esfuerzo en recabar información, es decir, que sus creencias “deben estar fundadas correctamente en la evidencia disponible, lo cual presupone también, aunque sea en forma débil, una recolección razonable de la información pertinente”.<sup>258</sup>

La condición es pues, que para que una creencia sea racional, ésta debe fundamentarse en las evidencias de las que dispone el agente. Ya revisamos cambios en el segundo capítulo las formas en las que la racionalidad fracasa frente a casos de indeterminación. Se asumirá en esta investigación que las creencias racionales serán aquellas que surjan cuando el agente “obtenga una cantidad óptima de información, o para ser más precisos, que invierten una cantidad óptima de tiempo, energía y dinero en recibir esa información”.<sup>259</sup> No obstante, y como ya señalamos, la información puede ser verdadera o falsa, lo que importa es el proceso racional de búsqueda.

---

<sup>258</sup> Di castro, Elisabetta, *La razón desencantada. Un acercamiento a la teoría de la elección racional*. Instituto de Investigaciones Filosóficas-UNAM, México, 2002, p.113.

<sup>259</sup> Elster, Jon, *Egonimics. Análisis de la Interacción entre Racionalidad, Emoción, Preferencias y Normas Sociales en la Economía de la Acción Individual y sus Desviaciones*, Gedisa, Barcelona.1997, p.45.

Una creencia, dice Luis Villoro, “en su sentido más general significa simplemente tener un enunciado por verdadero”, en su forma lógica, “creer que P, significa simplemente que P es un hecho, contar con P en el mundo”.<sup>260</sup>

Para Héctor Zamitiz, una creencia puede estar fundamentada en “una observación empírica, en la lógica, en la tradición, en la aceptación por parte de otras personas o, inclusive, en la fe”.<sup>261</sup> De ahí que pensemos que las creencias racionales de los electores se constituyan como enunciados hipotéticos derivados de la información que han recabado a través de los *mass media*, en especial de los spots políticos, además, Zamitiz señala que “un juicio lógico bajo la influencia de la autoridad personal de alguien en quien se cree y por lo tanto se cree lo que afirma, lo que hace y lo que promete”, lo que nos lleva a pensar en el papel que jugaron los medios de comunicación como líderes de opinión al transmitir un spot en sus canales, es decir, que lo que respaldaba en suma importancia la credibilidad de la información que transmitía era el prestigio de la empresa televisora que lo transmitía. Además de ello, la creencia conlleva una carga valorativa que les es endosada por el propio individuo:

“Es importante señalar que las creencias son expresiones que relacionan a un objeto con cierto grado de probabilidad subjetiva (*creo en algo hasta que me parezca subjetivamente probable que sea cierto*); se miden a partir de su intensidad y la valoración del producto; por tanto la actitud resulta de la suma de las intensidades de las creencias multiplicadas por las valoraciones de los objetos. En suma, la creencia se encuentra en ese terreno del pensamiento especulativo cuyo principal interés se concentra en el hombre, en su naturaleza, en sus valores y su destino, de ahí los diversos tipos de pensamiento: el mítico, el mágico, el religioso, que han conformado por igual diversas creencias y que el pensamiento científico ha tratado de negar.”<sup>262</sup>

Por lo que podemos concluir que las creencias racionales de los electores estuvieron afectadas por el conocimiento previo que el elector tenía sobre el/

---

<sup>260</sup> Villoro, Luis, Creer, saber, conocer, Ed. Siglo XXI, México, 2004, p. 31.

<sup>261</sup> Zamitiz, Héctor, “Creencias políticas”, en el *Léxico de la Vida Social y la Cooperación*. Proyecto a cargo de la Dra. Laura Baca Olamendi y del Dr. Fernando Castañeda Sabido, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, Marzo de 2010. En proceso de Edición. (Con autorización su Autor).

<sup>262</sup> *Ídem*.

*estado de la cuestión*, la valoración de la plausibilidad de los enunciados recibidos para convertirlos en una creencia racional o desecharlos.

### **3.2.4 Emociones racionales.**

Como mencionamos en el capítulo anterior, las emociones racionales derivan de creencias racionales, aunque el tema de las emociones es extenso y no muy claro analizaremos algunas características de las emociones y cuáles son las que observaremos en el estudio de caso, para comprobar la hipótesis del cambio racional de las preferencias electorales.

#### *Características de las emociones.*

Jon Elster identifica ocho emociones que llama emociones sociales, “suponen una evaluación positiva o negativa de nuestra conducta o carácter, o de los de la otra persona”,<sup>263</sup> también las identifica como positiva o negativa según el dolor o placer que provocan:

*Vergüenza*: emoción negativa desencadenada por una creencia en relación con el propio carácter.

*Desprecio y odio*: emociones negativas desencadenadas por creencias sobre el carácter de otros.

*Culpa*: emoción negativa desencadenada sobre la acción del otro.

*Amor propio o dignidad*: emoción positiva provocada por una creencia sobre el propio carácter.

*Simpatía*: emoción positiva provocada por una creencia sobre el carácter de otro.

---

<sup>263</sup> Elster, Jon, *Sobre las pasiones. Emoción, adicción y conducta humana*, edit. Paidós, Barcelona, España, 2001, p. 30.

*Orgullo*: emoción positiva provocada por una creencia sobre la propia acción.

*Admiración*: emoción positiva provocada por una creencia sobre la acción realizada por el otro.<sup>264</sup>

Elster reconoce también otro conjunto de emociones que se presentan cuando las creencias se mantienen como probables o posibles, “estas emociones se generan al pensar en ciertas cosas buenas o malas que pueden o no ocurrir en el futuro y en buenas o malas situaciones que pueden o no conseguirse en el presente”, estas son la esperanza, el miedo, el amor y los celos, “ por lo general estas emociones precisan de que el suceso o estado en cuestión sea visto como algo más que meramente concebible, es decir, debe existir una oportunidad no nula de que pueda efectivamente ocurrir o que se pueda realmente conseguir”.<sup>265</sup>

Al hacer un análisis fenomenológico Elster apunta que las emociones cuentan con las siguientes características:

- Sensación cualitativa singular.
- Aparición súbita.
- Imprevisibilidad.
- Corta duración.
- Las desencadena un estado cognitivo.
- Dirigidas hacia un objeto intencional.
- Inducen cambios fisiológicos.
- Tienen expresiones fisiológicas y fisionómicas.
- Inducen tendencias a realizar ciertas acciones
- Van acompañadas de placer o dolor.<sup>266</sup>

---

<sup>264</sup>*Ídem.*

<sup>265</sup>*Ibíd.*, p.32.

<sup>266</sup>*Ídem.*

### *Sobre los estados cognitivos en el cerebro.*

Como indicamos en el apartado 2.5.3, las emociones derivan de diversos tipos de creencias, sin embargo, solo nos interesa estudiar las que derivan de creencias racionales, pero vamos analizar aquí como es que se desencadenan las emociones desde un punto de vista de las neurociencias.

Elster, en su libro *Sobre las pasiones*, hace un análisis del trabajo de Joseph LeDoux, para explicar cómo es que se desencadena en el cerebro una respuesta emocional a un estímulo, a partir de un estado cognitivo, y analiza las dos vías que utiliza el cerebro para dar una respuesta emocional; como se muestra en la figura 4, “solamente uno de esos dos caminos pasa por la parte del cerebro que es capaz de realizar estimaciones cognitivas”, la otra vía conduce directamente a la respuesta emocional.<sup>267</sup>

A continuación reproducimos un párrafo del libro de LeDoux, para explicarlo:

“Aunque el sistema talámico no puede hacer distinciones finas, la vía de la amígdala tiene una ventaja importante sobre la vía del *input* cortical. Esta ventaja es el tiempo. Para que el estímulo auditivo alcance la amígdala a través de la vía talámica se requiere, en el caso de una rata, unos doce milisegundos, y casi el doble si se realiza a través de la vía cortical. La vía talámica [...] no le puede decir a la amígdala con precisión lo que hay, pero puede suministrar una señal rápida de la presencia de algún peligro. Es un sistema de procesamiento rápido y basto o poco discriminativo.

Imaginemos que caminamos por el bosque. Se produce un ruido extraño, algún chirrido. Va directamente a la amígdala al córtex y éste lo reconoce como una rama seca que se quebró con el peso de nuestras botas o como una serpiente de cascabel agitando su cola. Pero cuando el córtex ha llegado a establecer cuál es el resultado, la amígdala ya ha comenzado a defenderse de la serpiente. La información procedente del tálamo no viene ya filtrada y sesgada para provocar determinadas respuestas. El trabajo del córtex es impedir la respuesta inadecuada más que producir la adecuada o pertinente. Por el contrario, supongamos que en el camino vemos algo curvo y fino. La curvatura y la delgadez llegan a la amígdala desde el tálamo, mientras que solamente es el córtex el que distingue entre una serpiente enroscada y un palo curvo. Si es una serpiente, la amígdala tiene la ventaja en el juego. Desde el punto de vista de la supervivencia, es mejor responder a peligros potenciales como si de hecho fueran

---

<sup>267</sup> Elster, Jon, *Sobre las pasiones... op. cit.*, p. 39.

reales en vez de fracasar en la respuesta, El coste de considerar que el palo es una serpiente es menor, a largo plazo, que el coste de tratar a la serpiente como si fuera un palo”.<sup>268</sup>

Esto se debe posiblemente, como menciona Jorge Alagón, a que el cerebro:

“No fue diseñado por la evolución para pensar sino para sobrevivir, interpretando el entorno, clasificando la situación ambiental con base en memorias de situaciones similares, reaccionando emocionalmente a dicho entorno y almacenando la situación ambiental para su uso futuro. ¡Tan rápido como sea posible! Esto es, no puede esperarte a que racionalices sobre tu entorno y después actúes en consecuencia. Solo cuando sabes que estás salvo puedes reflexionar sobre tu entorno. Pensar es un lujo, reaccionar es una necesidad”.<sup>269</sup>

Últimamente varios estudios han señalado los avances y logros de la evolución humana en la formación de vías neuronales y el desarrollo del lóbulo prefrontal, que permiten abrir paso a la cognición en el hombre moderno, no interesa aquí, por que como ya dijimos es un tema demasiado extenso, debatir entonces sobre la cognición y racionalidad de las emociones desde el punto de vista neurocientífico, solo pretendemos sostener desde las neurociencias, que el cerebro humano está diseñado para realizar la cognición racional y por lo tanto una respuesta emocional racional.

Una vez que hemos señalado las características de las emociones es importante recordar que nuestro estudio de las emociones se limita a las emociones racionales que derivan de creencias racionales, tal como se señaló en el apartado 2.5.3, ahora, las emociones racionales que analizaremos en el estudio del cambio racional de preferencias electorales serán 2, la emoción racional de esperanza y la emoción racional de miedo.

---

<sup>268</sup>LeDoux, Joseph, *The Emotional Brain*. New York, Simon and Schuster, 1996, p. 29, Citado en (Elster, Jon, *Sobre las pasiones...op. cit.*, p.40).

<sup>269</sup> Alagón, Jorge, *Tu marca, su publicidad y el ropero*, Millward Brown, México, 2007.

### 3.2.5 Deseos racionales y cambio racional de preferencias electorales.

*Esperanza y Miedo.*

*La esperanza y el miedo* serán las dos emociones que analizaremos en el estudio del cambio de preferencias electorales durante el proceso electoral de 2006, recordemos que en el apartado 2.5.4 mencionamos que las emociones racionales ayudan a dar racionalidad a los deseos en el sentido en que estos apuntan a *mantener las condiciones que satisfagan los deseos que provocaron la emoción* o a *eliminar las condiciones que los frustraron*, pero también mencionamos la posibilidad de que una emoción racional, *provocará un deseo que no necesariamente apunte a mantener las condiciones que satisfagan el deseo que provocó esa emoción*, en este caso el deseo generará un cambio racional del primer deseo.

La emoción racional del primer caso, que generará un deseo racional que ayudará a mantener las condiciones que satisfagan el primer deseo, es *la emoción de esperanza*, mientras que la emoción racional que provocará un deseo racional que no ayude a mantener las condiciones que satisfagan el primer deseo sino que lo cambie es *la emoción de miedo*.

Así, en nuestro estudio sobre el cambio racional de preferencias, partiremos de las siguientes dos hipótesis:

*1-La esperanza mantiene racionalmente la preferencia.*

Hipótesis: La emoción racional de *esperanza*, generó un deseo racional en el elector que le hizo mantener su preferencia electoral.

*2- El miedo cambia racionalmente la preferencia.*

Hipótesis: La emoción racional de *miedo*, generó un deseo racional en elector que hizo cambiar su preferencia electoral.

Estas dos hipótesis serán comprobadas en el siguiente capítulo, al contrastar por periodos mensuales los resultados de las encuestas electorales, al inicio y al final, con los spots que se transmitieron en televisión, los cuales resaltaron atributos o proporcionaron información denostativa hacia algún candidato. Además se intentará identificar el tipo de emoción que género cada tipo de spot, a través un análisis cualitativo.

## Capítulo IV. El cambio de preferencias electorales durante la campaña para la elección de presidente de la república en el proceso electoral de 2006 en México.

*La otredad estaba del lado de lo no ortodoxo, lo ajeno, lo extraño, en cambio en el otro extremo estaba lo conocido, la certeza y la certidumbre de lo "correcto y explorado".*

Germán Pérez Fernández.<sup>270</sup>

### *Introducción.*

Una vez que en los capítulos anteriores hemos analizado el modelo de la *Teoría Amplia de la Racionalidad* y los elementos teóricos y metodológicos que le asociaremos para llevar a cabo el estudio del cambio racional de preferencias electorales durante el proceso electoral de 2006 en México, a continuación revisaremos cuáles fueron los actores políticos que participaron en el proceso, las instituciones políticas que tuvieron injerencia, los spots que se transmitieron y la forma en que se desarrolló el proceso mismo.

En el capítulo se hace referencia a las formas y procesos que utilizaron los partidos para elegir a sus candidatos a la presidencia, el porcentaje de electores volátiles que decidieron su voto a partir la información que recibieron de los spots en televisión, la intervención de los poderes facticos y la forma de clasificación de los spots. Así mismo, se analizan los spots transmitidos por parte del PAN y de la CPBT durante la campaña, los cuales se comparan con los movimientos de intención de voto que registraron las encuestas durante los meses de marzo, abril, mayo y junio de 2006.

---

<sup>270</sup> Pérez Fernández, Germán, "La campaña indeseable", en: Peschard, Jacqueline (Comp), *2 de Julio. Reflexiones y alternativas*. FCPyS-UNAM. México, 2006, p. 287.

#### 4.1 Los partidos y sus candidatos.

El seis de octubre del año 2005 dio inicio formal y legal el proceso electoral 2005-2006 para la elección de Presidente de la República, Senadores y Diputados. Previamente se habían llevado a cabo los procesos de selección de candidatos a la presidencia de la república al interior de los partidos. Carlomagno Ávila, realizó un estudio detallado de los procesos de selección interna de los partidos políticos en 2005,<sup>271</sup> y algunos datos de interés durante ese periodo.

Dicho estudio buscó las coincidencias de 7 líneas temáticas: el ambiente de los partidos, lo jurídico y normativo, los personajes, las encuestas, los procesos y su financiamiento. Respecto a los partidos y sus candidatos destaca una clasificación según el proceso que observaron; a) los democráticos, PRI y el PAN, los cuales llevaron a cabo elecciones, b) los simuladores PRD y PVEM, los cuales eligieron candidato de por designación en asamblea, c) los ausentes PT y CONVERGENCIA, que no tuvieron proceso de selección por ir en coalición, y d) los de ambiente partidista como el PANAL y PASDC, que eligieron a sus candidatos por acuerdo.

##### *a) Los democráticos*

#### El PRI

En 2003 la fórmula integrada por Roberto Madrazo y Elba Esther Gordillo llegó a la dirigencia nacional del partido. En 2005 un grupo de priistas connotados se conjuraron en opositores advirtiendo el peligro que representaba el que Roberto Madrazo se hubiera “apropiado de los cargos que le permitirían salir electo, ataviado como su candidato natural en un proceso injusto”,<sup>272</sup> por lo que

---

<sup>271</sup>Ávila Rosales, Carlomagno F., “El mejor o el idóneo: La selección de candidatos a la presidencia de México en 2005”, en: Zamitiz, Héctor (Comp.), *México 2006: la contienda ideológico-programática y los límites del poder institucional*, UNAM, México 2009

<sup>272</sup>*Ibíd.*, p.32.

conformaron un grupo alterno denominado TUCOM, del cual saldría un precandidato que competiría en la elección interna con Madrazo.

EL TUCOM fue integrado por los gobernadores: José Natividad González Parás de Nuevo León, Miguel Alemán Velasco de Veracruz, Arturo Montiel Rojas del estado de México y Eduardo Bours de Sonora; el senador Enrique Jackson Ramírez y los exgobernadores Enrique Martínez y Martínez de Coahuila, Tomás Yarrington Rubalcava de Tamaulipas y Manuel Ángel Núñez Soto en Hidalgo, quienes acordaron que su abanderado sería escogido usando “un método mixto de tres mecanismos: encuestas a un segmento preciso de la sociedad, consultas directas y el acuerdo entre los propios integrantes del grupo; quien fuera el mejor posicionado de cara al 2006 sería el candidato”.<sup>273</sup>

El ganador fue Arturo Montiel, quien abandonó el proceso después de un escándalo en el sentido de que “desde la gubernatura, había desviado recursos para su beneficio”,<sup>274</sup> la elección entonces se llevó a cabo, entre Roberto Madrazo y Everardo Moreno Cruz, el 6 de noviembre de 2005 en Hidalgo, y el 13 de noviembre en el resto del país. Madrazo arrasó.

## El PAN

En Acción Nacional se presentaron tres precandidatos a la presidencia, Felipe de Jesús Calderón Hinojosa, Alberto Cárdenas y Santiago Creel, del cual se decía que era el candidato del presidente, “el partido inició su proceso interno sin investigar el origen del dinero gastado por los aspirantes para promoverse en los meses previos y sin atender las denuncias de inequidad y uso de los recursos públicos para ello, que desde el mismo partido se hacían contra Creel y Cárdenas”.<sup>275</sup>

Cárdenas había sido secretario de medio ambiente y recursos naturales y aunque su fuerza electoral estuvo concentrada en Jalisco, la contienda se dio entre Creel

---

<sup>273</sup>*Ibíd.*, p.33.

<sup>274</sup>*Ídem.*

<sup>275</sup>*Ídem.*

que había sido secretario de gobernación y Calderón, que había sido secretario de energía, el primero no fue bien visto en los círculos panistas ortodoxos, ya que se le acusaba de “corrupción por un fraude al *Fondo Nacional de Desastres* y las concesiones familiares y a televisa para abrir casas de apuestas”;<sup>276</sup> el segundo se había enfrentado al presidente Fox, al ser destapado por el gobernador Francisco Ramírez Acuña, y auto nombrarse *el hijo desobediente*, “su presencia y mensaje permeó entre los jóvenes; lo vieron como el candidato más limpio y menos ligado a los gobernantes del pasado y grupos políticos de ideologías obsoletas; practico sin dogmatismos y odios”.<sup>277</sup>

La elección se realizó en 3 fechas distintas, el 11 de septiembre, el 2 de octubre y el 23 de octubre, de un padrón de 1 104 789 miembros Calderón ganó con 153 748 votos (51.79 %), Creel obtuvo 95 687 (24.8%) y Cárdenas 47 142 (15.91%).

#### *b) Los simuladores*

#### PRD

Este partido no realizó elección, su único precandidato fue Andrés Manuel López Obrador, que traía detrás de él, una campaña orquestada desde la jefatura de Gobierno del Distrito Federal, “como con Fox en el 2000, López Obrador hizo de su candidatura algo inevitable, apostando a que su popularidad era mucho mayor que la del partido y a que éste no dejaría pasar la posibilidad real de ganar la presidencia”.<sup>278</sup>

López Obrador había sido atacado desde la presidencia de la república con los *video-escándalos* y el *desafuero*, caso por el cual la PGR lo acusaba por desacato a una suspensión definitiva a favor del propietario de un predio expropiado en 1989, con ello, había elevado su popularidad, ya que llamó a una

---

<sup>276</sup>*Ibíd.*, p.35.

<sup>277</sup>*Ibíd.*, p.33.

<sup>278</sup>*Ibíd.*, p.29.

movilización ciudadana en su apoyo, con lo que las encuestas lo situaban en abril de 2005 por encima del 40%.

Dado que el PRD no tenía contemplado en sus estatutos el caso en que se presentara un único precandidato, el Consejo Nacional modificó la convocatoria para la elección de candidato a la presidencia, *convino tomar protesta a su abanderado en una sesión extraordinaria*, el 7 de diciembre, “el Consejo Nacional aprobó integrar la coalición electoral “por el bien de todos” con el PT y Convergencia; se aprobaron sus documentos básicos y la candidatura de Andrés Manuel López Obrador”.<sup>279</sup>

## El PVEM

Este partido tampoco realizó elección interna, la Asamblea Nacional aprobó, el 28 de marzo de 2005, que el diputado Bernardo de la Garza asumiera como precandidato, haciéndolo oficial el 15 de junio, entre el 1º de julio y el 14 de agosto se transmitieron 4 230 spots, “ con esta maniobra, De la Garza creció en las preferencias electorales y el partido se reposicionó en la intención de voto y la percepción de la gente, publicando que podría obtener hasta tres millones de votos sin alianza”.<sup>280</sup>

A finales de año el CPN aprobó la alianza con el PRI, declinando su candidato por Roberto Madrazo.

c) *Los de ambiente partidista.*

## NUEVA ALIANZA

El partido Nueva Alianza se formó el 14 de julio de 2005 con la integración de 3 APN (Agrupación Política Nacional), *Movimiento Indígena Popular*, *Asociación Ciudadana del Magisterio y Conciencia Política*. Durante meses se especuló sobre si su candidato a la presidencia sería Elba Esther Gordillo, Juan Ramón De la

---

<sup>279</sup> *Ídem.*

<sup>280</sup> *Ibíd.*, p.28.

Fuente, Jorge Castañeda o algún otro externo al que le fuera negada la candidatura en su partido. No se realizó proceso interno, “[en una] reunión entre la cúpula del SNTE y la dirigencia del partido con Gordillo, el 8 de enero, se informó que [Alberto] Cinta, [Manuel] Paz, [Pedro] Lamont y Roberto Campa Cifrián eran los precandidatos y que, por unanimidad, el Consejo Nacional había designado al ex priísta y ex vocero del TUCOM como su candidato”.<sup>281</sup>

## ALTERNATIVA

El partido Alternativa Socialdemócrata y Campesina se formó “con la alianza del grupo socialdemócrata, de Dora Patricia Mercado Castro y un grupo campesino escindido del PRI, liderado por Ignacio Irys Salomón”, y las APN *Sentimientos de la Nación e Iniciativa XXI*.<sup>282</sup>

Durante el 1er Consejo Consultivo Ciudadano el 6 y 7 de agosto de 2005, se acordó que Patricia Mercado fuera la única precandidata, sin embargo, “de forma incongruente, el Consejo Político federado lanzó la convocatoria para elegir a su candidato presidencial, y condicionó que los aspirantes debían someterse a cuatro encuestas; ganaría quien alcanzara por lo menos, el 2% de las preferencias”. Mercado no obtuvo el porcentaje exigido, empero el grupo socialdemócrata le tomó protesta, mientras que el grupo Campesino, proclamaba una nueva convocatoria y durante su asamblea, le tomó protesta a Víctor González Torres.<sup>283</sup>

La candidatura se resolvió en el TEPJF a favor de Patricia Mercado y el 18 de enero, el Consejo General del IFE aprobó su registro como candidata a la presidencia por el partido.

---

<sup>281</sup>*Ibíd.*, p.26.

<sup>282</sup>*Ibíd.*, p.24.

<sup>283</sup>*Ibíd.*, p.25.

## **4.2 La campaña electoral por la Presidencia de la República.**

La elección de 2006 ha sido la más cuestionada y estudiada de la historia contemporánea de México. Más allá de los reclamos de fraude electoral, resalta a la vista de todos los analistas la intervención de distintos actores ajenos al proceso. La presencia de fenómenos como el voto útil marcaron la diferencia con elecciones anteriores, pero sin duda lo que hace un parteaguas en la historia electoral de México es el uso y manejo de la comunicación política, los llamados spots de ataque marcaron la relación cognitiva entre el elector y el candidato, substituyendo la propuesta programática natural que debe prevalecer en las democracias.

Con la finalidad de comprobar nuestras hipótesis, analizaremos cómo un sector de alrededor del 8% del electorado decidió y cambio su preferencia electoral durante la campaña, quienes fueron los actores que intervinieron en el proceso y el tipo de spots que mayor influencia tuvieron en el cambio racional de preferencias electorales.

.

### **4.2.1 El voto útil.**

Un fenómeno que hay que explicar en el análisis del cambio de preferencias electorales es el de su alta volatilidad, es decir, si observamos las cifras de las encuestas notaremos que con mucha facilidad los electores cambiaron su preferencia de un candidato a otro.

Un ejercicio que nos ayudaría a explicarlo con mayor detenimiento es establecer el tipo de electores que cambiaron su preferencia; en este caso lo determinaremos analizando el fenómeno del voto útil o diferenciado. Para Jacqueline Peschard, durante la etapa en la que gobernó el partido hegemónico “prevaleció un voto definido por la costumbre o por el consenso pasivo que existía alrededor del régimen político, a medida que instaurándose

la competencia política y que los cargos de elección devinieron verdaderamente disputados, se incrementó la volatilidad”,<sup>284</sup> es decir, disminuyó lo que se conoce como voto duro o de identidad partidista para distribuirse entre los demás partidos.

El comportamiento electoral del 2 de julio de 2006 mostró un electorado que votó diferenciadamente, es decir, la votación que un partido o coalición obtuvo para elegir diputados y senadores, no correspondió necesariamente con la elección de Presidente de la República. En el caso del PRI y Nueva Alianza son muy significativos ya que es considerable el porcentaje de votos que exportaron a partidos como el PAN y la CPBT en la elección de Presidente. Al respecto, Peschard señala:

“El voto útil estratégico, es propio de un elector racional, capaz de votar, calculando los beneficios que dicha decisión puede aportarle, ya sea porque favorece la victoria de algún candidato, o porque sirve para impedir el triunfo de otro que considera la peor opción. El elector racional está interesado en maximizar su incidencia en el resultado, aun a costa de sacrificar su preferencia partidaria [...] El voto diferenciado o cruzado se presenta principalmente en los sistemas presidenciales en los que los poderes ejecutivo y legislativo tienen su propia fuente de legitimidad y por ello existen boletas separadas, una para elegir presidente y otras para elegir a diputados y senadores”.<sup>285</sup>

Regularmente el voto diferenciado termina siendo un voto útil ya que busca reforzar una tendencia electoral. Tres de los cinco candidatos resultaron afectados en algún sentido por el voto diferenciado, Andrés Manuel López Obrador, Felipe Calderón y Patricia Mercado, mientras que trajo consecuencias negativas para Roberto Madrazo y Roberto Campa, “AMLO fue el más beneficiado, por que recibió 2 787 301 votos más que los candidatos a diputados de la Coalición que lo postuló (una diferencia positiva de 23.9%). Aunque Felipe Calderón captó 1 215 349 votos más de lo que recibieron sus compañeros de partido, aspirantes a legisladores, (una diferencia positiva de 8.82%), la cantidad fue menos de la mitad de lo que absorbió López Obrador. Por su lado Patricia Mercado recogió un 24.9% más de votos que los

---

<sup>284</sup>Peschard, Jacqueline, *2 de Julio. Reflexiones y alternativas*, FCPyS-UNAM, México, 2007, p.163.

<sup>285</sup>*Ibid.*, p.167.

candidatos a diputados de Alternativa”.<sup>286</sup> Roberto Madrazo perdió 2 346 256 votos, (una diferencia negativa de 20.14%) con respecto a la elección de diputados de su partido y, Roberto Campa perdió 1 471 639, (una diferencia de negativa de 78.59%).

**Cuadro 5.**

	PAN	AM	CPBT	PANAL	PASC	VOT. VAL.
PRESIDENTE	15 000 284	9 301 441	14 756 350	401 804	1 128 850	40 588 729
DIPUTADOS	13 784 935	11 647 697	11 969 049	1 876 443	847 599	40 125 723
DIFERENCIA ABS.	1 215 349	2 346 256	2 787 301	1 474 639	281 251	463 006
PRESIDENTE	35.80%	22%	35.30%	0.99%	2.80%	
DIPUTADOS	34.30%	28.90%	29%	4.70%	2.10%	
DIFERENCIA PORC.	1.50%	-6.90%	6.30%	-3.80%	0.70%	

Presentado en Peschard, Jacqueline, *2 de Julio. Reflexiones y alternativas... op. cit., p. 170.*

El cuadro 5, nos muestra que con respecto a la votación total de la elección, AMLO recibió casi 6.3% de votos que no provinieron de simpatizantes de la CPBT, Felipe Calderón 1.5% y Patricia Mercado acaso 0.7%, de ahí que el número de electores que votaron diferenciadamente haya sido de 4 283 901 (8.5%), los cuales definieron su preferencia electoral durante la campaña, es decir, que tal porcentaje se disputaron los punteros.

Para reforzar lo anterior basta con observar la encuesta que realizó Parametría del 20 al 23 de abril, en la que observa que AMLO tiene una intención de voto de 35% mientras que los candidatos a diputados de la Coalición 28%, FCH 33% de intención y los candidatos a diputados de Acción Nacional 34% y finalmente Mercado tenía una intención de 2% y los candidatos a diputados de su partido .49%.<sup>287</sup>

La premisa entonces sería que durante la campaña electoral aproximadamente 8.5% de electores se vieron afectados por la información proveniente de los spots, si bien para mantener su preferencia electoral o para modificarla; los demás los debemos considerar como electores decididos o

<sup>286</sup>*Ibíd.*, p.170.

<sup>287</sup>IFE, “Intención de voto por candidato”, *Informe de las encuestas que se publicaron y que fueron entregadas a la Secretaría Ejecutiva.*

voto duro, ya que la votación en las elecciones de Diputados Federales, Senadores, Presidente de la República y, en algunos estados, para Diputados Locales y Presidencias Municipales por un mismo partido, solo podría obedecer a dos causas: su afinidad partidista o voto corporativo.

#### **4.2.2 La intervención de los poderes fácticos.**

Al proceso electoral de 2006 no sólo acudieron los interesados, partidos, instituciones electorales y ciudadanos, sino también entes o actores no formales, o *de facto*, quienes participaron para beneficiar la tendencia hacia alguno de los dos candidatos puntero, se les ha llamado *poderes fácticos*. Héctor Zamitiz, estudió la forma en que actuaron a favor del candidato del PAN, aunque hay que señalar, que el candidato de la CPBT también contó con la oportunidad entablar relaciones con ellos, finalmente los poderes fácticos se ponen al servicio que quien les asegure beneficios en el mediano y largo plazo.<sup>288</sup>

Para Zamitiz los poderes fácticos pueden explicarse a través de la siguiente definición:

“una serie de grupos de interés media – y muchas veces captura- la relación entre el liderazgo político y los ciudadanos en general (en su capacidad de votantes), lo que afecta el suministro de bienes y servicios públicos. Su influencia de debe, en parte, a su capacidad de intervenir en el proceso de diseño de políticas públicas, en especial en los relacionado con la facultad de atacar y obstaculizar funciones o fuentes de ingreso que son claves para el Estado”.<sup>289</sup>

Estos grupos de interés, tienen como meta evitar las reformas al Estado que puedan poner en riesgo sus beneficios, como es el caso de algunos sindicatos, empresarios o actores políticos; Zamitiz menciona que han ocupado décadas de acceso privilegiado al poder, y no representan en muchas ocasiones los intereses de la mayoría de sus propios sectores, “luego de la alternancia en la que el sistema político empieza a modificarse, estos grupos siguen

---

<sup>288</sup>Cfr. Zamitiz, Héctor, *México 2006: la contienda ideológico-programática y los límites del poder institucional*, UNAM, México, 2009.

<sup>289</sup>*Instituciones y gobernabilidad en México: más allá de la captura del Estado y la polarización social*, publicado en abril de 2007 por el Banco Mundial.

aprovechando sus posiciones y capacidades organizativas para impedir reformas que amenacen sus beneficios”.<sup>290</sup>

La actuación de los *poderes fácticos* en una elección puede también explicarse a partir de la forma en que influyen directa o indirectamente para beneficiar y propiciar de forma más eficaz la llegada al poder de algún partido o candidato, poniendo a su disposición una red de relaciones y beneficios sin los cuales prácticamente sería imposible o por lo menos más difícil. En el 2006, actuaron en gran medida para posibilitar la victoria del candidato del PAN, quien por mucho tiempo permaneció en las encuestas por debajo del candidato de la CPBT; su objetivo consistió en evitar la llegada de AMLO a la presidencia. Un factor que explicaría lo anterior es, dice Zamitiz, que “Andrés Manuel López Obrador atentó en contra de intereses y privilegios de estos poderes con su propuesta de gobierno y por los excesos discursivos de su campaña”.<sup>291</sup>

El candidato de la CPBT advirtió en varias ocasiones que en el proceso electoral estaban interviniendo personajes como el ex presidente Carlos Salinas, el empresario Roberto Hernández, el entonces Senador Diego Fernández de Cevallos, y el empresario Carlos Ahumada; los había acusado de un complot en su contra, formalmente la Coalición por el Bien de Todos interpuso diversas quejas que fueron atendidas por el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación (TEPJF) para la validación de la elección, en contra de la actuación de quienes podemos considerar como poderes fácticos:

- a) El presidente Fox.
- b) El Consejo Coordinador Empresarial.
- c) Elba Esther Gordillo.
- d) Jumex.
- e) José María Aznar.
- f) Víctor González Torres.
- g) Televisa.

---

<sup>290</sup>Zamitiz, Héctor, *op. cit.*, p.163.

<sup>291</sup>*Ibíd.*, p.165.

a) *El presidente Fox.*

El presidente Fox reiteradamente hizo manifiesta su animadversión por el candidato de la CPBT, con la intención de incidir en el proceso electoral, acusándolo de demagogo, populista, mesías. Señaló que “sólo la estabilidad económica y la disciplina fiscal son el único camino para vencer la pobreza” así como la frase famosa de “hay que cambiar de jinete y no de caballo”.<sup>292</sup>

b) *Consejo Coordinador Empresarial.*

Se le atribuyó la publicación de spots que tenían como finalidad persuadir sobre el riesgo que tenía el país de llegar a la presidencia el candidato de la CPBT, haciendo un gasto en el último mes de campaña de \$ 136 476 555 pesos según IBOPE. Principalmente se alertó sobre la posible pérdida de la estabilidad económica que llevaba el país en los últimos 10 años, la inminente devaluación que vendría, y se insistía en que: “apostarle a algo distinto es retroceder...”<sup>293</sup>

c) *Elba Esther Gordillo.*

A la líder del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación ha sido señalada por haber movilizado medio millón de votos provenientes del partido Nueva Alianza a favor de Felipe Calderón, además de haber instado a varios gobernadores del PRI a movilizar su maquinaria electoral a favor del candidato del PAN.

---

<sup>292</sup> Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación, *Dictamen relativo al Cómputo Final de la Elección de Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, declaración de validez de la Elección y Presidente Electo*, México, 2006, p.56.

<sup>293</sup> *Ibíd.*, p.30.

d) *Jumex.*

A la empresa Jumex se le acusó de la publicación de un spot que inducía en forma subliminal a votar por el PAN, con un gasto de \$13 143 476.

e) *José María Aznar.*

El 21 de febrero de 2006, el ex presidente del gobierno español, “manifestó su preferencia a favor del candidato Felipe de Jesús Calderón Hinojosa, como ejemplo de *seriedad política*, en oposición a la *demagogia*”,<sup>294</sup> declaración que fue publicada en la página del PAN y posteriormente mencionada en los medios de comunicación.

f) *Víctor González Torres.*

Se le acusó de difundir diversos spots en los que señalaba las semejanzas y diferencias con AMLO, señalando que: “López Obrador es socialista radical como Fidel Castro y Hugo Chávez, mientras que Víctor González Torres es socialista moderado como Michelle Bachelete, Kirchner o Lula”.<sup>295</sup>

g) *Televisa.*

A la importante empresa televisiva se le acusó de haber proporcionado tarifas preferenciales al PAN así como de haber invitado a votar por FCH en el capítulo final de la telenovela *la fea más bella* y haberlo declarado ganador en el último capítulo de la serie *el privilegio de mandar*, cuando aún el tribunal no declaraba la validez de la elección.

En suma podemos reconocer la participación de *poderes de facto* en el proceso electoral para favorecer la candidatura de FCH. Su poder económico y

---

<sup>294</sup>*Ibíd.*, p.77.

<sup>295</sup>*Ibíd.* p.34.

político hizo que su intervención, a través de sus declaraciones o difusión de spots, tuviera una fuerza brutal significativa que poco a poco, fue empedrando el camino para que el candidato Felipe Calderón ganara la elección; fue una confabulación que convenía a todos.

Es importante señalar, la posición final que sobre estos eventos tuvo el TEPJF en su ejercicio como tribunal constitucional para declarar válida la elección de Presidente de los Estados Unidos Mexicanos. Después de evaluar la intervención de los actores en el proceso y las pruebas ofrecidas por la Coalición el tribunal concluyó:

“Así pues, vistos en su conjunto los acontecimientos señalados, no generan convicción de una afectación importante a los principios rectores de las elecciones democráticas, principalmente la libertad del voto, pues se trata de cuestiones no probadas, o que habiéndolo sido, no se tiene sustento objetivo del impacto que pudieron haber tenido o bien, entraron en juego diversas situaciones específicas de este proceso electoral que les restaron importancia o redujeron su grado de influencia, especialmente, los diversos acuerdos preventivos emitidos por el Consejo General del Instituto Federal Electoral, así como las diversas resoluciones jurisdiccionales y administrativas que impidieron que las situaciones irregulares denunciadas continuaran sus efectos.

En efecto, si las situaciones analizadas no constituyen irregularidades en sí mismas, o no se probó que lo fueran, vistas en su conjunto tampoco podrían tener ese efecto; y lo mismo sucede en torno a los hechos irregulares de los cuales no se tiene algún elemento para medir su grado de influencia, o bien, de los cuales se redujo o detuvo sus efectos, pues el conjunto de ellos no revela una afectación determinante a los principios fundamentales del proceso electoral, sino irregularidades, algunas de ellas de cierta importancia, que, sin embargo, fueron mermadas o no se conoce su impacto.

Con esto no se desconoce que en algunos casos, se trató de situaciones de importancia o de gravedad, pero debido a las medidas preventivas y correctivas mencionadas pudieron detener sus efectos, en la medida necesaria para impedir que fueran determinantes para afectar la libertad del sufragio.

De esta manera, ni siquiera la conjunción de estos hechos que se pudieran tener por acreditados, sería impedimento para declarar la validez de la elección, dado que, según se evidenció, por sus alcances temporales y espaciales no habría complementación entre ellos, al grado de que llevaran a este órgano jurisdiccional a la conclusión de que se trató de una acción concertada o deliberada con una finalidad común de influir en la intención de los votantes, tampoco se puede afirmar que hayan sido actos continuos, reiterados o generalizados que hubieran trascendido en los resultados electorales.”<sup>296</sup>

A decir del Dr. Germán Pérez Fernández, el Tribunal no realizó una ponderación particular para determinar el grado de influencia de los hechos antes mencionados en el resultado final de la elección. Este autor afirma que dicho Tribunal renunció a su facultad investigadora y por lo tanto sus juicios

---

<sup>296</sup>*Ibíd.*, pp. 291-293.

fueron subjetivos al declarar que no se tenían elementos para medir su grado de influencia.<sup>297</sup> El tribunal hizo por decirlo así, una disertación sobre lo que pudo o no pudo constituirse como un riesgo, pero que finalmente no tiene efecto en el resultado final, ya sea porque no hay como probarlo, o por la lejanía de los hechos con el día de la jornada, sin embargo como veremos más adelante, consideramos que este ejercicio servirá para nutrir el debate científico sobre el grado de influencia en el caso de los spots.

Finalmente sobre la resolución del Tribunal el Dr. Pérez Fernández comenta:

“A mi parecer no entraña más que una serie de sentires y opiniones sobre hechos para los que el Tribunal no está capacitado para hablar con contundencia y conocimiento, simplemente porque no se le puede exigir a un Tribunal de pleno derecho los conocimientos técnicos, psicológicos, mercadológicos característicos de una compleja rama del conocimiento. Y si naturalmente los magistrados no están capacitados para realizar este tipo de análisis, ¿Por qué no allegarse de la información calificada de los expertos en esa materia? Eso es lo que hace de su dictamen algo eminentemente subjetivo y por lo tanto endeble. Lo aleja de su esencia que consiste en ser un tribunal de pleno derecho.”<sup>298</sup>

#### **4.2.3 Los Spots.**

A partir del 19 de enero y hasta el 28 de junio de 2006, el IFE encargó a la empresa IBOPE el monitoreo de los spots que se transmitirían en Radio y Televisión, por lo que se procesaron diariamente alrededor de 7 602 horas y se detectaron durante todo el periodo un total de 704 502 spots.<sup>299</sup>

Los Spots, dice Oquitzin Aguilar Leyva, pueden entenderse en el marco de una contienda de imágenes y sonidos dentro de una batalla por el poder, “una cruzada por dominar el terreno no geográfico sino cognitivo del electorado, un combate por informar su imaginario y sus representaciones del mundo a través

---

<sup>297</sup>Cfr. Pérez Fernández, Germán, “2006, la campaña indeseable”, en Pechard, Jacqueline (Comp.), *2 de Julio. Reflexiones y alternativas*. FCPyS-UNAM, México, 2007, p. 297.

<sup>298</sup>*Ibíd.*, p.299.

<sup>299</sup>Cfr. Instituto Federal Electoral, *Reporte final de los monitoreos de promocionales*.

de textos audiovisuales”.<sup>300</sup> Es en este contexto que el elector racional formó sus creencias a partir de la información que recabó por televisión, la cual, en su mayoría, provino de los spots.

Según la naturaleza y temática que presentaron los spots difundidos por los diversos candidatos, Aguilar Leyva señala que se pueden analizar dividiéndolos en 4 rubros: *El candidato, el público, la promesa y el ataque*.<sup>301</sup>

Conforme a esas características, este autor plantea que esta campaña se centró más en “la promoción del candidato y en el ataque a los oponentes”.<sup>302</sup> Tan solo hay que mencionar que de un total de 486 versiones de spots que difundió el PAN, 89 fueron para promocionar a su candidato a la presidencia y 35 para atacar a AMLO, de igual modo, la CPBT de un total de 448 spots difundidos, 112 fueron para promocionar a su candidato a la presidencia y 30 para atacar a FCH, todos los demás corresponden a la promoción de candidatos a diputados locales, federales y senadores.<sup>303</sup>

Para comprobar nuestros supuestos, analizaremos en seguida la cantidad de spots que se transmitieron durante los meses de marzo, abril, mayo y junio de 2006, tanto a favor como en contra de los candidatos punteros. Nos proponemos identificar sus características cualitativas y señalar las premisas con las que los electores formaron sus creencias y las emociones racionales de esperanza y miedo que llevaron a mantener o cambiar su preferencia electoral.

---

<sup>300</sup> Aguilar Leyva, Oquitzin, “Imágenes Blasfemas”, en López Veneroni Felipe (Comp.), *El concepto de cultura política y los medios de información en México*. UNAM, México, 2009, p.15.

<sup>301</sup> Cfr. *Ibíd.*, p.17.

<sup>302</sup> *Ídem*.

<sup>303</sup> Instituto Federal Electoral, *Total de versiones de promocionales en radio y televisión detectados por el monitoreo en las campañas electorales del 2006*. Unidad de Fiscalización de los Recursos de los Partidos Políticos, México, 2006.

### **4.3 El cambio racional de preferencias electorales.**

Hemos dejado en claro en los capítulos anteriores la ruta metodológica que seguiremos para el estudio del cambio de preferencias electorales es la que nos propone Jon Elster a través de su *Teoría Amplia de la Racionalidad*, en este sentido proponemos una aplicación de esta teoría a través de la hipótesis del cambio racional de preferencias electorales que se abordó en el apartado 2.6

Apoyándonos en la observación de la figura 6, entenderemos mejor la lógica de los electores que cambiaron o mantuvieron su preferencia electoral durante el proceso electoral de 2006:

1-. PREFERENCIAS. Partimos de una preferencia definida por parte de los electores volátiles, de los cuales se habló en el apartado 4.2.1, en un momento anterior al periodo de análisis.

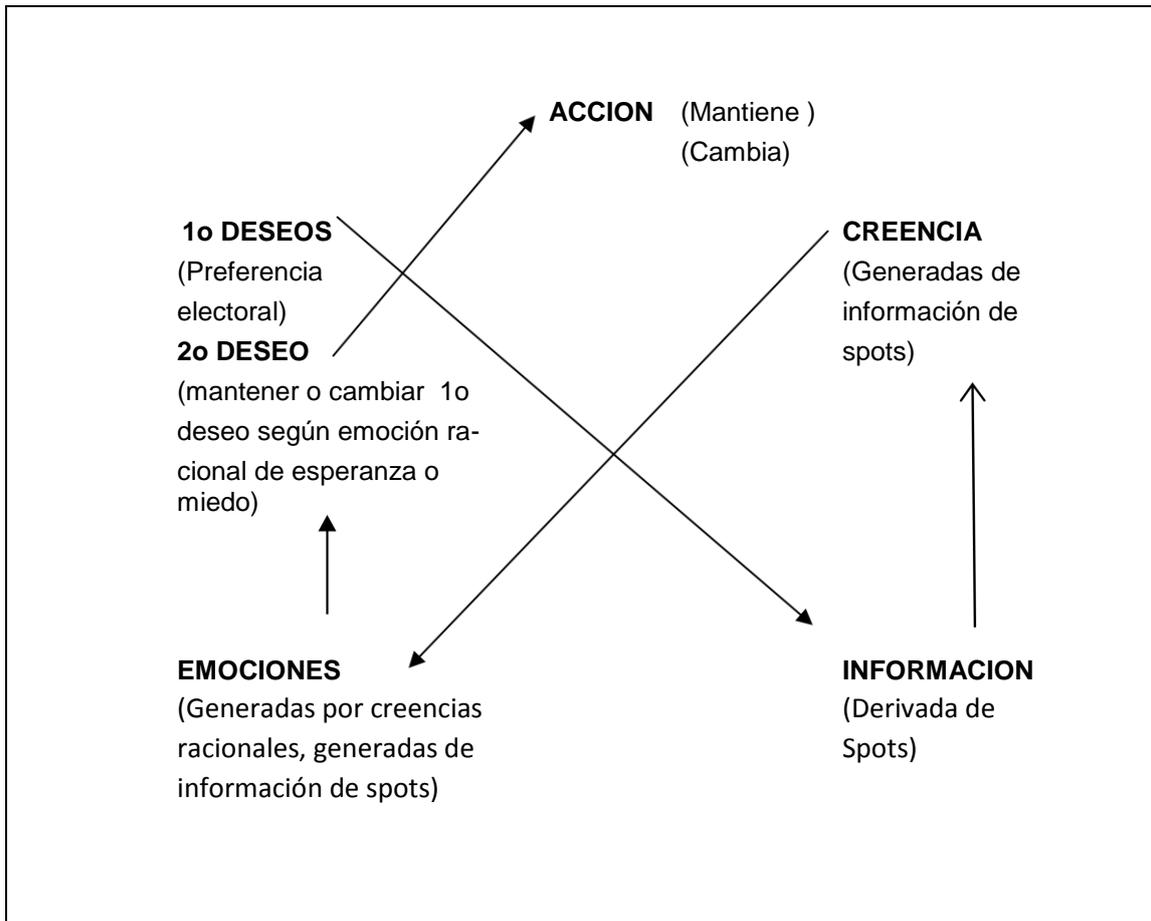
2-. INFORMACION. La información que recabaron, en su mayor parte, tuvo su fuente en los spots que se transmitieron por televisión durante el periodo de análisis.

3-. CREENCIAS RACIONALES. Con la información obtenida el elector racional generó creencias a favor o en contra del candidato de su preferencia.

4-. EMOCIONES RACIONALES. De las creencias racionales el elector racional generó emociones racionales; en particular, esperanza y miedo.

5-. DESEOS RACIONALES. Las emociones racionales de esperanza y miedo generaron deseos racionales de dos tipos: de la emoción de esperanza derivó un deseo racional de mantener la preferencia electoral previa, y de la emoción racional de miedo derivó un deseo racional de cambiar la preferencia electoral previa.

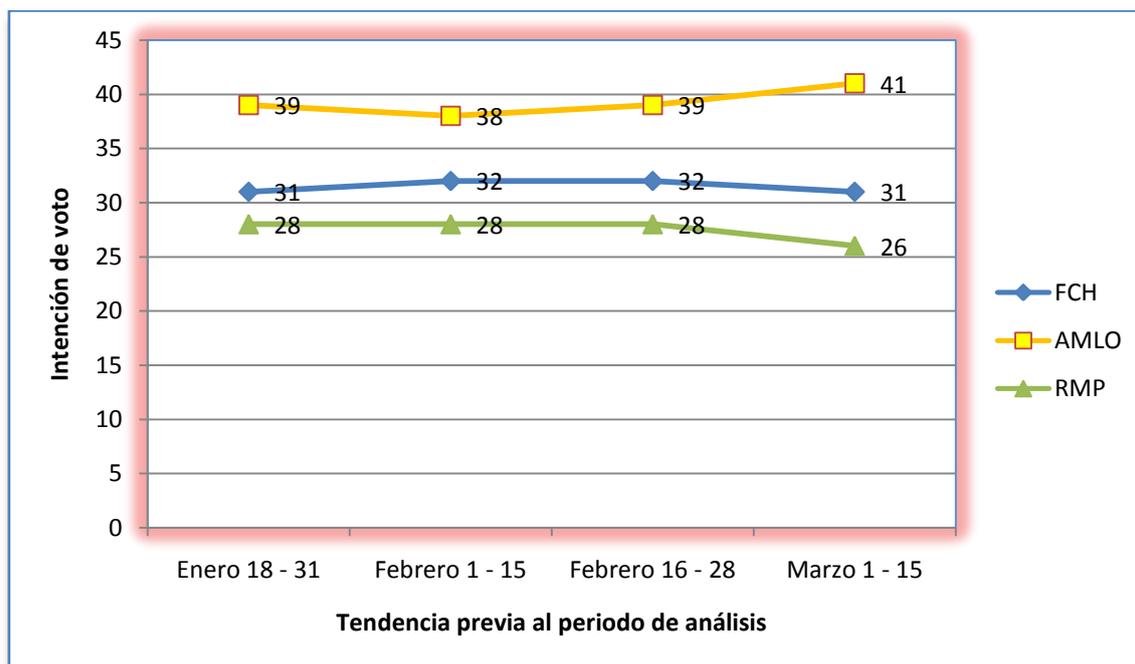
**Figura 6.**



*El inicio.*

Las campañas dieron inicio formal el 19 de enero de 2006, Andrés Manuel López Obrador (AMLO) venía administrando una amplia ventaja de 10 puntos por encima de su más cercano competidor Felipe Calderón Hinojosa (FCH). De esta fecha, hasta mediados de marzo cuando apareció el primer *spot de ataque*, los promocionales del PAN y de la CPBT fueron regularmente los que hemos llamado *spots de candidato*, con esta estrategia, las tendencias no sufrieron de variaciones importantes. Sin embargo a partir del 15 de marzo observamos una difusión mayor de los *spots de ataque*, a partir de ello, las tendencias se movieron drásticamente. Del 19 de enero al 15 de marzo las encuestas publicaron lo siguiente:

**Grafica 1**



- Fuente: Elaboración propia con información de IFE, “Intención de voto por candidato”, *Informe de las encuestas que se publicaron y que fueron entregadas a la Secretaría Ejecutiva*.

Como podemos observar el candidato de la CPBT se mantuvo con una marcada distancia del candidato del PAN y de la Alianza por México (APM). Por aquellos días, comenta Salvador Camarena, el equipo de Felipe Calderón buscó la manera de hacer remontar a su candidato; habían transcurrido seis semanas desde el inicio de la campaña y su entonces publicista Francisco Ortiz, no había logrado posicionarlo como una opción atractiva para el electorado, fue entonces que se incorporan a la campaña Antonio Solá y Dick Morris, este último ex asesor de Bill Clinton, los cuales darían un giro radical con una nueva estrategia basada en los spots de ataque.<sup>304</sup>

La CPBT por su parte, y en especial su candidato, habían pensado para la campaña en una estrategia de tierra, es decir, su objetivo era ganar sin la televisión. Oscar Camacho relata que Bernardo Gómez había buscado un encuentro con Andrés Manuel López Obrador para ofrecerle un paquete tarifario, el encargado de la negociación era Federico Arreola, Gómez le ofreció

<sup>304</sup>Cfr. Camarena, Salvador y Zepeda, Patterson, Jorge. *El presidente electo. Instructivo para sobrevivir a Calderón y su gobierno*. Planeta, México, 2006.

que por 260 millones de pesos Andrés Manuel tendría en la televisora los mismos espacios que Calderón y Madrazo, y “como bonificación, Gómez prometió que serían olvidados los desencuentros entre Televisa y López Obrador ocasionados por el desafuero [...] Incluso se le ofreció que por el mismo costo se abrirían entrevistas con los principales conductores de noticias cuantas veces fueran necesarias y spots insertados en programas o telenovelas con alto rating”,<sup>305</sup> sin embargo la oferta fue rechazada, “tanto él [Arreola] como Andrés Manuel estaban convencidos de que la televisión no era necesaria para ganar”.<sup>306</sup>

#### **4.3.1 Marzo. “López Obrador es un peligro para México”.**

El primero de los *spots de ataque* que apareció durante la campaña fue el conocido como “el de los ladrillos”, apareció el 12 de marzo y se transmitió hasta el 16 de abril, más de un mes, con una frecuencia de 30 impactos diarios que fueron incrementándose hacia finales de marzo.<sup>307</sup> Fue el spot que mayormente permeó en el electorado por su larga exposición, fue el que se puede afirmar, le cobró entre 3 y 4 puntos a AMLO en 15 días, y acabó, junto con el de Hugo Chávez, en posicionarlo como un riesgo nacional.

En este spot aparece una pared con ladrillos y sonido de destrucción, una voz en off dice:<sup>308</sup>

- *“Este es el 2º piso del periférico de la ciudad de México, ¿Cómo pagó López Obrador por él? se endeudo, las pensiones, se endeudó, triplicó la deuda del D.F., si llega a presidente nos va a endeudar más y vendrá*

---

<sup>305</sup> Camacho, Oscar y Almazán, Alejandro, *La victoria que no fue. López Obrador: Entre la guerra sucia y la soberbia*. Grijalbo, México, 2006, p.19.

<sup>306</sup> *Ídem*.

<sup>307</sup> Cfr. Conteo hecho a mano por el tesista, en Instituto Federal Electoral, *Total de versiones de promocionales en radio y televisión detectados por el monitoreo en las campañas electorales del 2006*. Unidad de Fiscalización de los Recursos de los Partidos Político, México, 2006.

<sup>308</sup> Este y en lo sucesivo todas las versiones de spots que se citen estuvieron disponibles

en: <http://www.ife.org.mx/documentos/spots/AcuerdoSpots/primer0-4PromosDifundidosCampanias.html>

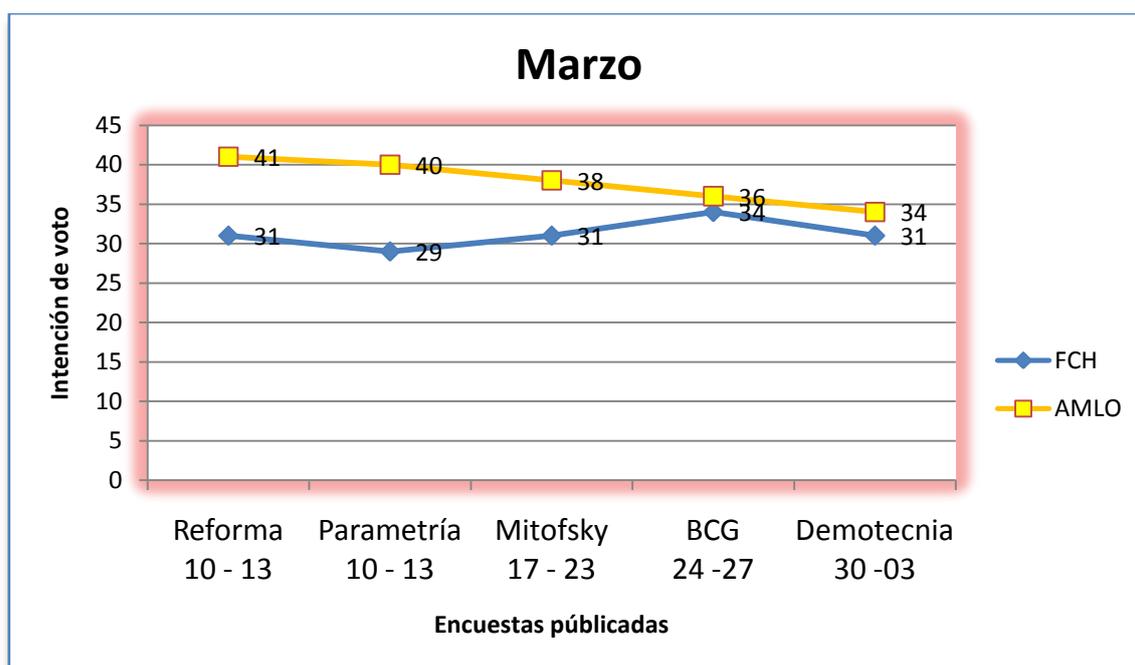
una crisis económica, devaluación, desempleo. Estos son los grandes planes de López Obrador.”

La voz en off acompañada de letras rojas termina diciendo:

- “¡López Obrador es un peligro para México.”

Observamos que la información que el elector racional recabó durante el mes de marzo, ya no sólo fue sobre las ventajas de Andrés Manuel López Obrador como un líder que impulsara un proyecto económico que incluyera a los más pobres, de alguien que sí haría justicia a los marginados de este país; la información ahora le llevaría a creer que su proyecto podría ser inviable, que podría ocurrir una devaluación.

**Grafica 2**



Fuente: Elaboración propia con información de IFE, “Intención de voto por candidato”...*Op.cit.*

Si observamos la gráfica 2, podemos notar los efectos de los primeros 15 días de las campañas negativas. Si bien Felipe Calderón solo aumentó su preferencia en 1 punto porcentual con respecto al inicio del mes, se puede notar una clara pérdida de alrededor de 4 puntos de López Obrador en las preferencias. Es posible que la información que recibió el elector racional

sobre los riesgos de inestabilidad económica que traería consigo la propuesta económica del candidato de la CPBT, comenzó a generar una creencia racional sobre el endeudamiento que tendría el país y la posible devaluación que vendría, lo que lo llevó a tener una emoción racional de miedo que lo hizo cambiar racionalmente su preferencia. Por su parte, los electores que estaban definidos por FCH, no recibieron información que los hiciera dudar de los valores y creencias sobre de su candidato, por el contrario mantuvieron sus creencias racionales, entre éstas la emoción racional de esperanza, que los motivo a mantener su preferencia.

### Cuadro 6. MARZO

<b>SPOTS DE CANDIDATO TRANSMITIDOS POR EL PAN</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
11-Mar	Me preocupa madres que trabajan, gestión de guarderías.
15-Mar	En el auditorio nacional con 15 000 mujeres.
26-Mar	Tu chamba va a ser estudiar: Calderón a los jóvenes sobre programa de becas.
26-Mar	Inversión- empleos: Calderón habla sobre trabajo e inversión.
<b>SPOTS DE ATAQUE TRANSMITIDOS POR EL PAN</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
12-Mar	López endeudador: ladrillos representan deuda insostenible, AMLO " <i>Un peligro para México</i> "
18-Mar	Hugo Chávez y AMLO: Esto es intolerancia... " <i>Cállate chachalaca</i> "
<b>SPOTS DE CANDIDATO TRANSMITIDOS POR LA CPBT</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
02-Mar	AMLO, amigos ya basta, 12 de marzo.
05-Mar	AMLO, gente de palabra: "Pensión alimentaria"
16-Mar	Pensión alimentaria-bajar precio de luz, gas y gasolina.
<b>SPOTS DE ATAQUE TRANSMITIDOS POR LA CPBT</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
	Sin transmisión.

Fuente: Beltrán, Ulises, "El proceso electoral, precampañas, campañas y resultado", *Política y Gobierno*, CIDE, volumen temático 2009, México.

En el cuadro anterior mostramos los spots más representativos sobre los temas que manejaron los spots de candidato y ataque.<sup>309</sup>

<sup>309</sup>El contenido de este cuadro y en los siguientes, solo hacen referencia a los spots más representativos de la temática que manejaron los spots según su tipo, en función a que fueron los que más veces se

#### 4.3.2 Abril. *La caída del puntero.*

A principios de abril cuando todavía circulaba *el spot de los ladrillos*, tomó fuerza otro que se empezó a transmitir desde el 18 de marzo, pero que cobró su efecto en abril, el conocido como el de *la chachalaca*. Tuvo como origen uno de los excesos discursivos de AMLO. El 15 de marzo, de gira en Oaxaca le respondió al presidente Fox que lo había llamado populista por prometer bajar los costos de la luz y gasolina diciendo: "Cállese, ciudadano Presidente, con todo respeto, le digo" y dos días después: "Ya le tuve que decir; así, despacito porque yo no hablo de corrido; le dije: Cállate Cha-cha-la-ca".<sup>310</sup>

Esas dos frases fueron utilizadas para llamarlo intolerante, "comenzaba la torrente de comparaciones entre el adversario, Andrés Manuel López Obrador, y el presidente venezolano, Hugo Chávez, quien para ese momento era clave de la crítica internacional y objeto de la animadversión entre algunos sectores de la clase media y alta".<sup>311</sup>

En el spots aparecía la leyenda *intolerancia* en fondo negro, una voz en off dice:

- *"Esto es intolerancia"*.
- Aparece el Presidente Hugo Chávez diciendo: *"Presidente Fox, no se meta conmigo caballero por que sale espinado"*.
- Aparece AMLO diciendo: *"Cállese ciudadano Presidente, cállate chachalaca"*.

La voz en off termina diciendo: *¡No a la Intolerancia!*

---

transmitieron. La totalidad de los spots transmitidos se pueden consultar en IFE, *Total de versiones de promocionales en radio y televisión detectados por el monitoreo en las campañas electorales del 2006*. Unidad de Fiscalización de los Recursos de los Partidos Políticos, disponible en: <http://www.ife.org.mx/documentos/spots/AcuerdoSpots/primeros-4PromosDifundidosCampanias.html>

<sup>310</sup> Cfr. Esmas.com, "Responde AMLO a Fox sobre la viabilidad de bajar tarifas eléctricas", disponible en: <http://www.esmas.com/noticierostelevisa/decision2006/indxnoticias/520298.html>

<sup>311</sup> Muñoz Trejo, Anabel, *De las funciones del resentimiento en la política mexicana del año 2006*, Trabajo de titulación, FCPyS-UNAM, 2008, p.46.

El único spot que lanzaría la CPBT durante este mes en contra de Felipe Calderón se transmitió a partir del 5 de abril, en el que aparece la escritora Elena Poniatowska desmintiendo las acusaciones de endeudamiento, en el spot dice:

- *“En el PAN atacan a López Obrador con puras mentiras, es mentira que tenga relación con Hugo Chávez, es mentira que los segundos pisos se hayan financiado con deuda, se hicieron con austeridad y buen gobierno”.*

El equipo de campaña de FCH contestaría con un nuevo spot que transmitió días después, en donde le contestarían a la escritora; ahí se calificaba a René Bejarano como corrupto y se exhibían las imágenes de los *video-escándalos*, donde aparece llenando una maleta con dinero, “Los Calderonistas se mofaron de Poniatowska con un letrero usado normalmente en las películas de cine mudo y la vincularon a René Bejarano”.<sup>312</sup> El spot decía:

Una voz en off:

- *“Ahora resulta que los segundos pisos y las pensiones de López Obrador se hicieron con buen gobierno, ahorro y honradez. ¿A quién quieren engañar? ¡López Obrador es un peligro para México!”*

Este spot se transmitió del 12 al 21 de abril acompañado de otros más que se muestran en el cuadro 7.

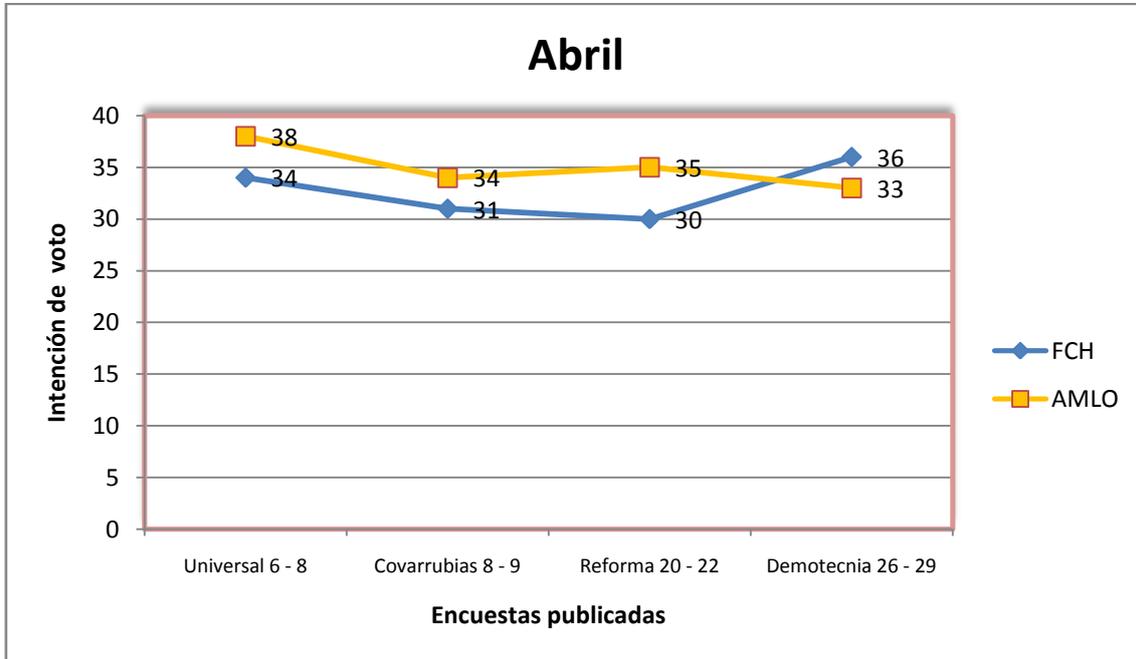
Para finales de abril los efectos del anuncio de los ladrillos, el de Bejarano y el de la Chachalaca, ya habían surtido un efecto devastador. El IFE contabilizó tan sólo en el mes 3 929 impactos por parte del PAN y 847 de la CPBT, entonces las tendencias habían cambiado, mientras que en los primeros días la encuesta de *El Universal* todavía daba una ventaja de 4 puntos a AMLO, a

---

<sup>312</sup> Camacho, Oscar, *op. cit.*, p.44.

finis de abril le daría a FCH 36 % sobre 33% de AMLO,<sup>313</sup> tal como lo muestra la gráfica 3.

**Grafica 3.**



Fuente: Elaboración propia con información de IFE, “Intención de voto por candidato”...*Op.cit.*

Continuando con el planteamiento central de nuestra investigación, ante la información recibida, el elector racional que apoyaba a AMLO terminaría probablemente elaborando la creencia de que el candidato de la CPBT era en verdad populista, y que realmente tenía similitudes con Hugo Chávez; era intolerante, endeudaría al país y lo peor, que era *un peligro para México*, desencadenando una emoción racional de miedo, que lo llevaría a generar un deseo de cambiar racionalmente su preferencia electoral hacia FCH, no porque lo considerara la mejor opción, sino por que evitaría un desastre nacional. Lo anterior lo podemos constatar observando la gráfica 4, que nos muestra que el porcentaje que pierde AMLO y Roberto Madrazo durante el mes de abril, es el que ayuda a FCH a subir la tendencia por encima del primero de ellos.

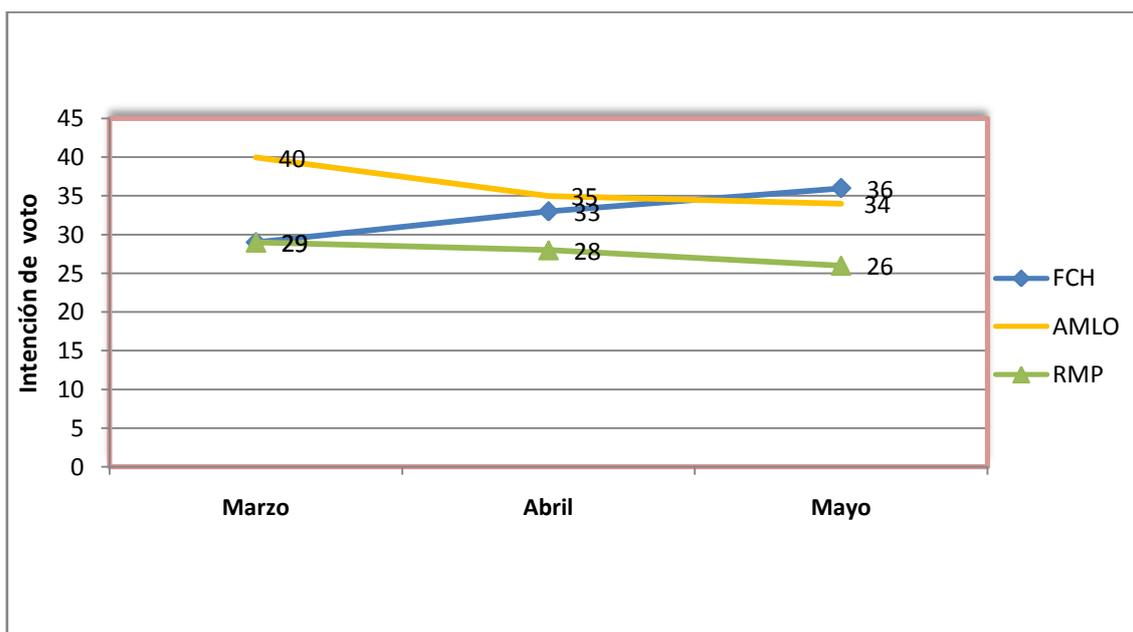
<sup>313</sup>Cfr. Demotecnia, “Encuesta levantada del 26 al 29 de abril”, en IFE, *Intención de voto por candidato, Informe de las encuestas que se publicaron y que fueron entregadas a la Secretaría Ejecutiva*, México, 2006.

**Cuadro 7.**

<b>SPOTS DE CANDIDATO TRANSMITIDOS POR EL PAN</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
05-Abr	Soluciones para jefa de familia, mejores horarios.
05-Abr	Soluciones preocupación de madres, guarderías.
13-Abr	Más y mejores empleos, la unión hace la fuerza.
<b>SPOTS DE ATAQUE TRANSMITIDOS POR EL PAN</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
07-Abr	Poniatowska-Habla con un fondo de Bejarano y Ponce robando.
11-Abr	Ya salió el peine: Voz pregunta donde quedó dinero de Bejarano, secuencia discurso AMLO.
25-Abr	López Obrador, debate, Ángel de la independencia quebrándose.
29-Abr	Primer debate de mujeres; Calderón presenta propuesta; silla de AMLO vacía.
<b>SPOTS DE CANDIDATO TRANSMITIDOS POR LA CPBT</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
03-Abr	Obra pública, empleos, cumplir es mi fuerza.
16-Abr	Duele que la juventud emigre en busca de trabajo.
26-Abr	Decisión de bajar la luz, cumplir.
<b>SPOTS DE ATAQUE TRANSMITIDOS POR LA CPBT</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
06-Abr	Poniatowska-PAN atacan con puras mentiras

Fuente: Cfr. IFE, *Total de versiones... op. cit.*

**Grafica 4**



Fuente: Elaboración propia con información de IFE, "Intención de voto por candidato"...*Op. cit.*

### 4.3.3 Mayo. *La respuesta.*

Por aquellos días se habló mucho de la negativa de AMLO a contestar los spots en su contra y de su empecinada voluntad de ganar sin el medio televisivo, el 30 de abril, Daniel Lizárraga, escribió en la revista Proceso:

“En medio de la evidente disminución en las preferencias por su candidatura, Andrés Manuel López Obrador se aferra a una estrategia de campaña dirigida por él mismo y basada exclusivamente en su personalidad “a ras de tierra”. Ni las encuestas ni el golpeteo de sus contrincantes, ni si quiera el efecto del spot “un peligro para México” lo hacen cambiar”.<sup>314</sup>

Sin embargo, a principios del mes de mayo un suceso haría al candidato de la CPBT cambiar su estrategia, confirmar con sus propias encuestas que FCH lo había rebasado, Ana Cristina Covarrubias tenía las preferencias en 34% FCH 29%AMLO,<sup>315</sup> “Era cierto lo que decían las encuestas de Reforma, ARCOP (una empresa que trabaja para el PAN) y las de GEA-ISA: Felipe Calderón lo había rebasado por dos o tres puntos”.<sup>316</sup>

A partir de ese momento la CPBT respondería con spots de ataque, y se entablaría un diálogo de descalificaciones que duraría todo el mes. El tipo de spots lo podemos apreciar en el cuadro 8. El primero de ellos mostraría al candidato del PAN a favor de subir los impuestos:

En el spot una voz en off dice:

- *“Todos en el PAN están de acuerdo en subirte el impuesto del IVA”.*

Aparece la imagen de Felipe Calderón y él dice:

- *“Con esto, la familia más pobre pagaría 1 000 pesos más de IVA”.*

---

<sup>314</sup> Lizárraga, Daniel, “Yo, solo yo”. *Revista Proceso*, No 1530, 30 de abril, México, 2006, p.7.

<sup>315</sup> Tello Díaz, Carlos, *2 de julio. La crónica minuto a minuto del día más importante de nuestra historia contemporánea*. Ed. Planeta, México, 2007, p. 35.

<sup>316</sup> Cfr. Camacho, Oscar, *op. cit.*, p. 56.

## Cuadro 8

<b>SPOTS DE CANDIDATO TRANSMITIDOS POR EL PAN</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
10-May	Yo voto por el empleo: jóvenes hablan de su deseo de empleo
15-May	Mano firme-seguridad: tema de la seguridad
<b>SPOTS DE ATAQUE TRANSMITIDOS POR EL PAN</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
16-May	Dime de qué presumes: Imágenes de AMLO, Bejarano y el EZLN
21-May	La estrategia del avestruz. ¡Complooo!
29-May	López Obrador miente, no puedes confiar en él.
30-May	Imitador: Mano tecleando grandes cifras en una calculadora, acento tabasqueño.
<b>SPOTS DE CANDIDATO TRANSMITIDOS POR LA CPBT</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
03-May	Por el bien de todos-primero las mujeres.
14-May	Aumento de pequeños y medianos empresarios, créditos AMLO promete.
30-May	Propuesta económica: AMLO eleva ingreso 20 por ciento.
<b>SPOTS DE ATAQUE TRANSMITIDOS POR LA CPBT</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
04-May	PAN 6 millones ponte buzo.
16-May	Informativa 1 Calderón cómplice del PRI
29-May	Informativa 5: Manos sucias cero empleo.

Fuente: Cfr. IFE, *Total de versiones... op. cit.*

El PAN respondería con un spot que acusa a AMLO de mentiroso:

Una voz en off dice:

- *“López Obrador miente nuevamente sobre el IVA. De manera fraudulenta, manipulo un video para engañarte. Lo que realmente propuso Felipe Calderón fue esto: devolver dinero en efectivo a los más pobres. ¡López Obrador te quiere ver la cara!”.*

El siguiente spot de ataque de la Coalición vinculó a Calderón con la aprobación del FOBAPROA:

Una voz en off:

- *“El fraude de la historia, el FOBAPROA”.*

Aparece Felipe Calderón diciendo:

- *“Hemos preparado una solución responsable al problema del FOBAPROA”.*

Voz en off:

- *“¿Cuáles Manos Limpias?”*

El PAN respondería desmintiéndolo:

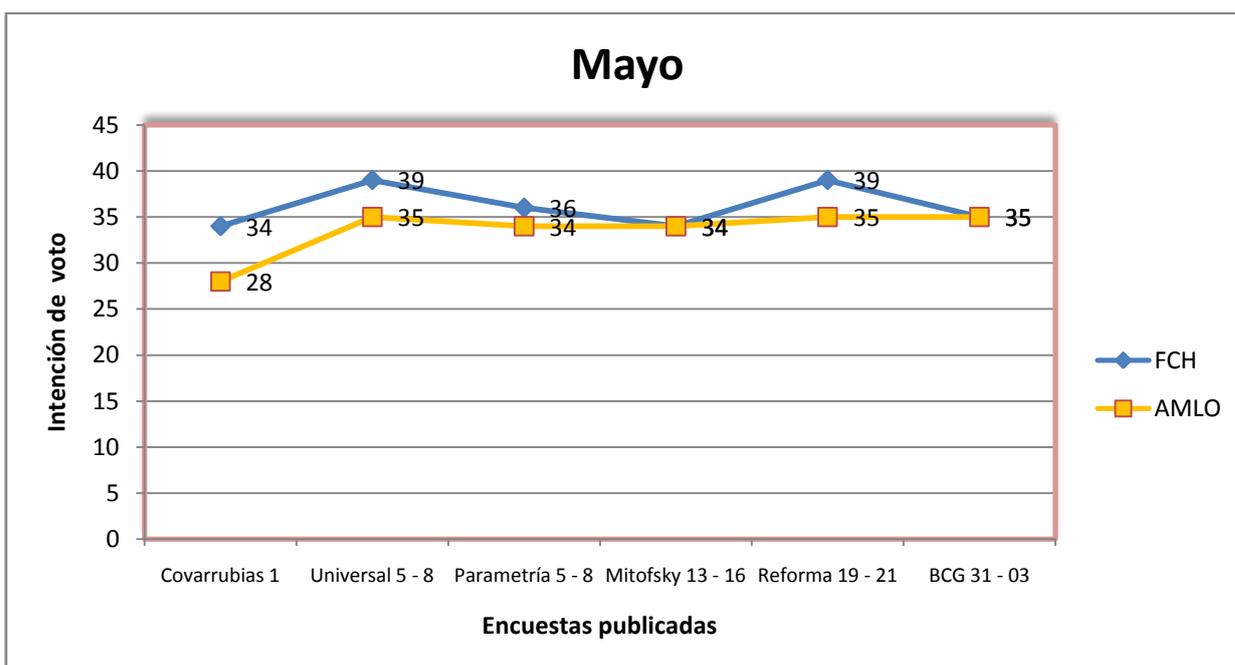
Voz en off:

- *“Respecto al FOBAPROA López Obrador miente otra vez. En el 95 México entro en su peor crisis, los diputados del PAN salvaron tus ahorros, López Obrador no hizo nada, el culpable de la crisis fue Salinas por la irresponsable política de endeudamiento que López Obrador pretende de nuevo implantar. ¿Quieres otra crisis?”*

Los ataques en diálogo continuaron durante todo el mes. (Véase cuadro 8). En la gráfica 5 podemos observar que a partir de que la CPBT decide contestar a los ataques del PAN, la información que recibió el elector racional, fue sobre la complicidad y corrupción del candidato del PAN, entonces se formarían creencias de dos tipos: primero, los electores que habían dudado de su primera opción y que habían evitado el peligro cambiando su preferencia hacia FCH, ahora tenían la creencia de que Calderón les había mentado con los

spots, que él era corrupto y mentiroso, por lo tanto su emoción racional fue de miedo o desconfianza hacia éste y de esperanza hacia AMLO regresando a su preferencia inicial; segundo, los que derivado de la información, reforzaron su creencia de que López Obrador era de verdad un peligro para México, con lo cual se incrementó su miedo hacia éste y aumentó su esperanza por FCH para evitar que AMLO llegara al poder.

**Grafica 5**



Fuente: Elaboración propia con información de IFE, “Intención de voto por candidato”...*Op.cit.*

#### 4.3.4 Junio. 36-36.

A principios de junio las preferencias electorales eran FCH 36%, AMLO 36%; si bien el candidato de la CPBT se había recuperado, no había logrado recuperar su lugar de puntero. Fue entonces que el 6 de junio, día del segundo debate entre los candidatos, López Obrador anunció que Felipe Calderón tenía un *cuñado incómodo*, Diego Zavala, director de la empresa Hildebrando, que se había beneficiado con contratos millonarios cuando Calderón era secretario de Energía. El 8 de junio en los diarios de circulación nacional se publicaba que la titular de Sedesol, reconocía que la dependencia tenía un contrato con la

empresa Hildebrando. Paralelamente, Carmen Aristegui en su programa de radio denunciaba la vinculación entre la página de FCH con el padrón electoral que se encontraba bajo custodia del IFE.<sup>317</sup>

Entonces la tónica de los spots fue en relación con este asunto. El primero de ellos sería lanzado por la CPBT, una voz en off dice:

- *“Calderón dijo:”*
- *Aparece FCH: “Bajo mi mandato en la Secretaría de Energía, ni un solo contrato fue otorgado discrecional o en los términos de la propia reglamentación a algún pariente mío”.*

Voz en off:

- *“Ellos justifican una sola empresa, pero hay 18 más que tienen contratos millonarios y los quieren ocultar, por eso el cuñado incómodo lo puso en evidencia”.*

Voz de Diego Hildebrando Zavala:

- *“En Petróleos Mexicanos tuvimos un ingreso por 20 millones de pesos en el 2004, en el periodo que estuvo Felipe, de esos 20 millones, corresponderían 8 millones y medio”.*

El PAN contestó:

Voz en off:

- *“Ahora sí que a López Obrador se le cayó el teatrillo con esto de las acusaciones al cuñado de Felipe. Verá usted, Felipe Calderón lo reto: “le doy 24 horas para que exhiba un solo contrato”.*

---

<sup>317</sup>Cfr. *Ibíd.*, p.62.

- “López Obrador se comprometió a presentar las pruebas y llegaron muy valientes con tres cajas supuestamente llenas de evidencias, pero estaban prácticamente vacías. No tienen pruebas. Un notario público confirmo que efectivamente no se entregaba ningún documento firmado por el Sr. Felipe Calderón”.

En el siguiente cuadro podemos observar los spots de ataque de los dos candidatos.

**Cuadro 9**

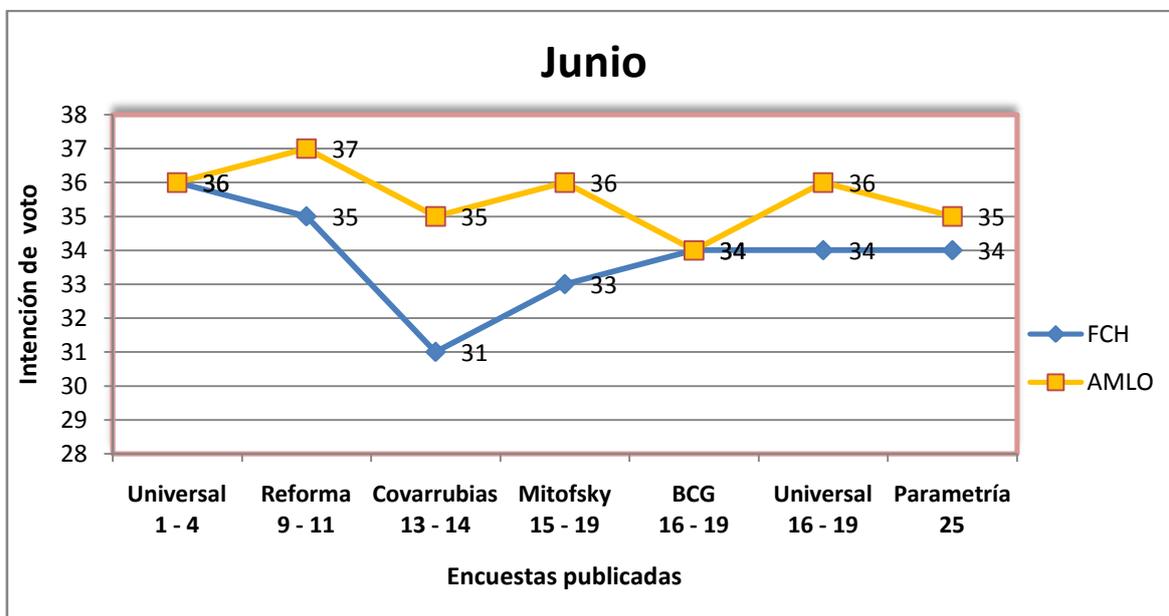
<b>SPOTS DE CANDIDATO TRANSMITIDOS POR EL PAN</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
10-Jun	Hagamos equipo con Calderón: Ex jugadores de futbol mexicano hablan de votar por Calderón.
15-Jun	Piensa en tus hijos: Calderón señala por que votar por él, empleo y crecimiento.
20-Jun	Pobreza se cura con empleo: Hijo pide a madre, señaló votará por calderón.
23-Jun	Abre bien los ojos: Actores hablan de valores; Calderón los tiene
<b>SPOTS DE ATAQUE TRANSMITIDOS POR EL PAN</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
10-Jun	AMLO endeudador: AMLO es un peligro para la seguridad económica del país.
11-Jun	A López Obrador se le cayó el teatrillo: Calderón reta a presentar pruebas.
26-Jun	Mago: Saca conejo; promesa AMLO compara con deuda en el D.F.
26-Jun	¿Quieres esto para México?: Imagen de AMLO insultando
<b>SPOTS DE CANDIDATO TRANSMITIDOS POR LA CPBT</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
16-Jun	Vota por quien si te conviene(mujer): Imagen aumento de ingreso y bolsa de mujer llena
21-Jun	Como voy a mejorar el ingreso: AMLO propone aumentar gasto con austeridad del gob.
28-Jun	Acompaña a Marcelo Ebrard: Imagen zócalo con AMLO.
<b>SPOTS DE ATAQUE TRANSMITIDOS POR EL PAN</b>	
<b>Fecha</b>	<b>Descripción del spot.</b>
01-Jun	El fraude de la historia, Calderón avala el Fobaproa.
11-Jun	Contratos con Meta Data: Muestra de Meta Data en cuenta de contratos; cuanto le toca a FCH
12-Jun	Nexos de Calderón: Anuncio en que señala que a las 9:00 pm. Se presentarán nexos FCH
26-Jun	Cambia la historia: Imágenes de Calderón , Madrazo, Salinas, y otros diciendo adiós

Fuente: Cfr. IFE, *Total de versiones... op. cit.*

En la gráfica 6, podemos observar que a mediados de Junio, AMLO volvió a colocarse como puntero, según Mitofsky, con 36% por 33% de FCH Podemos afirmar que la información había logrado reforzar la creencia racional de que FCH era corrupto y mentiroso, por lo que el segmento de electores volátiles,

que es el que hemos venido analizando, comenzó a recobrar la emoción de esperanza hacia López Obrador.

**Grafica 6.**



Fuente: Elaboración propia con información de IFE, “Intención de voto por candidato”...*Op.cit.*

Sin embargo en los últimos quince días de junio, la aparición de algunos spots de ataque que no provenían de algún partido o coalición, tendrían un impacto mayúsculo en las preferencias electorales; los del Consejo Coordinador Empresarial, con un gasto de 136 476 555 pesos.<sup>318</sup>

Los spots fueron de dos tipos: los que señalaron que cambiar de modelo económico era retroceder y los que compararon a AMLO con Hugo Chávez. De los primeros sobre sale el siguiente: se muestra a un niño que está sentado en una escalera, una voz en off le dice:

- “¿Son tuyos esos veinte pesos?”
- Niño: “Sí es mi billete”.
- Voz en off: “Y si te digo que una devaluación y que tus veinte pesos ya solamente valen 10”.
- Niño: “¿Me estas mintiendo verdad?”

<sup>318</sup>Cfr. TEPJF, “Dictamen relativo al cómputo... *Op. cit.*”

- Voz en off: *“¿No te parece maravilloso que nuestros hijos ya no entiendan lo que nosotros sufrimos tantas veces? Esto es producto de diez años de estabilidad económica, apostarle a algo distinto es retroceder, defendamos lo que hemos logrado”.*

Del segundo tipo destaca, el siguiente: aparece el presidente Hugo Chávez y un letrero debajo de él dice: Hugo Chávez, presidente de la República Bolivariana de Venezuela. Se escucha la voz del presidente que dice:

- *“Comenzarán a llegar los fusiles Kalashnikov para armar a nuestro pueblo. Se ven escenas de armas, manifestaciones, personas vestidas en trajes militares”.*

Aparece la imagen de una persona de la tercera edad que suspira al sacar de su chamarra su credencial para votar, una voz en off dice:

- *“En México no necesitas usar armas para defender tus ideas, solo tienes que votar, ¡Ármate de valor y vota!”*

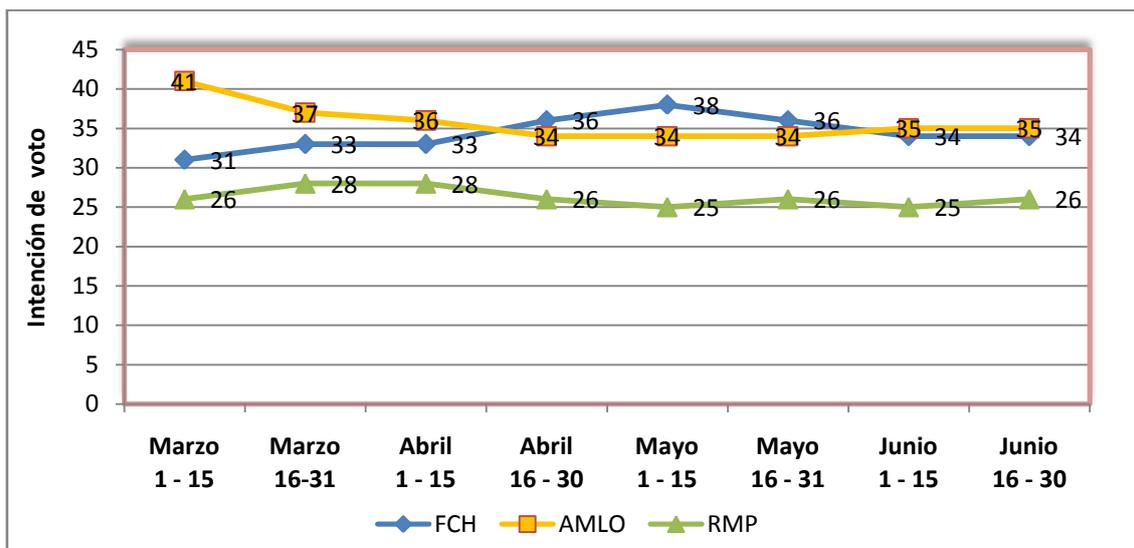
El efecto de estos spots los podemos corroborar a partir del siguiente razonamiento: si bien AMLO se estaba recuperando hasta la primera quincena de Junio, las últimas cifras que publicó *Parametría* antes de la elección fueron 35% para AMLO y 34 % para FCH, se había reforzado la creencia de una posible devaluación, ahora no era el PAN el que lo decía, sino los empresarios y eso le daba un peso importante de credibilidad.

Hasta aquí hemos mostrado como los spots de ataque fueron los que mayormente influyeron en el cambio racional de preferencias electorales; como mencionamos en el apartado 3.2.2, el objetivo de este tipo de propaganda es el de persuadir a los electores proporcionando información que el receptor desconoce, resaltando aptitudes o ineptitudes sobre alguien o algo, “usualmente en la propaganda política se utilizan las deformaciones cualitativas, intentando recrear la identidad de un candidato a través de la identificación con otros de mala reputación y con regímenes desdeñables para

la sociedad”, de esta forma se construyó una identidad desdeñable hacia cada uno de los candidatos puntero.

Lo que podemos subrayar es que el candidato de la CPBT, fue el más afectado. En abril perdió 4 puntos y en mayo cayó al segundo lugar de las preferencias, esto fue el resultado de mes y medio de propaganda de ataque en su contra y aunque Felipe Calderón también sufrió las consecuencias de propaganda del mismo tipo, ya tenía una ventaja considerable en tiempo de transmisión de ataque a su oponente. Quizás la creencia que se generalizó en mayor medida, debido al tiempo de transmisión de los spots, fue la de que Andrés Manuel López Obrador era un riesgo para la estabilidad económica de las clases medias. Esta creencia comenzó a generarse desde la aparición del spot de los ladrillos en marzo, y continuó hasta el día de la elección, casi 4 meses durante los cuales se fue reforzando día con día. Como menciona Javier Treviño, “las ideas [, o creencias,] sobre el “peligro populista” embonaron con los tradicionales temores de los sectores medios mexicanos a la inestabilidad o deterioro de su situación (real o imaginaria) de su status y de clase”.<sup>319</sup> A continuación una gráfica muestra el comportamiento de la tendencia electoral durante el periodo de análisis.

**Grafica 7. Tendencia electoral del periodo de análisis.**



Fuente: Elaboración propia con información de IFE, “Intención de voto por candidato”...*Op.cit.*

<sup>319</sup> Treviño Rangel, Javier, “Pánico moral en las campañas electorales de 2006: La elaboración del *peligro para México*”, *Revista Foro Internacional*, 197, julio-septiembre, Colmex, México, 2009, p. 647.

## EPILOGO AL IV CAPITULO.

La transmisión de spots de ataque por parte de los partidos y coaliciones durante la campaña electoral, violó el artículo 38 inciso P) del Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales que sobre la propaganda de los partidos dice:<sup>320</sup>

“P) Abstenerse de cualquier expresión que implique diatriba, calumnia, infamia, injuria, difamación o que denigre a los ciudadanos, a las instituciones públicas o a otros partidos políticos y sus candidatos, particularmente durante las campañas electorales y en la propaganda política que se utilice durante las mismas.”<sup>321</sup>

La mayor parte de éstos fueron denunciados ante el Instituto Federal Electoral; la primer imputación fue presentada por la coalición *Por el Bien de Todos* en el mes de abril en contra de la coalición *Alianza por México*, por la transmisión de un spot en el que se señalaba a AMLO de cobarde por no aceptar debatir con Roberto Madrazo; ante la falta de precedentes, el Instituto elaboro un “proyecto de acuerdo por el que se ordena a la coalición Alianza por México que retire aquellos promocionales que transmite en radio, televisión e internet que no cumpla con lo ordenado por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y el COFIPE”.<sup>322</sup> El acuerdo no fue resuelto por el Consejo General, por lo que la CPBT interpuso un recurso de apelación ante el TEPJF en contra de esa resolución.

El Consejo General refirió que no contaba con los mecanismos para resolver el acuerdo planteado en el proyecto, sin embargo, el Tribunal falló a favor de la coalición el 5 de abril y ordenó al IFE el revocar su negativa, además de indicarle que sí contaba con tal facultad a través de la implementación del *Procedimiento Especializado Sancionador*.<sup>323</sup>

---

<sup>320</sup>Todas las referencias que se hagan a las leyes estarán basadas en la normatividad vigente en el año 2006.

<sup>321</sup> Cámara de diputados de H. Congreso de la Unión, *Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales*, Última Reforma DOF 24-04-2006.

<sup>322</sup>TEPJF, “Dictamen relativo al Cómputo Final de la Elección de Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, declaración de validez de la Elección y Presidente Electo”, *Diario Oficial de la Federación*, México, 6 de Septiembre de 2006.

<sup>323</sup>*Cfr.* TEPJF, Expediente SUP-RAP-017/2006.

Derivado de la sentencia, el Consejo General resolvió a través del *procedimiento* especializado las denuncias que levantaron los partidos y coaliciones en contra de los spots que a su juicio violaban la ley.

El 2 de julio, después de conocer los resultados preliminares, el PAN y la CPBT iniciaron una batalla voto por voto en los tribunales. En total fueron impugnados 281 distritos electorales de los 300 existentes a través de juicios de inconformidad en los que se argumentó que las actas contenían errores aritméticos con lo cual se incurría en una *violación al principio de certeza*. La coalición impugnó 230 distritos a través de lo que se conoció como *Juicio Madre* y, al acreditar las denuncias el Tribunal admitió la apertura de 40 000 casillas, de las cuales se anularon 800, lo que modificó el resultado en 199 distritos electorales, más del 50%.

La coalición inició una movilización social para exigir al Tribunal el recuento de los votos en todas las casillas, sin embargo, esto solo fue una estrategia mediática, porque en realidad no era posible su petición; para ello “debía haberse solicitado el recuento en cada uno de los distritos electorales, dado que los juicios de inconformidad sirven para impugnar de manera individual los cómputos realizados por los distritos electorales del IFE.”<sup>324</sup>

El resultado del cómputo oficial arrojó como resultado que el candidato Felipe Calderón obtuvo 14 916 927 de votos, los cuales representan la mayor votación y el candidato Andrés Manuel López Obrador 14 683 096 votos. En función de los resultados, durante el desahogo de los juicios, la única estrategia viable de la coalición para revertir los mismos era que en la siguiente etapa, la de *la calificación de la elección*, se demostrara la violación sistemática a los principios democráticos que debe observar una elección y, con ello se pudiera declarar la *causal de nulidad abstracta*; sin embargo, esta empresa no era del todo posible.

---

<sup>324</sup>TEPJF, “Dictamen relativo al Cómputo Final... *op.cit.*”

Se debe considerar que la calificación de la elección es un proceso que ha tenido un gran número de interpretaciones, ya que en principio este procedimiento no se encuentra del todo descrito en la ley, Lorenzo Córdova señala que la tarea del Tribunal en esta etapa debía ser la de juzgar “si la elección se desarrolló conforme a los principios constitucionales democráticos y en consecuencia debía declararse válida”.<sup>325</sup> Hasta aquí todo parece estar claro, el problema se presenta al definir si el procedimiento es de carácter jurisdiccional o administrativo- electoral como expresó el Tribunal por las consecuencias que ello implica.

Se ha argumentado que tal procedimiento es de tipo administrativo por no ser de carácter contencioso, ya que no se encuentra regulado por el *Sistema de Medios de Impugnación*, sino por la Constitución Política Federal y la ley Orgánica del PJF. La Constitución en su artículo 99 prevé que la Sala Superior del Tribunal realizará el cómputo final de la elección de Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, una vez resueltas las impugnaciones planteadas, formulará la declaración de validez de la elección y de Presidente electo.

Dado lo anterior el Tribunal afirmó que la *calificación de la elección* no es un procedimiento jurídico sino administrativo-electoral, encargado a un órgano jurisdiccional y que en consecuencia pierde atribuciones como la facultad investigadora o de subsanación de pruebas o elementos para desahogar las inconformidades; para ello, le otorga la responsabilidad a los interesados de presentarlas para lo que su derecho corresponda:

“En este procedimiento [la calificación de la elección] sólo cabe la intervención de los contendientes en la elección, a través de la formulación de alegatos relacionados directamente con los elementos del objeto de la calificación, con la posibilidad de adjuntar los elementos probatorios con que cuenten, sustentados en el principio general, conforme al cual si el interesado pretende que sean tomados en cuenta dichos elementos, a él corresponde allegarlos.”<sup>326</sup>

---

<sup>325</sup>Córdova Vianelo, Lorenzo, “La calificación de las elecciones presidenciales en 2006”, en Peschard Jacqueline, *2 de Julio, reflexiones y alternativas*, FCPyS-UNAM, México, 2007, p. 79.

<sup>326</sup>TEPJF, Dictamen relativo al Cómputo Final... *op.cit.*

Con tal afirmación, el Tribunal se liberó de una responsabilidad mayor, como dice el Dr. Germán Pérez,<sup>327</sup> de *mejor proveer*. Sin embargo la realidad es que la facultad investigadora o de subsanación de pruebas, sólo se encuentra en los mecanismos de control constitucional.

Considerando lo anterior el TEPJF inició el proceso de calificación de la elección: por un lado el Tribunal debía analizar si las constantes violaciones al Código electoral habían sido determinantes en el resultado final de la elección, y se comprobara entonces la violación a los principios de certeza, legalidad, independencia, si esto sucedía, entonces se procedería a la aplicación de *la causal abstracta de nulidad*, la cual tampoco se encontraba expresamente descrita en la ley; sin embargo los magistrados Mauro Reyes Zapata y Leonel Castillo Gonzales señalaron que ésta:

“se produce por la inobservancia de elementos constitutivos y esenciales de una elección democrática, auténtica y libre, sin la concurrencia de los cuales, los comicios carecerían de esas calidades. Dicha inobservancia debe ser determinante para el resultado de la elección... Incumbe declararla de oficio a la autoridad facultada por la ley para la calificación de la elección de que se trate, en el acto de hacer la calificación.”<sup>328</sup>

El Tribunal analizó una serie de actos que la coalición considero violatorios de los principios democráticos, las intervenciones en el proceso del Consejo Coordinador Empresarial, del ex presidente José Ma. Aznar, del presidente Fox y de Elba Esther Gordillo, así como los spots negativos que transmitieron los partidos y el CCE.

En lo que concierne al objeto de estudio de esta investigación, el Tribunal concluyó primeramente que en relación a los spots negativos transmitidos por los partidos o coaliciones, no se estaba realizando una calificación jurídica ya que esto ya lo había realizado el IFE a través del procedimiento especializado

---

<sup>327</sup>Cfr. Pérez Fernández, Germán, “*La campaña indeseable*”, en Peschard Jaqueline, *2 de Julio, reflexiones y alternativas*, FCPyS-UNAM, México, 2007, p. 287.

<sup>328</sup>Cfr. Corona Nakamura, Luis A., *La causal abstracta de nulidad en las elecciones*. Paper disponible en:  
<http://www.revistanotarios.com/files/Causa%20Abstracta%20de%20Nulidad%20de%20la%20Eleccion.pdf>

y, por lo que respecta a sus efectos en el resultado final de la elección reconoció que:

“con la difusión sistemática y continua de propaganda negativa se afectan las bases fundamentales sobre las cuales se debe sustentar un proceso electoral democrático, ya que en lugar de permitir que su desarrollo sea limpio, en cuanto a la presentación que se hace al electorado de los programas, acciones y propuestas de los partidos políticos y candidatos, se daña la pulcritud que debe caracterizarlos, al demeritar la imagen de las opciones políticas que tienen los ciudadanos, lo que a su vez atenta contra la libertad del voto, la cual no debe estar afectada”.<sup>329</sup>

Con ello se aceptaba que la propaganda negativa violaba el principio democrático de *libertad del voto*, sin embargo hacía falta probarlo, es decir, para los magistrados lo importante era determinar si ésta generó un efecto negativo hubiera impactado “de modo preponderante al proceso electoral por conculcar la libertad del voto” y, además “medir la magnitud de la afectación, para estar en aptitud de emitir un pronunciamiento sobre la declaración de validez de la elección”.<sup>330</sup> Ante ello, el Tribunal definió los criterios necesarios para realizar tal valoración:

“Un medio de prueba que podría orientar este resultado, pero no sería definitorio, serían las mediciones técnicas debidamente diseñadas y metodológicamente realizadas, como encuestas, que muestren la relación de las campañas electorales con la predisposición de los electores, sobre la base de referencias previas, coetáneas y posteriores a la campaña, que muestren la intención del voto antes de la campaña y durante ésta y, finalmente, la forma en que el voto se emitió en la jornada electoral. Un referente que muestre esta relación permitiría conocer el movimiento que se produce respecto de la intención del voto ciudadano; si ese medio convictivo proporciona datos acerca de cuál era la preferencia electoral antes del inicio de las campañas, si se mantuvo durante éstas, se activó en ellas o si hubo un cambio, conversión o inhibición por virtud de ellas, etcétera.”<sup>331</sup>

Sin embargo, el problema mayúsculo fue que dichos medios de prueba no se encontraron en *autos*, por lo que respecto al tema, el tribunal primeramente concluyó diciendo que la sala superior no contaba con los elementos que

---

<sup>329</sup>TEPJF, Dictamen relativo al Cómputo Final... *Op .cit.*

<sup>330</sup>*Ibíd.*

<sup>331</sup>*Ibíd.*

pusieran en evidencia los efectos producidos por los mensajes o promocionales referidos y, que el retiro de éstos por parte del IFE y la publicidad de esta acción, pudieron haber tenido un efecto restitutorio del daño de la imagen de quien se vio afectado.<sup>332</sup> Una vez sin los instrumentos de prueba y con la suposición de la restitución del daño se concluía que:

“Por lo tanto los promocionales analizados que han sido materia de estudio y que, además, fueron calificados de ilegales, se estima que causaron perjuicios mínimos entre el universo de electores que participaron en la elección de Presidente de los Estados Unidos Mexicanos”<sup>333</sup>

Es de llamar la atención que esta conclusión, en que se utiliza la palabra *estimar*, se haya emitido sin haber contado con los elementos antes citados, es decir si no era un procedimiento jurídico, sino administrativo, y no se podía acreditar el efecto determinante en el resultado final, tampoco se tenían bases para decir que los perjuicios fueran mínimos.

En el caso de los spots que transmitió el Consejo Coordinador Empresarial, primeramente se acreditó la violación al artículo 48 del COFIPE, el cual establece que sólo los partidos políticos pueden contratar espacios de televisión o radio con la intención de orientar el voto. El Tribunal aceptó que con esta acción se violó el principio electoral de legalidad,<sup>334</sup> ya que “Cualquier violación a la norma electoral constituye una transgresión del principio de legalidad electoral”.<sup>335</sup> Una vez acreditada la ilegalidad, había que determinar si el hecho había sido determinante en el resultado de la elección, sin embargo nuevamente los magistrados no pudieron determinarlo por falta de elementos:

“La irregularidad que ha quedado establecida, por sí misma, no es determinante para el resultado de la elección presidencial, ya que no obran elementos probatorios en autos que demuestren fehacientemente el impacto de los spots difundidos por el Consejo Coordinador Empresarial sobre la frecuencia e intensidad en que ocurrió su difusión, para establecer su grado de penetración entre los electores, como se establecería a través de elementos que permitan determinar los horarios y canales de transmisión, el número de veces en que ello

---

<sup>332</sup> *Cfr. Ibíd.*

<sup>333</sup> *Ibíd.*

<sup>334</sup> Hay que recordar que estos spots no fueron denunciados ante el IFE, por lo que el análisis de legalidad, a diferencia de los spots negativos de los partidos, si tenía cabida en el dictamen.

<sup>335</sup> TEPJF, Dictamen relativo al Cómputo Final... *op.cit.*

ocurrió, así como las actitudes y comportamiento de los electores que fueron generados por tales promocionales. Esto es, individualmente considerados no pueden considerarse como generalizados (en cuanto al aspecto relativo a su temporalidad o duración de la campaña).<sup>336</sup>

Y anotaron que no pasaba desapercibido que el candidato de la CPBT estuvo en actitud “tanto jurídica como material” de incrementar su presencia en los medios. Ésta y las anteriores conclusiones del Tribunal fueron las que más críticas le valieron, ¿cómo es que podía determinar que los spots negativos tuvieran un efecto menor en el resultado final de la elección derivando conclusiones lógicas de la falta de pruebas? De ahí por ejemplo que el Dr. Germán Pérez haya dicho que a su parecer el Tribunal no realizó una ponderación particular para determinar el grado de influencia de los hechos antes mencionados en el resultado final de la elección y que el tribunal hacía por decirlo así, una disertación sobre lo que pudo o no pudo constituirse como un riesgo, pero que finalmente no tuvo efecto en el resultado final, ya sea porque no hay como probarlo, o por la lejanía de los hechos con el día de la jornada.<sup>337</sup> Lo que es cierto es que a pesar de la acreditación de las irregularidades, no se pudo comprobar el grado de afectación en el resultado final de la elección, lo que no permitió la aplicación de la invocada *causal de nulidad*.

Ante ello ha quedado a la posteridad y para el debate académico, gran parte del tema, en los últimos años, diversos investigadores han planteado sus posturas acerca del desenlace de la elección presidencial, sin embargo hay preguntas que no se han contestado, por ejemplo:

- Si el proceso de calificación de la elección es un proceso administrativo-electoral y no existe la posibilidad de la subsanación de pruebas, por la trascendencia del hecho, ¿no existía la posibilidad de que el Tribunal se allegara de más elementos a través de la implementación de un mecanismo jurídico que lo facultara para mejor proveer?

---

<sup>336</sup>*Ibíd.*

<sup>337</sup>Pérez Fernández, Germán, “La campaña indeseable”... *Op. cit.*

-¿En verdad las pruebas que obraron en *autos* fueron insuficientes para comprobar que las irregularidades afectaron el resultado de la elección?

-¿Por qué se pudo concluir que los efectos de los spots negativos fueron menores si no se contaba con instrumentos que dictaminaran el grado de afectación?

-¿Por qué la CPBT no se previno y presentó los instrumentos periciales necesarios para fundamentar la afirmación de que los spots negativos fueron determinantes en el resultado de la elección y por lo tanto se afectaba el principio de libertad del voto?

Uno de los resultados de esta investigación, nos permite fijar una postura para despejar lo que a nuestro juicio podría ser la incógnita más importante:

**¿Los spots negativos transmitidos por la Alianza por México, el PAN, la CPBT y el Consejo Coordinador Empresarial, fueron determinantes en el resultado final de la elección de Presidente de los Estados Unidos Mexicanos?**

Después de haber analizado metodológica y técnicamente los elementos que intervinieron en el proceso electoral, la forma en que se eligieron a los candidatos, la participación de los poderes fácticos, el comportamiento del voto y, el periodo en el cual se transmitieron los spots de ataque en contra de los candidatos puntero, lo cual represento la variación de las preferencias electorales, la respuesta es afirmativa.

Los spots transmitidos por los actores antes mencionados tuvieron un impacto sistemático en las tendencias de intención de voto durante el proceso electoral y fueron determinantes en el resultado final de la elección al afectar el proceso racional de la formación de creencias, lo que generó emociones que desencadenaron un cambio de preferencias durante el proceso electoral de 2006, el cual, visto en su conjunto se refleja en la votación emitida el día de la elección.

## **CONCLUSIONES.**

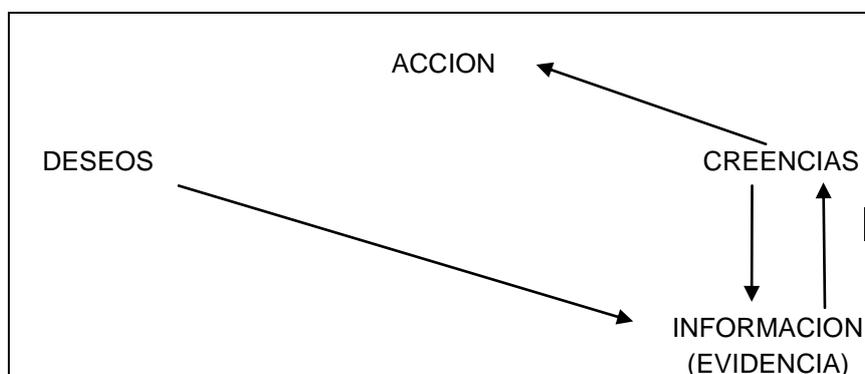
Nos propusimos explorar desde los primeros capítulos de esta tesis, los planteamientos de una de las corrientes más importante de la Ciencia Política: la *Teoría de la Elección Racional*, desde la óptica de uno de sus mayores críticos y a la vez su más ferviente defensor, Jon Elster, quien se ha propuesto adaptar los principios básicos de la TER, a una *teoría amplia de la racionalidad* que integre la tradición sociológica y psicológica con el fin de construir una metodología general para las ciencias sociales. Nos propusimos que la TAR fuera un método de control que nos permitiera, asociado a diversos elementos teórico-metodológicos, elaborar como prueba escrita, el análisis del cambio de preferencias en el proceso electoral de 2006 en México.

I. Después de elaborar dicho trabajo presentamos las siguientes conclusiones: En relación a los objetivos establecidos logramos identificar las primeras categorías modernas en relación a los intentos por explicar y conducir la conducta de los individuos; observamos que para Descartes la razón es el único medio para controlar las pasiones, lo que significa que ésta debe soportarse en el conocimiento; en tanto que para Hume, la razón solo debe utilizarse para satisfacer plenamente las pasiones. Ambos pensadores coinciden en que la razón es el elemento principal de la acción; sin embargo para Descartes, ésta es la causa primera de todo, mientras para el segundo lo son las pasiones.

Estudiamos también la aparición del concepto de racionalidad en la ciencia económica con base en las aportaciones de Adam Smith, quien introduce el concepto de *hombre económico*, el cual busca la maximización del beneficio, dejando en claro que el objetivo de los individuos es el perseguir su propio interés. Este pensamiento fue retomado y moldeado por otros autores para ir construyendo una teoría de la racionalidad, entendida como el análisis de los medios más adecuados para lograr un objetivo. Por ejemplo, Jon Von Newman y Morgenstern lograron asociar los modelos matemáticos con este principio y obtuvieron una teoría en la cual la racionalidad se asume como una categoría de análisis estratégico; Anthony Downs, sin embargo, plantea de una manera

más formal el análisis económico, señalando que éste debe contener dos fases principales: El análisis de los objetivos que persigue el sujeto y el análisis de los medios más razonables para conseguirlos. Por su parte, James Buchanans y Gordon Tullock hacen una gran aportación al definir que el principio del individualismo metodológico será la piedra angular de la teoría del análisis racional. Con lo anterior logramos sistematizar de una manera muy concreta y un tanto descriptiva una historiografía de las categorías que integran el llamado modelo clásico de la TER, el cual consta de 4 elementos básicos que podemos ver representados en la figura siguiente: *los deseos, la información las creencias y la acción.*<sup>338</sup>

**Figura 7**



Además, presentamos también las críticas que se hacen a las teorías del *rational choice*, desde las que se hacen a nombre de alguna disciplina como la sociología, la psicología y una corriente dominante de la ciencia política, analizamos también las críticas metodológicas que hacen Ian Shapiro y Donald Green y por último, conocimos los límites que Herbert Simon a señala por el exceso de racionalidad.

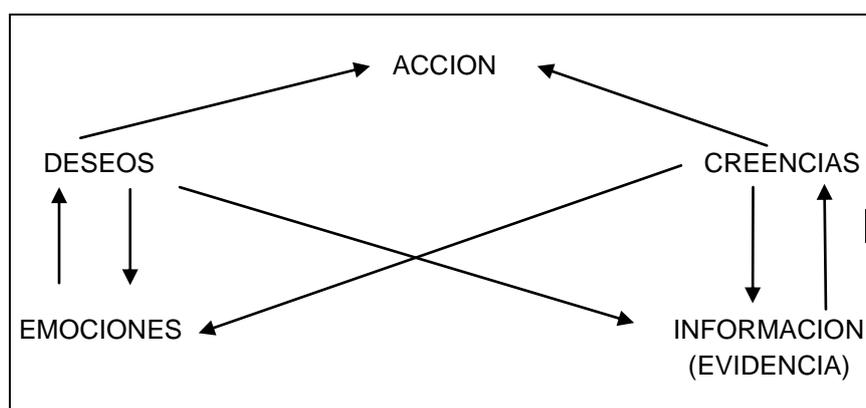
---

<sup>338</sup> Los Deseos se tiene por dados, el modelo no se cuestiona por su causalidad, estos simplemente están; la información, requiere ser recabada de una manera óptima, es decir, que se invierta una cantidad óptima de tiempo dinero y esfuerzo en recabarla y, las creencias, estarán basadas en la información recabada sobre las mejores rutas y opciones para lograr el objetivo.

II. Después de conocer la naturaleza y límites de la *Teoría clásica de la elección racional*, advertimos las anotaciones críticas que Jon Elster hace, tales como *la racionalidad imperfecta*, que se presenta cuando los individuos no abdican totalmente ante la irracionalidad, por el contrario a través de medidas como el *pre-compromiso*, logran sus objetivos por otra ruta, sin que esto signifique la pérdida de racionalidad; *la racionalidad indeterminada*, cuando la teoría no logra ofrecer al individuo una opción óptima, sin embargo para no caer en la irracionalidad hacen uso de instrumentos como el de la lotería y, finalmente, *la irracionalidad de las preferencias*, que es principalmente el mecanismo de las preferencias *adaptativas*, en donde en un nivel inconsciente los individuos deciden cambiar sus deseos por considerarlos inalcanzables.

Además de señalar los límites no resueltos de la TER, Elster opone a lo que ha llamado una *Teoría estricta de la racionalidad*, una *teoría amplia*, en la cual destaque la dimensión psíquica de los individuos al introducir las emociones como parte del modelo de la racional, con ello logra una teoría más flexible que se acerque a la manera en que cotidianamente toman sus decisiones los individuos.

**Figura 8**



La Teoría Amplia de la Racionalidad asume la siguiente ruta: Partiendo de los deseos dados, el individuo recaba una cantidad óptima de información, la cual generará creencias racionales, que a su vez generarán emociones racionales que podrán dar racionalidad a nuevos deseos que se dependan de éstas, siempre y cuando estén encaminados a satisfacer los deseos que generaron

la emoción o a eliminar las condiciones que los frustran, consecuentemente se presenta la acción racional. El esquema que propone Elster puede observarse en la figura 8.<sup>339</sup>

Nos cuestionamos sobre la plausibilidad de la afirmación de que a partir de las emociones racionales, se generaran deseos racionales que no estén encaminados a mantener las condiciones que realicen los deseos o preferencias que generaron la emoción sino a cambiarla, por lo que formulamos la hipótesis de que es posible que en determinadas ocasiones las emociones racionales generan un deseo racional de cambiar la preferencia que motivó la emoción cuando esto ayuda a preservar el bienestar del individuo, tal hipótesis nos llevó a modificar el modelo de la TAR y a plantearnos uno nuevo que nos permitiera explicar cómo los electores cambiaron su preferencia dentro del proceso electoral de 2006 en México.

III. Para elaborar el nuevo modelo y abordar el cambio de preferencias electorales hicimos un recorrido por los distintos abordajes teóricos sobre el fenómeno de la opinión pública, observamos que no es un concepto unívoco y definido para los interesados en el tema, el cual tiene su origen en la sociedad burguesa del siglo XVIII como una opinión crítica generalizada, sin embargo desde el campo de estudio de la comunicación política se puede observar como un producto que se construye de las estructuras de poder hacia la sociedad y que encuentra su relación con nuestro objeto de estudio, en tanto que las preferencias electorales encuentran su fundamento fenomenológico en tal concepto.

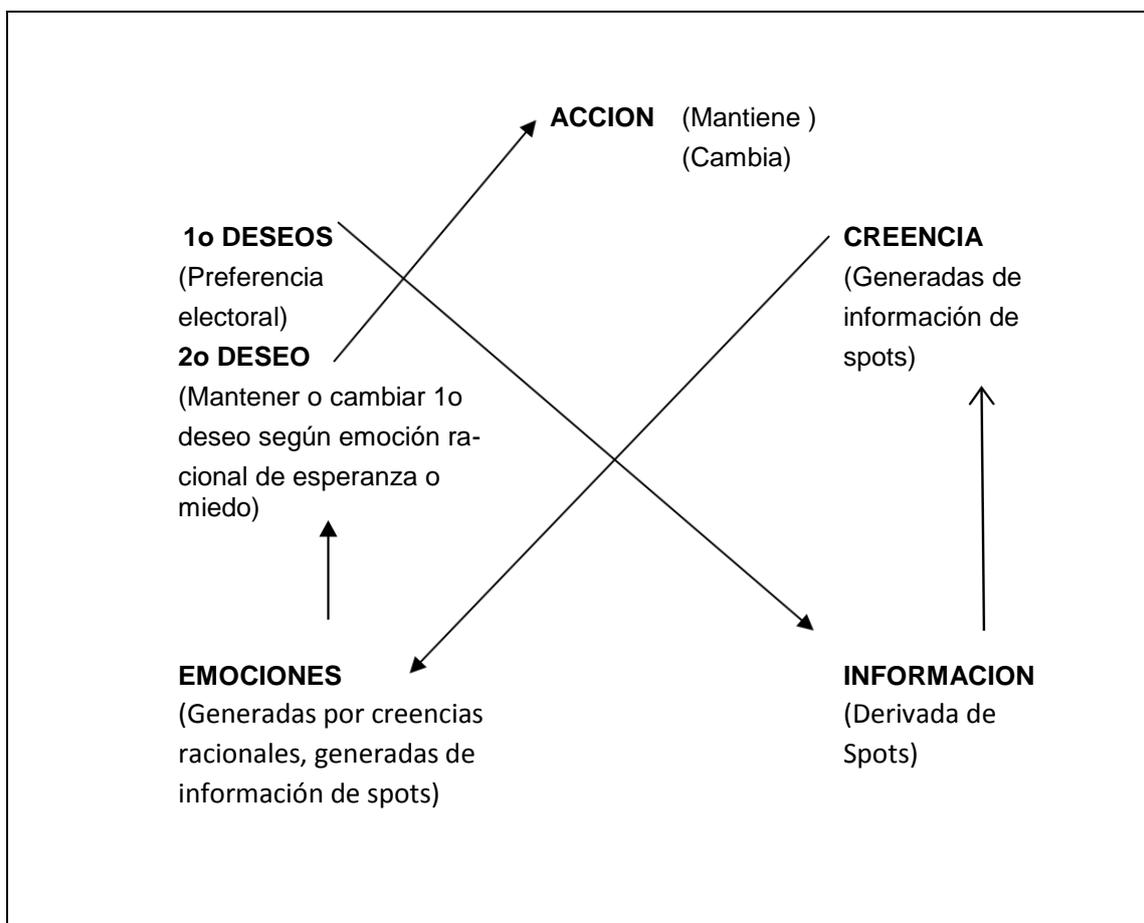
En la figura 9, podemos observar los elementos que asociamos al modelo de la TAR para realizar el estudio del cambio de preferencias, como la forma en que éstas son medidas, con el fin de dejar en claro que dentro del análisis dichas preferencias electorales se medirían a través de encuestas; la información es ofrecida a los electores a través de spots en televisión, en la tónica de la

---

<sup>339</sup> A diferencia del modelo clásico, en la TAR, de las creencias se pasa a las emociones racionales, las cuales son capaces de racionalizar los deseos.

construcción de la opinión pública y, por último, que las creencias racionales derivan de la información obtenida para generar dos tipos de emociones racionales: *esperanza* y *miedo*, la primera desencadenando un deseo encaminado a mantener la preferencia y, la segunda, un deseo de cambiarla.

**Figura 9**



IV. Realizamos el análisis del cambio racional de preferencias, advirtiendo que los partidos políticos eligieron a sus candidatos de tres maneras distintas, el PRI y el PAN por elección interna; el PRD y PVEM por asamblea y el PANAL y Partido Alternativa, por acuerdo. Al analizar el fenómeno del voto útil identificamos que aproximadamente el 8.5% de los electores que votaron por un partido para la elección de diputados y senadores decidieron su voto para la elección de Presidente de la República a partir de la información que recibieron de los spots transmitidos y, en su mayor parte, este porcentaje benefició al candidato de la Coalición por el Bien de Todos. Al definir lo que

son los poderes fácticos conseguimos el marco adecuado para explicar la intervención de actores ajenos al proceso pero interesados en influir en él, y que en su mayoría beneficiaron al candidato del Partido Acción Nacional. De vital importancia resultó para nuestro análisis identificar que los spots fueron en general de dos tipos, *los de ataque y los de candidato*, los primeros estuvieron encaminados a persuadir al elector de votar por el candidato opositor al partido que los presentaba, y los segundos, a resaltar las cualidades y propuesta del candidato.

Durante el periodo de análisis logramos comparar en forma mensual las tendencias en las preferencias electorales, mediante el tipo de spots que se transmitieron durante los meses que comprende dicho periodo de análisis, para lo cual presentamos una muestra representativa sobre los temas que trataron los spots con la finalidad de formar un panorama de la información que recibió el elector racional.

De lo anterior se desprenden diversas consideraciones: primero que los electores cambiaron o mantuvieron su preferencia electoral de manera racional al haber definido en principio su deseo, utilizando una cantidad óptima de información que recibieron de los spots en televisión; después haber generado creencias racionales de las cuales derivaron emociones racionales de dos tipos, la que ayudó a mantener las condiciones para que se realizara su primer deseo, como lo marca la TAR propuesta por Jon Elster, en este caso la emoción es esperanza, y la emoción que motivó un cambio racional del primer deseo como lo marca la contribución que este trabajo hace a la TAR (apartado 2.6), es miedo.

Se advierte una relación entre el aumento de los *spots de ataque* y la disminución de las preferencias electorales, para el candidato al que van dirigidos, no así para el caso de los *spots de candidato* los cuales no mostraron una variación considerable de las preferencias. Podemos afirmar que esta información sólo ayudó a mantener la primer preferencia hacia algún candidato siempre y cuando no se perturbara con información de tipo de *spots de ataque*. Al hacer un análisis de contenido de los spots podemos afirmar que

las creencias que el elector racional formuló fueron de dos tipos: a) de los *spots de candidato*, se generaron creencias sobre la conveniencia de la propuesta de cada candidato, según sea el caso de primera preferencia, posteriormente la emoción que surgió fue de esperanza, y b) de los *spots de ataque* surgieron creencias sobre el riesgo e inconveniencia de las propuestas o integridad moral de los candidatos, la emoción racional que surgió fue de miedo.

V. A partir de estas conclusiones podemos dar por comprobadas las hipótesis planteadas en el apartado 3.2.5 en donde se señala que: “La emoción racional de *esperanza*, generó un deseo racional en el elector que le hace mantener su preferencia electoral” y que “La emoción racional de *miedo*, generó un deseo racional en elector que hace cambiar su preferencia electoral”. Concluimos, por tanto, que el presente trabajo ha permitido dar una explicación plausible del cambio de preferencias electorales durante el proceso electoral de 2006 en México, aseverando que el elector que decidió su preferencia durante el periodo de análisis la afirmó o cambió racionalmente, a partir de la información que recibió de los spots en televisión, siguiendo como ruta la aparición de la emoción racional de esperanza o miedo respectivamente, con la finalidad de preservar su bienestar.

VI. La aportación de Jon Elster a la *Teoría de la Elección Racional*, al proponer un modelo donde se incluyan las emociones, nos permite descubrir que éstas no tienen necesariamente que ser antagonistas de la razón, como se ha creído durante mucho tiempo. Las emociones entonces se pueden concebir como parte de la racionalidad del individuo.

Consideramos que la mayor aportación que Elster hace a la TER, es rescatarla de la acartonada rigidez que le ha valido el desprecio de muchas otras posturas teórico-metodológicas para el análisis de un tema tan complejo como lo es la naturaleza del ser humano. Las aportaciones de este autor significan un enfoque más flexible para el análisis racional, que hace posible que una teoría tan valiosa y poco explorada pueda ganar adeptos.

Por lo anterior y derivado del resultado de esta investigación, podemos considerar también, que el *cambio racional de preferencias*, resultó ser una aplicación, que al integrarse a la TAR, nos permite explicar cómo es que cambian de preferencia los electores en un contexto determinado, contribuyendo con ello al desarrollo de las teorías de la elección racional.

VII. Finalmente concluimos afirmando que ante la falta de leyes generales que unifiquen las ciencias sociales, la *Teoría de la Elección Racional* se constituye como una herramienta metodológica fundamental para el desarrollo de la disciplina, por lo que estamos de acuerdo con Elster, cuando plantea que la unificación de éstas puede darse si bajan sus expectativas de producir y usar leyes generales, y aceptan una caja de herramientas que contiene los mecanismos que conlleva la TER.

Por su gran eficacia en el análisis de la acción de los individuos, y los nuevos enfoques en los que se abarca el estudio de las constituciones y las instituciones públicas e incluso las constituciones, la TER se ha hecho popular en las ciencias sociales, sin embargo ha encontrado grandes resistencias por considerarla una metodología no propia de la ciencia política y, además por la creencia de que es un *nuevo paradigma*, cuando ésta solo debe entenderse, como plantea el Dr. Jiménez Ruiz,<sup>340</sup> como *un método de control operativo de hipótesis*, que permita dar un mayor rigor científico a dicha ciencia.

Por tanto, debemos afirmar, la TER es una teoría que se encuentra en constante evolución, la cual ha sido muy criticada por su rigidez sobre la definición de racionalidad. Por esto el propio Elster ha señalado, la TER falló al intentar coronarse como la teoría del comportamiento humano, ya que los agentes comúnmente no cumplen con sus premisas, sin embargo en muchos casos se ha demostrado que los agentes responden a incentivos, y esto le ha dado un éxito indiscutible en muchos ámbitos. Consideramos que vale la pena el debate, desde la Ciencia Política, para adecuarla hasta encontrar una

---

<sup>340</sup>Cfr. Jiménez Ruiz, Francisco, "Teoría de Juegos y Ciencia Política", *Working Papers 3*. FCPyS. UNAM. México, 2004.

herramienta metodológica que permita explicar más ampliamente la conducta de los individuos y su comportamiento social.

**“No quise salvar en mis escritos el mundo,  
sino sólo el honor del intelectual”.**

**Julen Benda. *La trahison des clercs*.**

## Bibliografía.

### **Libros.**

- Aguilar Leyva, Oquitzin, “Imágenes Blasfemas”, en: López Veneroni Felipe (Comp.), *El concepto de cultura política y los medios de información en México*. UNAM, México, 2009.
- Almazán, Alejandro y Camacho, Oscar, *La victoria que no fue. López Obrador: Entre la guerra sucia y la soberbia*. Grijalbo, México, 2006.
- Almond, Gabriel, *Una disciplina segmentada: Escuelas y corrientes en las Ciencias Políticas*, FCE, México, 1999.
- Aristóteles, “Ética Nicomaquea”, en *obras*, 2ª ed, trad., est. Prel., preámbulo y notas de F. de P. Samaranch, Aguilar, Madrid, 1977.
- Ávila Rosales, Carlomagno, “El mejor o el idóneo: La selección de candidatos a la presidencia de México en 2005”, en: Zamitiz, Héctor (Comp.), *México 2006: la contienda ideológico-programática y los límites del poder institucional*, UNAM, México 2009.
- Arrow, Kenneth J. *Social Choice and Individual Values*, Yale University Press, New Haven, 1970.
- Axelrod, Robert, *La Evolución de la Cooperación. El dilema del prisionero y la teoría de juegos*. Alianza, Madrid, 1986.
- Bell, Daniel, *Las Contradicciones Culturales del Capitalismo*. ed. Alianza Universidad, Madrid, 1977.

- Bellenger, Lionel, *La persuasión*. FCE, México, 1989.
- Benítez, Laura, *Homenaje a Descartes*. FFyL-UNAM, México, 1993.
- Bodei, Remo, *Una Geometría de las Pasiones. Miedo, esperanza y felicidad. Filosofía y su uso político*. Muchnik editores, Barcelona, 1995.
- Buchanans, James y Gordon, Tullock. *El Cálculo del Consenso*, Trad. española por Javier Salinas Sánchez, Ed. Espasa Calpe, Madrid., 1980.
- Camarena, Salvador y Zepeda, Patterson, Jorge, *El presidente electo. Instructivo para sobrevivir a Calderón y su gobierno*. Planeta, México.
- Cansino, Cesar. "Introducción", en: *La ciencia política de fin de siglo*, ed. Huerga y Fierro editores, España, 1999.
- *La muerte de la Ciencia Política*, Ed. Debate, México, 2010.
- Córdova, Vianelo, Lorenzo, "La calificación de las elecciones presidenciales en 2006", en Peschard, Jaqueline, 2 de Julio, reflexiones y alternativas, FCPyS-UNAM, México, 2007, p. 79.
- Darwin, Charles, "Textos fundamentales". En: *Grandes Obras del pensamiento*, Paidós, Barcelona, 1993.
- Davidson, Donald, *Ensayos sobre acciones, sucesos y causas*. Instituto de Investigaciones Filosóficas. UNAM- Critica, Barcelona, 1995.
- Davison, W. P., "Public Opinion: Introduction", en D.L. Sills (Comp.), *International encyclopedia of the social science (vol. 13, pages. 188-197)*, New York, Mc Millan, 1986.

- De las Heras, María, *Uso y abuso de las encuestas*. Planeta, México, 2000.
- Denis, Henri, *Historia del Pensamiento Económico*. Trad. Nuria Bozzo. Ed. Ariel Ediciones, España, 1970.
- Descartes, René, *Discurso del método*, “Colección sepan cuantos”. Porrúa, México, 2001.

--- *Las pasiones del Alma*, CONACULTA, México, 1993.

- Di Castro, Elisabetta, *La razón desencantada. Un acercamiento a la teoría de la elección racional*. Instituto de Investigaciones Filosóficas-UNAM, México, 2002.

--“Racionalidad y Emociones”, en: C. Trueba (comp.), *Racionalidad: Lenguaje, argumentación y acción*, UAM/Plaza y Valdés, México, 2000.

- Dieterlen, Paulette, *Marxismo Analítico. Explicaciones funcionales e intenciones*, FFYL-UNAM, México, 1995.
- Donald Green y Ian Shapiro, *Pathologies of rational choice theory: A critique of applications in political science*, New Haven, Yale University Press, 1994.
- Downs, Anthony, *Teoría Económica de la Democracia*. Trad. Luis Adolfo Martín. Ed. Aguilar, Madrid, 1973.
- Durandin, *La mentira de la propaganda política y en la publicidad*, Paidós, Barcelona, 1983.
- Ekman, Paul, “Biological and cultural contributions to body and facial

movement in the expression of the emotions”, en A. Rorty (comp.), *Explaining the emotions*, Berkeley y L.A., UCLA, USA, 1980.

- Elster, Jon, *One Social Choice or Many?* 1 *World Social Science Forum in Bergen*. May 11 2009.

--(2007). *Explaining Social Behavior, More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press, First Published. USA.

--(2005) “En Favor de los Mecanismos”, en *Revista de Sociología*. Trad. Nicolás Loza Otero. UAM. Año 19, No. 57. México, Enero- Abril.

--(2002). *Alquimias de la mente, La racionalidad y las emociones*, Paidós, Argentina.

--(2001). *Sobre las pasiones. Emoción, adicción y conducta humana*, edit. Paidós, Barcelona, España.

--(2000). *Las Limitaciones del Paradigma de La Elección Racional. Escritos Seleccionados de Jon Elster*, Est. Intr., Selc.y Edic. José Casas Pardo. 1a Edición, España.

--(1999). *Juicios Salomónicos, Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión*, Gedisa, España.

--(1998). “Emotions and Economic Theory”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 36 No 1.March, pp 47-74

--(1997). *Egonimics, Análisis de la Interacción entre Racionalidad, Emoción, Preferencias y Normas Sociales en la Economía de la Acción Individual y sus Desviaciones*, Gedisa, Barcelona.

- (1996). "Rationality and the Emotions", *the Economic Journal*, 106 (438): 1386-1397. 1996.
- (1993a). *Una introducción a karl Marx*, Trad. Mario G. Aldonate. 1ª Ed. Editorial Siglo XXI, México.
- (1993b). "Algunos Problemas no Resueltos en la Teoría del Comportamiento Racional", *Acta Sociológica*, No 36 (3), pp 179-190.
- (1991). *Tuercas y Tornillos, Una introducción a los conceptos básicos en las ciencias sociales*. Gedisa, Barcelona.
- (1990). *El Cambio Tecnológico, Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación social*. Gedisa, España.
- (1989). *Ulises y Las Sirenas, Estudios sobre la racionalidad e irracionalidad*, FCE. México.
- (1988). *Uvas Amargas, Sobre la subversión de la racionalidad*, Barcelona.
- (1986). "Introduction", en *Rational Choice*. Basil Blackwell Oxford.
- (1985). *Making scence of Marx*, Cambridge University Press.
- Fleur, Melvin de y S. Ball-Rokeach, *Theories of Mass Communications*, Longman, New York.
  - Habermas, Jürgen, *Historia y crítica de la opinión pública: La transformación estructural de la vida pública*, trad. de Antoni Domenech, 1994.
  - Simon, Herbert, *Naturaleza y límites de la razón humana*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989.

- Hessen, Johan, *Teoría del Conocimiento*, Grupo Editorial Tomo, México, 2003.
- Hobbes, Thomas, *Leviatan o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*, trad. Sánchez, Manuel, FCE, México, 2003.
- Homero, *Odisea*, intr. y notas de J. Alsina, trad. F. Gutiérrez, Edit. RBA Gredos, Barcelona, 1995.
- Horkheimer, Max y Theodor, W. Adorno, *Dialéctica de la ilustración: Fragmentos filosóficos*, Intr. y trad. Sánchez, Juan José, Ed. Trota, Madrid, 2006.
- Hume, David, *Tratado de la Naturaleza Humana*. Est. Intr. Francisco Larroyo, "Colección Sepan Cuantos", ed. Porrúa, México, 2005.
- Jiménez Ruiz, Francisco J., *Financiamiento a partidos políticos y teoría de juegos*, M.A. Porrúa, México. 2005.
- Key, V. O., *Public opinion and american democracy*. New York, 1961.
- La Fontaine, Jean de, *Las mejores fabulas*, Edimat, Madrid, 1998.
- LeDoux, Joseph, *the Emotional Brain*. New York, Simon and Schuster, 1996.
- Marsh, David y Stoker, Gerry, *Theory and Methods in Political Science*, Palgrave Macmillan, Second Edition, UK, 2002.
- Monzón, Cándido, *Opinión pública, comunicación y política. La formación del espacio público*, Ed. Tecnos, Madrid, 1996.

- Moreno, Alejandro, *El votante mexicano. Democracia, actitudes políticas y conducta electoral*, FCE, México, 2003.
- Morgenstern, Oskar y J. von Neumann, *Theory of game and economic behavior*. Princeton University Press, Princeton, 1953.
- Muñoz-Alonso, Alejandro y Rospir, Juan Ignacio, *Democracia mediática y campañas electorales*, Ariel Comunicación, Barcelona, 1999.
- Peschard, Jacqueline, *2 de Julio. Reflexiones y alternativas*. FCPyS-UNAM, México, 2007.
- Pérez Fernández del Castillo, Germán, “2006, la campaña indeseable”, en: Pechard, Jacqueline (Comp.), *2 de Julio. Reflexiones y alternativas*. FCPyS-UNAM. México, 2007.
- Poundstone, Williams, *El Dilema del Prisionero*, Trad. Daniel Manzanares Fourcade. Ed. Alianza, Madrid, 1995.
- Price, Vincent, *Opinión Pública. Esfera pública y comunicación*, Paidós, Barcelona, 1994.
- Sartori, Giovanni, *Homovidens, la sociedad teledirigida*, ed. Punto de lectura, México, 2009.
- Sánchez Ruiz, Enrique, *Comunicación y democracia*. “Cuadernos de divulgación de la cultura democrática”, IFE, México, 2004.
- Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. FCE, México, 1984.

- Tello Díaz, Carlos, 2 de julio. *La crónica minuto a minuto del día más importante de nuestra historia contemporánea*, Ed. Planeta, 2007.
- Trejo Delabre, Raúl, “Las peores opiniones. Opinión pública, encuestas, elecciones y medios en México, 1994”, en Ai Camp, Roderic, *Encuestas y democracia: Opinión pública y apertura política en México*, Ed. Siglo XXI, México, 1997
- Villoro, Luis, *Creer, Saber, Conocer*. Ed. Siglo XXI, México, 2004.
- Ward, Hugh, “La Teoría de la Elección Racional”, en Marsh D y Stoker G., *Teoría y Métodos de la Ciencia Política*, Alianza editorial.
- Wilson P., Thomas, “La sociología y el método matemático”, en Giddens Anthony, *La teoría social hoy*, Alianza, 1991.
- Wolton, Dominique, “La comunicación política: Construcción de un modelo”, en Wolton, Ferry (Comp.), *El nuevo espacio público*, Gedisa, España, 1992.
- Zamitiz, Héctor, *México 2006: la contienda ideológico-programática y los límites del poder institucional*, UNAM, México 2009.

#### **Artículos de Revistas Especializadas.**

- Beltrán, Ulises, “El arcón de las encuestas”, en *Revista Nexos*, Mayo de 2006.
- Britos, Patricia, “Racionalidad y Preferencia Social”, Publicaciones, Grupo de Investigación Filosófica del Departamento de Filosofía de la Universidad Nacional de Mar del Plata.

- Colomer, Josep, “La ciencia política va hacia delante (por meandros tortuosos). Un comentario a Giovanni Sartori, en *Política y Gobierno*, Vol. XI, núm. 2, II semestre, México, 2004, pp. 355-359.
- Dieterlen, Paulette, “El Individualismo metodológico”, en *Revista del departamento de sociología*. UAM, México, septiembre-diciembre, 1990.
- Donald p. Green y Ian Shapiro, “La política explicada por la teoría de la elección racional. ¿Por qué es tan poco lo que esta teoría nos ha enseñado?”, *Revista Foro Internacional*, Jul- Sep. 94, p.365.
- Gutiérrez, María Alicia, “Para leer el marxismo analítico: Controversias metodológicas e implicaciones teóricas”, en: *Doxa*, Núm. 2, Buenos Aires, Noviembre 1990.
- Lawson, Chappell y Moreno, Alejandro, “El estudio panel en México 2006: midiendo el cambio de opiniones durante la campaña presidencial”, en *Revista Política y gobierno*, México, Núm. 2, Septiembre, pp. 437-465.
- Lizárraga, Daniel, “Yo, solo yo”, en *Revista Proceso*, No 1530, 30 de abril, México, 2006.
- Fearon James y Laitin David, “Explaining interethnic cooperation”, *American Political Science Review*, no 90, page. 715- 735.
- Juárez Gámiz, Julio, “Las elecciones presidenciales del 2006 a través de los spots de campaña”, en *Espiral*, No 40, Septiembre- Diciembre 2007.
- Martínez García, José, “Tipos de Elección Racional”, *Revista Internacional de Sociología*, no 37, 2004, pp.139-173.
- Morris P. Fiorina y Charles R. Plott, “Committee decisions under Majority Rule: An experimental study”, en *American Political Science Review*,

vol.72, 1978

- O' Donnell, Guillermo, "Apuntes para una teoría del Estado", en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. XL, núm. 4, México, 1978.
- Przeworski, Adam, "Marxismo y Elección Racional", en revista *Zona Abierta*, No 45, Octubre- Diciembre 1987.
- Sartori, Giovanni, ¿Hacia dónde va la Ciencia Política?, en revista *Política y Gobierno*, Vol. XI, Núm. 2, II semestre, México, 2004, pp.349-354
- Toboso, Fernando, "Sobre el Enfoque de la Elección Pública Positiva y la Economía Política Constitucional: Potencialidades y Limitaciones", en *Cuadernos de Economía*, Universidad de Valencia. Vol. 29, Sept.-Dic. 1996.
- Treviño Rangel, Javier, "Pánico moral en las campañas electorales de 2006: La elaboración del *peligro para México*", *Revista Foro Internacional*, 197, julio-septiembre, Colmex, México, 2009.
- Valdez Ugalde, Francisco, "Pensar lo Público" en revista *Factral*, No 1 Abr-Jun. México, 1996, p.161-178.
- Wright Erik, Olin, "What is Analytical Marxism" en *Socialist Review*, Vol.19.4 Octubre – Diciembre 1989.
- Zintl, Reinhard, "La Decisión Racional. Una Herramienta para la Ciencia Política", en *Análisis Político*, No 30., IEPRI, Universidad Nacional de Colombia, Enero- Abril 1997.

## Papers.

- Alagón, Jorge, *Tu marca, su publicidad y el ropero*, Millward Brown, México, 2007.
- Corona Nakamura, Luis A., *La causal abstracta de nulidad en las elecciones*.
- Fazio, Horacio, *Ética y Economía en Adam Smith*, Academia Nacional de Ciencias Políticas y Morales, Instituto de Ética y Política Económica, México, 2004.
- Jiménez Ruiz, Francisco, “Teoría de Juegos y Ciencia Política”, *Working Papers* 3. FCPyS. UNAM. México, 2004.
- Padilla Delgado, Héctor, “La interpretación económica de la conducta política: un acercamiento a la teoría de la elección racional”, *Documentos de trabajo del departamento de economía*. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. México, 1996.
- Rodríguez González, Mariano, “Sobre la racionalidad de las emociones”. *II Congreso Internacional de la Sociedad Española de Filosofía Analítica*, Universidad Complutense de Madrid, Septiembre, 1998.

## Documentos.

- IFE, *Reporte final de los monitoreos de promocionales*, México, 2006.
- IFE, *Total de versiones de promocionales en radio y televisión detectados por el monitoreo en las campañas electorales del 2006*, Unidad de Fiscalización de los Recursos de los Partidos Políticos, México, 2006.

- IFE, *Promocionales difundidos durante las campañas electorales, que fueron observados por el monitoreo*. Unidad de Fiscalización de los Recursos de los Partidos Políticos, México, 2006.
- IFE, “Intención de voto por candidato”, en *Informe de las encuestas que se publicaron y que fueron entregadas a la Secretaría Ejecutiva*, México, 2006.
- TEPJF, “Dictamen relativo al Cómputo Final de la Elección de Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, declaración de validez de la Elección y Presidente Electo”, *Diario Oficial de la Federación*, México, 6 de Septiembre de 2006.

#### **Tesis.**

- Muñoz Trejo, Anabel, *De las funciones del resentimiento en la política mexicana del año 2006*. Ensayo, trabajo de Titulación, FCPyS, UNAM, Abril de 2008.

#### **Diccionarios.**

- Bobbio, Norberto y Matteucci, Nicola, *Diccionario de Ciencia Política.*, Edit. Siglo XXI, México, 1992.

#### **Leyes**

- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Última reforma publicada DOF 07-04-2006.

- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. *Código Federal de Instituciones y Procedimientos Electorales*. Última reforma publicada DOF 24-04-2006
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. *Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación*. Última reforma publicada 14-02-2006.