

Decisión racional y acción colectiva*

Ludolfo Paramio

Unidad de Políticas Comparadas
(CSIC, Madrid)

1. Introducción

Existe una idea muy extendida de que, así como los economistas explican por qué o cómo la gente hace lo que quiere hacer, los sociólogos tratamos de demostrar por qué la gente no puede hacer sino lo que hace. Es decir, que la sociología sería algo así como la explicación de la ausencia de libertad, mientras que la economía partiría de la hipótesis de que en principio las personas son libres para elegir. Efectivamente, en el planteamiento económico se parte de individuos aislados que tienen unos recursos con los cuales tratan de maximizar su utilidad, es decir, tratan de conseguir el mejor resultado en términos de unas preferencias definidas.

Por ejemplo, un economista parte de una persona interesada en la informática y que posee un determinado dinero, y prevé cómo, tras estudiar todos los catálogos disponibles, comprará el equipamiento que mayor satisfacción le produzca teniendo en cuenta sus recursos. Un sociólogo probablemente, ante la misma situación, lo que se plantearía es, en primer lugar, por qué no necesita para nada esta persona un ordenador. En segundo lugar, por qué no tiene más dinero del que tiene. Y, en tercer lugar, cómo la manipulación de la publicidad y de la oferta le van a acabar obligando a comprar no sólo un ordenador que no necesita, sino seguramente dos.

Admitiendo esta diferencia de enfoques, aunque sólo sea como caricatura ilustrativa, hay que señalar que a partir de los años 60 se produjo una desgracia para el planteamiento sociológico tradicional: el desembarco de la teoría económica en la teoría sociológica. Comenzando por diversas obras, entre las cuales quizá la más conocida es, dentro del campo de la ciencia política, la *Teoría económica de la democracia* de Anthony Downs (1957), se han ido buscando progresivamente modelos de comportamiento social o político que se apoyan en la teoría microeconómica o en el análisis económico. Es decir, que parten de individuos aislados con unas determi-

* *Leviatán* 79: 65-83, 2000.

nadas dotaciones en recursos y una capacidad para tomar decisiones que optimizan su utilidad o su beneficio, suponiendo que pueden elegir en un mercado sobre el que tienen información perfecta y en el que pueden efectivamente hacer la mejor utilización de sus recursos en función del propósito que se plantean.

En el caso del comportamiento político se supone, por ejemplo, que a la hora de votar cada individuo elige entre las diferentes opciones electorales calculando lo que puede obtener del programa de unos u otros candidatos, y votando al que más puede favorecer sus propios intereses. Si uno de los programas es claramente favorable y otro claramente desfavorable a los intereses medios del elector, votará al programa que más le favorece. Si ninguno de los candidatos tiene una oferta que le beneficie o le perjudique especialmente, y el día de la votación se muestra particularmente inclemente o particularmente atractivo para otras actividades, puede suceder que, si la indiferencia de los programas es tal que no cabe esperar una gran ventaja de la participación en favor de uno de ellos, la posición más razonable o previsible del ciudadano sea la abstención. En el mismo sentido se han elaborado modelos económicos de casi todas las variantes del comportamiento social. La obra más sistemática en este sentido es *Fundamentos de teoría social* de James Coleman (1990), en donde prácticamente todos los aspectos de la organización social se explican mediante este modelo microeconómico.

Seguramente son más conocidos libros como los del premio Nobel Gary Becker (1976, 1981), que explican el comportamiento familiar (las estrategias familiares) a partir de este mismo modelo microeconómico. Es algo que parece un poco crudo planteado así, pero, efectivamente, si una persona está en una posición social determinada y tiene unos recursos materiales y culturales determinados, es muy probable que su estrategia matrimonial tienda a ser la de buscar una pareja a la cual pueda tener acceso con sus recursos materiales y culturales, y con la cual consiga la mayor utilidad en el sentido de ascenso social, ingresos y, en su caso, oportunidades de empleo. Y, a su vez, del tipo de pareja y del tipo de posición en el mercado que tengan los dos, muy probablemente dependerá el número de hijos. En una sociedad determinada las personas tienden a comportarse no de una forma completamente arbitraria, ni de una forma simplemente movida por el sentimiento, sino que tienden a desarrollar estrategias de maximización de sus intereses, estrategias para conseguir satisfacer sus intereses lo más posible en función de los recursos con

los que parten de antemano. Esta aplicación del análisis económico a la acción social es lo que se llama normalmente *teoría de la decisión o de la elección racional*.

En una primera variante de esta teoría podemos hablar de *racionalidad paramétrica*: el individuo se enfrenta a un mercado (en el caso del mercado matrimonial a un conjunto de parejas potenciales; en el caso del mercado político a un conjunto de partidos a los que es posible votar) y, frente a ese mercado, tiene una información completa, sabe lo que puede ganar y perder en cada una de las opciones, cuenta con unos recursos determinados y puede calibrar el precio, la relación entre coste y beneficio de cada una de las opciones. Y, entonces, si parte de unas preferencias jerarquizadas y no contradictorias, es previsible su actuación para maximizar su utilidad. Una segunda variante de la teoría de la decisión racional es la *teoría de juegos*: de la racionalidad paramétrica se pasa a la *racionalidad estratégica*. No tenemos ahora un individuo frente a un mercado, sino un conjunto de individuos dentro de unas reglas de juego. Cada uno de los individuos debe valorar no sólo unos parámetros de coste y beneficio, sino también anticipar las decisiones de los demás individuos que entran en el juego, y que afectan a la posibilidad de alcanzar el resultado que busca. Lo que sería óptimo para un individuo según la racionalidad paramétrica puede ser un pésimo objetivo si los otros jugadores pretenden alcanzarlo también. Un ejemplo muy frecuente es el de los bienes posicionales: el óptimo para la calidad de vida de un individuo puede ser comprar una casa en las afueras y un coche que le permita ir rápidamente a su trabajo en el centro de la ciudad. Pero si muchos individuos toman la misma decisión todos perderán mucho tiempo en atascos de tráfico y el barrio de las afueras se masificará.

2. El problema de la acción colectiva

En ambas perspectivas se trata de prever o explicar la conducta de individuos. Pero surge otro problema cuando de lo que se trata es de explicar la existencia y acción de un colectivo, es decir, cuando no se pretende prever lo que hará una persona, sino cuándo y cómo un cierto número de personas actuarán conjuntamente con un mismo propósito. Esto es lo que se denomina *teoría de la acción colectiva*. En este aspecto la teoría de la decisión racional supone un corte muy importante con otras tradiciones teóricas (de las cuales la más conocida es el marxismo), que parten de entidades supraindividuales, como las clases sociales. La teoría de la elección racional parece

compartir la conocida tesis de Margaret Thatcher: "la sociedad no existe, sólo existen individuos". No sólo no existe la sociedad, sino que no existen las clases sociales, no existen los colectivos: *a priori* no existen agregados sociales. Que varios individuos actúen conjuntamente en función de un mismo objetivo no es un dato, sino un hecho que exige explicación. No se puede decir en el marco de la teoría de la decisión racional que existen n individuos que comparten los mismos intereses y que, *por tanto*, actuarán conjuntamente para alcanzar la satisfacción de sus intereses. Por el contrario, hay que explicar --partiendo de que los diversos individuos tengan intereses en común-- por qué, cuándo, o en qué condiciones pueden llegar a actuar conjuntamente en función de esos intereses.

Esto aparentemente es una paradoja, y puede considerarse que es sólo la consecuencia de las premisas de la teoría: como ésta parte de individuos aislados (de una ontología individualista) se le plantea como problema el comportamiento colectivo. Pero también es una consecuencia de su rigurosa aplicación: aunque n individuos compartan los mismos intereses, no es nada evidente que deban actuar conjuntamente en función de esos intereses compartidos, porque todos ellos pueden suponer que su esfuerzo individual será superior al beneficio que podrán obtener de la acción colectiva. O dicho en otros términos, si hay mil individuos que comparten el objetivo de alcanzar la paz en Euskadi y se plantean manifestarse con lazo azul en protesta contra la violencia, puede muy bien suceder que 900 consideren que la posibilidad de que les insulten o les ataquen violentamente es muy grande, que el beneficio de esa acción es inferior al riesgo que corren, y que el principal objetivo de la acción (la imagen simbólica de la manifestación) se logrará aunque ellos no participen, porque siempre habrá cien personas de las mil que se manifestarán.

Esto es lo que se llama la paradoja del *free rider*: el polizón, el que va por libre, el francotirador o gorrón. La paradoja del *free rider* es que en un colectivo que comparte intereses siempre existe una fracción muy considerable de personas para las que el esfuerzo (el coste) de la acción a realizar para proteger esos intereses es superior a la esperanza matemática de obtener resultados significativos de esa acción (el beneficio). Es decir, que para una parte del colectivo el precio de la acción colectiva es superior al beneficio individual que les puede reportar y, consiguientemente, puede suceder que la movilización no se produzca o sea mucho más reducida de lo que cabría esperar en función de las dimensiones del colectivo que posee una comunidad de intereses. La clave del razonamiento es que el beneficio esperado de la acción es público, general (lo reciben

también quienes no se movilizan en defensa de sus intereses), mientras que los costes son siempre individuales, por lo que existirá una tentación muy fuerte de esperar que sean otros los que se movilicen y obtengan beneficios, si la acción tiene éxito, para todos (Olson, 1965). Se puede pensar incluso que cuanto mayor sea el colectivo que posee intereses comunes menos previsible será que actúe colectivamente en defensa de tales intereses.

La inexistencia de cooperación puede conducir a resultados aún más negativos que la pasividad de la mayoría. El mejor ejemplo es el tipo de situaciones que se describen en teoría de juegos con el llamado *dilema del prisionero*. Se tiene a dos personas acusadas de haber cometido un delito en tales condiciones que si las dos niegan haberlo cometido las dos quedarán en libertad; si las dos confiesan haberlo cometido tendrán una condena menor; y si una se declara inocente y acusa al otro de haberlo cometido, mientras éste se declara inocente, el delator quedará en libertad y el delatado recibirá la máxima condena. Ahora bien, si los dos se declaran inocentes y acusan al otro ambos reciben la máxima condena. Pues en esa situación se puede prever de antemano que los dos, en vez de declararse inocentes o confesar que ambos lo han cometido, optarán cada uno por acusar al otro y obtendrán consiguientemente el peor resultado individual y colectivo. ¿Por qué? Por inexistencia de confianza entre los dos sujetos (se da por descontado que no se pueden poner de acuerdo, que están aislados, etc.) y porque cada uno pensará que si no acusa al otro y afirma su inocencia el otro lo hará y el que saldrá perdiendo será él. Consiguientemente cada uno se siente obligado, para evitar que el otro le traicione, a apostar por la peor solución colectiva. Si pasamos al caso de un colectivo, efectivamente hay situaciones en las que, buscando todos el máximo beneficio, se impone la peor estrategia posible para el conjunto del colectivo.

Entonces el problema de la acción colectiva, desde la perspectiva de la racionalidad estratégica, no es un problema trivial ni una complicación artificial derivada de los propios presupuestos de la teoría. La cuestión de la conciencia de clase, en la teoría marxista clásica, se refiere precisamente a este problema. ¿Por qué las clases sociales o, en concreto, el proletariado, no se movilizaban de forma coherente y activa en función de sus intereses? Hay dos posibles explicaciones. Una es que sus intereses no eran los que les atribuía la teoría (es decir, que la teoría era intrínsecamente errónea), pero la otra explicación, compatible con el resto de la teoría de Marx, es que no existía un acuerdo en el conjunto de los individuos que componían la clase para actuar colectivamente porque no existía la necesaria conciencia de clase, porque no eran conscientes de sus

intereses compartidos ni de la necesidad de la acción colectiva revolucionaria para defenderlos. Por falta de conciencia de clase, muchos trabajadores buscarían una salida individual a sus problemas en vez de buscar una salida colectiva.

En toda la tradición marxista revolucionaria se da por descontado que hay trabajadores que, ante la posibilidad de un conflicto frontal con la burguesía, o incluso simplemente ante un conflicto sindical en que haya un enfrentamiento con el patrono, no van a optar por una actuación colectiva, sino por buscar una salida particular: una solución negociada para un sector de ellos o incluso a título individual. En último término el problema es el de la acción colectiva: siempre puede haber, en un colectivo que comparta intereses, personas, que pueden ser la mayoría, que crean que en vez de trabajar colectivamente en la consecución de sus fines les es más conveniente buscar soluciones individuales, desarrollar estrategias en las cuales arriesgan menos y pueden obtener un mayor beneficio. Desde este punto de vista la acción colectiva no es algo que se pueda dar por descontado; no se puede decir, cuando se tiene un colectivo que comparte los mismos intereses, que ese colectivo actuará en función de esos intereses. Cuando eso sucede, cuando un colectivo que comparte los mismos intereses actúa de forma coherente para alcanzarlos, estamos ante un hecho que exige explicación.

La primera explicación la ofreció Mancur Olson en su *Teoría de la acción colectiva* (la obra en la que se presentaba la paradoja del *free rider*). Partiendo del supuesto de que lo normal en un colectivo que comparte intereses es que exista entre sus miembros una fuerte tentación a comportarse como polizones, a esperar que sean otros quienes realicen el esfuerzo necesario para alcanzar unos resultados que beneficien a todos, se trata de saber en qué condiciones puede esperarse que exista acción colectiva, que un número importante de las personas que comparten esos intereses actúen en función de ellos. Porque, por otro lado, si se parte de este marco cabría pensar que la acción colectiva no sólo es algo que hay que explicar, sino más bien una anomalía, una excepción. Y, sin embargo, como todo el mundo sabe, acción colectiva existe y mucha. Entonces, puesto que la acción colectiva es un fenómeno socialmente observable, hay que ver qué condiciones o rasgos pueden explicar su existencia.

El planteamiento de Mancur Olson está perfectamente inscrito dentro de la teoría de la decisión *racional*. Lo cual quiere decir que rompe con una tradición anterior, según la cual lo que se llamaba el comportamiento colectivo venía a explicarse en términos no racionales o, por lo

menos, ajenos a la racionalidad en términos de fines o utilitaria. Los análisis más clásicos del comportamiento colectivo, y muy en particular del comportamiento colectivo violento, dan por descontado que éste es de alguna forma el fruto de tensiones o presiones sociales no resueltas, que estallan en un momento determinado (Smelser, 1962). Es decir, que la acción colectiva violenta sería parangonable al tipo de comportamiento colectivo observable en un pánico o en cualquier otra situación en la que se piensa que no cabe hablar de estrategia racional. Las personas dominadas por un sentimiento (el caso del pánico, por ejemplo, ante un incendio) no se comportan de forma racional. De igual forma, también la movilización, la acción colectiva, sobre todo cuando tiene rasgos de violencia y de riesgo personal, sólo podría entenderse como un fenómeno, si no irracional, al menos a-racional, consecuencia de tensiones sociales irresueltas, de una agresividad provocada, por ejemplo, por la frustración de expectativas (Gurr, 1970).

La aproximación de Olson pretende, por el contrario, especificar en qué condiciones los individuos llegan *racionalmente* a la acción colectiva. Su principal idea es la existencia, junto a los intereses que comparten los miembros del colectivo, de *incentivos selectivos*. La movilización colectiva se producirá cuando, además de la esperanza de obtener el objetivo compartido por todo el colectivo con dicha movilización (un bien *público*, que beneficia a todos los miembros del colectivo independientemente de que participen o no en la acción para su consecución), exista un mecanismo que incentive la participación en la acción, en la forma de beneficios selectivos, *privados*, para quienes lo hagan. Por ejemplo, la participación sindical será mayor si los sindicatos ofrecen servicios específicos para los afiliados o si sólo éstos se benefician de la negociación colectiva. Afiliarse a un sindicato tan sólo por conciencia de clase frente a la patronal puede ser escasamente atractivo, sobre todo si los resultados de la negociación colectiva benefician a todos los trabajadores independientemente de su afiliación o movilización; pero si la afiliación conlleva beneficios específicos (seguros profesionales, acceso a una cooperativa de viviendas o cualquier otro tipo de servicio adicional) es más probable la participación.

Es decir, la acción colectiva aparecería en este sentido como un subproducto de los incentivos selectivos que existan para la participación en la acción. Este enfoque resulta especialmente adecuado cuando no se trata de explicar la acción colectiva en un movimiento, la movilización en sentido estricto, sino la pertenencia a organizaciones y la participación en ellas. Es muy probable que una organización, para mantener como miembros estables a un número significativo de las personas que componen un colectivo con intereses compartidos, tenga que ofrecer algo

más que la defensa de esos intereses compartidos, tenga que ofrecer subproductos de la participación: incentivos selectivos. Así funcionan casi todas las organizaciones profesionales (incluyendo bastantes sindicatos), así funcionan en general todas las organizaciones de afiliación. Si se espera que se produzca la afiliación o que la organización se mantenga en función de la simple voluntad de participar, es probable que la afiliación y la participación sean muy insuficientes.

En el caso de la movilización el argumento de los incentivos selectivos plantea una cuestión interesante: la de los mecanismos que permiten que la acción colectiva *comience*. Supongamos un caso de acción colectiva con riesgo: existe en el país un régimen autoritario, social, política y culturalmente represivo, y la inmensa mayor parte de los ciudadanos se sienten agraviados, molestos y desearían echarse a la calle para protestar contra la dictadura y pedir su final. Pero la intuición y, en algunos casos, la triste experiencia les dicen que, si se movilizan sólo algunas personas, serán detenidas, severamente maltratadas y condenadas a altas penas de cárcel. Entonces para el éxito de cualquier posible movilización de protesta se requiere superar un determinado número de personas en la calle: si salen diez personas a manifestarse lo pasarán muy mal, pero si sale un millón muy probablemente el régimen, primero, no podrá reprimirles con la misma dureza, y, segundo, es posible que surja una crisis en su seno y se produzca un cambio en el poder. El problema es que si todos los ciudadanos se comportan como calculadores racionales cada uno anticipará que los primeros en manifestarse soportarán un alto coste, y que lo mejor por tanto es permanecer a la espera hasta que sean muchos quienes protesten públicamente. En cuyo caso, evidentemente, nunca se producirá una acción masiva de protesta.

3. La masa crítica

En este sentido cabe hablar de la necesidad de una *masa crítica* para el éxito de la acción colectiva (Marwell y Oliver, 1993): cuando se alcance un determinado número de personas ya movilizadas se producirá un efecto de bola de nieve y los polizones, los francotiradores desaparecerán. Si de un colectivo determinado se moviliza un 20%, por ejemplo, el otro 80% se movilizará automáticamente. El problema es saber qué motivaciones, y bajo qué condiciones, pueden movilizar a las personas hasta llegar a la masa crítica, hasta alcanzar ese 20% que desencadenará el proceso de acción colectiva. En este punto se puede aplicar la teoría de los incentivos selectivos

de Olson, bien en términos materiales o en términos morales: si las cien primeras personas que se movilicen van a alcanzar un prestigio moral o social muy alto, puede haber personas a las que la idea de estar entre los primeros, aunque sea corriendo un alto riesgo, les parezca que merece la pena. En otros casos puede tratarse de recompensas materiales, no necesariamente en contradicción con las morales: cuando se produce un cambio de régimen quienes han encabezado la primera movilización pueden alcanzar posiciones sociales y materiales ventajosas, y esa perspectiva puede llevar a suficientes personas a asumir el riesgo, alcanzándose así la masa crítica.

El hecho de que hablemos de estos incentivos selectivos en un sentido amplio, para incluir recompensas tanto materiales como morales, nos introduce en un hecho relativamente incómodo para la teoría de la decisión racional, a saber, que las personas no son necesariamente iguales, de tal forma que los individuos cuya acción colectiva se trata de explicar no tienen necesariamente lo que podemos llamar la misma función de utilidad. Es decir, que lo que aprecian más o en lo que desean obtener una recompensa máxima no es necesariamente lo mismo en unos individuos que en otros. En la teoría de la decisión racional las soluciones simples o elegantes sólo se dan cuando se supone que todos los individuos tienen intereses cuantificables y homogéneos, reducibles a una misma variable, a un equivalente universal cuyo ejemplo más simple es el dinero. Si por el contrario se admite que hay individuos cuya prioridad es el reconocimiento social, el amor o cualquier otra cosa no reducible a utilidad cuantificable, la aplicabilidad formal de la teoría de la decisión racional se complica bastante.

Pero lo cierto es que, cuando se trata de explicar la acción colectiva, es razonable pensar que las personas que asumen el riesgo o el coste de la movilización inicial pueden no tener las mismas motivaciones que el resto de los individuos que finalmente se movilizan. El ejemplo más extremo, como ha señalado Jon Elster (1985), es el de los individuos que actúan en función de sus valores morales, sin esperar una utilidad de su comportamiento. Es decir, individuos que no adoptan una estrategia cooperativa o altruista por haber decidido o aprendido que es la mejor para sus intereses individuales, sino porque son *kantianos*, personas movidas por una compulsión al cumplimiento de lo que entienden es su deber. Se plantean lo que es moralmente correcto, lo que todo el mundo debería hacer y en consecuencia se sienten personalmente obligados a hacerlo, independientemente del riesgo o del coste real de la acción. Pero también cabe plantearse el caso (nada hipotético) de personas para las que el supuesto coste de la acción forma parte

de la recompensa, porque les permite expresar sus creencias, construirse una identidad colectiva o encuentran placer en la misma acción (Hirschman, 1982).

Los golpes de Estado depredadores, las tomas del poder para saquear el patrimonio del Estado suelen ser realizadas por individuos racionales y que conocen el riesgo que corren, pero consideran que el beneficio posible les compensa. Pero no es evidente que el núcleo duro de toda acción colectiva esté formado por ese tipo de personas. Por el contrario cabe imaginar que según los casos haya que contar con personas movidas por tipos muy diferentes de motivación. Personas altruistas por cálculo racional, en primer lugar, pero también personas kantianas en el sentido de Elster, personas que encuentran satisfacción en la acción misma (sin anticipar recompensas ulteriores) y personas que buscan beneficios morales en vez de materiales. Desde esta perspectiva del pluralismo de las motivaciones se debe replantear la sugestiva idea (Granovetter, 1978) de que las personas que componen un colectivo con intereses comunes pueden tener muy diferentes *umbrales de acción colectiva*. Algunas estarán dispuestas a lanzarse a la acción las primeras y casi en solitario, prescindiendo de cualquier cautela sobre costes, mientras que otras sólo lo harán cuando el número de los participantes en la acción disminuya el riesgo y aumente las posibilidades de éxito de la acción. La masa crítica para la acción colectiva dependerá, por tanto, de la distribución de los umbrales de acción colectiva entre los miembros del grupo: en un colectivo de kantianos puros la masa crítica sería nula.

4. El problema de la identidad

Partiendo de aquí se puede llegar a plantear un problema más general: la teoría de la decisión racional, y consiguientemente la teoría clásica de Mancur Olson de la acción colectiva, parten del supuesto de que los individuos poseen una identidad definida y consiguientemente una jerarquía de preferencias claras, a partir de la cual tratan de maximizar su satisfacción. Ahora bien, cabe suponer que en muchos casos la acción colectiva se produce porque los individuos que participan en ella no poseen de antemano una identidad clara, ni por tanto una escala de preferencias a partir de la cual calcular su utilidad, sino que lo que buscan en la acción colectiva es precisamente una definición de su propia identidad. Tendríamos entonces no sólo que dentro del marco de la elección racional las recompensas esperadas por los individuos pueden ser muy

variadas, ni que hay que contar con personas que no actúan en función de la utilidad esperada sino por otras motivaciones, sino también con la posibilidad de que existan individuos que al integrarse en una acción colectiva no buscan maximizar una determinada utilidad, más o menos cuantificable, sino que en el mismo hecho de la participación están construyendo sus preferencias y definiendo su utilidad. Personas que participan en la acción colectiva para saber qué es lo que quieren, para darse a sí mismos una identidad a partir de la cual podrán decidir sus preferencias y estrategias futuras. La gente puede movilizarse para alcanzar unos fines que tiene claros (el dinero, la fama, la justicia, etc.) o puede movilizarse precisamente *porque no tiene nada claro cuáles son sus fines*.

Esto es ya difícilmente enmarcable dentro de la teoría de la decisión racional y, por ello, Alessandro Pizzorno, que es quien más ha subrayado que las preferencias y la búsqueda de utilidad dependen de la identidad de los individuos, considera que éste es el principal límite de la teoría (Pizzorno, 1986). La idea básica es que la explicación puramente racional de la conducta social es claramente limitada, y que es preciso plantear, por lo menos en pie de igualdad con ella, el problema de la definición de la identidad individual. Supongamos una persona que tiene claramente definidas sus preferencias y su estrategia de maximización de utilidad, a la que es perfectamente aplicable la teoría de la decisión racional. Pero esta persona vive en una gran ciudad, en un medio social y económico determinado, y de pronto un accidente aéreo al que sobrevive milagrosamente le hace caer en la Amazonia, entre los vituperados yanomami, por ejemplo. Entonces sus preferencias y sus estrategias perderán toda validez, y para sobrevivir deberá desarrollar nuevas preferencias y estrategias. Todo individuo tiene unas preferencias definidas en un contexto social determinado, porque posee una identidad en ese contexto social, pero si le se saca de ese contexto su identidad se modificará, cambiarán sus interacciones, no será reconocido en el mismo sentido ni obtendrá los mismos resultados si hace o pretende hacer las cosas que hacía antes. Si quiere relacionarse con la sociedad deberá cambiar su forma de interactuar, pero también sus preferencias, y al hacerlo cambiará de identidad. Esto es lo que Pizzorno llama *reductio ad Amazoniam*.

Las preferencias exógenas, predefinidas, sobre la base de las cuales funciona la teoría de la elección racional, presuponen que los individuos poseen una identidad construida y que están insertos en un entorno social estable. Pero la mayor parte de las personas pasan una considerable fase de su vida durante la cual no tienen una identidad claramente definida, una adolescencia

social bastante más prolongada que la adolescencia biológica, sobre todo en estos momentos, si se considera que la identidad se acaba de constituir cuando se tiene una posición laboral y familiar relativamente estable. Además, en situaciones en las que el entorno se modifica rápida y profundamente (crisis económicas duraderas, momentos de descomposición política o de enfrentamiento civil) las personas pueden atravesar graves crisis de identidad, problemas serios para adoptar una nueva identidad o reformular la anterior. La cuestión es saber si no puede ser más importante para las personas en estos casos *construirse una identidad* que maximizar cualquier preferencia previa, pues las preferencias en sí no son estables en la medida en que el entorno cambia. Dicho de otra forma, un individuo que tenga una identidad mal definida, o no definida, no tratará de maximizar sus preferencias sino de *definir* sus preferencias.

De hecho, es inevitable la sospecha de que gran parte de la acción colectiva que observamos en nuestras sociedades no es fruto de la actividad racional y estratégica de individuos que tratan de conseguir los mejores resultados posibles en función de una preferencias previas, sino la consecuencia de una búsqueda de identidad colectiva por parte de personas que se sienten inmersas en la incertidumbre. Todos admitimos, normalmente sin discusión, que fenómenos tan dispares como las sectas, las tribus urbanas o los nacionalismos más o menos agresivos reflejan de alguna forma el hecho de que estamos atravesando momentos históricos de incertidumbre. Una incertidumbre acentuada quizá por la magia de los números, por la cercanía del milenio, pero que tiene raíces más serias no sólo en el hecho de que las reglas del juego que existían en los años 60 han dejado de funcionar, sino en que no han surgido nuevas reglas que las sustituyan.

Esto es algo en lo que no siempre reparamos quienes criticamos el modelo de sociedad que ha traído el neoliberalismo: hablamos como si éste tuviera reglas, pero *no las tiene*. En la segunda mitad de los años 80 podía existir cierta confusión, y había grupos sociales que se sentían perdedores por los cambios que se habían producido, pero también existía la ilusión de que, una vez pagado el precio de la ruptura del modelo económico keynesiano y de intervención pública, las reglas del mercado servirían para planear la propia vida, para fijar las expectativas personales. No ha sido así, porque la crisis de los primeros años 90 rompió con todas las expectativas y mostró el lado oscuro y salvaje, con ese salvajismo propio de las fuerzas naturales, de la acción de los mercados. Hoy, incluso para las personas que ven mejorar o mantenerse al menos su situación económica, sigue habiendo grandes incertidumbres sobre el futuro.

La primera fuente de incertidumbre personal es el cambio en las personas que nos rodean, con las que interactuamos y *en las que nos reconocemos*. Ese *círculo de reconocimiento* puede cambiar aunque nosotros no cambiemos, y si quienes nos rodean se desclasas, porque pierden su trabajo y caen en la trampa del paro, por ejemplo, nos sentimos amenazados e inseguros aunque nuestra propia situación sea confortable. Y peor aún si algunos se hunden en la escala social y otros, muchos o pocos, mejoran brusca y espectacularmente, dedicándose a actividades que nos son ajenas y extrañas, y en ocasiones sospechosas. En sociología se ha estudiado bastante el caso de colectivos que se sienten maltratados sin que su posición haya cambiado, pero que se comparan con un grupo de referencia que ha mejorado la suya: en estos casos es esperable una acción colectiva para restablecer la situación anterior. Pero de lo que estamos hablando ahora es otra cosa: al descomponerse el círculo de reconocimiento desaparece todo grupo de referencia, se pierden los términos de comparación y resulta imposible predecir el futuro personal.

El punto es saber por qué la incertidumbre podría conducir a comportamientos colectivos destinados a crear o reforzar identidades colectivas. Dentro de las teorías de la acción racional hay modelos muy sensatos para explicar la formación de identidades colectivas fuertes en juegos competitivos. En un mercado de trabajo, por ejemplo, un grupo étnico puede reforzar su identidad colectiva para evitar la actuación de *free riders*. Afirmar la identidad afroamericana puede ser la forma de evitar que un negro acepte salarios o puestos discriminatorios, pero también de que se haga aceptar como blanco de piel negra, de que adopte estrategias individuales de inclusión prescindiendo del colectivo étnico al que pertenece. El reforzamiento de la identidad colectiva sería un mecanismo para imponer una estrategia cooperativa a todos los miembros del colectivo, evitando el problema del prisionero. Y en algunos casos, o en algunos aspectos, se puede comprobar que la identidad colectiva fuerte mejora lo que podríamos llamar la posición contractual del colectivo.

Se puede aceptar por tanto que hay una racionalidad estratégica en los líderes (los *empresarios políticos*, en la jerga de la politología) que ponen en marcha procesos de creación o fortalecimiento de una identidad colectiva. Es más discutible, sin embargo, que esa misma racionalidad mueva a sus seguidores. Los ciudadanos que siguieron a Milosevic en su sueño de una Gran Serbia pueden haber creído en un primer momento que mejoraría su posición personal. Pero no resulta fácil creer que la orgía de salvajismo que desencadenó ese sueño permitiera hacerse muchas ilusiones de final feliz: y sin embargo, cuanto más sucio y sangriento se revelaba el

espejismo mayor fue el cierre de filas, hasta que la derrota le puso fin. ¿Qué posición contractual pretenden mejorar los jóvenes que se integran en una tribu urbana, o las personas que se incorporan a una secta que no ofrece ventajas materiales a sus miembros?

5. Incertidumbre e identidad

La muy interesante hipótesis de Pizzorno es que ante la incertidumbre la respuesta racional no es mejorar las propias estrategias de juego, al menos si crece en el jugador la sospecha de que ningún esfuerzo por mejorar su información puede llevarle a obtener resultados satisfactorios. Y la incertidumbre se produce cuando no sólo cambian las reglas del juego, sino que se desdibujan las propias preferencias al cambiar o entrar en crisis el círculo en el que la persona se reconoce. En una situación de crisis personal, una persona puede tratar de desarrollar una estrategia racional para mejorar su situación, para salir de la crisis. Pero si su propio círculo de reconocimiento se está desmoronando, tendrá problemas para definir las preferencias sobre las que debe trazar su estrategia: ¿quién evaluará los resultados de su estrategia? Si suponemos simplemente que su círculo se ha escindido entre ganadores y perdedores, cualquier resultado que obtenga será considerado negativo por una parte.

Puede suceder, entonces, que su primera meta sea construirse un círculo de reconocimiento ante el que poder ser evaluado de forma predecible. Es decir, que para una persona en estas circunstancias puede ser prioritaria la adscripción a una identidad colectiva que defina sus preferencias, y sólo en un segundo momento buscará maximizar su utilidad en términos de esas preferencias compartidas. En este sentido, para competir necesita primero cooperar en la construcción de una identidad colectiva, que se definirá en competencia con otras identidades colectivas, preexistentes o recreadas, reales o imaginarias. Es fácil comprender que este proceso opera en los momentos de disolución política o social, cuando desaparece un Estado o cuando se diluyen las identidades de clase. Y en la búsqueda de certidumbre para el futuro, la consolidación de la identidad colectiva se hace prioritaria sobre cualquier estrategia racional.

Siguiendo la línea de los autores que precedieron a Smelser en el estudio del comportamiento colectivo, de lo que muchos llamaban *las masas*, todos tendemos a ver tensiones profundas y pasiones oscuras en la raíz de enfrentamientos colectivos sangrientos como los que desatan el

racismo y los nacionalismos agresivos. Pero hay factores que explican racionalmente esa dinámica criminal. La fortaleza de una identidad colectiva es mayor cuando no puede ser abandonada, cuando el precio por salir de ella es tan alto que la permanencia resulta casi inevitable. Un hecho brutal compartido, en este sentido, crea lazos muy fuertes entre quienes lo cometen: ninguno de ellos puede pretender volver a la situación anterior, arrepentirse u olvidar lo sucedido. Por eso los ritos de iniciación de las organizaciones ilegales incluyen la comisión de delitos graves que aten para siempre a los nuevos miembros a la organización. La racionalidad tiene grandes limitaciones, y la naturaleza humana abismos muy oscuros, pero no por ello conviene ignorar las consecuencias racionales de los hechos más brutales e irracionales.

El hecho es, sin embargo, que partiendo del marco de la elección racional llegamos a admitir la existencia de situaciones de incertidumbre en las que la definición de la propia identidad (colectiva) se hace racionalmente prioritaria para los individuos, incluso adoptando formas contrarias a una idea sustancial de razón. Se puede ir más allá aún, para observar el *gregarismo* característico de algunos procesos de identificación colectiva. ¿Hay algo más contrario al individualismo racional que los hábitos indumentarios compartidos de las tribus urbanas, o la súbita autoidentificación en términos religiosos o étnicos, más o menos fanáticos?

Desde el marco del propio análisis económico, se ha hecho notar con frecuencia la existencia de comportamientos gregarios en los consumidores (Bikhchandani, Hirshleifer y Welch, 1993; Kirman, 1993). Ante la existencia de dos nuevos restaurantes que ofrecen niveles equivalentes de calidad y precio, los clientes no se dividirán en partes iguales entre ellos, sino que tenderán a acudirán en su mayoría a uno de ellos, para luego oscilar, de nuevo mayoritariamente, hacia el otro, sin alcanzar el previsible equilibrio. Un modelo para explicar este hecho se ha tomado, con desoladora aplicabilidad, de la conducta de las hormigas: las primeras en encontrar una fuente de comida provocan una cascada informacional entre las restantes, y una vez puesta en marcha esta dinámica otras fuentes de alimento permanecen olvidadas o relegadas hasta que, una vez familiarizada la mayoría con la primera, se convierten a su vez en novedad, desencadenando una nueva cascada informacional.

Se diría, una vez más, que esta conducta, por más que se pueda explicar racionalmente, no parece compatible con el marco de la elección racional. No es así, sin embargo. Es precisamente lo que cabe esperar desde el punto de vista de esta teoría si admitimos que los individuos no tienen

mejor posibilidad de obtener información que la de aceptar la de los primeros que han elegido sobre su propia satisfacción (aunque sea con un descuento fijo sobre su credibilidad), y que el tomar la misma elección desencadena un proceso de rendimientos crecientes (Hill, 1997). Cuantas más personas deciden que un restaurante es el mejor y más de moda, mayor es la reputación del restaurante y de quienes le frecuentan (los *connoisseurs*), hasta que se ha convertido en un hecho mayoritario y pierde por tanto su valor añadido. En este sentido, la casualidad puede ser decisiva para hacer que una persona, en una situación de incertidumbre, se autoidentifique con un grupo u otro: todo dependerá de lo que suceda en su grupo de pares, dentro de una red de vínculos débiles que no debe confundirse con los vínculos fuertes que definen el círculo de reconocimiento.

6. Razón y libertad en la acción colectiva

Todo esto puede ser bueno para la teoría, pero una vez más hay que insistir en que nos deja con una visión un poco relativizada y escéptica de la racionalidad. Nos ofrece un marco explicativo racional de la acción social, pero arroja una visión un tanto pesimista acerca de la racionalidad sustancial de la conducta humana. Peor aún, parece privar de toda base a la idea de libertad. Si a fin de cuentas depende de la casualidad que una persona se integre en una identidad colectiva u otra, que se convierta en rockero o en cabeza rapada, en cooperante o en genocida, las teorías de la acción colectiva no serían el mejor punto de partida para una reflexión ética ni dejarían espacio alguno para la libertad.

Sin embargo, no es evidente que sea así. Por el contrario, nos permiten recuperar en términos nuevos la vieja idea de *libertad de la necesidad*. De todo lo que se ha expuesto anteriormente se deduce que la persona que necesita ante todo definir su propia identidad, autoidentificarse a través de un colectivo, no es libre. Su carencia o crisis de identidad no le permite elegir, no tiene definidas las preferencias a partir de las cuales poder elegir, desarrollar una estrategia para alcanzar la satisfacción de un objetivo. Por tanto la libertad es la superación de esa necesidad de identidad. *Una persona es libre cuando sabe quién es y puede elegir en consecuencia*. Entonces puede traicionar aparentemente su identidad dando prioridad a su bienestar material sobre sus valores explícitos, pero lo hará porque implícitamente antepone la seguridad material a cualquier

otro valor. O ser consecuente con sus valores cuando le parezca que la posibilidad de realizarlos justifica el riesgo el coste. Una persona que no sabe quién es, en cambio, podrá comportarse como un traidor o como un héroe, pero no será ni una cosa ni la otra.

Esto es algo que puede percibirse analizando las motivaciones de los miembros de algunos movimientos sociales (Gross, 1995). Los que poseen un *carácter moral* dan prioridad a la eficacia de sus acciones para lograr los objetivos del movimiento, valoran la plausibilidad de la estrategia y de los medios elegidos. Los que lo poseen en menor medida valoran ante todo los efectos personales de la pertenencia al movimiento, el encuentro con los otros miembros y su compañía, el calor de la acción por la acción. No es que los primeros sean necesariamente kantianos en el sentido de Elster, pues en su escala de prioridades puede haber otros valores que limiten su entrega a la acción colectiva. Algunos pueden ser fanáticos, pero es más probable el fanatismo en los que, por no poseer una identidad definida, buscarán ante todo estar del lado de la mayoría, reforzar su sentimiento de identidad colectiva aunque sea al precio de poner en peligro los objetivos del movimiento.

De esta forma paradójica se cierra el razonamiento: a veces tendemos a pensar que las personas a las que cabe aplicar la teoría de la elección racional son personas egoístas, amorales e individualistas, ajenas a todo interés colectivo, mientras que las que lo posponen todo a los intereses del grupo serían personas libres de ataduras y egoísmos personales. La propuesta que cabría hacer es bien distinta: la teoría es aplicable precisamente a las personas libres, poseedoras de un carácter moral, que valoran racionalmente la adecuación de medios a fines. Pueden ser malas o buenas personas, egoístas o altruistas, canallas o héroes, podemos compartir o no su jerarquía de preferencias, pero son las únicas que, por saber quiénes son, pueden elegir libremente y ser juzgadas moralmente a partir de su escala de valores.

Referencias

- Becker, G. (1976), *The economic approach to human behavior*, Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, G. (1981), *Tratado sobre la familia*, Madrid: Alianza, 1987 [*Treatise on the family*, Cambridge: Harvard University Press].

- Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., y Welch, I. (1993), "The blind leading the blind: social influence, fads and informational cascades", Working Paper, Los Angeles: UCLA.
- Coleman, J.S. (1990), *Foundations of social theory*, Cambridge: Belknap Press.
- Downs, A. (1957), *An economic theory of democracy*, Nueva York: Harper & Row [*Teoría económica de la democracia*, Madrid: Aguilar, 1973].
- Elster, J. (1985), "Rationality, morality and collective action", *Ethics* **96**: 136-155 ["Racionalidad, moralidad y acción colectiva", *Zona Abierta* **54-55**: 43-67, 1990].
- Granovetter, M. (1978), "Threshold models of collective behavior", *American Journal of Sociology* **83**: 1420-1443 ["Modelos de umbral de conducta colectiva", *Zona Abierta* **54-55**: 137-166, 1990].
- Gross, M.L. (1995), "Moral judgment, organizational incentives and collective action: participation in abortion politics", *Political Research Quarterly* **48**: 507-534.
- Gurr, T.R. (1970), *Why men rebel*, Princeton: Princeton University Press.
- Hill, G. (1997), "History, necessity, and rational choice theory", *Rationality and Society* **9**: 189-213.
- Hirschman, A.O. (1982), *Interés privado y acción pública*, México: Fondo de Cultura Económica, 1986 [*Shifting involvements: private interest and public action*, Princeton: Princeton University Press].
- Kirman, A. (1993), "Ants, rationality, and recruitment", *Quarterly Journal of Economics* **108**: 137-156.
- Marwell, G., y Oliver, P. (1993), *The critical mass in collective action: a micro-social theory*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson, M. (1965), *The logic of collective action*, 2ª ed., Cambridge: Harvard University Press, 1971 [*La lógica de la acción colectiva*, México: Limusa, 1992].
- Pizzorno, A. (1986), "Algún otro tipo de alteridad: una crítica a las teorías de la elección racional", *Sistema* **88**: 27-42, 1989 ["Some other kind of otherness: a critique of rational choice theories", en A. Foxley, M.S. McPherson y G. O'Donnell (comps.), *Development, democracy, and the art of trespassing: essays in honor of Albert O. Hirschman*, 355-373, Notre Dame: University of Notre Dame Press].
- Smelser, N. (1962), *Theory of collective behaviour*, Londres: Routledge & Kegan Paul [*Teoría del comportamiento colectivo*, México: Fondo de Cultura Económica, 1989].