



UNSAAC
Universidad Nacional de
San Antonio Abad del Cusco



Edición 1 / Julio, 2023 (1-27)

**Microeconomía y ciencia política: una
aproximación epistemológica**
*Microeconomics and political science: an
epistemological approach*

Recibido: 18/05/2023

Aprobado: 23/06/2023

José Ernesto Duarte Madrid¹

Universidad de San Carlos de Guatemala

<https://orcid.org/0000-0003-1894-8820>

jed623@hotmail.com

¹ José Ernesto Duarte Madrid - Cientista político, con magister en investigación de la Universidad de San Carlos de Guatemala

Microeconomía y ciencia política: una aproximación epistemológica **Microeconomics and political science: an epistemological approach**

Resumen

Este artículo tiene como principal objetivo demostrar la relación teórica entre microeconomía y ciencia política, así como esbozar algunas dificultades conexas a las disciplinas y enumerar problemas de aplicación práctica. La importancia del estudio radica en abordar desde la economía política y la microeconomía, la toma de decisiones colectivas que se producen en el mercado, el Estado y la sociedad. El principal resultado del estudio fue retratar de forma clara el vínculo epistemológico entre ambas disciplinas. Así, metodológicamente se empleó la revisión y análisis documental a través de buscadores académicos como Scielo o EBSCOhost, para posteriormente sistematizar la información y cumplir con los objetivos trazados.

Palabras clave: microeconomía, ciencia política, public choice, individualismo, racionalidad, economía política.

Abstract

The main objective of this article is to demonstrate the theoretical relationship between microeconomics and political science, as well as to outline some difficulties related to the disciplines and enumerate problems of practical application. The importance of the study lies in addressing from the political economy and microeconomy, the collective decision-making that occurs in the market, the State and society. The main result of the study was to clearly portray the epistemological link between both disciplines. Thus, methodologically, the review and documentary analysis was used through academic search engines such as Scielo or EBSCOhost, to later systematize the information and meet the objectives outlined.

Keywords: microeconomics, political science, public choice, individualism, rationality, political economy.

Introducción

El objeto del presente artículo es más teórico que práctico y busca alumbrar futuras investigaciones sobre la relación entre ciencia política y microeconomía, así, se pretende responder a tres preguntas generales de investigación: ¿Cuál es la viabilidad epistemológica del nexo entre ciencia política y microeconomía? ¿Qué posibilidades de soluciones teóricas y prácticas existen a la contradicción de unanimidad y óptimo de Pareto? ¿Cuál es la relación entre racionalidad económica y búsqueda de rentas?

Por su parte, los objetivos de investigación fueron los siguientes: 1) describir las dificultades teóricas de la ciencia política tradicional para resolver las contrariedades que arrojan los resultados de los diferentes sistemas de votación; 2) enumerar las complicaciones que acarrea la búsqueda de rentas, el monopolio y los bienes públicos; 3) caracterizar la complicación de la unanimidad en las elecciones colectivas y 4) desarrollar una posible solución al óptimo de Pareto y el problema de la unanimidad.

Así el enfoque teórico en mención tiene su origen cronológico a mediados de los años 50 del siglo XX y metodológicamente en la microeconomía, e institucionalmente en la Universidad de Virginia, Estados Unidos, donde surge la famosa escuela de economía política de Virginia, public choice por su nombre en inglés.

La escuela utiliza herramientas de la microeconomía y las aplica en el ámbito sociopolítico; es decir, retrata una ciencia política economicista. Por ejemplo, emplea instrumentos como el problema del independiente, análisis microeconómico de los bienes públicos; asimismo, la reivindicación de una visión simétrica entre economía y política y, quizá la aportación más relevante, la concepción del Estado desde una perspectiva de acción colectiva y como un ente que procesa preferencias individuales, o, en otros términos, el análisis de elecciones colectivas, el estudio de la búsqueda de rentas y su familiaridad con los monopolios.

Los economistas notables de la escuela, al menos en su primera generación, fueron: James Buchanan (Premio Nobel de Economía en 1986), Gordon Tullock, Ronald Coase (Premio Nobel de Economía en 1991), William Niskasen, Robert Tollison y Anthony Downs, entre otros.

En cuanto a las obras fundamentales, quizá puedan señalarse cinco: 1) El cálculo del consenso. Fundamentos lógicos de la democracia constitucional, de James Buchanan y Gordon Tullock; 2) Los motivos del voto, de Gordon Tullock; 3) Teoría económica de la democracia, de Anthony Downs; 4) Burocracia y economía pública, de William Niskasen, y 5) La lógica de la acción

colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos, de Mancur Olson.

De esta forma, por microeconomía se entenderá la “rama de la economía que se ocupa de la conducta de unidades económicas individuales —consumidores, empresas, trabajadores e inversores—, así como de los mercados que comprenden estas unidades” (Pindyck & Rubinfeld, 2010, p. 4).

Los consumidores serán entendidos como individuos racionales que actúan en el marco del mercado y que buscan maximizar sus utilidades. Es decir, podrían equipararse al homo economicus. Por su parte, el mercado “es un conjunto de compradores y vendedores que, por medio de sus interacciones reales o potenciales, determinan el precio de un producto o de un conjunto de productos” (Pindyck & Rubinfeld, 2010, p. 8).

La racionalidad acá entendida refiere a la posibilidad del individuo de considerar al menos estas tres peculiaridades: 1) el individuo ordena sus preferencias y todas las alternativas de bienes y servicios a su alcance; se es racional cuando los individuos eligen más en vez de menos, y cuando es consecuente con sus decisiones; 2) el ordenamiento de los bienes y servicios debe ser transitivo; 3) la hipótesis de la sustitución marginal decreciente o de la relativa utilidad marginal decreciente.

Los consumidores elegirán los paquetes de bienes que contengan más de todo, permaneciendo invariables las

restantes cosas; las elecciones no son obviamente inconsistentes; y se observa que los consumidores gastan sus ingresos en una amplia gama de bienes y servicios (Buchanan & Tullock, 1993, pp. 60 y 61).

Efectivamente, el punto tres señalado por Buchanan es clave en el modelo, pues se asume que cuando la utilidad total crece la utilidad marginal aumenta; cuando la utilidad total alcanza su punto máximo, la utilidad marginal es cero, y finalmente cuando la utilidad total decrece la utilidad marginal se reduce (ver figura 1). Esta parte de la microeconomía puede situarse en la teoría del consumidor, la cual a su vez se divide en enfoque cardinal y ordinal. Ambos utilizan como herramientas de análisis la utilidad total, la utilidad marginal, la curva de indiferencia y equilibrio del consumidor. Este último puede relacionarse con el modelo neoclásico cardinalista, mientras que el segundo se apoya en la recta de presupuesto.

En opinión de Obdulia Torres (2002) esa diferencia entre utilidad marginal y curvas de indiferencia puede situarse en dos niveles, el primero, la utilidad (marginal) permite analizar un número infinito de productos, mientras las curvas únicamente dos (cuadro 4 y figura 1).

...en las curvas de indiferencia la utilidad no es más que un índice de satisfacción o de preferencia. Los bienes más preferidos tendrán una utilidad mayor dado que reportan mayor satisfacción. Pero la centralidad de este enfoque radica en las curvas de indiferencia y dentro de cada una de estas la utilidad se mantiene constante... (Torres, 2002, p. 38)

En ese sentido, la utilidad total es el nivel de satisfacción que tiene un individuo al consumir un determinado bien, mientras que la utilidad marginal puede suponerse como la satisfacción adicional que obtiene un individuo al consumir una unidad extra de un bien.

Así, la utilidad marginal decreciente es “el Principio según el cual cuanto más se consume de un bien, menos aumenta la utilidad con el consumo de cantidades adicionales” (Pindyck & Rubinfeld, 2010, p. 108).

Por su parte, la curva de indiferencia no son más que combinaciones de bienes en que el agente racional concede cierto nivel de satisfacción. En el modelo neoclásico presenta cuatro características fundamentales: 1) son convexas al origen; 2) deben ser transitivas; es decir, si A es mejor a B, y B es mejor que C, por el principio lógico de transitividad sé que A es mejor que C; 3) nunca se cortan; 4) la tasa marginal de sustitución es la pendiente de la curva de indiferencia que supone que si un

agente deja de consumir una unidad de un bien indica cuánto debe aumentarse de otro bien para mantener el nivel de utilidad.

Es menester señalar que el individuo se enfrenta a ciertas restricciones presupuestarias como consecuencia intrínseca de que los recursos monetarios son escasos. En el enfoque ordinal, que es donde los individuos ordenan sus preferencias acorde con las cestas de bienes accesibles, resalta la importancia de la restricción presupuestaria, que es “todas las combinaciones de bienes con las que la cantidad total de dinero gastada es igual a la renta” (Pindyck & Rubinfeld, 2010, p. 93).

Dada la importancia que se ha conferido a la satisfacción del individuo o, en otros términos, a la maximización de utilidad, existen dos conceptos conexos: el beneficio marginal y el coste marginal. La relación la explican Pindyck y Rubinfeld (2010) de la siguiente forma: “La satisfacción se maximiza cuando el beneficio marginal, que es el beneficio correspondiente al consumo de una unidad más de un bien, es igual al coste marginal, que es el coste de una unidad más de ese bien” (p. 99).

Hasta este punto se ha analizado el comportamiento de los consumidores; sin embargo, es relevante para el estudio ahondar en dos aspectos concernientes al mercado: el monopolio y el oligopolio. El primero se refiere a que en un mercado

existe un solo vendedor y muchos compradores. Esa definición, en términos generales, es sostenida por los siguientes autores: Achach y Pérez (2017), Bejarano-Daza y Hernández-Losada (2017), Oropeza (2016) y Shughart (2022).

Por otro lado, el oligopolio puede entenderse como un “mercado en el que solo hay unas cuantas empresas que compiten entre sí y no es posible la entrada de nuevas empresas (...). En las industrias oligopolísticas, el poder de monopolio y la rentabilidad dependen, en parte, de cómo se interrelacionen las empresas” (Pindyck & Rubinfeld, 2010, p. 507). Así, Bellod (2022), siguiendo a Stigler, subraya lo siguiente:

El oligopolio no solo se caracteriza por su capacidad para hacer colusiones que afectan la asignación eficiente de recursos: también tiene el poder político para interferir en el diseño de políticas que afectan al sector respectivo y, en ocasiones, al conjunto de la economía. (p. 79).

De las definiciones vertidas puede fácilmente inferirse la relación oligopolio, política y búsqueda de rentas en favor de grupos empresariales o particulares, pues el objetivo de este es coludir; lo expresado puede evidenciarse en la literatura de Ibarra (2016),

Bárcena-Ruiz *et al.* (2019), Rios Nequis *et al.* (2020) y Barrera (2020)².

Por otra parte, dado el supuesto simétrico entre economía y política, hay algunos conceptos del área politológica que deben definirse en el ámbito de *public choice*, siendo estos: política, bienes públicos, acción colectiva, búsqueda de rentas, óptimo de Pareto, y democracia que se relaciona con sistemas de votación. El primero refiere a un proceso institucional complejo a través del cual las personas expresan los valores e intereses que asignan a las alternativas con las que se enfrentan, o bien, puede ser contemplada exclusivamente como un complejo sistema multipersonal de intercambio contractual.

Mientras, los bienes públicos se entenderán como “un bien cualquiera tal que, si una persona X, que forma parte de un grupo $X_1, \dots, X_2, \dots, X_n$, lo consume, no puede serle negado a los otros miembros del grupo” (Olson, 1992, p. 24).

En consecuencia, la acción colectiva supone que los individuos consideran las acciones colectivas como una forma de reducir los costes externos que se les imponen por acciones privadas. “La utilidad del individuo derivada de cualquier simple actividad humana se maximiza cuando su participación en los costes netos

² Debe señalarse que de los artículos citados no todos comparten los criterios microeconómicos del autor; sin embargo, quizá en el caso de algunos, de forma

consciente o inconsciente, caracterizan esas relaciones de poder propias de un mercado oligopólico.

de organizar la actividad humana es minimizada” (Buchanan & Tullock, 1993, p. 70).

Por su parte, la búsqueda de rentas es un concepto fundamental del análisis de *public choice*. Este puede entenderse cuando particulares, empresas o grupos de presión buscan algún beneficio económico o regulación que los beneficie; es decir, interfieren en las transacciones con el Estado. Otro elemento fundamental es el óptimo de Pareto, que, en opinión de James Buchanan y Gordon Tullock, supone un postulado ético débil:

Se dice que el bienestar de todo el grupo de individuos se incrementa si 1) todos y cada uno de los individuos del grupo se encuentran en mejor situación o 2) si por lo menos un miembro del grupo se encuentra en mejor situación sin que nadie se encuentre en peor situación (1993, p. 207).

Para la *public choice*, la debilidad ética del argumento paretiano y de la economía del bienestar estriba en que las decisiones sociales deben basarse en las preferencias individuales. En consecuencia, no hay función de utilidad que pueda incluir las preferencias de toda la comunidad, ni sistema de votación que, por ejemplo, pueda ordenar las preferencias sobre bienes públicos u otras elecciones. Esto lo demostró el Premio Nobel de Economía Kenneth Arrow con su teorema de la imposibilidad.

Finalmente, es necesario realizar una definición sobre el régimen político en que se desarrollan las diferentes interacciones individuales y, asimismo, la acción política. En este caso, se hace referencia a la democracia, que es:

Un sistema político que tiene las siguientes características: a) dos o más partidos compiten por el control del aparato gubernamental en elecciones periódicas; b) el partido (o coalición de partidos) que obtiene la mayoría de los votos gana el control del aparato gubernamental hasta la siguiente elección; c) los partidos perdedores nunca intentan impedir que los ganadores tomen el poder, ni los ganadores utilizan el poder adquirido para impedir que los perdedores compitan en la elección siguiente; d) son ciudadanos todos los adultos sanos y cumplidores de la ley que son gobernados, y cada ciudadano tiene un voto, y solo uno, en cada elección (Downs, 1973, p. 95).

Método

El estudio se realizó por medio de una revisión documental y de análisis de discurso. La exploración se llevó a cabo con las principales obras de la escuela de *public choice*; asimismo, se tomaron en consideración 14 artículos de reciente

publicación de revistas indexadas del portal Scielo y EBSCOhost que abordaran la temática en mención. Como se ha podido leer en la introducción, se facilitaron definiciones generales de conceptos clave. Posteriormente, en el apartado de resultados, se desarrollaron las principales herramientas microeconómicas y politológicas de forma general y, finalmente, en la discusión se evidenció el vínculo existente entre tales instrumentos por medio de algunas proposiciones y deducciones.

Resultados

Análisis de economía y política

La ciencia económica ha desarrollado un sinnúmero de métodos econométricos que permiten la predicción, contrastación y falsación de diversas hipótesis; sin embargo, en algunas áreas de la microeconomía está implícita la construcción de modelos normativos que en ocasiones dificultan la construcción de un retrato exacto de la realidad, por lo cual, se hace necesario presentar aproximaciones normativas.

Muchos de los supuestos de trabajo que emplean los economistas para temas microeconómicos son difíciles de ver en la realidad. Para el estudioso de la ciencia, los supuestos no son verdades empíricas, pero sí atajos analíticos que les permiten aproximar la realidad (Charles-Leija *et al.*, 2018, p. 58).

Así partiendo de esa guía epistemológica, es necesario esbozar una definición de economía desde public choice, la

cual podría parafrasearse así: la ciencia económica debería ser una reflexión del comportamiento individual en sociedad. Se asume que el comportamiento en las grandes sociedades es impersonal; los participantes responden a parámetros exógenamente determinados; ninguna persona ejerce influencia directa sobre otra. Los resultados de la compleja interdependencia de todos los operadores están disponibles como objetos de elección de cualquiera de ellos (Buchanan & Brennan, 1985), definitivamente, el comportamiento individual está guiado por los incentivos y recursos escasos con que cuentan los agentes. De esa cuenta la economía es la ciencia que estudia la asignación de recursos escasos y los efectos colectivos que pueda tener.

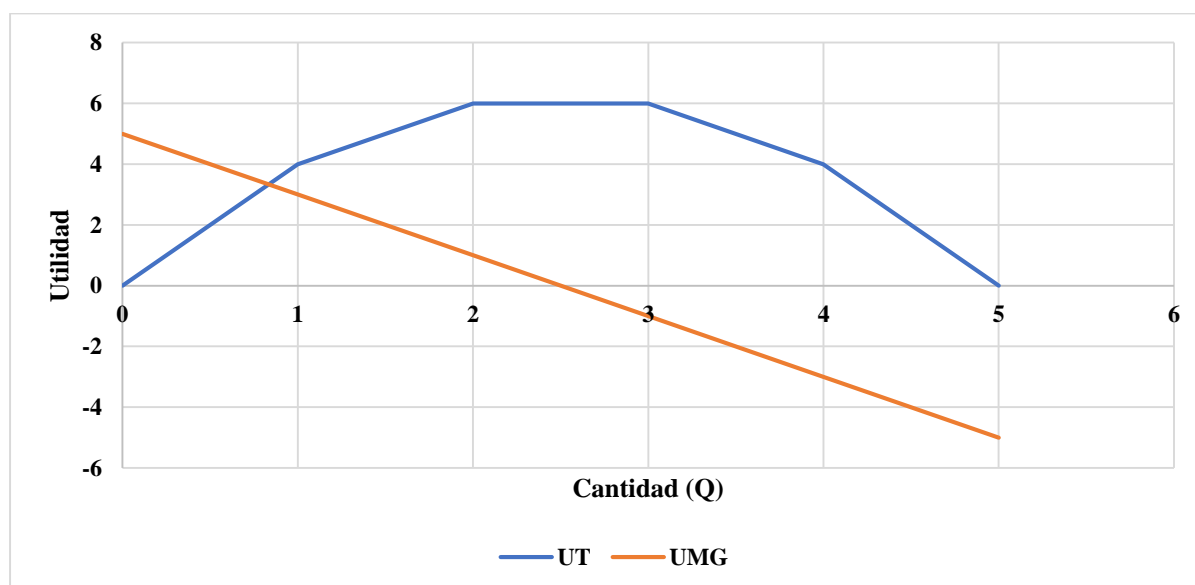
Como ya se señaló, la teoría del consumidor puede dividirse en dos: el enfoque cardinal y el enfoque ordinal. Estos se apoyan en los conceptos de utilidad y de satisfacción individual, es decir, en el interés por construir funciones de utilidad marginal.

Así, aritméticamente puede decirse que la utilidad total se expresa de la siguiente manera: $UT = -Q^2 + Q$. Por otro lado, la utilidad marginal se formula como la diferencia entre la utilidad total y la cantidad del bien: $UMG = \Delta UT / \Delta Q$. Veamos un ejemplo en la figura 1 y tabla 1

Tabla 1

Utilidad total y utilidad marginal de la figura 1

Q	UT	UMG
0	0	5
1	4	3
2	6	1
3	6	-1
4	4	-3
5	0	-5

Nota. Elaboración propia**Figura 1***Utilidad total y utilidad marginal*

Nota. En la figura se presenta el comportamiento de la utilidad total y utilidad marginal, cuando la utilidad total crece la utilidad marginal aumenta; cuando la utilidad total alcanza su punto máximo la utilidad marginal es cero, y finalmente cuando la utilidad total decrece la utilidad marginal se reduce.

Otro elemento fundamental de análisis microeconómico es la recta de presupuesto, que matemáticamente puede expresarse así: $x_2 = \frac{p_1}{p_2} * x_1 + \frac{m}{p_2}$. Esta herramienta es donde el agente se gasta todo su ingreso y, como se verá, guarda estrecha relación con el equilibrio del consumidor.

Se puede decir que el agente logra este equilibrio cuando alcanza la curva de indiferencia más alejada del origen, que es la que le da más satisfacción. Un ejemplo gráfico del equilibrio del consumidor sería el siguiente (Figura 2).

Sin embargo, no está de más aclarar que el equilibrio del consumidor se calculó a partir de los siguientes datos: 1) los precios unitarios de X y Y (P_x , P_y); 2) el presupuesto disponible (M); 3) las cantidades óptimas de X

y Y; 4) la función de utilidad; 5) una restricción presupuestaria, y 5) la curva de indiferencia.

Tabla 2

Función de utilidad

$U = x^2y$	
M	600
P_x	25
P_y	25

Nota. Elaboración propia

Tabla 3

Cantidades óptimas de X y Y

X	Y
16,000012	7,9999904

Nota. Elaboración propia

Tabla 4

Restricción presupuestaria

Restricción presupuestaria			
Y=	0	Ymax=	24
Xmax=	24	X=	0

Nota. Elaboración propia

Tabla 5

Equilibrio del consumidor

X	Y
1	2048,0005
2	512,00013
3	227,55561
4	128,00003
5	81,92002

Nota. Elaboración propia

Lo que indica la figura 2, es que el punto de equilibrio ha sido encontrado entre 16 (X) y 7 (Y), en otros términos, el consumidor ha

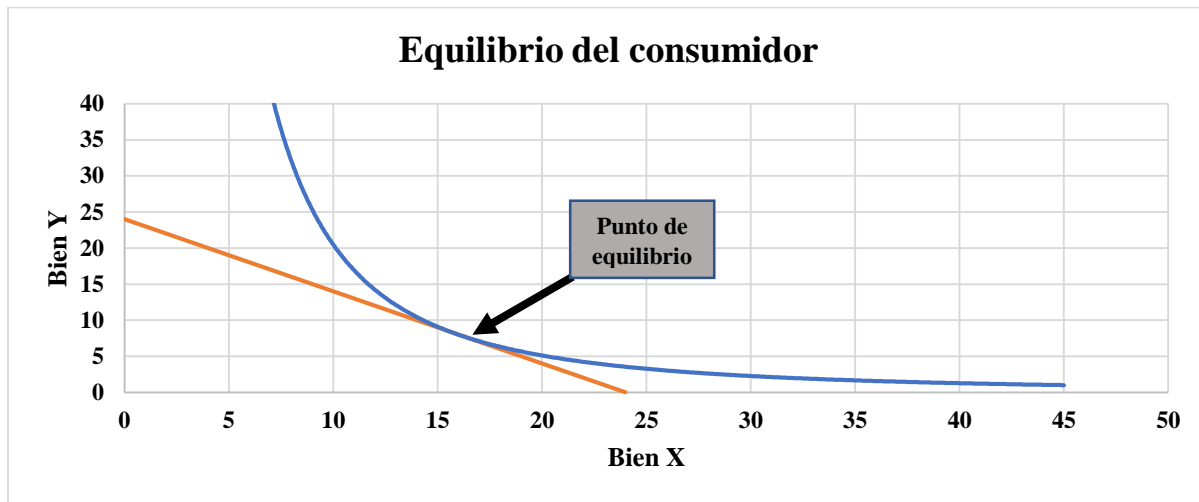
encontrado la mayor satisfacción en relación a su presupuesto; no obstante, en el mercado político no es posible alcanzar tal equilibrio

y satisfacción, pues generalmente los burócratas y los políticos no cuentan con una restricción presupuestaria estricta, es más,

dentro de la economía del sector público se puede recurrir al endeudamiento y también existe la posibilidad de capturar rentas.

Figura 2

Equilibrio del consumidor



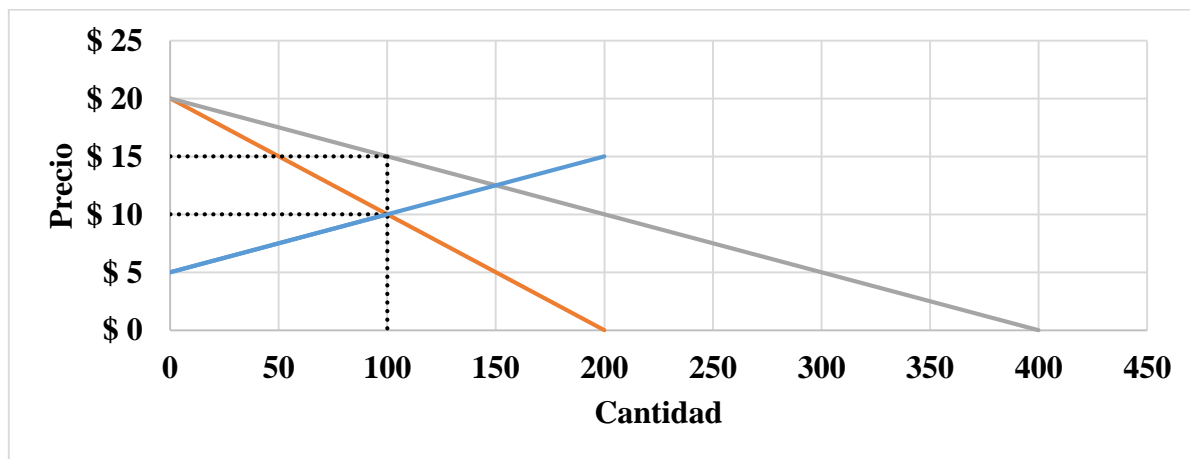
Nota. Es el punto de equilibrio donde el consumidor gasta todo su ingreso; sin embargo, ese punto de equilibrio no es posible alcanzarlo en el marco del mercado político y de los agentes que ahí se desenvuelven

Otra de las herramientas que pueden ser de utilidad para el análisis económico de la política es el monopolio, pues en algunos casos el Estado asume la función de proporcionar algún bien público y no permite el ingreso de privados. Un ejemplo podría ser una empresa

de telefonía que puede establecer determinados precios debido a privilegios monopólicos. En la siguiente figura se vislumbra un monopolio que entre el área 10 y 15 se ubica su beneficio total.

Figura 3

Monopolio



Nota. Se vislumbra un monopolio que entre el área 10 y 15 se ubica su beneficio total.

Para finalizar el desarrollo de las herramientas del cálculo económico, debe señalarse el coste de la información. Como se verá, esta parte de la toma de decisiones es fundamental tanto en el mercado de bienes como en el mercado político. Se asume que los individuos valoran tomar decisiones con información completa. Para los autores Pindyck y Rubinfeld (2010), el valor de la información completa es la diferencia entre el valor esperado de una elección cuando hay información completa y el valor esperado cuando la información es incompleta.

A continuación se presenta, a modo de parafraseo (se cambia ejemplo), la propuesta

Tabla 6

Costos de la información

	Beneficios derivados de la venta de videojuegos (\$)		
	Venta de 50	Venta de 100	Beneficios esperados
Compra de 50 videojuegos	5.000	5.000	5.000
Compra de 100 videojuegos	1.500	12.000	6.750

Nota. Los costos de la información fueron desarrollados a partir de Pindyck y Rubinfeld (2010)

Con información completa, se hace el pedido correcto de videojuegos. Si se venden 50 y se ordenan 50, los beneficios son de 5.000 unidades monetarias. Si se vendieran, por el contrario, 100 y se piden 100, el beneficio sería de 12.000. Al ser ambos resultados probables, el beneficio esperado con información completa sería de 8.500 unidades monetarias (Pindyck & Rubinfeld, 2010).

El coste de la información se calcula así: “Valor esperado con información

de Pindyck y Rubinfeld (2010, pp. 194 y 195). Si se ordenan 100 videojuegos, el coste es de 180 dólares por aparato, pero si se piden 50 el coste aumenta a 200. Se sabe que se venderán los videojuegos a 300 dólares cada uno, pero no hay seguridad de cuántos se venderán. Es de señalar que se pueden devolver todos los que no se vendan, pero solo por la mitad de lo que se pagó por ellos. Si no se dispone de más información, se accionará bajo la creencia de que hay una probabilidad de 0,5 de vender 100 videojuegos y una probabilidad de 0,5 de vender 50.

completa \$8.500, valor esperado con incertidumbre -\$6.750, valor de la información completa \$1.750” (Pindyck & Rubinfeld, 2010, p. 195). La operación es la siguiente: a 8.500 se le ha restado 1.750, dando como resultado el coste de la información.

Por otra parte, de acá en adelante se hará una justificación epistemológica sobre el nexa microeconomía y política. En este caso, se asume que el individuo actúa por

igual en el mercado que en la política; sin embargo, esta visión precisa una vertiente individualista y de acción colectiva.

Los hombres cooperan a través del intercambio de bienes y servicios en mercados organizados, y tal cooperación implica beneficios recíprocos. El individuo entra en una relación de intercambio, en la cual él persigue su propio interés proporcionando algún producto o servicio que constituye un beneficio directo para el individuo que se encuentra al otro lado de la transacción. Básicamente, la acción política o colectiva desde el punto de vista individualista del Estado es bastante semejante. Dos o más individuos encuentran mutuamente ventajoso unir fuerzas para lograr ciertos beneficios comunes (Buchanan & Tullock, 1993, p. 44).

Esa relación puede llamarse intercambio político, dado que se asume que para un individuo es ventajosa su participación en esfuerzos colectivos, y eso mismo permite la creación de un contrato social de forma unánime, al menos idealmente.

Igualmente, la fórmula de concebir al Estado como un procesador o máquina que permite el desarrollo de múltiples acciones colectivas consiste en que los individuos deciden emprender actividades con otros

individuos en vez de hacerlo de forma individual, dada la premisa de que reducirán costes.

Aunado a la concepción del Estado, es importante señalar que, a diferencia de la opinión de la ciencia política tradicional, esta escuela tiene una visión pesimista del individuo, pues estima que este difícilmente procura el bienestar común —entendido en términos de la filosofía política—; en lugar de ello, busca maximizar sus utilidades. En contubernio con el *homo economicus* se plantea un *homo politicus*: “El rasgo central del modelo, en este contexto, es el supuesto de ubicuidad del conflicto entre los agentes de la interacción social” (Buchanan & Brennan, 1985, p. 103). A partir de ahí subyace el escepticismo hacia el ejercicio del poder ilimitado; es decir, no hay garantías de que en el ejercicio de la función pública los individuos actúan de la mejor forma.

Es más, se plantea una especie de ley de Gresham del ámbito social. A partir de un análisis hobbesiano, se deduce que si los individuos buenos fueran más en relación con los malos sería difícil distinguirlos. Por ello es necesario defenderlos. Así, se supone que la conducta mala expulsa la buena y todas las personas son inducidas por la presencia de unos pocos a adoptar comportamientos interesados.

De esta forma, la organización colectiva de los individuos involucra costes. A estos se les denomina costes de interdependencia social y son aquellos inherentes a formar parte de una acción colectiva u organización. Específicamente, hay de dos tipos: 1) los costes externos y 2) los que el individuo espera incurrir como miembro de un grupo (costes de toma de decisión); el individuo trata de minimizar costos

En este orden de ideas, existen otros dos elementos que se entrelazan: los bienes públicos y la búsqueda de rentas. El lazo entre ambos es que en algunas ocasiones los grupos se organizan y se gestan para exigir bienes públicos. Aquí sale a colación la categoría teórica de grupo de interés o de presión, los cuales en *public choice* se catalogan como maximizadores de rentas.

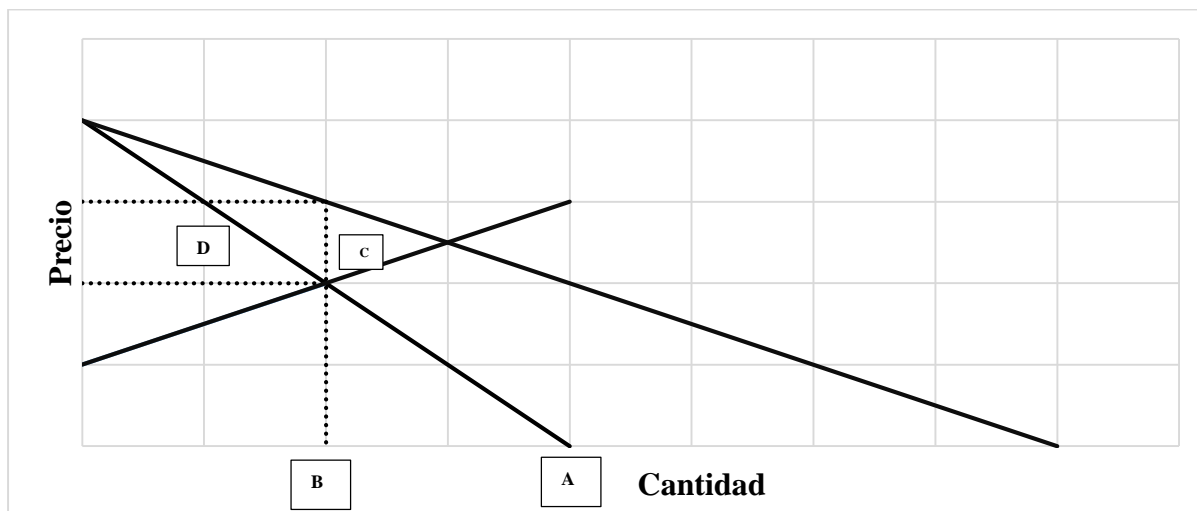
En este punto, “el Estado, mediante la imposición de mecanismos de impuestos y transferencias y, también, mediante la provisión de bienes y servicios, produce redistribución de renta entre los sujetos” (Hierro, 1995, p. 2). El Estado democrático lleva implícita esa relación, la cual aquí se estima inherente e inevitable.

Al respecto, vale la pena plantear lo que Hierro (1995) señala como la ley de hierro de la búsqueda de rentas. Esta sostiene que cuando existe alguna posibilidad de obtener rentas va a surgir un agente o grupo de presión que buscará maximizarla. Igualmente, es de acotar que generalmente la dotación de una renta va en forma de monopolio (ver figura 4).

Así, parafraseando las ideas del economista español Fernando Hierro (1995), la búsqueda de rentas se consigue a partir de los siguientes cuatro elementos: 1) a mayor cantidad de renta, el incentivo de captura será mayor; 2) a más ingreso de la renta en relación con su utilidad inicial, más incentivos para los agentes y grupos de presión; 3) existe un equilibrio entre riesgo y gestión de búsqueda de renta: a mayor riesgo, menores recursos para invertir en la búsqueda de rentas; 4) a mayor número de agentes económicos (políticos y burócratas) implicados en el proceso de toma de decisiones, mayor será la inversión de recursos para obtener la renta. En conclusión, en algunas ocasiones los bienes públicos se presentan en forma de rentas y de manera monopólica.

Figura 4

Monopolio concedido a través de la búsqueda de rentas



Nota. Monopolio tradicional

Por otra parte, en el gráfico anterior se retrata un monopolio tradicional. En este caso se asume que se dio una renta en favor de un grupo de presión, hipotéticamente se le concede la única distribución de un medicamento. En el rectángulo D, el monopolista alcanza todo su beneficio, y en el triángulo C, la pérdida del excedente del consumidor.

Asimismo, public choice desarrolla toda una teoría antimonopolística la cual se encuentra vinculada a la búsqueda de rentas, es decir, el monopolio como beneficio rentista; Robert Tollison (destacado economista de public choice en la especialidad de monopolios y economía de la regulación) sugiere que estos surgen de forma intencional porque algún agente

económico los busca (Tollison en Cobin, 2009).

Ante esto, los Estados para proteger la competencia crean agencias especializadas de regulación, las cuales según la teoría económica están propensas de ser capturadas por las industrias o grupos de presión, este análisis se enmarca dentro de la teoría de la regulación, que plantea dos formas de capturar de reguladores: 1) sugerir la creación de un nuevo ente regulador; y 2) sobornar al ente actual (Cobin, 2009).

Siguiendo a George Stigler quien es parafraseado por Cobin (2009), indica tres elementos para combatir la captura: 1) dispersión del poder político; 2) exigencias burocráticas (aumentan los costos de captura) y, 3) intereses externos al proceso político. Finalmente, Peltzman planteó un modelo

matemático de regulación el cual demuestra que “el aparato de oferta y demanda puede ser convertido en una restricción sobre la conducta regulatoria” (Peltzman en Cobin, 2009, p. 44).

Sin embargo, retomando el modelo de Peltzman pueden señalarse sus principales postulados siendo estos:

- 1) la regulación resulta inclinada hacia los consumidores durante las expansiones y hacia los productores durante las depresiones, 2) que la protección del productor conducirá con el tiempo a una protección del consumidor, 3) que las firmas reguladas rentables tenderán a tener los precios más bajos, 4) que la regulación reduce el riesgo sistemático y diversificable, y 5) que los reguladores tienen un incentivo para limitar la entrada a nuevas firmas que abastecerían a los clientes de bajo costo; pero para ser más tolerantes con nuevas firmas que tiendan a suprimir diferencias en la elasticidad de la demanda. (Peltzman en Cobin, 2009, pp. 44 y 45)

Por otra parte, es también importante destacar un problema que presentan los bienes públicos, que aquí se llamará el problema de la agregación de preferencias. Radica en la imposibilidad de alcanzar un consenso de satisfacción en la dotación de

bienes públicos. A continuación, se ejemplifican las preferencias de tres individuos sobre tres bienes públicos: B1, B2, B3. 1) Individuo1 prefiere B1 sobre B2 y B2 en relación con B3. 2) Individuo2 prefiere B3 sobre B1 y B1 en relación con B2. 3) Individuo3 prefiere B2 sobre B3 y B3 en relación con B1. Como puede verse, los sujetos no alcanzan un consenso sobre qué bien público prefieren, haciendo una analogía con la microeconomía no es posible alcanzar el equilibrio del consumidor. Esta dificultad les acarrea problemas de legitimidad a los gobiernos democráticos, pues es imposible satisfacer todas las preferencias, siempre habrá descontento y desaprobación sobre la dotación de bienes y servicios públicos.

En lo concerniente a los bienes públicos, public choice diagnostica otra dificultad, la cual denomina el problema del independiente. Es cuando una persona recibe el beneficio de un bien público sin pagarlo. Entonces, el independiente es cuando el individuo tiene un incentivo en que alcanza los beneficios de los bienes o servicios de consumo sin participar absolutamente en su coste. Ese conflicto hace muchas veces ineficiente la dotación de algunos servicios públicos porque no se paga el costo real de mercado.

Otro elemento fundamental del análisis económico de la política es la importancia del óptimo de Pareto. Este debe

analizarse junto con el criterio de la unanimidad y el teorema de la imposibilidad de Arrow. Al respecto, es casi un consenso generalizado que el principio de Pareto representa un postulado normativo más que práctico (Bustamante, 2017), (Pecha & Villamil, 2002), (Leriche et al., 2009); sin embargo, para public choice, en opinión de Buchanan y Tullock, lo presentan como un postulado de valoración individualista. Aquí se discrepa de tal posición, pues como agregan los economistas Juan Corona y Antonio Menduïña (1987), las decisiones sociales deben dar prioridad a lo individual por sobre lo colectivo.

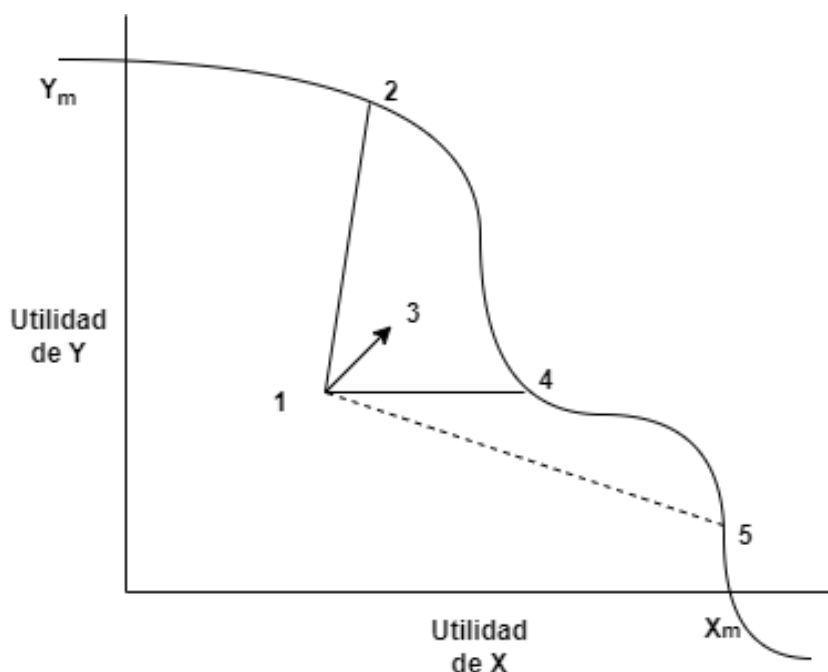
Si bien el principio no parece objetable, este criterio bienestarista es

excesivamente restrictivo, pues no considera información alguna sobre la identidad y características personales de los individuos ni sobre las situaciones económicas objeto de comparación. Además, la resolución de muchos de los problemas de elección social requiere juicios de valor que no están implícitos en el criterio de Pareto (p. 15).

El problema estriba en que los individuos pueden tener diferentes valoraciones, y es ahí donde no tiene mayor utilidad el constructo paretiano, que idealmente funciona de la siguiente manera:

Figura 5

Óptimo de Pareto



Nota. Elaboración propia a partir de Buchanan y Tullock (1993)

La típica interpretación es la siguiente: en la ordenada y la abscisa se mide la utilidad de X y Y —en este punto puede suponerse que el modelo es individualista—. Cualquier punto a lo largo de Y_m y X_m retrata un estado óptimo paretiano. “Cualquier desplazamiento desde tal punto a otro punto, en o dentro de las fronteras (Y_m y X_m), debe reducir la utilidad expresada de uno de los dos individuos” (Buchanan & Tullock, 1993, p. 208).

Así, por medio del teorema de la imposibilidad de Arrow se demostrará que el modelo únicamente cumple una función normativa. Si bien puede valorarse su intención de no perjudicar al resto de los individuos en función del beneficio de otros, se sostiene que no es éticamente adecuado al descuidar la valoración individual por la colectiva.

Keneth Arrow presenta evidencia lógica en cuanto a que no hay compatibilidad entre racionalidad y la posibilidad de formar una función de bienestar social, porque en general los sistemas de elección social no cumplen con estas cinco características: 1) dominio universal: la función social debe tener solución para todos los conjuntos posibles; 2) transitividad: la ordenación de todas las preferencias debe ser consistente, permitiendo la asociación entre los valores individuales y sociales; 3) unanimidad; 4) ausencia de dictadura: la soberanía de todo ciudadano de

disfrutar sus propias decisiones; 5) independencia de alternativas irrelevantes: la elección social entre dos alternativas cualesquiera debe depender de las ordenaciones de los individuos de esas dos alternativas y no de sus ordenaciones de otras alternativas (Corona & Mendiña, 1987).

Concluyentemente, en este apartado del óptimo paretiano y de elección social, *public choice* postula, tomando una analogía del mercado, que la mejor norma de elección social es la unanimidad. Al momento de realizar una compra de bienes o servicios se da un acuerdo unánime; es más, Buchanan y Tullock sugieren que la regla unánime incluso puede dar una solución en el sentido óptimo de Pareto.

Finalmente, existe un área de *public choice* interesada en el funcionamiento de la democracia específicamente en los sistemas de votación, la cual, en opinión del autor, debe vincularse a dos elementos: 1) al coste de la información política y, 2) participar o externar interés en la política, pues se estima aquí que idealmente las personas deben informarse para posteriormente expresar una preferencias o acciones políticas; sin embargo, en la vida real no ocurre. Los potenciales votantes deciden no informarse sobre asuntos públicos, pues la información es muy

costosa, debido a que el tiempo es un recurso escaso y estos no están dispuestos a pagar.

En opinión de Downs (1973), los costes que implica el voto son los siguientes: 1) costes transferibles: el votante puede trasladarlos a otras personas. Entre estos se distinguen tres tipos: i) costes de base: recogida de selección y transmisión de los datos; ii) costes de análisis: son los del examen fáctico de los datos; iii) costes de evaluación: se derivan de relacionar los datos unos con otros; 2) costes no transferibles: los que ha de soportar el mismo votante; en principio, todos los costes.

Vale la pena mencionar que la obtención de la información en la vida real está restringida por dos razones: 1) la mente humana es limitada y no puede procesar grandes cantidades de datos; 2) el tiempo entendido como un recurso es escaso (Downs, 1973).

En el modelo de Downs (1973) existen tres factores que determinan la cuantía de inversión en adquirir información: 1) el valor que representa para el individuo la adquisición de una decisión correcta en lugar de una incorrecta; 2) la relación entre información y posibles decisiones: la posibilidad de que determinada porción de la información altere su decisión; 3) el coste de los datos. El coste

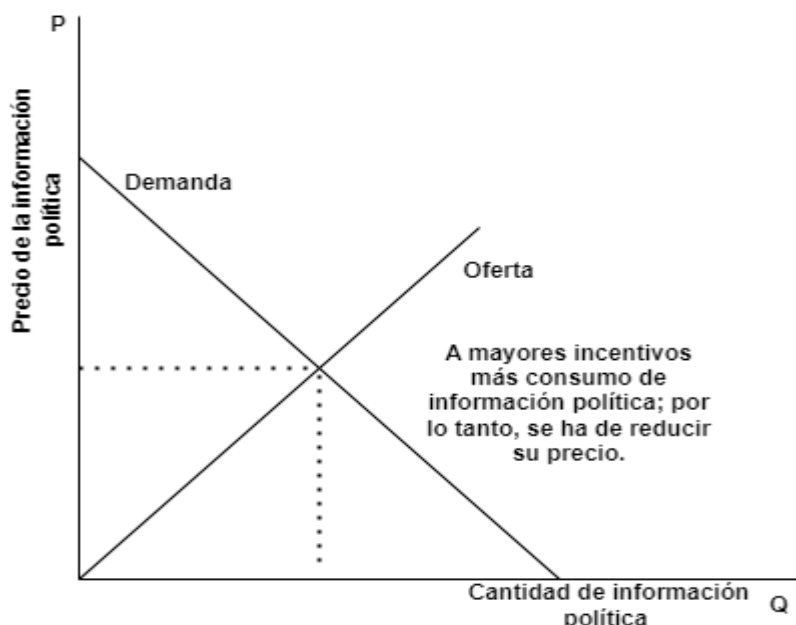
marginal de cualquier porción de la información consiste en los rendimientos de los que se prescinde para obtenerla. La comparación entre el coste marginal estimado y el rendimiento marginal estimado de cualquier porción permite determinar si interesa adquirirla.

Esa relación entre ingreso marginal y coste marginal se puede entender lógicamente como la posibilidad de vender algo, una unidad adicional, cuando lo que se recibe es mayor a lo que cuesta producir; sin embargo, se puede dar el caso de que lo que se recibe es igual a lo que cuesta producir. En ese punto se quedará la producción; no obstante, si lo que se recibe es menor a lo que cuesta, no se producirá más porque implicaría perder dinero por cada unidad adicional. Como se ve, lo planteado no dista de lo desarrollado en la Tabla 1.

Aplicado al análisis del coste de la información política, se puede suponer la posibilidad de obtener una unidad extra de información cuando el beneficio esperado sea mayor a los recursos escasos invertidos. En el caso de la información política, ese recurso escaso es el tiempo, y se postula que el individuo en cuestiones políticas no tiene incentivos para informarse o involucrarse (ver figura 6).

Figura 6

Oferta y demanda de información política



En conclusión, se ha dejado vasta evidencia teórica y normativa sobre el nexo microeconomía y política. Ahora se revelarán algunas proposiciones como consecuencia de lo que se ha planteado, con algunos ejemplos prácticos y evidencia empírica.

Discusión

Puede suponerse que el coste de participar en política es elevado y los individuos no están dispuestos a invertir tiempo y recursos escasos en esa actividad. Se prefiere el ocio a las actividades políticas.

Tabla 7

Interés en la política vs. interés en el ocio

Activo o inactivo en un partido político		¿Qué tan importante es el tiempo de ocio en su vida?	
Activo	4.8 %	Muy importante	38.6 %
Inactivo	9 %	Bastante importante	39.6 %
No soy miembro	79 %	No es importante	13 %

Nota. Elaboración en base a la información de Haerpfer *et al.* (2022)

No existe forma de establecer una función de utilidad social que incluya a todos los individuos. Lo que se retrató en el gráfico 1 puede únicamente construirse a partir de las preferencias individuales y no colectivas.

En el mercado político, los individuos no pueden acceder a una función de utilidad total ni de utilidad marginal porque la información con la que cuentan es difusa; es decir, no tienen la certeza de los resultados de sus preferencias.

Cuando la oferta política baja de coste es porque se acerca a las preferencias o creencias de algún grupo importante de la sociedad; por ejemplo, sentimientos antimigrantes o sesgos antimercado (preferir productos nacionales a extranjeros). El punto es que mantener esas preferencias y ofertas en el tiempo es muy costoso, tanto para los ofertantes como para los agentes.

Se asume que el punto de equilibrio es donde el consumidor alcanza su máximo punto de satisfacción y gasta todo su ingreso; sin embargo, en el mercado político eso no es posible alcanzarlo porque las preferencias de los agentes son sumamente dispares y se diferencian unas de otras. Entonces, puede suponerse que un individuo va a preferir un bien público sobre otro bien público y se reproducirá lo que aquí se ha llamado el problema de la agregación de los bienes públicos.

La única forma de alcanzar el punto de equilibrio en el mercado político es por medio de la regla de votación unánime.

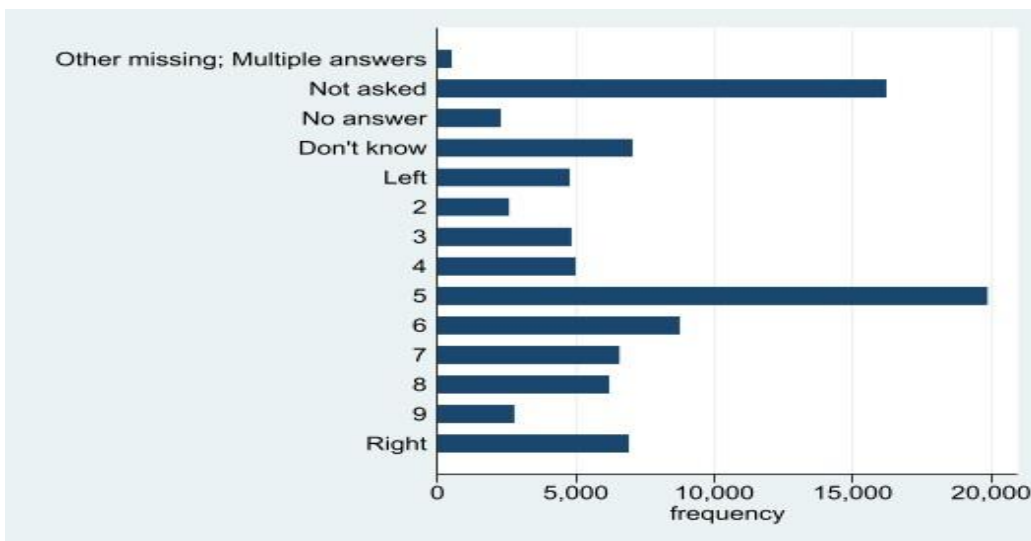
Las formas tradicionales de toma de decisiones colectivas de la democracia mayoritaria es la mayoría simple, la cual es insatisfactoria porque tiende a imponer preferencias al resto de la colectividad perdedora. Es así el sistema que menos incentivos genera para informarse y participar políticamente; por ello, las grandes democracias de mayoría simple tienden al teorema del votante medio (ver gráfico 8).

El voto por mayoría implica que las democracias implantan políticas que prefieren a los votantes medianos, por lo que la actitud racional por parte de los políticos y gobiernos es identificar las preferencias de ese votante medio, el que no está ni en la derecha ni en la izquierda del espectro político.

Las democracias contemporáneas se caracterizan por una gran proporción de votantes medianos, es decir, que se ubican en el centro (ver figura 7).

Figura 7

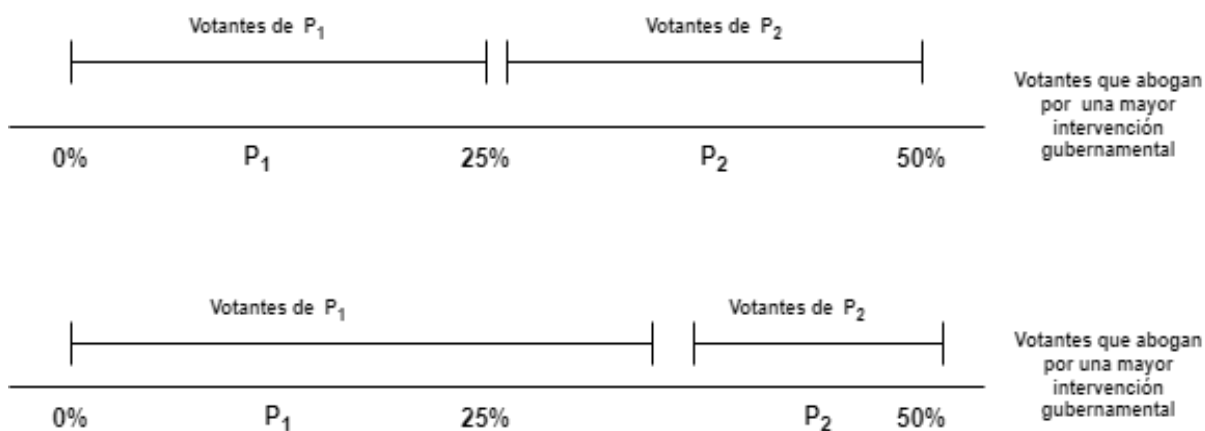
Identificación izquierda/derecha



Nota. Elaboración propia con base en Haerper *et al.* (2022)

Figura 8

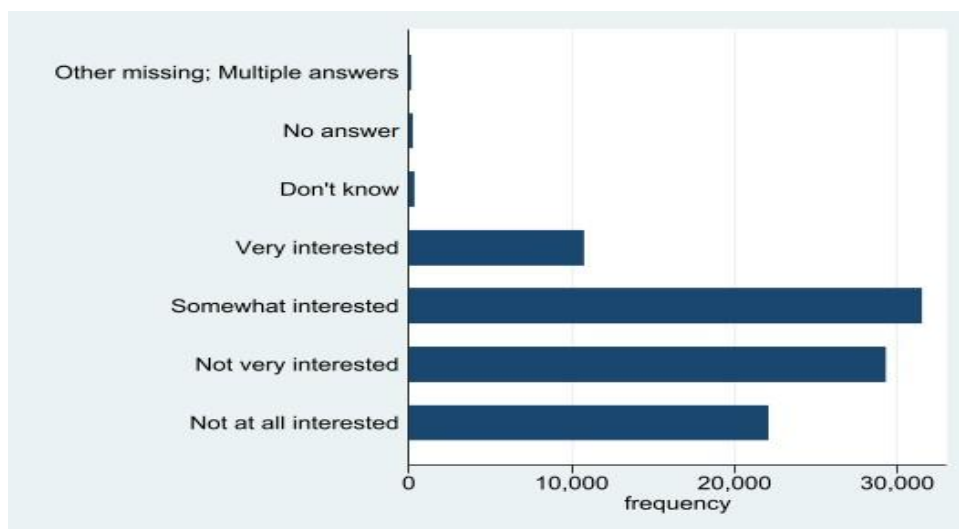
Teorema del votante medio



El teorema del votante medio indica que el partido P₁ ha sido el ganador porque se ha movido hacia las preferencias del votante mediano, que en este caso hipotético aboga por una mayor intervención gubernamental.

Se estima que en las democracias mayoritarias los individuos votan por lo que

les haga sentir bien, sin importar la racionalidad. No invierten en obtener información política porque no tienen certeza del retorno en relación con su inversión. Por tal razón, no hay interés en la política.

Figura 9*Interés en la política*

Nota. Elaboración de acuerdo a la información de Haerpfer *et al.* (2022)

Una posible solución al óptimo de Pareto y la unanimidad es el uso de mayorías calificadas como el 5/6. El conteo de Borda puede ser una solución a la unanimidad y al

problema de la elección social, pues toma en cuenta la ordenación de preferencias y, en alguna medida, el cumplimiento de la transitividad.

Tabla 8*Regla de Borda*

		Votantes			
		100	400	75	125
Preferencias	1	S	U	V	T
	2	T	T	S	V
	3	U	S	T	U
	4	V	V	U	S

Nota. Elaboración propia

- S: $(100 * 4) + (400 * 3) + (75 * 2) + (125 * 1) = 400 + 1.200 + 150 + 125 = \mathbf{1.875}$
- T: $(100 * 2) + (400 * 2) + (75 * 3) + (125 * 4) = 200 + 800 + 225 + 500 = 1.725$
- U: $(100 * 3) + (400 * 4) + (75 * 1) + (125 * 3) = 300 + 1600 + 75 + 375 = \mathbf{2.350}$
- V: $(100 * 1) + (400 * 1) + (75 * 4) + (125 * 2) = 100 + 400 + 300 + 250 = 1.050$

Se supone que se va a elegir a dos diputados para una circunscripción electoral

representados por las iniciales S, T, U y V. En el lado izquierdo del cuadro se presenta

el orden de preferencias. Así, se asume que la opción S es la preferida de 100 votantes; es decir, por ello se multiplica $100 * 4$. Luego S obtiene la preferencia 3 de 400 votantes. Sucesivamente tiene 2 puntos de preferencia de 75 votantes y finalmente es la última preferencia para 125 votantes, sumando un total de 1.875. En este conteo se elegirá a los dos diputados que obtengan un mayor resultado en la sumatoria final, siendo estos S y U.

Se ha presentado evidencia que los mercados libres y la democracia tienden a los monopolios y la búsqueda de renta, por ello, se debe procurar el diseño de agencias y fiscalías económicas autónomas e independientes que coadyuven al libre mercado, y luchen contra los monopolios producidos por las rentas obtenidas por grupos de presión. Public choice es una escuela pro libre mercado, por ende, está en contra de los privilegios.

Conclusiones

Por medio de procedimientos lógicos como la deducción, inducción y análisis se plantearon 14 proposiciones que evidencian los siguientes resultados: 1) se describieron las dificultades teóricas de la ciencia política tradicional para resolver las contrariedades que arrojan los resultados de los diferentes

sistemas de votación; 2) se enumeraron las complicaciones que acarrea la búsqueda de rentas y los bienes públicos; 3) se caracterizó la complicación de la unanimidad en las elecciones colectivas; 4) se evidenció que la democracia mayoritaria y la política son actividades que no presentan mayores incentivos para que los individuos se inmiscuyan en ellas.

Es también evidente la viabilidad de establecer un nexo entre microeconomía y ciencia política. Esta no es una relación problemática. Dado que la política es una actividad netamente individualista, y se puede concebir a los individuos como *homo economicus*, existe la posibilidad de extrapolar algunas metodologías de análisis económico a la política.

Aunado a ello, es importante enumerar las siguientes proposiciones, que se desprenden como consecuencia teórica de todo lo expresado:

1. El individuo en el ámbito político es un maximizador de utilidades (*homo politicus*).
2. La unanimidad es una regla de mayoría que proporciona resultados eficientes en el sentido de Pareto.
3. La democracia mayoritaria arroja resultados injustos e ineficientes en el sentido de Pareto, por lo que

una mayoría calificada de 5/6 o el conteo de Borda podría mejorar los resultados, pues este último cumple algunos requisitos del teorema de Arrow.

4. La unanimidad es la única fórmula que permite a los individuos alcanzar el equilibrio del consumidor, es decir, donde satisfaga sus preferencias de bienes públicos.
5. No hay función de bienestar social que permita dar una dotación eficiente de bienes públicos, pues se produce el problema de la agregación de preferencias.
6. La búsqueda de rentas y los privilegios monopólicos son buscados por la racionalidad de los agentes, no obstante, se debe legislar en torno al establecimiento de agencias antimonopolios, que sean los suficientemente autónomas para

no ser capturadas por los mismos agentes.

Finalmente, la tarea de la escuela de *public choice* es generar alternativas eficientes que mejoren la toma de decisiones colectivas y por supuesto abogar por la reducción de los poderes discrecionales de los burócratas y políticas pues como se evidenció actúan como *homopolíticos*.

A partir de los hallazgos presentados las futuras investigaciones en el área de *public choice* pueden girar alrededor de los siguientes ejes teóricos: 1) el nexo epistemológico y ontológico entre *homoeconomicus* y *homopoliticus*; 2) el estudio del Estado como un gestor de la acción colectiva; 3) la búsqueda de renta, el monopolio y los grupos de presión; 4) el análisis de las reglas de toma de decisión en una democracia; y 5) el problema de la unanimidad y su relación con la toma de decisiones colectivas

Referencias

Achach, M. R., & Pérez, E. B. (2017). Formation of monopolies in a bipartite market.

Contaduría y Administración, 62(4), 1335-1344.

<https://doi.org/10.1016/j.cya.2017.06.009>

Bárcena-Ruiz, J. C., Dong, Q., & Garzón, M. B. (2019). Privatization and environmental policy in a mixed oligopoly. *Estudios de Economía*, 46(2), 173-190.

<https://doi.org/10.4067/S0718-52862019000200173>

- Barrera, M. A. (2020). La regulación de precios en el mercado de combustibles en Argentina (1989-2015): Del libre mercado a una estructura oligopólica. *Apuntes del Cenes*, 39(69), 103-133. <https://doi.org/10.19053/01203053.v39.n69.2020.9019>
- Bejarano-Daza, J. E., & Hernández-Losada, D. F. (2017). Fallas del mercado de salud colombiano. *Revista de la Facultad de Medicina*, 65(1), 107-113. <https://doi.org/10.15446/revfacmed.v65n1.57454>
- Bellod, J. F. (2022). El rescate del oligopolio bancario español. *Revista de Economía Institucional*, 25(48), 75-103. <https://doi.org/10.18601/01245996.v25n48.06>
- Buchanan, J., & Brennan, G. (1985). *La razón de las normas. Economía política constitucional*. Unión Editorial.
- Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1993). *El cálculo del consenso: Fundamentos lógicos de la democracia constitucional*. Planeta-Agostini.
- Bustamante, J. (2017). El óptimo paretiano y los teoremas fundamentales del bienestar social: Una revisión crítica. *Ensayos de Economía*, 27(51), 163-178. <https://doi.org/10.15446/ede.v27n51.69110>
- Charles-Leija, H., Aboites, G., & Llamas, I. (2018). Una revisión de aportaciones que contribuyeron al estudio de la utilidad y la felicidad en la economía. *Análisis Económico*, XXXIII(84), 57-76.
- Cobin, J. (2009). *Políticas públicas. Tópicos modernos de la economía de mercado para el bienestar social*. Facultad de Economía y Negocios, Universidad Andrés Bello.
- Corona, J. F., & Menduiña Sagrado, A. (1987). *Una introducción a la teoría de la decisión pública: («public choice»)*. Instituto Nacional de Administración Pública.
- Downs, A. (1973). *Teoría económica de la democracia*. (Luis Adolfo Martín Trad). Aguilar.
- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E., & Puranen, B. (2022). *World Values Survey Wave 7 (2017-2022) Cross-National Data-Set (5.0.0) [Data set]*. World Values Survey Association. <https://doi.org/10.14281/18241.20>
- Hierro, L. (1995). *La búsqueda de rentas y sus efectos en la economía y en el proceso político*. Universidad de Sevilla.

- Ibarra, L. A. (2016). Concentración de mercados, colusión y bienestar social en México. Una revisión metodológica. *El Trimestre Económico*, 83(331), 493.
<https://doi.org/10.20430/ete.v83i331.208>
- Lerliche, C., Sosa, V., & Caloca, Óscar. (2009). Economía y ética. Una revisión con base en la teoría del bienestar. *Polis Universidad Bolivariana*, 8(23), 95-118.
- Olson, M. (1992). *La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y teoría de grupos*. Limusa.
- Oropeza, D. (2016). Antitrust in the new economy case Google Inc. Against economic competition on web. *Mexican law review*, 8(2), 79-113.
- Pecha, A., & Villamil, J. (2002). Relaciones de preferencia y elección social en una estructura difusa. *Cuadernos de economía*, 21(37), 1-23.
- Pindyck, R., & Rubinfeld, D. (2010). *Microeconomía (7a ed)*. Pearson.
- Rios Nequis, E. I., Contreras Álvarez, I., & García González, J. (2020). La entrada de Hyundai-Kia en México, su competitividad desde una perspectiva sistémica y sus efectos en las empresas líderes. *Revista Universidad y Empresa*, 22(39).
<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8182>
- Shughart, W. F. (2022). On the Virginia school of antitrust: Competition policy, law & economics and public choice. *Public Choice*, 191(1-2), 1-19.
<https://doi.org/10.1007/s11127-022-00967-5>
- Torres, O. (2002). *El problema de las reglas de elección social en la teoría de la acción colectiva. Retribución, justicia y bienestar*. Universidad de la Laguna.