

<http://www.socius.es>

correo@socius.es

**Revista Ciencias
Jurídicas
Y Sociales**

Titulo:

**Una aproximación a la lógica de la acción colectiva de
Mancur Olson**

Autor:

**José Luis Ayoub Pérez
jayoub74@hotmail.com**

Fecha de redacción:	Fecha de publicación en SOCIUS:
Junio 2007	Octubre 2007

Número Revista Ciencias Jurídicas y Sociales:
Número 4, octubre 2007

Introducción

Antes de los años cincuentas el estudio de la política se encontraba ubicado dentro de las facultades de derecho con motivo de su innegable vinculación. Con el transcurso del tiempo el estudio del *poder*, a través de la óptica del derecho, se convirtió en un inconveniente por su naturaleza normativa. Por ello, en los años cincuentas, se inicia el estudio de la Ciencia Política siguiendo los parámetros metodológicos de otras ciencias sociales, produciéndose la revolución conductivista, la cual viene a romper con el paradigma dominante de la filosofía y el derecho en el estudio del poder político. Este nuevo enfoque explica la cultura política de forma científica, utilizando la observación y las técnicas de medición, así como el análisis empírico, por lo que podemos considerarlo como un discurso inductivo. En los años setentas, se abren nuevos horizontes y se presenta el enfoque económico que ya no parte de lo general a lo particular, sino mediante una lógica deductiva partiendo del nivel micro (el individuo) al nivel agregado para poder generalizar las conclusiones de las investigaciones. En este sentido los individuos son "racionales" y realizan cálculos mentales como si se tratara del mercado para tomar decisiones políticas.

En este contexto, surge en 1963 (publicada en 1965) la obra de Mancur Olson "*The Logic of Colective Action. Public Goods and the Theory of Groups*", como tesis doctoral para obtener su grado en economía por la Universidad de Harvard. Inmerso en los modelos económicos y su posibilidad de trasladarlos a la ciencia política, inicia sus estudios sobre la acción colectiva de los grupos desde la perspectiva del individualismo metodológico y la racionalidad individual.

Su trabajo se traduce en una crítica y cambio de paradigma de las posiciones tradicionales del pluralismo, el marxismo ortodoxo o la teoría tradicional de grupos que sostienen que el interés común es suficiente para que exista movilización política (Ward, 1997).

En la introducción de su obra pone de manifiesto esta crítica al señalar que es comúnmente aceptado “que los grupos de personas con intereses comunes tratan normalmente de favorecer esos intereses.” (1992: 11). La premisa fundamental de este supuesto se basa en que las personas actúan motivadas por sus propios intereses, con un comportamiento racional egoísta, entonces, cuando esas personas se reúnen en grupos su acción colectiva está dirigida a alcanzar sus intereses comunes. A nivel micro el individuo racional y egoísta buscará obtener su mayor beneficio; de igual forma, a nivel macro, los individuos actuarán en nombre de sus intereses personales, pero buscando obtener un beneficio común, que por sí solos no hubieran podido alcanzar.

Este autor pretende dar respuesta a la paradoja resultante de este razonamiento, ya que el egoísmo y la racionalidad no son elementos claves, en el sentido expuesto por dichas teorías, para comprender la acción colectiva, en virtud de que sí el individuo es egoísta y racional, voluntariamente no asumirá el costo de la acción colectiva, ya que cuando se alcance el objetivo común que se persigue, todos los miembros del grupo saldrán ganados en virtud de la concepción misma de “bienes públicos”, donde su obtención beneficia a todos los miembros del grupo aún a aquellos a los que no contribuyeron en nada a su obtención, por lo que regresando al ser racional y egoísta “vale la pena dejar que lo haga otro”, pero el otro tampoco tiene demasiados incentivos para actuar a favor del grupo” (Olson, 2001: 204).

La respuesta a esta paradoja se encuentra precisamente en que los individuos “voluntariamente” no asumen los costos de la acción colectiva. No obstante, estos grupos se crean, existen y siguen creándose en todas las sociedades, por lo que su explicación la encuentra, no en los postulados de la teoría tradicional de grupos donde la gente se reúne por su instinto de pertenecer o por la evolución funcional de los grupos “primitivos” (Olson, 2001) sino en lo que denomina los “incentivos selectivos” que no dependen de los objetivos que se persiguen y en la concepción de “bienes públicos” o, dicho de otra forma, la inviabilidad de la exclusión de facto (Hardin, 1991) propia de los bienes públicos. Como no se puede excluir de los beneficios

que acarrea la obtención del bien a aquellos que no participaron en su obtención, un individuo, bajo el supuesto racional, no participará para que otros se beneficien, pero de todas formas participa y, esto se debe, a los incentivos selectivos que analizaremos más adelante, independientemente, de los bienes colectivos que proporcionan esos grupos.

Para la aproximación a la teoría de la acción colectiva que se pretende en este trabajo, seguiremos el siguiente camino: en el primer apartado hablaremos de los bienes públicos entendidos en el contexto del Estado y cómo estos se pueden extrapolar al contexto de cualquier grupo; revisaremos sus dos características principales: la no-exclusión y la no rivalidad y concluiremos con los problemas que se presentan por los *free riders*; en el segundo capítulo trataremos el punto central de esta teoría “el tamaño de los grupos” para comprender la esencia de la relación entre el tamaño del grupo y el grado de la acción colectiva, donde es de esperarse que la acción colectiva se presente en grupos pequeños y que en los grupos grandes, para que exista, será necesaria la presencia de “incentivos selectivos”, que será el tema del tercer capítulo. En el último apartado, presentaremos la conclusión mediante la ecuación matemática de Olson y algunas críticas al modelo.

I. Bienes públicos

Generalmente este concepto es entendido como propio y exclusivo de la actividad del Estado. Por un lado se consideran bienes de dominio público o asignados a sus instituciones para que éstas puedan realizar los fines para los que fueron creadas. Es decir, cuya titularidad corresponde a la Administración Pública y se caracterizan por ser utilizados para el uso general o para la prestación de un servicio público.

Los Estados-Nación no pueden financiar sus actividades básicas sólo de contribuciones altruistas de sus gobernados -en el caso de que existieran- por lo que requieren establecer cuotas obligatorias y, para que éstas sean atractivas, el Estado debe incentivar a sus gobernados mediante la

provisión de bienes públicos. Entonces, los bienes públicos, desde esta perspectiva, los entendemos como los bienes o servicios básicos que el Estado proporciona a la colectividad y, esto implica que dichos bienes estén dotados de dos características: La "imposibilidad de exclusión o no-exclusión". Es decir, si ese bien o servicio se encuentra al alcance de una persona, no se puede negar que esté al alcance de cualquier otra, aún cuando ésta no haya contribuido con la generación de dicho bien o servicio mediante el pago de sus impuestos. Todos los miembros obtienen automáticamente los beneficios (Chamberlin, 1991; Hardin, 1991; Olson, 1992).

En cuanto a la segunda característica: la baja rivalidad en el consumo, oferta conjunta (Hardin, 1991) o no-rivalidad de consumo (Chamberlin, 1991), significa que el suministro de dicho bien o servicio no varía por el hecho de que una o varias personas lo estén consumiendo. Si existe una oferta conjunta de un bien o servicio, el consumo del mismo por una persona no reduce la cantidad disponible para cualquier otra.

Hasta este punto no se presenta dificultad para comprender el concepto de "bienes públicos". No obstante, para que las cosas y actividades estén dotadas de un significado o identidad, deben existir dentro de un marco de referencia más amplio (Saussure, Laclau y Mouffe en Howarth, 1997), por lo que la identidad con la que Olson pretende dotar al concepto de "bienes públicos" se encuentra dentro del contexto del modelo económico.

El concepto de bienes públicos, aún cuando se encuentra en el ámbito del derecho público, puede ser extrapolado a cualquier tipo de grupo u organización que se reúna en busca de un objetivo común, ya que cuando se obtenga, todos los miembros de ese grupo gozarán de su imposibilidad de exclusión y de su oferta conjunta. Esto es así, de acuerdo con Olson (1992: 15-19), en virtud de que la finalidad que caracteriza a la mayoría de los grupos, desde el punto de vista económico es, precisamente, proteger y favorecer los intereses comunes de sus miembros. Si los individuos persiguen intereses comunes los resultados obtenidos tendrán que ser repartidos por igual entre todos sus miembros.

La no-exclusión y la no-rivalidad, dentro de la teoría de Olson, generar incentivos para que los miembros del grupo procuren acceder al bien público de distintas maneras. Cada uno de los miembros le asignará un valor diferente al bien público que se pretende adquirir. Siendo éstos racionales y egoístas, buscarán, de acuerdo con estas dos características, la manera estratégica para proveerse de los beneficios del bien público sin tener que pagar los costos por ello, haciendo de *free riders* (Chamberlin, 1991: 156-157).

El problema de los free riders

Las características de los bienes públicos y su provisión propicia uno de los postulados más notorios y conocidos de la teoría de Olson: Los *free riders* o *gorriones*, que se traduce en dos problemas principales sobre la provisión de bienes colectivos:

(1) La no-exclusión de los bienes públicos genera *free riders* o “gorriones”: En virtud de que cuando un grupo grande obtiene la provisión de un bien público y, siendo este de no-exclusión, racionalmente aparecen en escena los *free riders*. Miembros del grupo que, sabiendo que su participación es imperceptible, tanto en el logro de los intereses comunes como en el beneficio que obtendrá, decide descontar su aportación a la provisión, ya que de todas formas, sí se logra obtener el bien colectivo, él saldrá beneficiado.

Este tipo de “gorriones” puede presentarse tanto en los grupos grandes como en los pequeños, no obstante, en los pequeños, se puede presentar como una variante denominada la “explotación de los grandes por los pequeños” (Olson, 1992: 39; 2001: 217) donde algunos de los miembros esperarán que, como las empresas grandes tienen el incentivo de proveer a la acción colectiva ya que aún cuando actúen unilateralmente el beneficio que recibirán será mayor, entonces, esperarán a que dichas empresas actúen y se beneficiarán de su acción.

(2) El problema de la provisión sub-óptima del bien: “La posibilidad de consumir de gorra da un incentivo a los consumidores para ocultar sus preferencias por el bien público con la esperanza de que otros financiarán su provisión por ellos” Con la consecuencia de producir niveles más bajos de los que serían óptimos para el funcionamiento del grupo (Snidal, 1991: 175). En palabras de Olson (1992: 44) se refiere a que en los grupos, ya sean pequeños o grandes, el bien público no será proporcionado en una escala óptima a todos los miembros, por lo que cabría esperar que los que reciben menos opten por ser gorriones.

Ahora, para efectos de este estudio lo que nos interesa son los bienes públicos o, mejor dicho, para evitar confusiones: bienes colectivos o de grupo (Hardin, 1991), ya que los bienes no públicos o no colectivos o privados, pueden ser obtenidos mediante la simple acción individual. “Sólo cuando se trata de finalidades comunes o de bienes colectivos puede ser indispensable la acción organizada o de grupo” (Olson, 1992: 26). Además, las características de los bienes privados operan a la inversa que la de los bienes públicos, ya que su consumo total es la suma de los consumos individuales.

II. Los grupos pequeños y los grandes

Como ya señalamos en un apartado anterior, la teoría clásica de los grupos toma dos vertientes para explicar la ubicuidad de los grupos sociales. Por una parte, lo atribuye al instinto de los seres humanos de formar y pertenecer a algo; por otra, a la evolución de la sociedad que generó la diferenciación estructural de los grupos primarios (la familia) y su consecuente creación de nuevas formas de asociación. Si esto es así, entonces los grupos pequeños y los grandes atraen a sus miembros de la misma forma, sólo habrá entre ellos una diferenciación de grado y no de clase. Los grupos estarían formados por ese instinto o la evolución pero no tendrían ningún objeto o fin que perseguir. Los teóricos clásicos pretender salvar esta cuestión en términos funcionales argumentando que las organizaciones grandes realizan ciertas funciones que, por la evolución de

las sociedades, los grupos pequeños ya no pudieron realizar. Entonces, las sociedades grandes sustituyen a las pequeñas en términos funcionales pero no en el éxito de la realización de esas funciones (Olson, 1992: 26-29).

La crítica que realiza nuestro autor a esta teoría estriba en que los grupos pequeños y grandes funcionan con principios diferentes y lo argumenta a través de un estudio económico de los costos y beneficios de los cursos de acción alternativos que tienen los miembros de dichos grupos. Recordemos que si bien todos los miembros de un grupo persiguen un interés común, estos son racionales y egoístas, por lo que no tienen el mismo "interés común por pagar el costo de obtención de ese bien colectivo." (Olson, 1992: 31) y que participarán en el grupo en virtud de incentivos selectivos ya sea positivos (beneficio) o negativos (coacción).

Entonces, para explicar la diferencia entre un grupo pequeño y uno grande, debemos atender a que el comportamiento que tendrán sus miembros dependerá del hecho de que cada miembro puede asignarle un valor diferente al bien colectivo en función de su no-exclusividad y no-rivalidad, así como de la posibilidad que tendrá cada grupo de obtener el bien colectivo deseado (con el consecuente problema de los *free riders*).

Hemos visto que los individuos que forman los grupos son racionales y egoístas en el sentido de que para pertenecer a un grupo realizan diversos cálculos mentales de acuerdo con una lógica de mercado. Son cálculos que en muchas ocasiones son inconcientes pero que se encuentran implícitos en el razonamiento de los individuos.

Para que dichos individuos decidan pertenecer a un grupo grande o a un grupo pequeño, realizan su cálculo racional. No obstante, en ocasiones, el tamaño del grupo determinará el tipo de incentivos que el individuo tiene para realizar esos cálculos.

Grupos grandes

En los grupos numerosos, precisamente por el número de sus miembros, los costos para la aportación colectiva son muy reducidos, así como la

provisión que le corresponderá del bien colectivo, por lo que el individuo tendrá pocos incentivos para analizar si vale la pena o no realizar su aportación. Asimismo, si su aportación la considera inapreciable, entonces, cabe esperar que tampoco realice el cálculo de cual será la parte que le corresponde del bien colectivo para el caso de que se obtenga (Olson, 2001: 213). Como se trata de grupos con muchos miembros la contribución de una sola persona no implica una diferencia conocida para el conjunto de los miembros, ni para el costo o beneficio de alguno de ellos, es probable que la asociación no provea el bien colectivo a menos que existan incentivos selectivos que los induzcan a actuar a favor del interés común (Olson, 1992: 54-55).

Es por ello que, como veremos en el capítulo siguiente, en los grupos grandes la acción colectiva no se explica mediante el interés común, como se pensaba en las teorías tradicionales, sino que es necesario la intromisión de incentivos selectivos que permitan al individuo participar en dichos grupos, aún cuando racionalmente conozca que su aportación al bien colectivo y su ganancia serán imperceptibles. Asimismo, como el número de miembros es grande, la posibilidad de negociar para la obtención del bien colectivo es menor y el costo de la negociación mayor, por lo que se refuerza la teoría de la necesidad de incentivos selectivos. Mientras más miembros tenga el grupo, mayores serán los costos totales de la organización y más difícil de obtener el bien colectivo (Olson, 1992: 58).

En los grupos grandes o "latentes", llamados así por Olson (1992) en virtud de poseer una fuerza o capacidad latente para la acción que sólo se puede aprovechar o movilizar con apoyo de los incentivos selectivos que veremos en el capítulo siguiente. En estos grupos, al contar con muchos miembros y con el principio de la no-exclusividad, cualquiera de ellos sólo se beneficiará con una mínima parte del bien colectivo por lo que su acción tendrá una influencia prácticamente despreciable sobre la provisión de ese bien. Por ello, dichos individuos no actuarán en beneficio del grupo y sólo los incentivos selectivos negativos o positivos permitirán la provisión del bien (Hernández y Pérez, 2006).

Grupos pequeños

En cuanto a los grupos reducidos o pequeños la situación cambia. Estos favorecen sus intereses comunes mejor que los grandes ya que la porción del bien colectivo que puede disfrutar será mayor y la actuación de uno de los miembros puede afectar el nivel de provisión (Olson, 1992: 55). En los grupos pequeños se conocen las distintas posiciones de sus miembros por lo que existirán incentivos para la acción colectiva. Asimismo, su tamaño permite, de ser necesaria, la negociación entre ellos para la provisión del bien colectivo ya que el costo de la misma será menor (Hernández *et al.* 2006).

En estos grupos el número de miembros que lo componen es reducido por lo que la aportación que tendrán que realizar incrementa, así como el beneficio que recibirán, por lo tanto, el incentivo para realizar el cálculo racional también incrementa, aún cuando no existan incentivos selectivos que los motiven a pertenecer al grupo.

Podemos encontrar numerosos ejemplos en la realidad sobre esta afirmación ya que los individuos cuando van a realizar alguna aportación importante en costo, son más propensos a analizar su actuación ya que el costo que les implica es mayor. Supongamos que uno asiste a un supermercado con regularidad y que el precio del café es de 10,50 el kilo; por cualquier circunstancia, tenemos que ir a otro supermercado a comprar el café y su precio es de 10,70 el kilo; se puede esperar que este sujeto no realice un cálculo sobre el costo beneficio del producto ya que la aportación que tendrá que realizar no le es costosa; caso contrario que dicho kilo de café lo encontrara por 16,00. "Antes de invertir una gran cantidad de dinero o de tiempo y, en especial, antes de hacerlo repetidamente, el individuo racional reflexionará acerca de qué va a lograr mediante ese considerable sacrificio" (Olson, 2001: 213).

Entonces, en los grupos pequeños la presencia de incentivos selectivos puede ser innecesaria ya que la misma conformación reducida de los grupos implica la existencia de cálculos racionales que, por sí mismos,

restan importancia a la necesidad de su presencia o, en su caso, los grupos son tan reducidos que el costo de negociar los términos de la acción colectiva también pueden resultar satisfactorios para su consecución, sin la presencia de incentivos selectivos. Asimismo, es posible que los grupos sean tan reducidos que, para uno de sus miembros, aún sin haberse puesto de acuerdo con los demás, los beneficios que obtendrá de emprender acciones de manera unilateral para la obtención del bien o servicio le resulte también benéfico y emprenda dicha acción sin la colaboración de los demás (Olson, 1992: 54).

En el siguiente apartado trataremos sobre los incentivos selectivos, no obstante, resulta pertinente hacer la siguiente apreciación en relación con los grupos pequeños. Los incentivos sociales, en el sentido de reconocimiento social, pueden considerarse como incentivos positivos, no obstante, sólo son aplicables a ciertos grupos reducidos donde el contacto entre sus miembros es más íntimo y frecuente, así como de los grupos grandes constituidos por la federación de grupos pequeños, por ser grupos homogéneos (Olson, 2001: 209).

III. Los incentivos selectivos

En el capítulo anterior establecimos la diferencia entre los grupos pequeños y los grandes por lo que la cuestión de los incentivos selectivos aquí expuesta aplica generalmente a los grupos grandes. La participación en estos grupos no se explica a través de la provisión de los bienes colectivos sino por que dicho grupo ha proyectado con eficacia en sus miembros distintos incentivos selectivos. (Olson, 2001: 206).

Los estímulos que proveen los grupos grandes pueden ser negativos o positivos y se les llama selectivos en virtud de que se aplicarán no a todos los miembros del grupo de manera tajante o arbitraria, sino de forma selectiva dependiendo si contribuyeron o no a la obtención del bien colectivo. En el primer grupo podemos señalar a los que implican un castigo o la pérdida de un derecho y que pueden ser provistos por medio de la

coacción (en el caso de los impuestos). Es decir, “pueden coaccionar sancionando a quienes no pagan una parte asignada a los costos de la acción de grupo” (Olson, 1992: 60-61). Los incentivos positivos son estímulos que ofrecen los grupos a sus miembros para atraerlos a pertenecer, para aumentar la posibilidad de su permanencia o para recompensarlos a quienes actúan a favor del interés del grupo. Por ejemplo, en la página de Internet www.mexicanosenespaña.com se ofrece a los individuos que tienen intereses comunes por ser de nacionalidad mexicana la posibilidad de pertenecer a dicha asociación mediante el pago de una cuota anual. El incentivo positivo que utiliza este grupo para atraer miembros es brindarles una serie de beneficios de pertenencia: información, descuentos en la adquisición de distintos bienes y productos, asistencia, etc.; y el incentivo negativo será la eliminación de su base de datos y la imposibilidad de acceder a dichos beneficios.

Presencia de incentivos selectivos en grupos pequeños y grandes

Argumentamos, con base en la teoría de Olson (1992; 2001) que en los grupos pequeños no resulta necesaria la presencia de incentivos selectivos por la sola presencia de incentivos racionales en cuanto al costo-beneficio y que, en la medida en que el grupo crece, va resultando necesaria su presencia para la existencia de la acción colectiva, ya que los incentivos racionales van disminuyendo. Ahora, veamos dicho razonamiento con un ejemplo esquemático.

Número de miembros	Costo de la acción: \$ 10,000.00	Beneficio: \$ 100,000.00
1	\$10,000 c/u	\$100,000 c/u
2	\$5,000 c/u	\$50,000 c/u
3	\$3,333 c/u	\$33,333 c/u
4	\$2,500 c/u	\$25,000 c/u
5	\$2,000 c/u	\$20,000 c/u
...
100	\$100 c/u	\$1,000 c/u
101	\$99 c/u	\$ 990 c/u

Elaboración propia.

La siguiente transcripción resulta suficiente para explicar los resultados de este ejemplo: "En igualdad de circunstancias, cuanto mayor sea la cantidad de individuos o empresas que se beneficien de un bien colectivo, menor será el porcentaje de ganancias obtenidas a través de la acción a favor del grupo que le va a corresponder al individuo o empresa que lleva a cabo la acción. Así, en caso de no existir incentivos selectivos, el incentivo de la acción de grupo disminuye a medida que aumenta el tamaño del grupo, de modo que los grandes grupos están menos capacitados que los pequeños para actuar a favor del interés común" (Olson, 2001: 216). Por ello, la necesidad de la existencia de incentivos selectivos como pilar de esta teoría de la acción colectiva.

Como se puede apreciar en el esquema, cuando el grupo está constituido por pocos miembros cada uno obtendrá una fracción tan grande del beneficio total, en relación con el costo, que para el caso de no llegar a una negociación adecuada con los demás actores le resultaría provechoso cubrir el costo total el sólo en lugar de no obtener el beneficio, por lo que en ambos casos (que se cree el grupo o realice la acción el sólo), se puede esperar que el bien colectivo será provisto (Olson, 1992: 54).

IV. Conclusiones

Parecería contrario a las reglas generales de los ensayos incluir en las conclusiones la fórmula matemática con la cual Olson explica su teoría. No obstante, se considera oportuno en virtud de que de haberlo expuesto antes, sin los capítulos previos del ensayo, su comprensión hubiera resultado más difícil:

$$A_i = V_i - C$$

El beneficio neto que obtendrá un miembro es igual al beneficio bruto que debe obtener, de lograrse el bien colectivo, menos el costo que le implica al miembro participar en la acción colectiva del grupo.

Donde:

C = Costos que implica al miembro del grupo participar en la acción colectiva.

Vi = Beneficios brutos (sin descuentos) para el miembro del grupo para el caso de que se provea el bien colectivo.

i = Miembro de un grupo.

A = Beneficios netos para el miembro del grupo para el caso de que se provea el bien colectivo.

Grupos pequeños

Sí $A_i > 0$ para algún i , el grupo es privilegiado (pequeño) y presumiblemente tendrá éxito.

Sí los beneficios netos para algún miembro del grupo es mayor que cero, como en los grupos pequeños, no requerirá de incentivos selectivos y se puede presumir que tendrá éxito en la provisión del bien colectivo.

Los grupos con pocos miembros, pueden proveerse de bienes colectivos sin tener que recurrir a los incentivos selectivos ni positivos ni negativos, a parte del bien colectivo mismo.

Grupos grandes

Sí $A_i < 0$ para todo i , el grupo es grande y fracasará a no ser que haya incentivos selectivos, no vinculados al bien colectivo que induzca a la acción colectiva.

Sí los beneficios netos para los miembros del grupo son menor que cero, como en los grupos grandes, la provisión del bien colectivo fracasará, a no ser que existan incentivos selectivos que los induzcan a contribuir para la acción colectiva.

Si aumenta el tamaño del grupo, disminuye el beneficio que recibe el miembro del grupo (i) por lo que no será racional que el miembro proporcione costo a la consecución de la acción colectiva y se tendrán que presentar los incentivos selectivos.

Algunas críticas al modelo

La teoría de Olson presenta claridad y elocuencia con respecto a la racionalidad del individuo desde la perspectiva del *rational choice*. No obstante, resulta importante puntualizar los que se pueden considerar como “débiles” de su teoría y que a continuación delineamos: sí se considera que las organizaciones se constituyeron para generar beneficios colectivos, los incentivos selectivos que refiere Olson en su teoría, puede ser que no hayan aparecido *a priori* a la constitución del grupo y que, por tanto, hayan servido para su conformación, sino *a posteriori* como una consecuencia misma de la conformación del grupo. Con lo que se podría considerar que Olson deja inexplicado el origen de los grupos (Hardin, 1991).

La idea de la modelización como técnica científica utilizada por los seguidores del *rational choice*, en ocasiones, puede presentar un argumento lógico de las cuestiones que pretende explicar, no obstante, los modelos están elaborados sobre casos seleccionados para encuadrar en el modelo, por lo que, una vez aplicados a la realidad, es posible que dichos modelos no cumplan fielmente con el objetivo para el cual fueron creados.

Bibliografía

Chamberlin, J. (1991). La provisión de bienes colectivos como función del tamaño del grupo. En J. M. Colemer (Ed.), *Lecturas de teoría política positiva* (pp. 153-172). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Hardin, R. (1991). La acción colectiva y el dilema del prisionero. En J. M. Colemer (Ed.), *Lecturas de teoría política positiva* (pp. 81-111). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Hernández, N., y Pérez, J. L. (2006). Mancur Olson: Poder y prosperidad. La superación de las dictaduras comunistas y capitalistas. *Laberinto* (8), 14 de enero de 2007 de <http://laberinto.uma.es/lab8/hernandezperez.pdf>

Howarth, D. (1997). La teoría del discurso. En D. Marsh, G. Stoker y J. Cuéllar Menezo (Eds.), *Teoría y métodos de la ciencia política* (pp. 125-142). Madrid: Alianza.

Olson, M. (1992). *La lógica de la acción colectiva bienes públicos y la teoría de grupos* (R. Calvet trad.). México: Limusa.

_____ (2001). La lógica de la acción colectiva. En G.A. Almond y A. Batlle Rubio (Ed.), *Diez textos básicos de ciencia política* (2da. ed.). Barcelona: Ariel.

Snidal, D. (1991). Bienes públicos, derechos de propiedad y organizaciones políticas. En J. M. Colemer (Ed.), *Lecturas de teoría política positiva* (pp. 173-213). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Ward, H. (1997). La teoría de la elección racional. En D. Marsh, G. Stoker y J. Cuéllar Menezo (Eds.), *Teoría y métodos de la ciencia política* (pp. 85-101). Madrid: Alianza.