

LA CONFIANZA POLÍTICA EN LA TRADICIÓN REPUBLICANA DESDE CICERÓN HASTA MADISON (*)

FRANCISCO HERREROS VÁZQUEZ

SUMARIO

1. INTRODUCCIÓN. 2. CONFIANZA POLÍTICA E INFORMACIÓN. 3. LAS VISIONES REPUBLICANAS ACERCA DEL PROBLEMA DE LA CONFIANZA EN UNA DEMOCRACIA. 4. CONCLUSIÓN. REFERENCIAS. APÉNDICE EL JUEGO DE LA CONFIANZA POLÍTICA.

I. INTRODUCCIÓN

La confianza política es universalmente considerada buena para la democracia. Por un lado, se argumenta que altos niveles de confianza en los políticos, los partidos políticos y las instituciones políticas es sinónimo de buena salud democrática, y, por otro lado, se afirma que la confianza política es un valioso activo para el funcionamiento de las instituciones. Se supone que la confianza política afecta al deseo de los ciudadanos en general de pagar sus impuestos, al deseo de los más talentosos de esos ciudadanos de entrar en la administración pública, al cumplimiento voluntario de las leyes (Nye, 1997: 4; Norris, 1999: 8), y, más en general, al cumplimiento voluntario de las políticas gubernamentales (Levi, 1997: 19-20). En décadas recientes, los niveles de confianza política han estado descendiendo incesantemente en los Estados Unidos, Japón y Europa Occidental, y la mayor parte de los autores consideran que las consecuencias predecibles de este declive serán negativas (Hetherington, 1998).

(*) Este artículo ha sido realizado en el marco del proyecto BFF2002-04394-C02-01 «Cómo superar la subdeterminación del equilibrio reflexivo en las teorías sociales normativas: el caso de la ética y la filosofía política republicanas».

El análisis de la confianza política no es una novedad dentro de la teoría democrática, aunque ha sido considerablemente revitalizado recientemente por la ciencia política moderna. No obstante, el problema de la confianza en los políticos y en las instituciones políticas ha sido estudiado al menos desde la *Política* de Aristóteles. Este problema se refiere en gran medida a la diferente información de que los políticos y los ciudadanos tienen acerca de los procesos políticos y las cuestiones políticas. Los políticos tienen información privada acerca de las consecuencias y el contenido de sus políticas. Información privada quiere decir que sólo disponen de ella los políticos. Normalmente se asume en la ciencia política que la cantidad y la calidad de la información política de la que disponen los ciudadanos es bastante pobre. Si esto es así, ¿cómo pueden estar seguros los ciudadanos de que los políticos perseguirán el interés común en lugar de sus intereses faccionales? Dado que los ciudadanos están generalmente desinformados acerca de la política, carecen de la información necesaria para controlar a los políticos en las elecciones. Para la ciencia política moderna, una solución a este problema es que esos ciudadanos desinformados se basen en su confianza política para formar sus opiniones políticas. Es decir, se considera que la confianza es un sustituto más o menos perfecto de la información política. En este trabajo defenderé que este argumento es, en gran medida, equivocado, porque se basa en una definición de confianza como decisión más que como creencia. Si empleamos una definición de confianza como creencias o expectativas, este *trade-off* entre información y confianza política en gran medida desaparece. Mostraré cómo la distinción entre distintos tipos de información y su influencia sobre la confianza política fue de hecho introducida por los autores de la llamada tradición republicana. Estos autores reconocían el problema de cómo unos ciudadanos desinformados podían controlar a sus representantes políticos. En relación con esto, distinguían dos tipos de información política: información sobre cuestiones políticas sustantivas e información sobre las características personales de los políticos (su honestidad y su competencia). Para la confianza política, argumentaban, sólo el segundo tipo de información es relevante. Para los autores republicanos, si los ciudadanos carecen de información acerca de cuestiones políticas pero tienen información suficiente acerca de las características personales de los políticos, podrían solucionar su problema de cómo controlar a los políticos por medio de la selección de «buenos» políticos, que respondiesen a las preferencias de los ciudadanos.

Estructuraré este trabajo de la manera siguiente. En la segunda sección, presentaré cómo ha sido analizado generalmente el problema de la confianza en los políticos, y defenderé una conceptualización distinta del problema. En la sección tercera, expondré los argumentos republicanos acerca de la confianza política. Finalmente, presentaré un breve diagnóstico republicano a este problema.

2. CONFIANZA POLÍTICA E INFORMACIÓN

La relación entre representantes y representados puede ser analizada empleando un modelo de agencia. En este modelo de agencia, los ciudadanos son el principal, y los representantes son sus agentes. Como en todos los modelos de agencia, hay asimetrías informativas entre el principal y su agente. Más concretamente, el agente tiene información privada sobre el nivel de esfuerzo que ha invertido en la puesta en práctica de las políticas, acerca del resultado previsible de esas políticas, o acerca de ambas cosas. El principal quiere controlar al agente por su comportamiento, y, de acuerdo con la mayoría de los científicos políticos, el principal mecanismo de control son unas elecciones repetidas (Manin, 1995). En las elecciones, el principal realiza una evaluación retrospectiva del comportamiento de su agente. El problema con este mecanismo de control es que la amenaza de una evaluación desfavorable es un incentivo adecuado para el contrato entre agente y principal únicamente si el principal tiene suficiente información sobre el comportamiento de su agente. Y se asume de manera abrumadora que los votantes no tienen información suficiente sobre el proceso político (Manin, Przeworski, Stokes, 1999: 44; Ferejohn, 1999). De hecho, se asume a menudo que esta falta de información es en gran medida racional: la inversión en la reunión y el procesamiento de información política es costoso, y los pagos de esta inversión son inciertos (dada la escasa probabilidad de que la formación de opiniones políticas bien fundamentadas tenga algún impacto en las políticas reales) (Popkin, 1991: 10). Tenemos, por tanto, un modelo de agencia en el que el principal aparentemente no tiene incentivos para invertir en información acerca del comportamiento de su agente, y, por lo tanto, el agente no tiene incentivos para perseguir los intereses del principal. ¿Cómo debería actuar el principal en estas circunstancias? ¿Cómo puede formar sus opiniones acerca del comportamiento de su agente? Una solución es confiar en su agente. Si no tienen toda la información relevante para controlar a sus representantes, los ciudadanos pueden decidir confiar en ellos (Bianco, 1994: 22). En este caso, la confianza se entiende como un sustituto más o menos perfecto de la información política. De acuerdo con muchos autores de ciencia política, confiar en los representantes no significa necesariamente realizar juicios políticos erróneos. Hay una creciente literatura acerca del uso de distintos tipos de atajos informativos para formar opiniones políticas, y la confianza puede ser incluida fácilmente entre ellos. La idea básica en la comprensión de la confianza como un atajo informativo para la formación de opiniones políticas es que los ciudadanos deciden confiar en sus representantes para compensar la falta de información política. Como dice Bianco (1994: 23), existe confianza política «cuando los electores evalúan (o están

preparados para evaluar) favorablemente el voto de sus representantes, con independencia de si piensan que el voto es consistente con sus intereses». Esta definición significa que hay un *trade-off* entre información y confianza. Más información significa menos confianza, porque los ciudadanos no necesitan confiar en sus representantes para formar sus opiniones. Por el contrario, menos información significa más confianza, porque los ciudadanos tienen que basarse en sus representantes para formar sus opiniones políticas. En esta sección argumentaré que el *trade-off* entre información y confianza es en gran medida erróneo. El problema se encuentra en la definición de confianza empleada en la literatura. La confianza, como ya he dicho, es concebida como una decisión. «Confío en mi representante político» significa, de acuerdo con esta definición de confianza, «apruebo el comportamiento de mi representante, aunque no sepa con toda seguridad si este comportamiento es conforme a mis intereses o no». Pero la confianza, en realidad, no puede ser una decisión: no se puede confiar o desconfiar a voluntad (Hardin, 2001: 12). Simplemente se confía o no se confía. La confianza no es una decisión, sino una creencia, una expectativa sobre el comportamiento, los incentivos o las preferencias del otro. La aprobación de las promesas de un representante puede estar determinada por el nivel de información que se tiene acerca de sus políticas, lo cercana que está su posición en una determinada cuestión política a tu posición preferida, y tus expectativas acerca de lo digno de confianza que es tu representante. Tu confianza en el representante en uno de los muchos elementos que pueden afectar a tu decisión de si aprobar a o no su comportamiento.

Esta definición de confianza cambia considerablemente la relación entre la información política y la confianza política. Mi idea aquí es que, cuando se analiza la confianza política, es útil distinguir dos tipos de información: información acerca de cuestiones políticas e información acerca de las características personales de los políticos. El primer tipo de información no tiene efectos sobre la confianza, mientras que el segundo afecta a la confianza directamente.

Un ejemplo puede ilustrar los efectos de ambos tipos de información. Supóngase que un político promete aumentar los impuestos para financiar mejor un plan de seguridad social. Podrías tener muchísima información acerca de esta cuestión política: por ejemplo, podrías conocer los efectos probables de un incremento de impuestos sobre el crecimiento económico, o si este incremento es suficiente para mejorar la calida de la seguridad social o no. Pero podrías carecer de información acerca de las características personales del político: no sabes si te está diciendo la verdad, o si se trata de un político deshonesto que invertirá el dinero, digamos, en una guerra contra una dictadura de Oriente Medio, y desconoces también cuál será su compe-

tencia: aunque sea honesto, podría carecer de la competencia necesaria para llevar a cabo su plan referido a la seguridad social. Este segundo tipo de información afecta directamente a tu confianza en el político, mientras que el primer tipo no.

A continuación, presentaré un modelo agente-principal bastante simple para mostrar cómo la información acerca del carácter de un político puede de hecho afectar a la confianza política (1). Este modelo simple es un juego de señales. En un juego de señales, algún jugador (el agente en este caso) tiene información privada que desconoce el otro jugador (el principal en este caso). No obstante, el agente puede enviar alguna señal para revelar su «tipo» al principal. Hay dos jugadores en este juego: el político y el ciudadano. El ciudadano tiene alguna creencia previa acerca del tipo del político. Cree con probabilidad δ que el político es digno de confianza, y con probabilidad $1-\delta$, que no lo es. Esto se recoge mediante un movimiento de naturaleza al comienzo del juego. Como ya he dicho, el político puede enviar al ciudadano una señal para revelar su tipo. En el juego, la señal es una propuesta para establecer por ley un límite a los mandatos que le afecte directamente. Esto es claramente una señal costosa para el político. Si el político digno de confianza envía esta señal, podría estar intentando mostrar a sus electores que se trata de un político honesto y que no está en la política para obtener beneficios personales. Si el político que no es digno de confianza envía esta señal, podría estar imitando el comportamiento de un tipo de político digno de confianza para engañar al votante. Después de que el político haya enviado la señal, el ciudadano tiene que decidir si aprobar o no la propuesta del político. No sabe si el político es digno de confianza o no, y no conoce el resultado de la propuesta. Más concretamente, debe determinar si un límite de mandatos obligatorio será bueno o malo para la democracia. Esta incertidumbre se incluye en el juego por medio de un movimiento final de naturaleza que establece con probabilidad β que la propuesta es buena, y con probabilidad $1-\beta$ que la propuesta es mala. Este movimiento de naturaleza realmente refleja el grado de conocimiento por los individuos acerca de la consecuencias previsible de la propuesta política, mientras que el primer movimiento de naturaleza reflejaba el grado de conocimiento por los ciudadanos de las características personales del político (su honestidad y competencia). Los pagos del juego son los siguientes: el político digno de confianza prefiere introducir un límite de mandatos, y obtener la aprobación del ciudadano. Esto lleva aparejado un pago de a . Este primer pago refleja el hecho de que el político digno de confianza piensa realmente que un límite de mandato es bueno para la democracia. Su segunda preferencia es obtener la apro-

(1) Los detalles del juego se muestran en el apéndice.

bación a la propuesta de no establecer un límite de mandatos. Esto lleva aparejado un pago de b . El político quiere introducir un límite de mandatos, pero prefiere en todo caso contar con la aprobación del ciudadano. Por tanto, su tercera preferencia es introducir un límite de mandato sin la aprobación del ciudadano, y esto tiene asignado un pago de c . Finalmente, su resultado menos preferido es aquel en el que no obtiene la aprobación del ciudadano a una propuesta de *statu quo*, es decir, contra una introducción de un límite de mandato. Además, si decide proponer un límite de mandato, sus pagos se ven aumentados en un parámetro θ . Este parámetro se refiere a las rentas para futuras políticas de una reputación de ser digno de confianza. Si decide proponer un límite de mandatos, está enviando la señal de que posee ciertas características, como la honestidad, que son una garantía de que es digno de confianza. ¿Qué ocurre con el político que no es digno de confianza? Si obtiene la aprobación del ciudadano sin ofrecer un límite de mandatos, obtendrá un pago de a . Si tiene que ofrecer un límite de mandatos para obtener la aprobación del ciudadano, obtendrá un pago de b . Finalmente, si no es capaz de obtener en ningún caso la aprobación de los ciudadanos, preferirá no ofrecer un límite de mandatos (obteniendo un pago de c) a ofrecerlo (en cuyo caso su pago sería d). Estos pagos se ven igualmente incrementados por un parámetro θ si el político ofrece un límite de mandatos, parámetro que una vez más refleja las rentas de reputación asociadas con esta propuesta. No obstante, el político indigno de confianza se enfrenta a costes importantes si propone un límite de mandatos (la pérdida de rentas derivada de la imposibilidad de permanecer en el cargo un nuevo mandato), y, por consiguiente, si realiza una propuesta de ese tipo, sus pagos se ven disminuidos en un parámetro α . Con respecto al ciudadano, su primera preferencia es tomar una buena decisión, ya sea esta aprobar o rechazar la propuesta. Este resultado lleva asociado un pago de a para el ciudadano. Su peor resultado es tomar una mala decisión, ya sea aprobando o rechazando la propuesta (esto lleva asociado un pago de b para el ciudadano).

El resultado del juego depende básicamente de tres variables: los valores de α , θ y β . Si $\theta < \alpha$, entonces el político indigno de confianza no propondrá introducir un límite de mandato. En este caso, los costes de esta propuesta exceden sus beneficios en términos de rentas de reputación. El político digno de confianza siempre preferirá ofrecer un límite de mandatos. En cuanto al ciudadano, aprobará o rechazará la propuesta dependiendo del valor de β . Si $\beta > \frac{1}{2}$, entonces aprobará el límite de mandatos, y desaprobará una propuesta para mantener el *status quo*. Su conocimiento acerca de las consecuencias de la propuesta determina su decisión. ¿Y qué ocurre con la confianza política? El grado de confianza política no se ve influido por el conocimiento de los ciudadanos acerca de este tipo de información. El valor de β no influye en las

creencias de los ciudadanos acerca del tipo del político. Estas creencias se ven influidas, no obstante, por la nueva información contenida en la señal que lanza el político, es decir, información acerca de las características personales del político. Como sabemos, las creencias previas del ciudadano acerca de lo digno de confianza que es el político se recogen en el parámetro ϕ . Esta es la probabilidad que atribuye al hecho de que el político sea digno de confianza. Ahora, supongamos que $\theta < \alpha$. Si esto es así, sabemos que el político indigno de confianza no propondrá un límite de mandatos, pero el político digno de confianza siempre propondrá un límite de mandatos. En este caso, el ciudadano puede actualizar sus creencias, desde ϕ hasta 1. Esto intuitivamente tiene sentido: si la señal es creíble, si se trata de una señal costosa, proporciona información que puede ser empleada para cambiar las creencias previas del ciudadano, es decir, para cambiar el nivel de confianza política (2).

Los resultados del juego nos permiten ver la confianza política bajo una luz distinta. La confianza no es lo opuesto a la información. La confianza es una creencia que puede estar bien o mal fundamentada, dependiendo del nivel de información con que se cuente. En el caso de la confianza política, un cierto tipo de información, en este caso información acerca de las características personales del político, puede suponer una importante diferencia. Puede llevar a confiar o a desconfiar del político. El juego también nos muestra otra cosa. Nos muestra que en una relación agente-principal el control retrospectivo no es la única forma de mantener honesto al agente. Como hemos visto, con suficiente información el principal puede discernir cuál es el tipo de su agente. Puede descubrir si su agente mantendrá sus promesas o le engañará. Puede formar una expectativa bien fundamentada acerca del agente, y confiar en él si toda la información disponible indica que es digno de confianza. Tal como dice Harvey, si el principal pudiese saber por adelantado el tipo de su agente, es decir, algunas de las características personales del agente (como por ejemplo su honestidad), la selección previa de agentes honestos, o agentes con los mismos intereses que el principal, puede funcionar como un mecanismo para superar el problema agente-principal, como una alternativa a la supervisión y el control [Harvey, 2002: 233; véase también Fearon (1999)].

En resumen, he argumentado que la confianza política debe entenderse mejor como una expectativa que como una decisión. Si consideramos la confianza como una expectativa, el *trade-off* entre información política y confianza política desaparece. Más información acerca de las características personales de un político puede significar más o menos confianza, dependiendo de si esta información revela que el político es honesto o no. Si el ciudadano no tiene suficiente información acerca de una determinada pro-

(2) La estructura y los detalles del juego se muestran en el apéndice.

puesta política, pero conoce cierta información relevante acerca de las características del político que propone esa política que indica que es digno de confianza, puede confiar en él, superando así el problema agente-principal mediante la selección de un «buen» agente.

En la siguiente sección argumentaré que esta visión de la confianza política puede ser atribuida en cierta medida a los autores de la tradición republicana. Mi idea es que, aunque normalmente pensaban que la solución al problema agente-principal entre los representantes y el pueblo eran los mecanismos institucionales, a menudo distinguían entre información acerca de cuestiones políticas e información acerca de políticos, y consideraban que este segundo tipo de información era una base suficiente para la confianza política.

3. LAS VISIONES REPUBLICANAS ACERCA DEL PROBLEMA DE LA CONFIANZA EN UNA DEMOCRACIA

A menudo se argumenta que los autores republicanos consideraban que un cierto grado de escepticismo acerca de sus representantes era bueno para la democracia. Como dice Margaret Levi (1999), la desconfianza puede ser buena para la democracia si lleva a la creación de buenas instituciones para controlar el comportamiento de los demás. Hay varias afirmaciones por parte de autores republicanos clásicos que están de acuerdo con esta idea. Por ejemplo, se dice que Maquiavelo consideraba la confianza como una forma de dependencia incompatible con la autonomía personal. Para él, la fortaleza personal estaba relacionada con la duda y el escepticismo (Pitkin, 1984: 253). Otro ejemplo es Thomas Gordon, uno de los representantes más relevantes de la tradición radical *Whig* en la Inglaterra del siglo XVIII, que consideraba que «lo que es bueno para el pueblo es malo para el gobierno, y lo que es bueno para el gobierno, es malo para el pueblo» (Wood, 1987: 18). Varios mecanismos institucionales defendidos en diferentes versiones por los republicanos, en concreto la separación de poderes, la teoría del gobierno mixto, y la doctrina de los frenos y contrapesos, han sido interpretados como ejemplos de la básica desconfianza de los republicanos hacia los representantes.

Puede que sea cierto que los autores republicanos consideraban estos mecanismos esenciales para controlar a los representantes. No obstante, como argumentaré a continuación, la desconfianza y los medios institucionales no eran las únicas soluciones que fueron presentadas por los autores republicanos para solucionar el problema agente-principal entre representantes y ciudadanos. Por un lado, los mecanismos institucionales son en el mejor de los casos soluciones imperfectas al problema agente-principal. De hecho, la presencia de una tercera parte para poner en práctica el contrato entre

el principal y su agente (por ejemplo, un sistema judicial) ciertamente mejora esta puesta en práctica, incluso si la tercera parte interviene aleatoriamente (Laffont y Martimort, 2002: 364), pero esto no excluye la posibilidad de ser engañado por el agente. Los republicanos eran conscientes de ello: ni siquiera el diseño institucional más perfecto excluye un cierto grado de discrecionalidad por parte de los representantes (Pettit, 1998: 301). En segundo lugar, es dudoso si para muchos republicanos estos medios institucionales, como el gobierno mixto, la separación de poderes, los frenos y contrapesos o la introducción de una segunda cámara legislativa, estaban realmente diseñados para facilitar el control del gobierno por sus electores. De hecho, la tradición republicana del gobierno mixto, desde Aristóteles y Polibio hasta John Adams, tenía como objetivo evitar la «tiranía de los muchos pobres», es decir, la amenaza a la propiedad privada por parte de un gobierno popular sin restricciones (Richards, 1994). Si vemos los medios institucionales bajo esta luz, podemos interpretarlos como una forma de control del principal por parte del agente. Utilizando estos medios, el agente puede estar más o menos seguro de que los intereses del principal no restringirán su comportamiento.

Mi idea es que, dado que pensaban que los medios institucionales eran una solución imperfecta al problema agente-principal, los republicanos presentaron una idea complementaria. Consideraban que la confianza podía jugar un papel en la solución del problema agente-principal entre representantes y electores, a través de la selección de los agentes más capaces de cumplir los intereses de los electores. Desarrollaré esta idea a continuación.

Aunque los autores republicanos varían considerablemente en sus puntos de vista acerca de los méritos del gobierno representativo, la mayoría de ellos están de acuerdo en ciertas características importantes. Para nosotros, es especialmente relevante su distinción entre diferentes tipos de información política, y su distinta relevancia para la relación entre representantes y electores, y, por consiguiente, para la confianza política. Estaban en desacuerdo en el grado de información que el pueblo (el principal) tiene acerca de sus representantes (sus agentes), y acerca del grado de información que tiene sobre las propuestas políticas. Finalmente, estaban en desacuerdo acerca de qué características personales tienden a tener los representantes. Más concretamente, estaban en desacuerdo acerca del grado de virtud que se puede encontrar en los representantes. Como hemos visto en la sección anterior, estos elementos están todos relacionados con la confianza política. El ciudadano quiere que sus intereses estén servidos por sus representantes. Como sabemos, esto puede ser presentado como un problema agente-principal. Una forma de superar este problema es supervisar al agente, y hacer que rinda cuentas ante el principal, por medio de elecciones repetidas en las que el principal vota de forma retrospectiva. Para lograr esto, el principal necesita

información política (en términos generales, suficiente información para atribuir responsabilidades por acciones y resultados). Otra forma, que propuse en la sección anterior, es seleccionar buenos agentes, es decir, agentes con los mismos intereses que el principal, agentes honestos que no engañarán a su principal. En este caso, el problema agente-principal también es superado (de hecho, el problema desaparece, dado que la esencia del problema son unos intereses divergentes entre principal y agente). Para seleccionar buenos agentes, el principal necesita tener una cierta cantidad de información, en este caso acerca de ciertas características personales del agente. La relación de estos factores afecta al grado de confianza política. Si el principal tiene mucha información acerca de las características personales del agente, y el principal y el agente tienen los mismos intereses, el resultado probable será un alto nivel de confianza política. Si el principal tiene mucha información acerca de las características personales del agente y el principal y el agente tienen diferentes intereses, el resultado más probable será desconfianza. Finalmente, si el principal no sabe mucho acerca de su agente, y principales y agentes tienen intereses distintos, el resultado será desconfianza.

Mi idea es que los autores republicanos consideraban precisamente estos elementos cuando escribían acerca de la confianza política. He escogido algunos de los autores de la tradición republicana para analizar la influencia de estos elementos sobre la confianza política. Estos autores incluyen a Cicerón, Maquiavelo y los humanistas cívicos del Renacimiento italiano, los Whigs radicales, y los padres fundadores de la República Americana.

La tabla 1 incluye un resumen estilizado de la operación de los distintos elementos que influyen en la confianza política en algunos autores republicanos.

TABLA 1. *Republicanism and Political Trust*

| | Información de los ciudadanos sobre cuestiones políticas | Información de los ciudadanos acerca de las características personales de los políticos | Intereses | Resultado |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Cicerón, Guicciardini | Baja | Alta | Iguales: bien común | Confianza |
| Madison | Baja | Alta | Iguales en la mayoría de los casos: Intereses faccionales | Confianza |
| Maquiavelo, Whigs radicales, Paine, Antifederalistas | Alta | Baja | Diferentes: Ciudadanos: bien común Gobierno: intereses faccionales | Desconfianza |

Como se puede observar, los autores republicanos tenían diferentes puntos de vista acerca del nivel de información que tienen los ciudadanos, tanto sobre los propios políticos como sobre cuestiones políticas sustantivas, y sobre los intereses percibidos del pueblo y sus representantes. Me ocuparé a continuación de los distintos elementos incluidos en la tabla 1.

Comenzaré con los intereses del pueblo y sus representantes. En términos republicanos, esto tiene que ver con la capacidad de virtud de los representantes y los ciudadanos. Un tema clásico en el pensamiento republicano es el referido a si los gobernantes pueden ser o no virtuosos, y si pueden ser correctamente seleccionados por el pueblo. En términos del modelo agente-principal, esto es más o menos lo mismo que la selección de «buenos» agentes, es decir, agentes que compartan los intereses del principal y no vayan a engañarle. Para muchos autores republicanos, los representantes del pueblo podían de hecho ser virtuosos, y, en consecuencia, dignos de confianza. Que las personas virtuosas son dignas de confianza era ciertamente obvio para autores republicanos como Cicerón. De acuerdo con Cicerón, el hombre virtuoso estaba dotado de las cuatro virtudes cardinales: prudencia, justicia, fortaleza, y templanza. Cicerón mencionaba también otro conjunto de virtudes: honestidad, magnanimidad y liberalidad. Algunas de estas características del hombre virtuoso parecen claramente relacionadas con ser digno de confianza. Por ejemplo, la justicia es para Cicerón la «defensa de la sociedad humana» y la «observancia de la fidelidad a los contratos» (Cicero, *De Officiis*: I, 15). Ésta es claramente una característica asociada a alguien digno de confianza. Como dice el propio Cicerón, la justicia es suficiente para la confianza: las buenas personas, justas y leales, nunca son sospechosas de fraude o injusticia (Cicero, *De Officiis* II: 32-35). Otra característica del hombre virtuoso que se relaciona con ser digno de confianza es la prudencia. Confiamos, dice Cicerón, en personas que son más inteligentes que nosotros. No obstante, para Cicerón la justicia es una característica más importante para ser digno de confianza. La justicia es lo que Bacharach y Gambetta (2001) denominarían una «propiedad que garantiza la confianza». Pienso que todos los autores republicanos estarían de acuerdo con Cicerón en la idea de que la virtud, y las características asociadas a ella, es una «propiedad que garantiza la confianza». No obstante, no habría ese consenso en lo referente a la extensión de la virtud en la sociedad. Esto es, estarían en desacuerdo acerca del grado de virtud entre principales y agentes.

Comencemos con los agentes, los representantes del pueblo. ¿Pensaban los republicanos que había «buenos» agentes dispuestos a ser seleccionados por sus principales? Cicerón sí que pensaba eso. Reconocía que muchos políticos no eran dignos de confianza: para él, la mayor injusticia proviene de aquellos que pretenden ser honestos cuando te están engañando, y estas in-

justicias se encuentran más a menudo en la política (Cicero *De Officiis* I: 41). No obstante, consideraba que había políticos virtuosos. Algunos de los primeros humanistas italianos, como Campagni y Latini, también reconocían la posibilidad de líderes dignos de confianza, siempre que hubiesen sido seleccionados adecuadamente (Skinner, 1988: 45-47). Guicciardini consideraba que los líderes políticos, los *optimates*, tenían inteligencia y prudencia (Skinner, 1988: 161). Al menos la segunda es una propiedad que garantiza la confianza. Incluso pensaba (como, igualmente, Cicerón) que los *optimates*, los pocos, eran los únicos capaces de virtud (Pocock, 1975: 230-231). Los padres fundadores de la república americana eran en general optimistas sobre la probabilidad de virtud entre los representantes. Madison (1987: 126-127), por ejemplo, consideraba que los representantes eran «ciudadanos cuya sabiduría puede discernir mejor los verdaderos intereses de su país y cuyo patriotismo será menos probablemente sacrificado a consideraciones temporales o parciales». En todas las repúblicas, decía Madison, hay siempre un porcentaje dado de personas virtuosas adecuadas para asumir el papel de representantes. Hamilton también consideraba que la «institución del poder delgado implica que hay una porción de virtud y honor entre la humanidad» (Hamilton, 1987: 431). Todos los puntos de vista optimistas acerca de la presencia de «buenos» agentes están de acuerdo, por lo tanto, en que hay un cierto número de personas virtuosas en la república, y que esas personas virtuosas tienen algunas propiedades que garantizan la confianza y que las hacen, por tanto, dignas de confianza.

Un punto de vista más pesimista puede encontrarse, por ejemplo, en los Whigs radicales ingleses, los escritos de Thomas Paine, o los trabajos de algunos autores antifederalistas. De acuerdo con todos ellos, los líderes políticos generalmente no son dignos de confianza. Hemos visto más arriba las opiniones de Thomas Gordon acerca de los intereses del gobierno y del pueblo. Thomas Paine tiene una posición en gran medida similar (Wood, 1987: 62). No obstante, podría decirse que los radicales Whigs y Thomas Paine no estaban hablando del gobierno en general, sino de un cierto gobierno, en este caso el británico. En autores como Maquiavelo o los antifederalistas británicos los argumentos acerca de lo dignos de confianza que son los gobiernos son algo más generales. Los gobernantes, dice Maquiavelo, pueden imitar fácilmente las virtudes clásicas. Los príncipes pueden pretender ser honestos, o liberales, cuando en realidad no lo son (Maquiavelo, 1992: 85, 91-92). Ésta no es una característica de un gobierno específico (digamos, los Medicis o el gobierno de Cesar Borgia) sino del gobierno en general: los políticos pueden engañar al pueblo porque tienen más información, porque el pueblo no puede ver directamente el comportamiento del político. Dada la oportunidad de engañar al pueblo, la emplearán, porque la mayoría de ellos no son

virtuosos. Los antifederalistas, como Brutus, pensaban que el gobierno por medio de representantes era una necesidad en las repúblicas grandes (frente a las «democracias puras», donde no hay representación). En general, los antifederalistas pensaban que no se podía confiar en que los gobernantes respetasen los derechos de otros. Tómese, por ejemplo, la siguiente afirmación realizada por Richard Henry Lee: «se necesitan las declaraciones y reservas más expresas para proteger los justos derechos y libertades de la humanidad de la silenciosa y siempre presente conspiración de los gobernantes» (Allen y Lloyd, 2002: 22). Sólo si los representantes se parecen lo suficiente al pueblo para poseer los mismos sentimientos e intereses que el pueblo, hay una posibilidad de que los ciudadanos puedan confiar en sus representantes (Lee, 1997: 1078). Tal como decía también Richard Henry Lee: «una representación plena e igual es aquella que posee los mismos intereses, sentimientos, opiniones, y puntos de vista que tendría el propio pueblo si estuviese reunido en la asamblea» (Allen and Lloyd, 2002: 149).

Podemos ahora resumir los puntos de vista republicanos acerca de los intereses de los representantes, o, en otros términos, sus opiniones acerca de la probabilidad de que haya «buenos» agentes en la república. Hay, como hemos visto, dos puntos de vista: Cicerón, algunos de los humanistas cívicos italianos y algunos de los padres fundadores de la república americana tenían una opinión optimista: hay de hecho personas virtuosas que pueden ser seleccionadas como representantes del pueblo. Estas personas virtuosas quieren lograr el bien común. Por otro lado, otros autores republicanos, los antifederalistas, en cierta medida Maquiavelo, y los Whigs radicales, sostenían un punto de vista considerablemente más pesimista. Consideraban que los intereses de los gobernantes tendían a ser diferentes que los del pueblo, y, por lo tanto, que la selección de «buenos» agentes es muy poco probable.

¿Qué ocurre con los intereses del pueblo? Hemos visto las distintas opiniones acerca de los intereses del agente. Ahora tenemos que considerar los intereses del principal. Como hemos visto en la tabla 1, también aquí hay cierto desacuerdo. Cicerón, algunos de los humanistas cívicos italianos (como Guicciardini), y Madison, estarían de acuerdo es que lo mejor para el pueblo es la consecución del bien común. También estarían más o menos de acuerdo en sus puntos de vista acerca de cuáles son las preferencias reales del pueblo. Cicerón, por ejemplo, pensaba que el pueblo común (los «muchos pobres») era ignorante y dispuesto a estar gobernado por sus pasiones (Cicero, *De Republica* I: 28-29). Guicciardini estaba de acuerdo con él (Skinner, 1988: 161). No obstante, ambos estaban también de acuerdo en que, a pesar de estas preferencias, el pueblo tiende a elegir buenos representantes, probablemente porque sabe que sus intereses se verán mejor servidos por los pocos virtuosos. Madison compartía el punto de vista considerable-

mente conservador de que la gente común no era capaz de virtud, y por ello estaban dispuestos a constituir facciones para perseguir sus intereses egoístas contra el bien común de la república (Madison, 1987: 122). No obstante, Madison y algunos de los padres fundadores no compartían los puntos de vista de Cicerón y de Guicciardini acerca de la selección de buenos representantes. Temían que el pueblo eligiese representantes que compartiesen sus mismos intereses. De hecho, consideraban que esto era muy probable (es por ello por lo que defendían algunas medidas contramayoritarias para restringir el gobierno popular). Hamilton, por ejemplo, consideraba que los demagogos a menudo gobernaban la voluntad de la república, haciendo mal uso de la confianza pública depositada en ellos (Hamilton, 1987: 104; véase también Madison, 1987: 351, 366, 371). Los republicanos más democráticos rechazaban este punto de vista conservador y antidemocrático acerca de las preferencias del pueblo. Maquiavelo es un buen ejemplo. Consideraba al pueblo generalmente prudente y sabio (en realidad más sabio y más prudente que los príncipes) (Maquiavelo, 1996: 169). Thomas Paine también consideraba al pueblo sabio y prudente, y consideraba que la mejor garantía de derechos individuales (incluyendo el derecho de propiedad) era de hecho un gobierno popular (Wood 1987: 62). Finalmente, el modelo de Jefferson de democracia agraria era muy optimista acerca de la probabilidad de la consecución de una ciudadanía ilustrada a través de la educación pública y la autonomía otorgada por la posesión de tierras. En términos generales, creía en la «integridad y el buen sentido» del hombre común (Sheldon 1990: 120-121).

Hasta ahora he expuesto los puntos de vista republicanos acerca de los factores que afectan a la confianza política: los intereses de los ciudadanos y de sus representantes. Como hemos visto en el juego de la figura 1, el otro factor era la información que los ciudadanos tienen acerca de sus agentes. Se trataba de información sobre cuestiones políticas sustantivas e información acerca de las características personales del agente. Como sabemos a partir del juego, sólo la segunda influye realmente en la confianza política. Mi idea es que los autores republicanos eran muy conscientes de esta distinción entre tipos de información políticamente relevante. Más aún, sus puntos de vista acerca del grado de información de los ciudadanos determinaban sus conclusiones acerca de la probabilidad de la confianza política.

Como podemos ver en la tabla 1, hay una división entre autores republicanos a lo largo de casi las mismas líneas que en la discusión previa. Los republicanos conservadores consideraban que el pueblo no tiene suficiente información acerca de las cuestiones políticas sustantivas, pero generalmente tiene suficiente información acerca de las características personales de los políticos. Cicerón, por ejemplo, distinguía perfectamente entre los dos tipos de información: el pueblo no está bien informado acerca de cuestiones polí-

ticas sustantivas, pero saben lo suficiente acerca de las características personales de los líderes políticos. Como hemos visto, Cicerón pensaba que el pueblo era ignorante e incapaz de virtud. Los más conservadores de los humanistas cívicos, notablemente Guicciardini, estaba de acuerdo con esa opinión (Pocock, 1975: 230). De acuerdo con Madison, el problema estaba en el hecho de que ciertos tipos de información no podían ser adquiridos por medios privados, sino mediante el «servicio real en el legislativo» (Madison, 1987: 330; véase también Jay, 1987: 376-377). Es decir, pensaba que hay un tipo de información que es intrínsecamente información privada de los políticos. Por tanto, el pueblo no puede gobernarse a sí mismo, y ni siquiera puede juzgar adecuadamente las propuestas políticas de los políticos. No pueden controlar a sus agentes mediante un juicio retrospectivo de sus políticas. No obstante, sí tienen información acerca de las características personales de estos políticos, y por tanto pueden seleccionar «buenos» agentes. Cicerón, por ejemplo, pensaba que la asamblea popular podía distinguir fácilmente a los políticos serios de los demagogos (Cicerón, *De amicitia*: XXV: 95). Aunque no era muy claro acerca de cómo la gente selecciona «buenos» agentes, esto ciertamente tiene que ver con el conocimiento de las personas de ciertas características personales de los políticos. Por ejemplo, ser un buen orador es una señal de virtud. Y la gente distingue generalmente a los buenos oradores que son realmente virtuosos (Cicerón, *Bruto* 184-186). No obstante, Cicerón reconoce que a menudo la gente emplea señales erróneas para juzgar las características personales de los políticos. La riqueza es claramente este tipo de señal: ocasionalmente (aunque no siempre) la gente confunde la virtud con la opulencia y la riqueza. Algunos otros republicanos estarían de acuerdo con él en este punto: por ejemplo, Montesquieu también pensaba que el pueblo, aunque incapaz de gobernarse a sí mismo, puede seleccionar buenos representantes, y consideraba la frugalidad una buena señal de virtud (Montesquieu, 1987: 13, 33). En el siglo XVIII, la propiedad también era considerada una señal de virtud, pero no siempre era sinónimo de riqueza. No obstante, durante la revolución americana parece que la riqueza personal era considerada por algunos de los padres fundadores como un equivalente de virtud, dado que se pensaba que la riqueza estaba normalmente correlacionada con la sabiduría y la educación (Wood, 1987: 217). Además, algunos de los padres fundadores pensaban que el pueblo tenía suficiente información acerca de las características personales de sus representantes. Por ejemplo, Madison consideraba que los miembros de la cámara legislativa tenían conexiones de sangre, amistad, o mero conocimiento con muchos ciudadanos (Madison, 1987: 315).

Por consiguiente, había un cierto desacuerdo entre los republicanos anti-democráticos acerca de cuáles eran las señales adecuadas para seleccionar

«buenos» agentes, aunque todos ellos estaban de acuerdo es que, dada la escasa capacidad del pueblo para gobernarse a sí mismo, la selección de buenos agentes empleando información adecuada acerca de sus características personales era la mejor forma de solucionar el problema agente-principal.

Otros republicanos veían esto desde otra perspectiva. Maquiavelo es una vez más un buen ejemplo. Contrariamente a los republicanos más conservadores, Maquiavelo pensaba, como hemos visto, que el pueblo era más sabio y más prudente que los príncipes. No obstante, consideraba que el pueblo no tiene suficiente información acerca de las características personales de los políticos, y, por tanto, es muy difícil seleccionar agentes virtuosos. En los *Discorsi*, Maquiavelo decía que «el pueblo juzga en las elecciones de acuerdo con las señales más seguras acerca del carácter de los hombres» (Maquiavelo, 1996: 396). Incluso reconoce que estos tipos de información acerca de características personales son un atajo razonable para seleccionar buenos agentes (Maquiavelo, 1996: 393). No obstante, como queda claro en algunos pasajes de *El Príncipe* y en los *Discorsi* (3), Maquiavelo consideraba que los gobernantes tienen una amplia capacidad para imitar señales asociadas a «propiedades que garantizan la confianza». En términos del juego de la figura 1, pensaba que el envío de señales era relativamente barato, y por tanto, el resultado más probable del juego era un equilibrio pooling, donde ambos tipos de jugadores lanzan la misma señal. El escritor antifederalista *Brutus* también pensaba que era muy poco probable que el pueblo tuviese un conocimiento suficiente acerca de sus representantes. En su ensayo número IV, consideraba que «[el pueblo] debería sentirse satisfecho si aquellos que lo representan son hombres de integridad, que perseguirán el bien de la comunidad (...) Pero es imposible que el pueblo de los Estados Unidos tenga suficiente conocimiento de sus representantes (...) Una gran parte del pueblo probablemente no conocerá el carácter de sus propios miembros, mucho menos el de la mayoría de aquellos que compongan la asamblea federal» (Allen y Lloyd, 2002: 181).

Por consiguiente, los autores republicanos generalmente pensaban que había dos tipos de información especialmente relevantes para la confianza política: la información acerca de cuestiones políticas e información acerca de las características personales del político. Estas variables, junto con el interés percibido de los representantes y de los electores, determinaban el resultado en términos de confianza política. Este resultado está reflejado en la tabla 1. Republicanos como Cicerón y Guicciardini pensaban que el pueblo

(3) Por ejemplo, véanse *El Príncipe*. Alianza Editorial, Madrid, 1992, págs. 85, 91-92, y los *Discursos sobre la primera década de Tito Livio*, Alianza Editorial, Madrid, 1996, págs. 70-71, 217.

tenía escasa información acerca de cuestiones políticas sustantivas. El pueblo es ignorante y carente de virtud, y, por tanto, es incapaz de gobernar la república por sí mismo. No obstante, consideraban que el pueblo tenía suficiente información acerca de las características personales de los políticos: el pueblo sabe qué políticos son dignos de confianza. Y, finalmente, pensaban que el pueblo y sus representantes tenían los mismos intereses: el bien común. Dadas estas variables, el resultado previsible era confiar en los políticos. En Cicerón, esto se expresa en la idea de que el pueblo en la asamblea popular selecciona hombres virtuosos porque se trata de los mejores oradores. En Guicciardini, esto se expresa en la idea de que los muchos pobres tienen la capacidad de juzgar quiénes son aptos para desempeñar un papel político que ellos mismos no pueden desempeñar. En los escritos de Madison esto no está tan claro. Ciertamente distinguía entre los dos tipos de información a los que nos hemos referido: información acerca de cuestiones políticas sustantivas e información acerca de las características personales de los políticos. Como hemos visto, pensaba que algunos tipos de información política eran información privada del político. También pensaba que el pueblo tiene suficiente información acerca de las características personales de los políticos: consideraba que los miembros de la asamblea tienen conexiones de sangre, amistad o mero conocimiento con muchos ciudadanos, y por tanto conocían lo suficiente acerca de la capacidad y la honestidad de sus representantes. No obstante, consideraba (como también lo hacía Hamilton) que el pueblo podía ser dominado fácilmente por sus pasiones, y seguir a demagogos irresponsables en la asamblea. Por tanto, aunque el pueblo no tiene suficiente información acerca de cuestiones políticas sustantivas, saben lo suficiente acerca de las características personales de los políticos como para seleccionar los políticos más adecuados para cumplir con sus preferencias. Desgraciadamente, esas preferencias tendían a ser faccionales y dominadas por las pasiones, y, por consiguiente, la conclusión más probable (si no entran en acción mecanismos como la separación de poderes y los frenos y contrapesos, como la presidencia o el senado) sería la confianza en políticos faccionales y demagogos.

Por otro lado, los autores republicanos más democráticos, como Maquiavelo, los radicales Whig, Thomas Paine, o los antifederalistas, consideraban que el pueblo estaba bien informado acerca de cuestiones políticas sustantivas (era más sabio y más prudente que los príncipes, en palabras de Maquiavelo), pero no estaba igualmente bien informado acerca de las características personales de los políticos, porque pensaban que las señales asociadas a «propiedades que garantizan la confianza» eran fácilmente imitables. Lo que es más, pensaban que los intereses del pueblo y de gobierno eran la mayor parte del tiempo contradictorios. Uno de los temores de antifederalistas

como *Brutus* era que el nuevo gobierno federal no fuese lo suficientemente representativo para reflejar todos los distintos intereses del pueblo. El resultado de esta combinación de variables sería, de acuerdo con *Brutus*, falta de confianza política (Allen y Gordon, 2002: 181). Otros antifederalistas estaban de acuerdo con él. Los disidentes de la Convención de Pensilvania, por ejemplo, pensaban que sin una representación que poseyese los mismos intereses, sentimientos y puntos de vista «que poseería el pueblo mismo si estuviese reunido en asamblea», el resultado sería falta de confianza del pueblo en sus representantes (Allen y Gordon, 2002: 40, 44-45). Ésta era también en gran medida la conclusión de Maquiavelo: para establecer una república libre, es necesario pensar que todos los hombres son malos e indignos de confianza (Maquiavelo, 1996: 37).

4. CONCLUSIÓN

La mayor parte de la literatura moderna en ciencia política acerca de la confianza política considera que hay en cierta medida un *trade-off* entre información política y confianza política. Dentro del marco del modelo agente-principal se asume que los ciudadanos no tienen información suficiente para controlar a sus agentes (representantes). Por consiguiente, los ciudadanos tienden a emplear su confianza en los políticos para superar su problema informativo a la hora de formar opiniones políticas. En este trabajo, he argumentado que esta interpretación del papel de la confianza política se basa en una comprensión de la confianza como una decisión. En lugar de ello, he propuesto considerar la confianza política como una expectativa acerca de las características personales de los políticos. Si lo consideramos de esta manera, el *trade-off* entre información política y confianza política desaparece. La información acerca de cuestiones políticas afecta a las decisiones políticas de los ciudadanos, pero no afecta a la confianza política. En lugar de ello, la confianza política se ve más bien afectada por el grado de información acerca de las características personales de los políticos, y el interés percibido de los políticos y los electores. He argumentado además que esta comprensión de la confianza política puede encontrarse en los autores de la tradición republicana. Autores como Cicerón, Maquiavelo, los Whigs radicales, los antifederalistas, y los padres fundadores de la República Americana, consideraban precisamente estos elementos cuando pensaban en la confianza política. Contra muchas de las interpretaciones de la tradición republicana, no comparto por completo la idea de que los frenos y contrapesos, la separación de poderes y la teoría de la «constitución mixta» fuesen soluciones republicanas al problema agente-principal. En muchos casos, estos me-

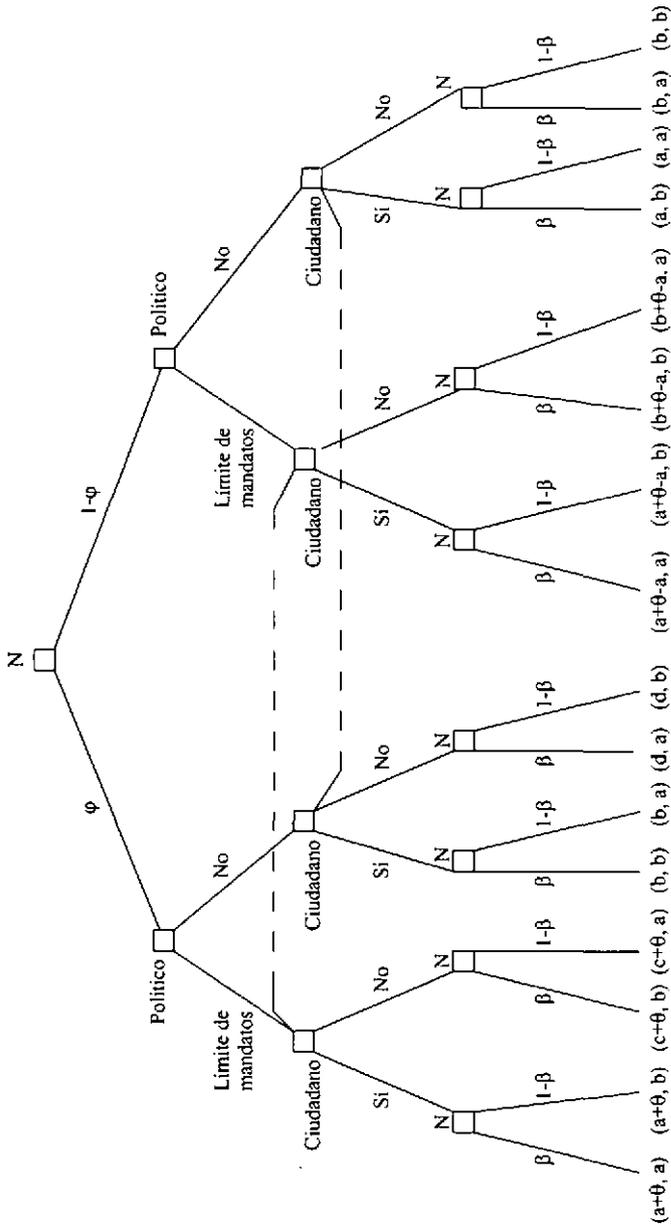
dios institucionales estaban diseñados no para controlar al agente, sino para restringir las preferencias políticas del principal, excluyendo lo que los republicanos antidemocráticos consideraban amenazas a la propiedad privada. En lugar de ello, los autores republicanos pensaban que la mejor manera de superar el problema agente-principal era mediante la selección de buenos agentes, es decir, agentes que compartiesen los intereses del principal (o que persiguiesen el bien común). El conocimiento personal de las características de los políticos, y un interés común percibido, podían tener como resultado una confianza política bien fundamentada entre ciudadanos y representantes, y, por consiguiente, la selección de buenos agentes.

REFERENCIAS

- ALLEN, W. B. y GORDON LLOYD: *The Essential Antifederalist*, Rowman y Littlefield, Boston, 2002.
- BACHARACH, MICHAEL y DIEGO GAMBETTA: «Trust in Signs», en KAREN COOK (ed.), *Trust in Society*, Russell Sage, New York, 2001.
- BIANCO, WILLIAM T.: *Trust. Representatives and Constituents*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1994.
- CICERÓN: *Sobre la república [De Re publica]*, Gredos, Madrid, 2000. Traductor: ÁLVARO D'ORS.
- *Bruto [Brutus]*, Alianza Editorial, Madrid, 2000. Traductor: MANUEL MAÑAS.
- *Sobre los deberes [De Officiis]*, Alianza Editorial, Madrid, 2001. Traductor: JOSÉ GUILLÉN CABAÑERO.
- *La amistad [De amicitia]*, Trotta, Madrid, 2002. Traductor: JOSÉ GUILLÉN CABAÑERO.
- FEARON, JAMES D.: «Electoral Accountability and the Control of Politicians: Selecting Good Types versus Sanctioning Poor Performance», en PRZEWORSKI, MANIN y STOKES (eds.), *Democracy, Accountability and Representation*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
- FEREJOHN, JOHN: «Accountability and Authority: Toward a Theory of Political Accountability», en PRZEWORSKI, MANIN y STOKES (eds.), *Democracy, Accountability and Representation*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
- HARDIN, RUSSELL: «Conceptions and Explanations of Trust», en KAREN COOK (ed.), *Trust in Society*, Russell Sage, New York, 2001.
- HARVEY, JAMES S.: «On the Reliability of Trusting», *Rationality and Society*, vol. 14, núm. 2, 2002, págs. 229-256.
- HETHERINGTON, MARC J.: «The Political Relevance of Political Trust», *The American Political Science Review*, vol. 92, núm. 4, 1998, págs. 791-808.
- LAFFONT, JEAN-JACQUES y MARTIMORT, DAVID: *The Theory of Incentives. The Principal-Agent Model*, Princeton University Press, Princeton, 2002.

- LEE III, EMERY: «Representation, Virtue, and Political Jealousy in the Brutus-Publius Dialogue», *The Journal of Politics*, vol. 59, núm. 4, 1997, págs. 1073-1095.
- LEVI, MARGARET: *Consent, Dissent and Patriotism*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997.
- «When Good Defences Make Good Neighbors. A Transaction Cost Approach to Trust and Distrust», Russell Sage Foundation Working Paper, New York, 1999.
- MAQUIAVELO, NICOLÁS: *El príncipe*, Alianza Editorial, Madrid, 1992.
- *Discursos sobre la primera década de Tito Livio*, Alianza Editorial, Madrid, 1996.
- MADISON, JAMES, ALEXANDER HAMILTON y JOHN JAY: *The Federalist Papers*, Penguin, London, 1987.
- MANIN, BERNARD: *Principes de Gouvernement Représentative*, Calmann-Lévy, Paris, 1995.
- MANIN, BERNARD, ADAM PRZEWORSKI y SUSAN STOKES: «Elections and Representation», en PRZEWORSKI, MANIN y STOKES (eds.), *Democracy, Accountability and Representation*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
- MONTESQUIEU: *Del espíritu de las leyes*, Tecnos, Madrid, 1987.
- NORRIS, PIPPA: «Introduction. The Growth of Critical Citizens?», en PIPPA NORRIS (ed.), *Critical Citizens. Global Support for Democratic Governance*, Oxford University Press, Oxford, 1999.
- NYE, JOSEPH S.: «Introduction: The Decline of Confidence in Government», en JOSEPH NYE, PHILIP D. ZELIKOW y DAVID C. KING (eds.), *Why People Don't Trust Government?*, Harvard University Press, Cambridge, MA y Londres, 1997.
- PETTIT, PHILIP: «Republican Theory and Political Trust», en VALERIE BRAITHWAITE y MARGARET LEVI (eds.), *Trust and Governance*, Russell Sage, New York: 1998.
- PITKIN, HANNA FENICHEL: *Fortune is a Woman. Gender and Politics in the Thought of Niccolò Machiavelli*, University of California Press, Berkeley y Los Angeles, 1984.
- POCOCK, J. G. A.: *The Machavellian Moment*, Princeton University Press, Princeton, 1975.
- POPKIN, SAMUEL: *The Reasoning Voter. Communication and Persuasion in Presidential Campaigns*, The University of Chicago Press, Chicago, 1991.
- RICHARD, CARL J.: *The Founders and the Classics*, Harvard University Press, Cambridge, 1994.
- SHELDON, GARRETT: «Mr Jefferson's Political Theory», en KENNETH W. THOMPSON (ed.), *The Political Theory of the Constitution*, University of Virginia Press, New York, 1990.
- WOOD, GORDON S.: *The Creation of the American Republic. 1776-1787*, The University of North Carolina Press, Virginia, 1987.

APÉNDICE. EL JUEGO DE LA CONFIANZA POLÍTICA



Sea $p(C_{Si})$ la probabilidad de que el ciudadano apruebe la propuesta política, y $1 - p(C_{Si})$ la probabilidad de que el ciudadano rechace la propuesta política. Los valores de los movimientos del político digno de confianza son los siguientes:

$$UE (\text{Límite de mandatos}) = p(C_{Si}) \beta (a+\theta) + p(C_{Si}) (1-\beta) (a+\theta) + (1 - p(C_{Si})) \beta (c+\theta) + (1-p(C_{Si})) (1 - \beta)(c+\theta) \quad (1)$$

$$UE (\text{no}) = p(C_{Si}) \beta (b) + p(C_{Si}) (1-\beta) (b) + (1-p(C_{Si})) \beta (d) + (1-p(C_{Si})) (1-\beta)(d) \quad (2)$$

Los valores de los movimientos del político indigno de confianza son los siguientes:

$$UE (\text{Límite de mandatos}) = p(C_{Si}) \beta (a+\theta-\alpha) + p(C_{Si}) (1-\beta) (a+\theta-\alpha) + (1-p(C_{Si})) \beta (b+\theta-\alpha) + (1-p(C_{Si})) (1-\beta) (b+\theta-\alpha) \quad (3)$$

$$EU (\text{no}) = p(C_{Si}) \beta (a) + p(C_{Si}) (1-\beta) (a) + (1-p(C_{Si})) \beta (b) + (1-p(C_{Si})) (1-\beta)(b) \quad (4)$$

Sea $p(\text{Límite}_{conf})$ la probabilidad de que un político digno de confianza proponga un límite de mandatos, y $1 - p(\text{Límite}_{conf})$ la probabilidad de que no lo proponga. Sea $p(\text{Límite}_{nconf})$ la probabilidad de que un político indigno de confianza proponga un límite de mandatos, y $1 - p(\text{Límite}_{nconf})$, la probabilidad de que no lo proponga. El ciudadano tiene cuatro estrategias: puede aprobar la propuesta del político sólo cuando se propone un límite de mandatos (Sí, No), puede aprobar toda propuesta que haga el político (Sí, Sí), puede aprobar la propuesta de no establece un límite de mandatos (No, Sí), o, finalmente, puede rechazar cualquier propuesta que plantee el político (No, No). Las funciones de utilidad esperada para las estrategias del ciudadano son las siguientes:

$$UE (\text{Sí, No}) = \varphi p(\text{Límite}_{conf}) \beta (a) + \varphi p(\text{Límite}_{conf}) (1-\beta) (b) + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{nconf}) \beta (a) + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{nconf}) (1-\beta) (b) + \varphi (1-p(\text{Límite}_{conf})) \beta (b) + \varphi (1-p(\text{Límite}_{conf})) (1-\beta) (a) + (1-\varphi) (1-p(\text{Límite}_{nconf})) \beta (a) + (1-\varphi) (1-p(\text{Límite}_{nconf})) (1-\beta) (b) \quad (5)$$

$$\begin{aligned}
 \text{UE (Sí, Sí)} = & \varphi p(\text{Límite}_{\text{conf}}) \beta (a) + \varphi p(\text{Límite}_{\text{conf}}) (1-\beta) (b) + \\
 & + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{\text{nconf}}) \beta (a) + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{\text{nconf}}) (1-\beta) (b) + \\
 & + \varphi (1-p(\text{Límite}_{\text{conf}})) \beta (b) + \varphi (1-p(\text{Límite}_{\text{conf}})) (1-\beta) (a) + \\
 & + (1-\varphi) (1-p(\text{Límite}_{\text{nconf}})) \beta (b) + (1-\varphi) (1-p(\text{Límite}_{\text{nconf}})) (1-\beta) (a)
 \end{aligned} \tag{6}$$

$$\begin{aligned}
 \text{UE (No, Sí)} = & \varphi p(\text{Límite}_{\text{conf}}) \beta (b) + \varphi p(\text{Límite}_{\text{conf}}) (1-\beta) (a) + \\
 & + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{\text{nconf}}) \beta (b) + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{\text{nconf}}) (1-\beta) (a) + \\
 & + \varphi (1-p(\text{Límite}_{\text{conf}})) \beta (b) + \varphi (1-p(\text{Límite}_{\text{conf}})) (1-\beta) (a) + \\
 & + (1-\varphi) (1-p(\text{Límite}_{\text{nconf}})) \beta (b) + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{\text{nconf}}) (1-\beta) (a)
 \end{aligned} \tag{7}$$

$$\begin{aligned}
 \text{EU (No, Sí)} = & \varphi p(\text{Límite}_{\text{conf}}) \beta (b) + \varphi p(\text{Límite}_{\text{conf}}) (1-\beta) (a) + \\
 & + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{\text{nconf}}) \beta (b) + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{\text{nconf}}) (1-\beta) (a) + \\
 & + \varphi (1-p(\text{Límite}_{\text{conf}})) \beta (b) + \varphi (1-p(\text{Límite}_{\text{conf}})) (1-\beta) (a) + \\
 & + (1-\varphi) (1-p(\text{Límite}_{\text{nconf}})) \beta (a) + (1-\varphi) p(\text{Límite}_{\text{nconf}}) (1-\beta) (b)
 \end{aligned} \tag{8}$$

Con $\theta < \alpha$ y $\beta > 1/2$, el equilibrio es el siguiente: (Sí, No; Límite de mandatos, No), con las creencias (de acuerdo con la regla de Bayes):

$$p(\text{Digno de confianza} | \text{Límite de mandatos}) = 1$$

Prueba

Dados (1) y (2), el político digno de confianza siempre propondrá un límite de mandatos. Asumiendo que $(\text{Límite}_{\text{conf}}) = 1$ and $p(\text{Límite}_{\text{nconf}}) = 0$, entonces, dados (5), (6), (7) y (8), la estrategia (Sí, No) será la mejor cuando $\beta > 1/2$. Dada esta estrategia, y dados (3) y (4), el político indigno de confianza preferirá ofrecer un límite de mandatos sólo si $\theta < \alpha$. Con $\theta < \alpha$, no hay equilibrio *pooling*.

