

# Reseñas

## Reseña “La lógica de la acción colectiva”, de Mancur Olson

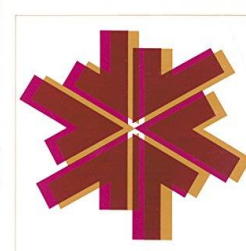
Paúl Valencia\*, Marilyn Meneses† y Mateo Cuadrado‡  
Universidad Central del Ecuador

*Recibido: 5 de julio de 2022*  
*Aceptado: 23 de agosto de 2022*

**Palabras clave:** acción colectiva, objetivo común, incentivos

**Keywords:** collective action, common goal, incentives

Olson fue un economista estadounidense, adscrito a la escuela institucionalista de Veblen, que extendió su reflexión más allá del mercado, para analizar las dinámicas de los grupos de acción colectiva, una problemática ligada con el poder, las instituciones y las ciencias políticas. Se doctoró en Economía por la Universidad de Harvard en 1963; año en el que también comenzó a trabajar como profesor adjunto en la Universidad de Princeton. En 1969 es profesor asociado en la Universidad de Maryland, y en 1970 es profesor titular del Departamento de Economía de esa universidad. Es considerado uno de los referentes más destacados de la nueva economía institucional, y sus estudios han influido sobre varios politólogos y sociólogos.



La Lógica de la Acción Colectiva  
Bienes Públicos y la Teoría de Grupos  
OLSON

EUNSA  
NOROCCIA EDITORES

La teoría de grupos de Olson ha sido criticada tanto por economistas neoclásicos, al no apearse a la axiomática de la economía convencional, como por economistas heterodoxos dado el énfasis que Olson pone en el beneficio marginal del individuo. Por ello, sus planteamientos han tenido mayor repercusión en otras áreas de las ciencias sociales más que en la economía. Su reflexión se contrapone a teóricos del Estado o de los grupos de presión que ponen énfasis en el propio grupo y relegan al individuo a un segundo plano. Para Olson, los grupos grandes y los grupos pequeños tienen distintas lógicas de funcionamiento.

La lógica de la acción colectiva, empieza presentando la “teoría de grupos”, que sostiene que estos están conformados por individuos egoístas que actuarán en conjunto para favorecer sus intereses comunes. Estos últimos se materializan en un “bien común”, el cual es un tipo de bien económico que, si se otorga a uno de los miembros del grupo, no se le puede negar a ningún otro miembro del mismo grupo. Olson estudia los grupos en términos de intereses egoístas, por lo que critica a los teóricos de grupos “tradicionalistas”, que sitúan el origen de los grupos en el instinto o en la herencia milenaria. Por último, propone la división del estudio de grupos en grandes (latentes) y pequeños (privilegiados-intermedios), ya que su funcionamiento es distinto. En el grupo pequeño, el bien común

---

\* Estudiante de Quinto nivel de la Carrera de Ciencias Políticas de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas (FCSH) de la Universidad Central del Ecuador (UCE). Correo electrónico: [hpvalencia@uce.edu.ec](mailto:hpvalencia@uce.edu.ec)

† Estudiante de Quinto nivel de la Carrera de Ciencias Políticas de la FCSH de la UCE. Correo electrónico: [mymeneses@uce.edu.ec](mailto:mymeneses@uce.edu.ec)

‡ Estudiante Quinto nivel de la Carrera de Ciencias Políticas de la FCSH de la UCE. Correo electrónico: [mscuadrado@uce.edu.ec](mailto:mscuadrado@uce.edu.ec)

basta para formar el grupo y movilizar a sus miembros, mientras que los grupos grandes precisan de la coerción y de los bienes selectivos para lograr estos objetivos.

El capítulo 2 refiere sobre la mayor eficiencia de los grupos pequeños y su efectividad en la toma de decisiones, por ello varias organizaciones grandes conforman grupos de menos tamaño para asumir la dirección del conjunto. Como ya se mencionó, los grupos grandes no funcionan de igual manera que los pequeños, a pesar de que exista un amplio grado de consenso entre sus miembros. Finalmente, se presenta el incentivo social o el prestigio, que es un incentivo egoísta que no es de tipo económico. Este incentivo solo funciona en grupos lo suficientemente pequeños para que todos sus miembros se conozcan entre sí, así como en los grupos de tipo federativo.

La dinámica de los sindicatos, es abordada en el capítulo 3. Al ser estos un grupo grande, funcionan a base de coerción y “beneficios secundarios” para los trabajadores. Sin la coerción sería muy difícil movilizar y, más aún, sin los beneficios secundarios no se podría lograr la permanencia de los trabajadores y el reclutamiento de nuevos miembros. No obstante, la coacción no debe tomarse como una restricción de las libertades individuales, puesto que, los grupos grandes no pueden funcionar sin esto, del mismo modo que el Estado no podría procurar bienes comunes a los ciudadanos sin obligar al cobro de impuestos.

El capítulo 4, reflexiona respecto a las teorías del Estado que no toman en cuenta la elección racional del individuo. Por un lado, la perspectiva de bienes públicos sostiene que el Estado trabaja por el bien común y apela al sacrificio de los intereses individuales por el interés colectivo por medio de conceptos abstractos como pueblo o nación. Por otro lado, para Marx el Estado es el instrumento de dominio de una clase sobre otra, donde las clases están formadas por individuos racionales y egoístas. Por ello, para Olson, la idea marxista de la lucha de clases es falsa, porque la clase, como un grupo grande, necesita de la coacción y los bienes selectivos. Incluso si la afiliación a la clase es beneficiosa para el individuo, no tendrá incentivos para pertenecer a él, pues, el bien común le será otorgado pertenezca o no a ese grupo.

El capítulo 5, cuestiona las teorías pluralistas de los grupos de presión, que sostienen que estos grupos siempre son benéficos para la sociedad, ya que existe un equilibrio de poder entre sí que impide el perjuicio a otros grupos. Por un lado, el pluralismo filosófico sostiene que los grupos de presión mejoran el funcionamiento de la sociedad y la economía, por lo que el Estado no debe coaccionarlos. Por otro lado, el pluralismo analítico corrige algunos errores metodológicos del pluralismo filosófico, pero mantiene dos ideas erróneas: 1) que el interés del grupo es esencial, y no el interés individual; y 2) que existe un equilibrio de poder entre los grupos de presión y que de ser necesario aparecerán nuevos grupos para generar contra peso, llamados grupos potenciales.

La crítica de Olson a los pluralistas se centra en tres ideas: 1) si los grupos grandes y los pequeños funcionan de manera distinta, no es posible que exista un equilibrio de poder entre estos, por lo que, los grupos pequeños tenderán a tener cierta ventaja sobre los grandes; 2) la idea del grupo potencial entorpece el análisis de los grupos, pues no quedaría claro si un grupo no se forma porque no tiene incentivos suficientes o porque no

aplica la coerción; y, 3) la falacia anarquista o la idea de que, si el Estado no interviene, surgirán en la sociedad grupos voluntarios que encarnan un espíritu más democrático.

El capítulo 6, presenta el concepto de “producto secundario”, el cual sostiene que los grupos de presión grandes y fuertes son el resultado secundario de la capacidad que tienen para ofrecer “incentivos selectivos”, es decir, bienes no colectivos que solo obtienen los miembros del grupo. Otro concepto es el de “interés especial”, que son los intereses de un grupo de presión pequeño o privilegiado. Un grupo que funciona bajo la lógica de intereses especiales es la industria, que está bien organizada y es muy poderosa.

El empresariado no es un grupo pequeño, sino un grupo grande conformado federalmente por pequeñas cámaras regionales. El fin de estas federaciones es informar a los empresarios sobre la producción y temas económicos, más que el cabildeo. La fuerza del empresariado no proviene de los grupos de presión, sino de empresas monopólicas. Por tanto, el grupo de presión empresarial no es más fuerte que el industrial, y estos dos juntos, no son tan fuertes como el grupo de presión de sindicatos, de profesionales o de agricultores.

Para Olson, el grupo de presión de agricultores se volvió fuerte y efectivo gracias a la intervención del Estado. Dada la dificultad que tuvieron los agricultores para crear un grupo de presión sostenible, el gobierno creó centros gubernamentales donde se daba información a los agricultores sobre nuevas tecnologías y estudios científicos relacionados con la maximización de la producción. Esta entidad gubernamental ofreció los incentivos secundarios necesarios para mantener la organización; cuando estos incentivos gubernamentales desaparecieron, fueron reemplazados por pequeñas cooperativas regionales de carácter privado.

Los grupos de presión no económicos tienen objetivos filantrópicos, religiosos, políticos o sociales. Estos deben ser analizados desde las ciencias sociales o la psicología. El incentivo del grupo filantrópico puede ser el prestigio social; el del religioso, la “salvación”; y, el del político, conseguir un cargo público o la aprobación de políticas de su interés. Para Olson, debido a la ausencia de incentivos secundarios, estos grupos no suelen tener una buena organización ni una base estable de miembros. De hecho, el principal elemento de cohesión de estos grupos es la ideología, por lo que puede identificarse a sus miembros como fanáticos o extremistas.

Los grupos olvidados son grupos grandes que tienen un interés común, pero no se organizan por carencia de coerción o de incentivos selectivos.

## Referencias

Oates, W., Oppenheimer, J., & Schelling, T. C. (2000). In Memoriam: Remembering Mancur Olson. *Southern Economic Journal*, 66(3), 793–800.

<http://www.jstor.org/stable/1061440>

Olson, M. (1971). La lógica de la acción colectiva. *Bienes públicos y la teoría de grupos*. México: Limusa Noriega, Editores.