



La teoría de juegos en la interacción comunicativa entre servidores públicos y receptores políticos

The game theory in the communicative interaction between political actors and its receptors

Teoria do jogo na interação comunicativa entre funcionários públicos e receptores políticos

Carlos Reyes Sánchez

Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores Económicos y Sociales (IIESES),
Universidad Veracruzana, México

carloreyes@uv.mx

Resumen

Las interacciones comunicativas entre servidores públicos y receptores políticos pueden ser consideradas como un ejercicio de doble vía, en el que ambas partes son simultáneamente emisoras y receptoras de información, por lo que cada una de ellas responde y reacciona a la comunicación enviada/recibida. Esto genera una cadena de interacciones entre dos o más agentes involucrados, en la cual, de forma continua, sus participantes responden a los estímulos que reciben a partir de estas nuevas reacciones.

El presente artículo analiza la interacción comunicativa entre servidores públicos y receptores políticos con base en diversas teorías de la negociación; de esta forma, la teoría de juegos es una herramienta de análisis económico que mejora la comprensión de la interacción política comunicativa.

Palabras clave: Interacción política comunicativa, servidor público, teoría de juegos, negociación.

**Abstract**

The communicative interaction between political actors and its receptors may be considered as a two-way exercise, in which both agents are simultaneously transmitters and receivers of information, and each one of them responds and reacts to the communication sent/received. This generates a chain of interactions between two or more players or agents, where the players continuously respond to the incentives they receive from the generation of new reactions.

This paper studies the above-mentioned interaction using decision-making theories, in which game theory may improve the understanding of public communicative strategies.

Key words: Communicative interaction, political actors, game theory, negotiation.

Resumo

As interações comunicativas entre servidores públicos e receptores políticos podem ser consideradas como um exercício bidirecional, no qual ambas as partes são simultaneamente transmissores e receptores de informações, para que cada uma responda e reaja com a comunicação enviada / recebida. Isso gera uma cadeia de interações entre dois ou mais agentes envolvidos, nos quais, continuamente, seus participantes respondem aos estímulos que recebem dessas novas reações.

O presente artigo analisa a interação comunicativa entre servidores públicos e receptores políticos baseados em diversas teorias da negociação; Desta forma, a teoria dos jogos é uma ferramenta de análise econômica que melhora a compreensão da interação política comunicativa.

Palavras-chave: interação política comunicativa, servidor público, teoria dos jogos, negociação.

Fecha Recepción: Febrero 2017

Fecha Aceptación: Junio 2017



Introducción

México está viviendo un momento histórico con trece reformas estructurales en diferentes ámbitos analizándose de modo simultáneo (económico, político-electoral, educativo, hacendario, energético, laboral, financiero, procedimientos penales, amparo, transparencia, rendición de cuentas, telecomunicaciones y radiodifusión). Sin embargo, sus alcances o limitaciones no se pueden medir sólo por sus resultados. Es indispensable valorar el contexto en el que se están desarrollando y, de manera muy particular, fijar la atención en los servidores públicos, verdaderos protagonistas de este juego, quienes son los que mueven los hilos de estos cambios.

El *fair play* (o juego limpio) es una expresión muy utilizada en el deporte para denominar el comportamiento leal y sincero entre jugadores; se caracteriza por ser fraternal y respetuoso. La preocupación por el *fair play* se ha incrementado en el mundo, especialmente por la reiteración de conductas deportivas cuestionables, no sólo por parte de los jugadores, sino también de dirigentes, patrocinadores, árbitros, directores, asesores, y en general de todos los involucrados en el deporte. Por citar un ejemplo paradigmático, el estadounidense Chuck Blazer, uno de los hombres más poderosos del fútbol mundial en las últimas décadas, fue inhabilitado de por vida por la Federación Internacional de Fútbol Asociado (FIFA) al comprobársele numerosas infracciones cometidas de manera constante y repetida mientras ejercía varios cargos directivos e influyentes en la FIFA y en la CONCACAF (La Jornada, 2015).

La misma preocupación que se vive en el deporte internacional, existe en la administración pública mexicana. Las reformas estructurales se están dando en un contexto en el que la interacción y la competencia comunicativa¹ (Hymes, 1971) de los involucrados tiene como fin el logro de “cambios” mediante la negociación, cooperación, distribución de actividades y responsabilidades, el cuidado y el éxito total del grupo, acciones contrarias a la dominación, el conflicto y la desconfianza. Por tal motivo, las políticas de comunicación, negociación y resolución de conflictos pueden encontrar la mejor elección y posición en la interacción política comunicativa entre el

¹ En palabras de D. Hymes, la competencia comunicativa se relaciona con saber “cuándo hablar, cuándo no, de qué hablar, con quién, dónde y en qué forma”.



servidor público y los receptores políticos, en el cual el *fair play* motive una adecuada cooperación entre las partes involucradas.

MARCO TEÓRICO

Con base en la idea de Federico Rubli Kaiser (2006) sobre la “interacción comunicativa” como una de las competencias propias del ser humano, hay un “ejercicio de doble vía”, en que las dos partes involucradas son receptoras y emisoras de información de modo simultáneo. Lo anterior significa que cada uno responde y reacciona a la comunicación recibida, lo que a su vez propicia nuevas reacciones por parte del emisor inicial. Por lo tanto, la competencia comunicativa puede verse como una cadena de interacciones entre dos o más jugadores o agentes involucrados, en la cual, de forma continua, los jugadores responden a los estímulos recibidos a partir de nuevas reacciones.

El servidor público está inmerso en este tipo de interacciones comunicativas con el receptor político; así es como se pueden determinar las expectativas sobre la evolución presente y la trayectoria futura de la institución o dependencia de gobierno en la cual labora. Por ello, el servidor público busca influir en sus receptores para guiarlos hacia la convergencia de la meta final de la institución. Si cada uno de los miembros que conforma esos receptores tiene credibilidad y confianza en su director (servidor público), la convergencia se dará de una manera cooperativa.

Federico Rubli Kaiser (2006) afirma que los empleados “cooperan” con su director para lograr el objetivo, mientras que el director “coopera” con los empleados al proporcionarles la información que requieren, de forma amplia y fidedigna. Ese entorno de credibilidad y cooperación es una estructura de equilibrio: negociación y resolución de conflictos, en que “(...) la persuasión sea una forma de comunicación en la que debe participar toda persona que se arriesga a entrar en relación con los demás” (Reardon, 1983).



En el caso del servidor público, la posición personal depende en gran medida de su forma de concebir el proceso de cambio, sus alcances y su posición ética sobre la distribución y ejercicio de poder, incluso sobre las condiciones sociales y económicas de la población. Es por ello que las decisiones que toma en cada asunto concreto, en especial en la interacción comunicativa, se reflejan en la calidad de sus órganos constitutivos y de manera personal.

Los problemas de la negociación también han estado presentes en la Teoría Económica desde hace más de un siglo, cuando se analizaban los posibles acuerdos a los cuales se podría llegar respecto al poder de mercado, en que de manera casi axiomática se definía un sistema de preferencias para los consumidores a fin de ordenar y representar las preferencias a través de una función de utilidad (Reyes, 2017). Sin embargo, el análisis de problemas de negociación trasciende del plano netamente económico y se inserta en el análisis de otro tipo de áreas, por ejemplo desarrollo humano, integración de equipo de trabajo, liderazgo, comunicación, gestión, desempeño organizacional, conflictos, credibilidad, corrupción, ineficiencia, entre otras.

El economista y matemático Frederik Zeuthen (1930) propuso analizar negociaciones colectivas en el mercado laboral, con un procedimiento que resulte en una división por partes iguales de dicho proceso. Asimismo, planteó que la teoría tendría que estar basada en las actitudes hacia el riesgo por parte de los agentes, es decir, en el nivel en el que cada uno de ellos esté dispuesto a someterse a una disputa en lugar de aceptar términos desfavorables, lo que debería tener un papel explícito en el modelo.

En 1944, John von Neumann y Oskar Morgenstern publicaron la obra *Theory of and Economic Behavior*; su aporte fue importante de forma indirecta para la Teoría de Negociación pues desarrollaron herramientas útiles a ésta, como los conceptos de estrategia, función de pago, juego en forma de extensiva y en forma estratégica y función característica. En particular, el concepto de función de pago es una formulación rigurosa que permite el estudio formal del concepto de “riesgo”.



Bajo estas perspectivas, el servidor público puede optar por negociaciones colectivas que ya no sólo se realicen de manera lineal, sino que se produzcan con otras instancias y otros receptores políticos que favorezcan su labor en la institución y, consecuentemente, en la sociedad, y en la que los *stakeholders* (grupos de interés) se sometan a la disputa, acepten términos, se “arriesguen”, pero bajo las cuales se definan derechos, reglas, opciones, soluciones, logros, metas, objetivos, etc., las cuales den como resultado un *fair play*.

En 1950 John Forbes Nash definió un problema básico formal de negociación; éste se entiende como un conjunto de posibles asignaciones resultantes de todos los acuerdos viables que pueden alcanzar las partes negociantes, y una asignación correspondiente al pago que obtiene cada uno de los jugadores en caso de no lograr un acuerdo. Para buscar una solución al problema de negociación, Nash establece una serie de propiedades deseables (axiomas) que deberían satisfacer tal solución; posteriormente la define como una regla de asignación de utilidades aplicables a cualquier problema de negociación, en la cual existen cuatro axiomas:

- I. Axioma de eficiencia: dada una asignación inicial, éste es un cambio hacia una nueva asignación en la que al menos se mejora la situación de un individuo sin hacer que empeore la situación de los demás. También se denomina “Mejora de Pareto”.
- II. Axioma de simetría: establece que si la posición de las partes en la negociación es idéntica (en cuanto a su aversión al riesgo, información disponible, etc.) y en el desacuerdo son tratados de la misma manera, entonces en la solución deben recibir lo mismo.
- III. Axioma de invarianza escalar: establece que cualquier transformación escalar de las utilidades de los jugadores se traduce en una modificación de la solución en la misma escala.



IV. Axioma de independencia de alternativas irrelevantes: establece que la elección de una asignación de utilidades no debe depender de asignaciones que, siendo factibles, no fueron elegidas.

John Forbes Nash demuestra que la solución es aquella que maximiza el producto de las utilidades de los agentes. Así, ¿cuál sería la mejor elección y posición en la interacción política comunicativa del servidor público?

DESARROLLO

La Teoría de Juegos es una herramienta del análisis económico que puede ayudar a comprender situaciones relativas a la interacción política comunicativa.

Apoyado en la Teoría de Juegos de John Forbes Nash, las negociaciones del servidor público estarían dadas por las asignaciones de utilidad. Resulta eficiente si se utiliza el axioma de simetría, en que la posición de las partes (servidor público y receptores) es idéntica en cuanto a su aversión al riesgo, información disponible, entre otros factores y en el que el desacuerdo se traten de la misma manera.

La idea de “Negociación eficiente” de Nash se refuerza con la definición de “Equilibrio estratégico” de un juego que proporciona Robert Aumann (Premio Nobel de Economía, 2005) que dice: “un equilibrio estratégico se da cuando las acciones y los planes de todos los jugadores son óptimos, y cada jugador sabe cómo va a actuar el otro y cómo va a reaccionar a determinados incentivos. Hay conocimiento mutuo sobre ello, y cada jugador es racional dado el comportamiento del otro” (Aumann, 2006).

En el juego del servidor público, cuando se presenta asimetría en el poder de negociación con los receptores, la solución de Nash penaliza a una de las dos partes en el juego de interacción política comunicativa que tiene aversión al riesgo.² Así, en la medida en que un jugador (ya sea el servidor público o el receptor) sea más adverso al

² Éste es un concepto usado en economía, finanzas y psicología relacionado con los comportamientos de los consumidores e inversionistas. La aversión al riesgo es la preferencia de una persona a aceptar una oferta con un cierto grado de riesgo antes que otra con más rentabilidad pero con un mayor nivel de riesgo.



riesgo, menor será su deseo de exigir una parte significativa del objeto de negociación, dado que éste conlleva una probabilidad positiva de que la negociación fracase. De esta manera, es muy seguro que un jugador esté dispuesto a hacer importantes concesiones con tal de evitar el desacuerdo. En el caso de que un jugador sea amante del riesgo, sucedería lo contrario y asumiría el riesgo de que la negociación fracase a cambio de exigir una mayor ganancia.

El dilema del Prisionero (Poundstone, 1995) es uno de los juegos más conocidos que tratan las negociaciones o, mejor dicho, el dilema de un negociador. El dilema nace del problema de dos ladrones que están esperando el juicio por un delito que cometieron; el problema se vuelve ético cuando cada ladrón tiene que decidir si confía en el segundo ladrón, que es su socio, y tiene que decidir (dilema) si traicionar o no a su compañero. Las combinaciones y las acciones que surgen de este dilema son: 1. Confía en su compañero y no lo delata; 2. Confía en su compañero y lo delata; 3. No confía en su compañero y lo delata; o 4. No confía en su compañero y no lo delata.

Si el servidor público y el receptor optan por el primer o tercer comportamiento, se perciben como consistentes, desde el punto de vista ético, mientras que en el segundo comportamiento resultarían oportunistas y abiertamente inmorales; el último comportamiento sería puramente altruista. De modo paralelo, los protagonistas del juego en la interacción política comunicativa podrían presentar una serie de combinaciones de decisiones y acciones.

De esta manera el juego del “Dilema del Prisionero” aplica en la vida real, por lo tanto, puede existir la cooperación de una interacción política comunicativa, en la que se pueden dar cuatro enfoques de negociación, los cuales significarían:

- a. Cuando el servidor público gana: los receptores políticos consiguen acuerdos por encima de sus objetivos mínimos.
- b. Cuando el servidor público pierde: los receptores políticos consiguen acuerdos por debajo de sus objetivos mínimos.



- c. Cuando el receptor político gana: el servidor público obtiene acuerdos por encima de los objetivos mínimos.
- d. Cuando el receptor político pierde: el servidor público obtiene acuerdos por debajo de los objetivos mínimos.

En las situaciones de negociación diarias de la administración pública, las personas o jugadores (servidor público/receptores políticos) que persiguen sus propios intereses pueden cooperar con la otra parte cuando se dan cuenta que pueden encontrarse otra vez, porque cada uno de los jugadores estaría mejor si ambos cooperaran, de lo contrario, los acuerdos son poco probables porque cada parte tiene un incentivo para salirse del caso a fin de maximizar sus propias ganancias.

De manera simultánea, los servidores públicos deben poder ver los hechos en perspectiva y ser lo más justos de acuerdo con las circunstancias, es decir, ver a la otra parte como un socio y no como un oponente con la finalidad de trabajar juntos, porque los negociadores tienen la oportunidad de crear una solución que será beneficiosa para ambas partes.

Conclusiones

La interacción comunicativa entre servidor público y receptores políticos es un proceso que puede analizarse de diferentes maneras. En el caso de este artículo, se infiere que en cada ejercicio de interacción comunicativa existe también un dilema del prisionero, en el que la capacidad de negociación resulta de vital importancia para la resolución de conflictos.

Si bien la realidad es más compleja y dinámica, el ejercicio anterior nos permite concluir que la cooperación entre el servidor público y los receptores políticos genera una negociación superior a la acción individual de cada una de ellas. De igual forma, el



beneficio es óptimo siempre que ambas partes sean honestas y realmente cooperen. En caso contrario, se obtendrá una negociación con fines inestables.

Bibliografía

- Aumann, R. (2006). Conferencia dictada en el Banco de México. México D.F.
- Hymes, D. H. (1971). Acerca de la competencia comunicativa. En Llobera et al. (1995). Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras (pp. 27-47). Madrid: Edelsa.
- Kaiser, Rubli Federico (2006). Interacción comunicativa entre el Banco Central y el Público Bajo una Estructura Analítica de Teoría de Juegos. XI Reunión de Comunicación y Banca Central. CEMLA, México.
- La Jornada en Línea (15 de julio de 2015). FIFA suspende de por vida a Chuck Blazer. Obtenido el día 15 de agosto de 2017, de:
<http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/07/09/inhabilitan-a-chuck-blazer-de-la-fifa-por-casos-de-corrupcion-6586.html>
- Nash, J. F. (1950). The Bargaining Problem. *Econometría*, 18(2), 155–162.
- Poundstone, W. (1995). El dilema del prisionero: John von Neumann, la teoría de juegos y la bomba. Alianza Editorial.
- Reardon, K. K. (1983). La persuasión en la comunicación. Teoría y contexto. Barcelona: Paidós.
- Reyes Sánchez, Carlos (2017). Marco teórico y empírico para la estimación de sistemas de demanda. *Revista Iberoamericana de Producción Académica y Gestión Educativa*. ISSN 2007 – 8412.
- Von, Neumann J., Morgenstern, O. (1944). *Theory of and Economic Behavior*. Estados Unidos: Princeton University Press.



Zeuthen, F (1930). Problems of Monopoly and Economic Warfare. Londres: Rontledge & Kegan Paul; Nueva York: A.M. Kelley.