

## **¿Qué función cumple la argumentación en la metodología de la investigación en ciencias sociales?**

***What role does argumentation play in the methodology of social science research?***

Fernando Leal Carretero

Profesor-Investigador del Departamento de Estudios en Educación, Universidad de Guadalajara, México.

ferlec@hotmail.com

### **Resumen:**

Este artículo defiende la tesis de que la teoría de la argumentación puede contribuir a la metodología de la investigación y viceversa, a pesar de que el discurso metodológico usual se encuentra completamente separado de los estudios sobre argumentación contemporáneos. Para sustentar esta tesis, se argumenta que un informe de investigación bien escrito presenta una serie de argumentaciones para justificar la pregunta de investigación, la hipótesis de trabajo, las hipótesis alternativas o rivales a la de trabajo y el procedimiento que se pretende seguir o que se ha seguido para poner a prueba las hipótesis. Este argumento se desarrolla en detalle al hilo de un artículo reciente en el que se plantea una pregunta de ciencia política concerniente a la aplicabilidad al régimen de Singapur del modelo del votante mediano.

**Palabras clave:** argumentación, metodología, pregunta de investigación, hipótesis, diseño de prueba.

### **Abstract:**

The paper defends the thesis that argumentation theory can contribute to research methodology and the other way around, in spite of the fact that current methodological discourse is completely separated from contemporary argumentation studies. In support of this thesis it is argued that a well-written research report delivers a series of arguments purporting to justify the research question, the working hypothesis, any other hypotheses alternative to the working hypothesis and the procedure the author intends to follow or has actually followed in order to test the hypotheses. This argument is developed in detail by means of a relatively recent paper in which a question in political science is asked about the applicability of the median voter model to the state of Singapore.

**Keywords:** argumentation, research methodology, research question, hypothesis, test design.

Fecha de recepción: 07 de febrero de 2017

Fecha de aceptación: 21 de marzo de 2017

La tesis que defiendo en este ensayo es que la metodología de la investigación tiene mucho que aprender de la teoría de la argumentación. Para probar tal tesis, mostraré en lo que sigue que todo informe de investigación consiste de muchos argumentos que se engarzan unos con otros para conformar juntos una larga argumentación.<sup>1</sup>

Todos los lectores de esta revista tienen una idea más o menos clara de qué es la metodología de la investigación y cuáles son los asuntos que trata. Podrá haber desacuerdos y hasta polémicas en torno a cuestiones particulares; podrá incluso haber quien deseche de plano la relevancia de tal disciplina, alegando que no es posible enseñar a investigar; pero ninguna persona que se ocupe de ciencias sociales negará que la familia de términos a la que pertenecen *teoría, marco teórico, modelo, hipótesis, técnica de investigación* y otros de ese tipo forma parte del discurso metodológico, sea que aprobemos ese discurso, que lo rechacemos o que tengamos una cierta indiferencia escéptica frente a él.

En cambio, pocos lectores de esta revista sabrán que, de un tiempo acá, ha surgido un extenso campo interdisciplinario dedicado a la argumentación, uno de cuyos propósitos es formular una teoría de esta actividad comunicativa humana. Lo que sí conocerán todos, con mayor o menor precisión, es otra familia de términos como *argumento, argumentación, premisa, conclusión, falacia* y otros similares, los cuales son propios de esta teoría y aquel campo. Tampoco creo errar demasiado al suponer que todos los lectores aceptarán que la segunda familia de términos que he citado brilla por su ausencia en el discurso metodológico.<sup>2</sup>

Lo que propongo entonces es que conviene incorporar a la metodología los términos de la segunda familia, propios de la teoría de la argumentación, pero hasta ahora ajenos al discurso metodológico. Es más: creo que solamente incorporándolos podemos hacer de la metodología una disciplina realmente relevante de cara al objetivo de formar investigadores nuevos y consolidar a los menos nuevos. Veremos de paso que al hacer esta incorporación se obtiene un beneficio recíproco, ya que la metodología a su vez puede enseñar a la teoría de la argumentación los puntos en que debe fijarse a la hora de identificar, analizar y evaluar los argumentos contenidos en los informes de investigación.

## 1. Algunas aclaraciones previas

---

<sup>1</sup> Al comienzo del último capítulo de *Sobre el origen de las especies*, Darwin se apresta a recapitular su obra diciendo: “As this whole volume is one long argument, it may be convenient to the reader to have the leading facts and inferences briefly recapitulated”. Lo que dice aquí Darwin con su acostumbrada lucidez vale para cualquier informe de investigación: todos ellos no son sino largas argumentaciones que en su momento deben ser recapituladas para darle al lector el “hilo de Ariadna” que le permita no perderse en el “laberinto” verbal que representa cualquier investigación.

<sup>2</sup> Una notable excepción a la regla es Booth, Colomb y Williams (2009), probablemente porque los tres autores vienen de la tradición humanista y retórica. En todo caso, este excelente libro no es para nada representativo del género. De hecho, es un libro que se sitúa más en el área de la escritura académica que en el de la metodología, lo que hace que ignore la estructura tripartita de un proyecto de investigación científica. De allí la necesidad de un artículo como este. Aprovecho para expresar mi agradecimiento al Dr. Jorge Ramírez Plascencia por haberme llamado la atención sobre esta excepción que confirma la regla.

Antes de continuar, es importante hacer algunas aclaraciones. En primer lugar, hay que decir que la argumentación está presente en muchos dominios de la comunicación humana, de los cuales el dominio académico es sólo uno y de lejos no el que ocupa más la atención pública (Van Eemeren, 2015, §7). A su vez, dentro del dominio académico hay distintas zonas, de las cuales la investigación es sólo una; a su vez, dentro de la investigación se producen textos de diverso género (ver más adelante), y los informes de investigación son sólo uno de esos géneros. Por lo tanto, el área que pretendo cubrir en este ensayo es muy circunscrita. Con todo, estoy convencido que la mayoría de los lectores de esta revista tiene un interés especial por esta área.

En segundo lugar, conviene decir que los informes de investigación pueden contener pasajes no argumentativos, cuya función es más bien describir y narrar. Sin embargo, el propósito fundamental de todo informe de investigación es argumentativo. Ello implica que todos los pasajes no argumentativos están, o deberían estar, al servicio de la argumentación. Incluso los cuadros, gráficos, diagramas, figuras y mapas que a veces acompañan al texto tienen sentido en último término solamente en relación con alguna tesis que el autor quiere probar, y eso significa en relación con alguna argumentación.

En tercer lugar, puede ser que el término *informe de investigación* no sea del todo claro. Este término se refiere tanto a textos publicados como a textos que no han sido publicados, sino solamente escritos para difusión interna dentro de un posgrado, centro, instituto, cuerpo académico o red de investigadores. Los textos publicados, por su parte, pueden ser relativamente cortos, desde notas de investigación (digamos, entre mil y cuatro mil palabras) hasta libros enteros (de cien mil palabras o más), pasando por artículos o capítulos de libros colectivos (entre siete y quince mil palabras, dependiendo de las restricciones de cada revista o libro). Los textos de difusión interna pueden ser tesis de grados, avances de investigación, presentaciones en congresos y reportes a colegas, de longitudes comparables a las que he usado antes para ejemplificar. Lo que distingue a todos esos textos es el objetivo de presentar resultados –totales o parciales– de investigación, y no simplemente exponer planes o programas, revisar estados de la cuestión, evaluar los resultados obtenidos por otros investigadores, reseñar textos de otros autores, introducir al tema a estudiantes o neófitos, o resumir lo que otros han hecho. Esta distinción no es tan tajante como pudiera parecer, ya que un informe de investigación puede incorporar, y a menudo incorpora, todos o algunos de estos objetivos. Con todo, si solamente cumple con alguno de ellos, pero no reporta resultados de una investigación del autor, entonces no es un informe de investigación.

¿A quién se dirige un informe de investigación? ¿A quién busca presentarle los hallazgos de una investigación, terminada o en curso, que ha llevado o está llevando el autor del informe? Hay tres públicos posibles. Uno es el formado por otros investigadores con el mismo nivel de especialización del autor. Este es el caso prototípico. Otro está formado por investigadores menos especializados en el campo, por ejemplo, otros estudiantes del mismo posgrado. Y un tercer caso, muy interesante, es el del público formado por investigadores más especializados, por ejemplo, cuando el lector es un profesor que está enseñando al autor del informe cómo investigar. En ese caso, el autor del informe debe mostrar ante sus tutores, supervisores, directores, asesores o sinodales de manera explícita que domina el tema.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Un error bastante común entre estudiantes de posgrado es el dejar cosas implícitas en el

Mi cuarta aclaración no es terminológica, sino substantiva. Los lectores, sea que trabajen como investigadores o que aspiren a formarse como tales en un programa de posgrado, habrán seguramente tenido la experiencia de solicitar apoyo para una investigación a su universidad, a una fundación privada, a una agencia gubernamental, etc. Por lo mismo, sabrán lo que es recibir, de manos de un funcionario o una secretaría, un documento muy curioso, en el cual se da una lista de apartados, más o menos larga, más o menos inteligible, más o menos sensata, acompañada de mayores o menores aclaraciones terminológicas, con cuya ayuda podríamos, se espera, redactar un proyecto o anteproyecto de investigación. Un ejemplo casi *chusco* de tales listas sería el siguiente:<sup>4</sup>

Antecedentes.

Marco teórico.

Planteamiento del problema.

Estado de la cuestión.

Objetivos.

Metas.

Propósitos.

Relevancia.

Factibilidad.

Beneficios esperados.

Hipótesis.

Metodología.

Cronograma.

Bibliografía.

---

entendido de que los profesores que leerán su texto saben de qué están hablando y no necesita ser explícito. Entre especialistas nos dejamos muchas cosas en el tintero porque confiamos en que nuestros lectores sabrán suplir las cosas que no decimos explícitamente, pero en el caso particular de los estudiantes no basta que el profesor sepa del tema, pues lo que no sabe es si el estudiante también lo sabe. A veces se le olvida esto al estudiante y entrega textos demasiado incompletos, y a veces al profesor se le olvida también y no cumple su deber de llamar la atención al estudiante sobre los huecos que debe llenar.

<sup>4</sup> En México llamamos a esas listas *machotes*, cosa que hace bastante gracia a los colegas españoles. Se trata de formatos preconcebidos y que se supone facilitan la tarea de “llenarlos”. Nuestro país es prolífico en *machotes*, los cuales parecen en general concebidos para analfabetos. Dependemos de ellos tanto que la gente se asusta fácilmente cuando se le dice “puede usted redactarlo libremente”, es decir, precisamente sin *machote*. La verdad es que si bien el propósito del *machote* es ayudar al usuario, lo cual es loable, su implementación tiende más bien a confundirlo.

Esta lista que acabo de compilar contiene catorce apartados, ya que me he permitido incluir todos los que he visto alguna vez enlistados; de allí que la llame *chusca*, pues en general el burócrata en turno se compadece del solicitante y le propone una lista algo más corta. En cuanto al orden de los ítems en la lista, da la impresión de que no es cien por ciento predecible. El asunto es que el tamaño, confección y disposición de la lista parece dejarse un poco al gusto, por no decir al capricho, del encargado en turno.

No voy a abordar ahora la *quijotesca* empresa de explicar lo que quieren decir estos rubros; mi experiencia me indica que las interpretaciones que se dan son variadas y el consenso prácticamente imposible. Por lo demás, no parece importar demasiado, ya que muy pocas personas leen los documentos, debidamente llenados, que presentan los solicitantes, al menos en su totalidad; lo cual se entiende, toda vez que se trata de listas arbitrarias e incoherentes. Por las razones que indicaré a continuación, la única lista de apartados de un proyecto que tendría sentido sería la siguiente:

1. Pregunta de investigación.
2. Hipótesis de trabajo (e hipótesis alternativas).
3. Diseño de prueba.

Para que haya un proyecto de investigación, debe haber una pregunta, puesto que el objetivo primordial de una investigación es justamente responder a ella. Como nunca podemos estar seguros de la respuesta a una pregunta de investigación, es que investigamos; y lo que investigamos es justamente si tal o cual respuesta es correcta o al menos es una buena aproximación a una respuesta correcta. Lo que hace la investigación es poner a prueba una o varias respuestas que se le pueden dar a la pregunta. A tales respuestas posibles las dignificamos con el nombre *hipótesis*.

Nótese que en la lista de apartados antes dada el orden es esencial a la coherencia textual. En vista de que la hipótesis de trabajo (y cualquier otra hipótesis alternativa que se pretenda estudiar) solamente tiene sentido como la respuesta tentativa a una pregunta de investigación, es claro que debemos primero plantear esta antes de proponer aquella (o aquellas).<sup>5</sup> De manera parecida, el diseño de prueba solamente tiene sentido relativamente a la hipótesis, puesto que esta es justamente aquello que la investigación debe poner a prueba, con lo cual primero debe formularse la hipótesis y luego el diseño de prueba. De este modo garantizamos la coherencia de un proyecto de investigación: primero se plantea la pregunta que queremos responder, luego se elige la respuesta a la pregunta que queremos poner a prueba en la investigación, y finalmente decimos cómo pensamos ponerla a prueba. El orden de las tres partes del proyecto es lógico, contundente e insustituible.

Eso significa que todo lo demás que pueda pedírselle a quien solicita financiamiento para

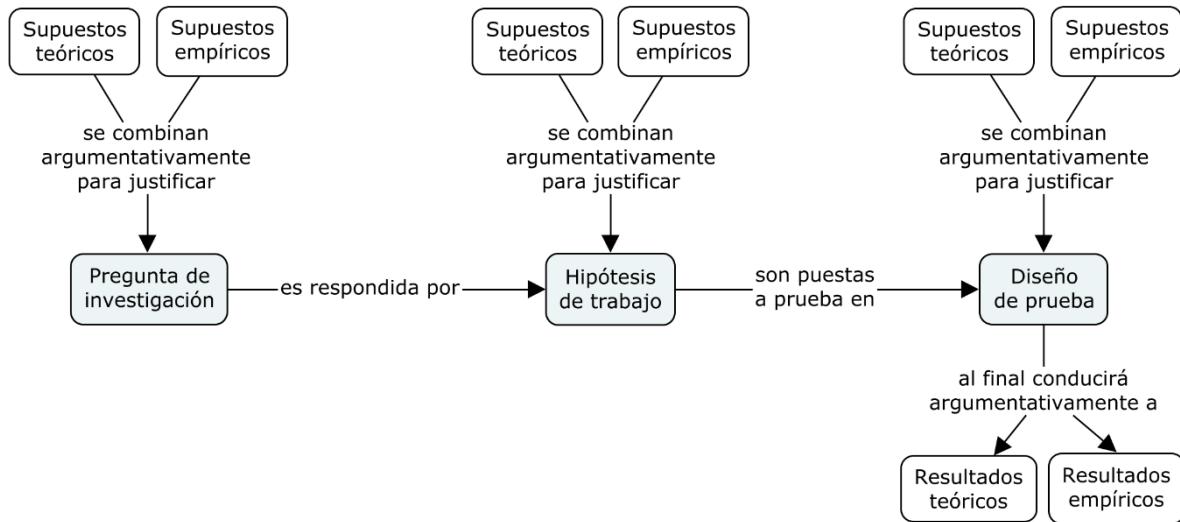
---

<sup>5</sup> Aprovecho para *romper una lanza* contra la idea, desgraciadamente muy difundida, de que para hacer un proyecto de investigación basta formular una hipótesis de trabajo. Sea que se haga explícito o no, cualquier investigador sabe que a cada pregunta que se nos ocurra formular le corresponden siempre varias respuestas posibles (hipótesis). De todas ellas, el investigador debe elegir *una* como aquella que tratará de poner a prueba, pero es difícil pensar que mantendrá su honestidad intelectual si no se hace cargo de que esa hipótesis que seleccionó (y a la que llamamos justamente la *hipótesis de trabajo*) tiene rivales, y que en su diseño de prueba no debe olvidar considerar al menos una de ellas. Sobre esto dijeron prácticamente todo lo que hay que decir Chamberlin (1890) y Platt (1964), ambos en las venerables páginas de la revista *Science*.

investigar está lógicamente supeditado a estas tres partes fundamentales de un proyecto. De esa manera, el marco teórico, por ejemplo, o los antecedentes, juegan un papel solamente como premisas de las *argumentaciones* que en un proyecto deben construirse con el fin de justificar la pregunta o la hipótesis o el diseño de prueba. En efecto, de un solicitante exigimos no solamente que nos diga cuál es su pregunta, sino por qué la quiere responder: tiene que justificar que, de entre todas las preguntas que se pueden plantear en un área cualquiera de estudio, precisamente esta que el solicitante plantea es importante. Para ello requerirá hablar de antecedentes, de teorías, de datos. Tendrá que construir un argumento convincente de que vale la pena apoyar su proyecto.<sup>6</sup> Y otro tanto vale de la hipótesis y del diseño de prueba. La Figura 1 presenta de forma esquemática la estructura tripartita básica de todo proyecto de investigación.

---

<sup>6</sup> Se podrá objetar que algunos solicitantes (por ejemplo, el aspirante a una maestría sin ninguna experiencia previa en investigación) pueden no saber bien a bien cuál es una pregunta digna de plantearse. Estoy de acuerdo y hasta voy más lejos: todo investigador sabe bien que, al comienzo de una investigación, no es posible decir casi nunca con toda claridad cuál es la pregunta que vale la pena contestar; y sabemos también que es casi siempre en el curso de una investigación cuando encontramos la pregunta que nos interesa y para la que tenemos datos en apoyo de una respuesta. Lo mismo vale naturalmente para la hipótesis y el diseño de prueba. ¿Se sigue acaso de ello que deberíamos darle *carta blanca* a quienquiera que diga que quiere investigar algo “a ver qué encuentra”, *pour voir*, como decía el gran fisiólogo Claude Bernard (1865)? No lo creo. Recordemos que Bernard suponía que el investigador que investiga *pour voir* está precisamente entrenado, a diferencia del principiante, para reconocer y dejarse sorprender hasta por el azar. Por citar a otro gran contemporáneo de Bernard: *par hasard, direz-vous peut-être, mais souvenez-vous que dans les champs de l'observation le hasard ne favorise que les esprits préparés* (Pasteur, 1854). El truco consiste en utilizar el proyecto de investigación para hacer un estimado de si el solicitante (joven o viejo, neófito o avezado) tiene *zancas de jinete*; en el caso del joven neófito, si tiene *madera* de investigador. Por lo demás, todo proyecto de investigación (incluyendo los proyectos que redactamos quienes tenemos ya tiempo en esto) es un ejercicio de imaginación intelectual, del que sabemos también que cambiará en todas o casi todas sus partes conforme avance la investigación. Es más, el proyecto debe escribirse y reescribirse tantas veces como vaya cambiando el curso de ella.



**Figura 1:** Estructura tripartita de un proyecto de investigación

Fuente: elaboración propia.

Para terminar, en vista de que pudiera parecer que la distinción entre un proyecto y un informe de investigación es tajante, quisiera aclarar que es una cuestión de grado. En todo rigor, un proyecto de investigación es, o debería ser, un resultado de investigación. Esto es obvio si se considera que todas las investigaciones que se hacen en una comunidad científica se desprenden de otras investigaciones hechas por el mismo investigador o por otro. Una investigación engendra otra y es engendrada por otra en una cadena sin fin (por cierto, una cadena argumentativa).

Un proyecto de investigación bien formulado es un informe, todo lo breve que se quiera, de aquella investigación, en algunos casos puramente bibliográfica, que condujo al proyecto. No vemos esto siempre con toda la claridad que convendría porque aceptamos en nuestros posgrados a alumnos cuyos proyectos en realidad son cuando mucho *embriones* de proyectos, con muy escasa argumentación fundada en resultados obtenidos previamente por el mismo estudiante o, más frecuentemente, por otros investigadores. De hecho, es parte del problema el énfasis excesivo en el llamado “marco teórico” a expensas de lo que podemos llamar, por analogía, el *marco empírico*.

Toda argumentación necesita premisas, las cuales no son sino proposiciones que se dan por sentadas para poder construir el argumento. En otras palabras, son *supuestos* que, como todos los supuestos, en su momento pueden cuestionarse, pero no para los propósitos del argumento del proyecto.<sup>7</sup> Más adelante, veremos los distintos tipos de supuestos que

<sup>7</sup> Uno de los peores errores en metodología consiste en confundir las *hipótesis* y los *supuestos*. Si bien etimológicamente las dos palabras significan exactamente lo mismo (*lo que está colocado debajo*), importa mucho distinguir entre aquello que queremos poner a prueba (lo que tradicionalmente se ha venido llamando *hipótesis*) y aquello que, lejos de querer ponerlo a prueba, damos por cierto, sentado y descontado (todo eso que en la vida ordinaria llamamos *supuestos*). Sin duda, puede ocurrir, y ocurre con alguna frecuencia, que en el curso de la investigación algo que dábamos por supuesto se nos vuelve dudoso y cuestionable, y hasta puede ocurrir que por su importancia lo convirtamos en *hipótesis* y nos lancemos a ponerlo a prueba. Nada de eso le resta importancia a la distinción; antes bien, la acentúa.

empleamos, pero ya aquí debe quedar clara una cosa: mientras más plausibles sean los supuestos, tanto más persuasivo será el argumento. De hecho, eso que llamamos el *marco teórico* está constituido de todos aquellos supuestos de carácter general que resultan necesarios para argumentar en defensa de la pregunta de investigación, de la hipótesis de trabajo o del diseño de prueba; y paralelamente, eso que aquí llamo el *marco empírico* está constituido de todos los supuestos de carácter particular requeridos por la argumentación. De hecho, como veremos a continuación, la típica argumentación que presenta un investigador combina en su construcción supuestos de los dos tipos: toda, o casi toda, argumentación científica es una argumentación mixta teórico-empírica.

La diferencia, por tanto, entre un proyecto y un informe de investigación es de grado. Habrá proyectos de investigación tan bien argumentados (teórica y empíricamente) que tendremos que reconocer como informes de una investigación previa, mientras que otros proyectos, justamente porque su argumentación es más endeble o más embrionaria, tienen muy poco parecido con un informe.<sup>8</sup> Esta diferencia se traduce administrativamente, para el caso de los doctorados, en que algunos conceden un año más, el primero, justamente con el propósito de que el estudiante admitido lo use para llevar a cabo la o las investigaciones preliminares con las que el estudiante podrá ponerse al día en el *estado del arte*, es decir, en las cuestiones teóricas, empíricas y metodológicas que se requieren para poder plantear una pregunta de investigación, una hipótesis de trabajo y un diseño de prueba, presentando en cada caso los argumentos pertinentes que justifican cada una de estas tres partes esenciales de todo proyecto de investigación.

Hechas estas aclaraciones previas, procedo a demostrar mi tesis.

## 2. La pregunta de investigación y sus argumentos

No intentaré demostrar mi tesis de forma puramente abstracta y a punta de silogismos, sino que argumentaré por el ejemplo. Toca al lector juzgar si el texto que he elegido para este propósito es suficientemente representativo para concluir que lo que vale de ese texto vale en general en cualquier informe de investigación, en el sentido de este término que he tratado de aclarar en el apartado 1. Es por razones de espacio que debo restringirme aquí a un solo ejemplo, y no porque falten ejemplos igual de apropiados para probar mi tesis.

Cuando digo “apropiado”, lo que quiero decir es que el texto elegido tiene una estructura

---

<sup>8</sup> Atención: esta manera de presentar las cosas tiene el defecto de que los proyectos, al menos si son demasiado embrionarios, parecieran ser *inferiores* a los informes de investigación. Pero si atendemos al hecho, enunciado arriba, de que proyecto e informe son solamente momentos de un ciclo perpetuo, veremos que si un proyecto puede *pecar* de demasiado embrionario por no haber hecho su autor la investigación (aunque fuera bibliográfica) que justifica las partes del proyecto, así también un informe hecho y derecho, en que se reportan resultados de una investigación concluida, puede *pecar* de demasiado embrionario *en cuanto proyecto nuevo* si su autor se contenta con frases tan huecas como frecuentes como “habría que hacer más investigación”, al tiempo que no especifica, a manera de proyecto futuro, exactamente de qué manera habría que emprender la nueva investigación.

transparente: las tres partes lógicas que he mencionado arriba son perfectamente discernibles en ella. Por lo demás, he elegido un texto en el que la diferencia de grado entre informe y proyecto es especialmente clara: probablemente la mejor manera de leer el texto seleccionado es como un proyecto de una investigación por hacer, la cual se basa en una investigación, mayormente bibliográfica, que ya se hizo. La simplicidad del texto permite que el análisis de sus argumentos no rebase el espacio de un trabajo como el presente. Finalmente, he elegido un texto que es fácil y legalmente accesible en internet, de forma que el lector puede descargar el texto y seguir paso a paso mi exposición para confirmar que no me alejo de su contenido. De hecho, creo que la única manera de que el lector comprenda, y en su caso acepte, lo que diré es que tenga a la mano el texto mismo del artículo y vaya cotejándolo con mi exposición.

El texto elegido, “Singapore’s political economy: Two paradoxes”, fue publicado en la revista singapurense *Ethos* en su número seis (julio de 2009). Su autor es Bryan Caplan, profesor de economía de la Universidad George Mason en Virginia. Algunos lectores de esta revista querrán abandonar aquí la lectura y hasta podrán pensar que los he estado engañando, ya que ellos esperaban una discusión sobre la investigación *en ciencias sociales*, no una sobre la investigación *en economía*. Para esos lectores, la economía se ocupa del dinero, el comercio, la industria y las finanzas, y si bien estas cosas inciden a veces en las cuestiones de Estado y sociedad que nos preocupan a todos y de las que trata *Espiral*, el punto es que se cree que los temas propios de la economía son claramente distintos de los de las ciencias sociales propiamente dichas. Independientemente del mérito que pudiera tener esta manera de pensar, lo cierto es que Caplan (2009) se ocupa de una cuestión de *ciencia política* en la que polítólogos y economistas colaboran con asiduidad cada vez más regular. Y el marco teórico del artículo es uno que comparten la politología y aquella parte de la economía que se conoce como *análisis económico de la política*. Prometo, pues, a esos lectores que estaban a punto de irse que en este trabajo no se tocará ningún tema de industria, comercio y finanzas.

¿Cuál es ese marco teórico? Es el llamado *modelo del votante mediano* (o MVM a partir de ahora). Como todo modelo, el MVM tiene ciertas condiciones de aplicabilidad. Para los propósitos de este artículo, mencionaré solamente cuatro de ellas:

*Condición 1:* El MVM se aplica solamente a regímenes democráticos y en particular a los que son de mayoría.

*Condición 2:* El MVM se aplica a todos los regímenes democráticos por mayoría.

*Condición 3:* El MVM se aplica si y sólo si los electores eligen de acuerdo con sus verdaderas preferencias.

*Condición 4:* El MVM se aplica si y sólo si las preferencias de los electores son unidimensionales.

Las dos primeras condiciones no deben causar sorpresa: el modelo se creó pensando en las democracias y sólo en ellas. Las autocracias, dictaduras y teocracias requieren de modelos diferentes (Tullock, 1987; Wintrobe, 1998; Ferrero y Wintrobe, 2009), y la experiencia muestra que el MVM se aplica especialmente bien si esas democracias son por mayoría y no por consenso.<sup>9</sup> La condición 3 es algo más curiosa, y aunque alguna vez se consideró que, de acuerdo con el postulado de racionalidad, todas las decisiones se hacen de acuerdo con las preferencias, hace tiempo que se ha visto que las cosas son más complicadas y que

---

<sup>9</sup> Sobre la distinción entre democracias por mayoría y democracias por consenso, véase: Lijphart (2012).

hay excepciones importantes (Kuran, 1995). Finalmente, la condición 4 es la más dudosa. En efecto, lo que esa condición asume es que, a pesar de la gran variedad de cuestiones disputadas, es decir, de los asuntos públicos sobre los que versan las diversas luchas políticas, resulta según esta condición que todos esos asuntos que despiertan desacuerdo tenderían a aglutinarse en “paquetes” más o menos coherentes, asociados a ideologías partidistas, que son en realidad por las que votan los electores, como quien dice, *en bulto*.

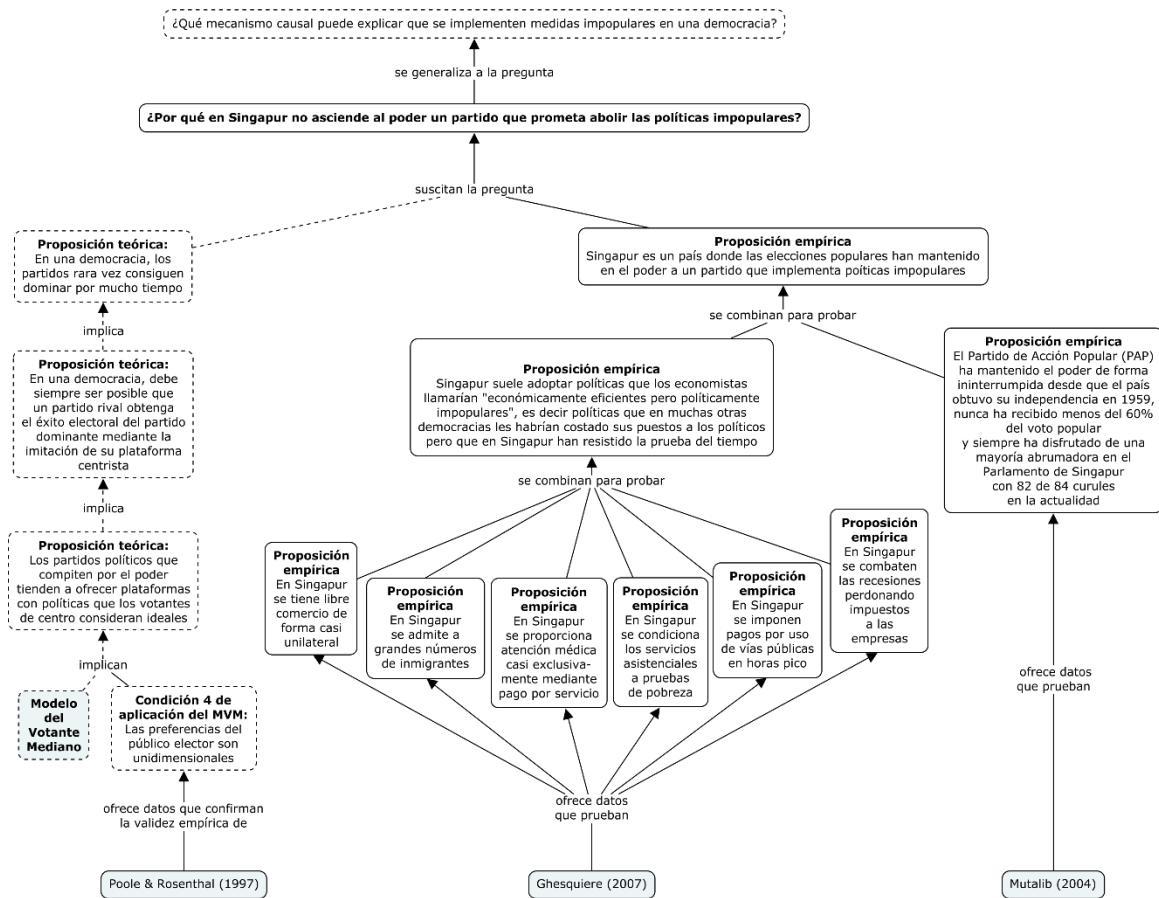
Comienzo desde el principio con este modelo y sus condiciones de aplicación porque, como veremos, uno y otras son utilizados como principal elemento del marco teórico de Caplan (2009), y lo son tanto en la argumentación que justifica la pregunta de investigación como en la que justifica las hipótesis. Además, si hubiera una argumentación en sustento del diseño de prueba (como veremos, no la hay), el modelo con sus condiciones sería también parte crucial del marco teórico.

La primera sección de Caplan (2009) plantea la pregunta de investigación, pero, como debe ser el caso en cualquier texto bien escrito de ciencias sociales, no nada más la *plantea* sino que la *justifica*, es decir, presenta la argumentación de la que se deriva el planteamiento de la pregunta.<sup>10</sup>

Para simplificar mi exposición sobre la forma en que Caplan plantea y justifica su pregunta de investigación, he construido un *mapa argumental* (Figura 2). Todo mapa argumental pretende esclarecer la estructura argumentativa de un texto y permitir que los interesados en el *contenido* del argumento puedan organizar su discusión en torno a él de forma ordenada y perspicua (Van Gelder, 2005; Monk y Van Gelder, 2009; traducción en Leal Carretero, *et al.*, 2010, pp. 97-132). En el caso que nos ocupa, tengo un propósito ligeramente distinto: el de destacar la *forma* del texto, es decir, el hecho de que se trata precisamente de un argumento construido con el propósito de justificar la pregunta de investigación. Para ello sigo, en la Figura 2, varias convenciones que podría ser útil aclarar. Las explico al mismo tiempo que voy comentando el argumento:

---

<sup>10</sup> En el improbable caso de que el lector de este trabajo sea lógico o al menos se acuerde de los cursos de lógica que tomó algún día, esta última oración podría causar un *alzamiento de cejas*. En efecto, un principio usual en los cursos de lógica clásica es que una argumentación tiene siempre como conclusión un enunciado declarativo, una afirmación o negación a la que se puede asignar un valor de verdad. Sin entrar ahora en discusiones filosóficas, me contento con observar que, desde la aparición de las llamadas *lógicas erotéticas* (“erotético” significa “relativo a las preguntas”) y en particular de las lógicas de la inferencia erotética, este principio ya no es válido. Sobre estas lógicas puede el lector consultar Wisniewski (1995).



**Figura 2:** Mapa argumental de la justificación de la pregunta de investigación en Caplan (2009)

Fuente: elaboración propia.

En primer lugar, la *conclusión* del argumento (en este caso una pregunta) está en la parte superior, encerrada en un cuadro y escrita en negritas. Debajo de la conclusión se colocan, de manera jerárquica, los varios argumentos que confluyen hacia ella. Nótese que cada una de las líneas que conecta los diversos enunciados tiene una sola dirección, indicada por una flecha, y lleva una etiqueta. Dado que la dirección es explícita, el que la conclusión esté arriba y los argumentos abajo no es importante; lo importante es la dirección de la flecha. También son importantes las etiquetas, pues se trata de los varios *conectores argumentativos*. En principio, bastaría con dos (*está a favor* vs. *está en contra*). Para comodidad del lector, he sustituido estas etiquetas lógicamente austeras por otras que son metodológicamente un poco más explícitas.

En segundo lugar, llamo la atención del lector sobre el hecho de que hay dos tipos de argumentación, una *teórica* del lado izquierdo y una *empírica* del lado derecho. Distingo los enunciados teóricos encuadrándolos con una línea punteada, mientras que los enunciados empíricos se encuadran con una línea continua. Puede verse que ambos tipos de argumentación se combinan para extraer la conclusión. La argumentación que justifica la conclusión no es pues ni puramente teórica ni puramente empírica, sino una mezcla de supuestos teóricos y empíricos.

En tercer lugar, cabe recordar que toda argumentación tiene que terminar en algún punto: las *premises últimas*, esto es, los elementos de prueba que en el contexto del argumento se

consideran finales, y a favor de las cuales ya no se argumenta. Tales premisas últimas están contenidas en cuadros llenos de color gris. El lector notará que en la Figura 2 casi todas las premisas últimas son *referencias bibliográficas*. Entiéndase que tales referencias no funcionan como argumentos de autoridad, sino que remiten a demostraciones empíricas o teórico-empíricas que el lector puede, si así lo desea, consultar por su cuenta en las referencias respectivas. De este modo, las referencias no son sino indicaciones de otros argumentos que, por brevedad, no se incluyen en el artículo mismo. Si se incluyesen, el diagrama crecería hacia abajo, pero aun en ese caso, habría un límite, ya que ningún argumento es infinito.

Por otro lado, hay en el lado izquierdo de la Figura 2 una caja gris que no contiene una referencia bibliográfica ni se encuentra en la base: es la caja que representa el MVM de que hablábamos antes. Ella es también la única caja que no contiene propiamente un enunciado. En rigor, el MVM, como cualquier otro modelo, podría substituirse por un enunciado, o mejor dicho: por una serie de enunciados.<sup>11</sup> Como tal serie ocuparía mucho espacio, se opta en este caso, como en muchos otros, por utilizar una expresión compacta como “MVM”. Cuando los lectores a quienes se dirige un texto comparten la confianza que tiene el autor en la solidez del modelo utilizado, basta hacer esta referencia compacta para que todos estén contentos. De allí que la caja esté rellena de color gris, indicando con ello que funge como premisa última. Caplan, sin embargo, sabe bien que al MVM se le ha hecho una importante objeción, a saber que la condición 4 mencionada arriba podría no ser válida empíricamente. Por eso es que Caplan la hace explícita en forma de premisa y remite a una referencia bibliográfica en que se contienen los datos empíricos que prueban su validez.<sup>12</sup> Tampoco hay aquí un mero argumento de autoridad, sino una señal de que el lector puede encontrar en la referencia el argumento teórico-empírico completo.

Normalmente, un mapa argumental culmina en una sola conclusión. En nuestro diagrama, sin embargo, de la pregunta con que la argumentación concluye se deriva enseguida por generalización otra pregunta, la cual en esta sección de Caplan (2009) queda implícita, pero que luego, como veremos, se vuelve explícita en la última sección de su artículo. Encuadrándola con líneas punteadas para destacar su contenido teórico, incluyo esta conclusión en el diagrama por la razón que se describe a continuación.

Considérese que la pregunta de investigación que Caplan se plantea se podría formular de dos maneras diferentes, aunque equivalentes a las que se ofrecen en la Figura 2:

1. ¿Cuál es el mecanismo causal por el cual se puede explicar que en *Singapur* los votantes hayan mantenido en el poder, elección tras elección, *desde la independencia en 1963 hasta la fecha*, al *Partido de Acción Popular* (en las lenguas del país: *Rénmín Xíngdòngdǎng*, *Parti Tindakan Rakyat*, *Makkal ceyal kaṭci*)?
2. ¿Cuál es el mecanismo causal por el cual se puede explicar que en *un país donde hay elecciones periódicas* los votantes mantengan en el poder, *elección tras elección*, a *un partido que promueve políticas impopulares, si bien económicamente eficientes*?

---

<sup>11</sup> El lector curioso puede consultar una presentación elemental de esos enunciados en el artículo sobre “Teorema del votante mediano” de Wikipedia, o bien, de forma más sofisticada, en Congleton (2003).

<sup>12</sup> Esta acertada decisión de Caplan puede servirnos también de recordatorio de que, en último término, lo que abona a favor de cualquier marco teórico que queramos emplear son datos empíricos. Las teorías no se sostienen por sí mismas, sino solamente en la medida en que nos permitan ordenar y explicar los hechos.

He puesto en cursivas los tres elementos que varían de una formulación a otra, yendo de lo particular a lo general. La formulación 1 puede a primera vista parecer más clara, ya que se refiere a cosas tangibles: Singapur, el Partido de Acción Popular, el periodo de 1963 a la fecha.<sup>13</sup> Sin embargo, la formulación 2 es muy preferible a la 1, ya que sólo la 2 expresa con claridad la *generalidad* propia de una pregunta de investigación, es decir, la inserta en un marco teórico. Con otras palabras, cuando Caplan eligió un lugar particular (Singapur), un periodo particular (de 1963 a la fecha) y, en ese tiempo y ese espacio, a un actor social particular (el Partido de Acción Popular), los eligió no por casualidad, sino porque se trata de fenómenos particulares cuyo interés para las ciencias sociales no reside en las coordenadas espaciotemporales en que se sitúan, sino en el hecho de que ese partido, en ese país, en esas coordenadas, representan una *instancia* de un fenómeno general, a saber: aquel que se explicita en la formulación 2.

### 3. La hipótesis de trabajo y sus argumentos

Las secciones 2-4 de Caplan (2009) están construidas en paralelo con el fin de contrastar tres hipótesis que responden a la pregunta. En lo que sigue las abreviaremos como H1, H2 y H3. Para cada una de estas tres hipótesis, Caplan ofrece una serie de argumentos que sirven para justificarlas. Además, ofrece otra serie de argumentos que invita a desechar H1 y H2 a favor de H3, la cual se erige entonces, *como resultado de la argumentación*, en la hipótesis de trabajo. Podemos ver entonces estas mismas tres secciones del proyecto como un informe de investigación concluido, si bien puramente bibliográfico, el cual funciona como justificación para hacer una nueva investigación, ahora tal vez no puramente bibliográfica, cuyo propósito sea verificar si la hipótesis de trabajo (H3) se sostiene.

El procedimiento de contrastar respuestas alternativas a una pregunta de investigación con el objetivo de identificar una hipótesis de trabajo digna de ser puesta a prueba es muy recomendable en ciencias sociales. De hecho, lo más recomendable es plantear primero la hipótesis que resulte más obvia y que goce, por decirlo así, de la mayor aceptación a primera vista. Ella contendrá con toda seguridad los prejuicios más arraigados, y por ello conviene darle cara cuanto antes. Eso es justo lo que hace Caplan (2009): comienza por la idea de que lo que explica el éxito electoral ininterrumpido del PAP en Singapur es justamente que Singapur no es en realidad una democracia, sino una dictadura disfrazada. Nótese bien aquí lo que se está diciendo: no es que las políticas económicas del PAP sean populares a los ojos de los singapurenses (el libre comercio o el cobro por los servicios de salud serían tan impopulares en ese país como lo son en los demás), sino que el PAP *impone* esas políticas de manera dictatorial, y todo mundo a callar.

El lector interesado podrá ver que la idea de que Singapur no es una democracia sino en apariencia, y de que el PAP gobierna de manera dictatorial, aunque bajo el velo, o la farsa, de elecciones populares periódicas, es en efecto una idea extremadamente extendida y que

---

<sup>13</sup> En caso de que el lector tenga curiosidad acerca de si algo ha cambiado, la respuesta es que no. El artículo de Caplan se publicó en 2009, pero en las últimas elecciones generales de Singapur, en 2015, el PAP obtuvo ochenta y tres de las ochenta y nueve curules abiertas a elección.

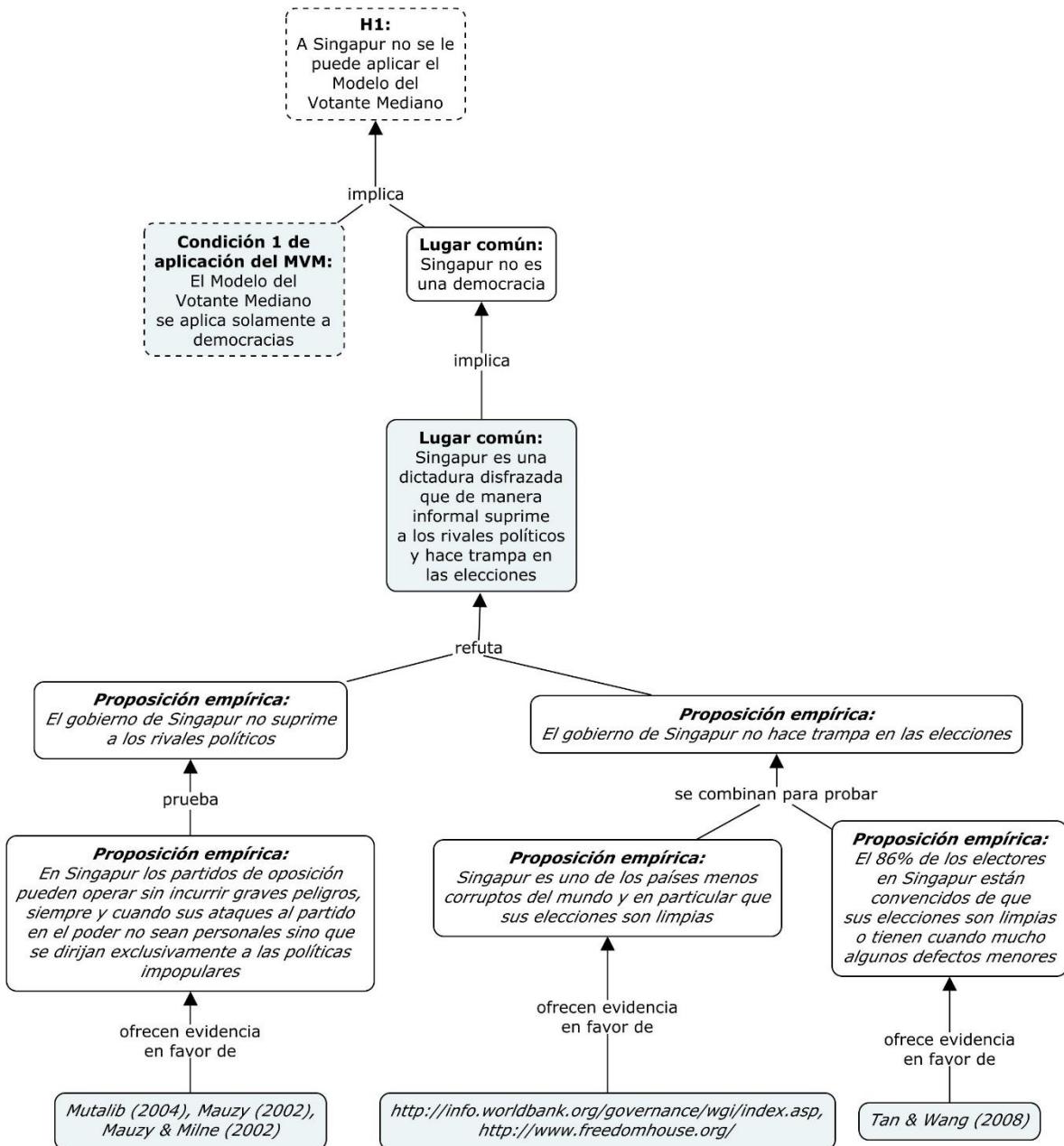
encontramos prácticamente por todas partes. Basta asomarse a unas cuantas páginas de internet o a los grandes medios de comunicación para constatar que se trata de un *lugar común* en toda regla. Ahora bien, desde Aristóteles sabemos que los lugares comunes funcionan como premisas últimas en la argumentación: si todo mundo, o casi todo mundo, está de acuerdo en una idea, no es necesario aportar argumentos para demostrarla.<sup>14</sup> La *carga de la prueba* estaría en aquel que sostuviese que Singapur sí es una democracia.

Por otro lado, para que el argumento funcione no basta el lugar común, sino que necesitaremos otra premisa última, a saber, la primera condición de aplicabilidad mencionada antes: el MVM solamente se aplica a regímenes democráticos. Solamente juntas esta condición y aquel lugar común nos permiten concluir precisamente que el MVM no puede aplicarse a Singapur (H1), con lo cual el éxito del PAP no sería un enigma, como se había planteado al principio. La pregunta de la Figura 2 queda respondida.

El argumento es simple y elegante, pero Caplan (2009) nos muestra que no resiste a los hechos. Una dictadura disfrazada tendría por fuerza que llevar a cabo dos operaciones políticas: suprimir a sus rivales políticos hasta donde sea posible y hacer trampa en las elecciones de forma que la oposición tolerada no pueda ganar nada o casi nada de votos. La argumentación completa se representa en la Figura 3. En ella, la refutación se ha puesto en cursiva para destacarla de la argumentación en apoyo de la hipótesis. Caplan, pues, sabe bien que tiene la carga de la prueba y la asume justamente mediante esta refutación.

---

<sup>14</sup> Caplan nos dice que este lugar común corresponde a los estereotipos occidentales sobre Singapur. Ahora bien, el que se califique a algo como *estereotipo* no significa que sea falso; después de todo, se ha demostrado que los estereotipos son estrategias cognitivas para la formación de explicaciones colectivas (McGarty, Yzerbyt y Spears, 2002). Como tales, los estereotipos siempre contienen una parte importante de verdad, además de que son muy persuasivos como premisas de argumentos.



**Figura 3:** Mapa argumental de la hipótesis 1, la argumentación en su favor y la contra-argumentación que sirve para refutarla (Caplan, 2009)

Fuente: elaboración propia.

Habiéndose derrumbado H1 ante nuestros ojos, necesitamos una segunda hipótesis. Para plantearla y justificarla, Caplan (2009) utilizará la misma argumentación que le sirvió para refutar H1, es decir, partirá de que tenemos evidencia suficiente de que Singapur sí es una democracia y que por lo tanto el MVM se le puede aplicar. ¿Qué es entonces lo que puede explicar un hecho tan *sorprendente*, tan *extraordinario* como que en una democracia los votantes consistentemente voten a favor de un partido que una y otra vez propone e implementa políticas que podrán ser todo lo eficientes que se quiera, pero que resultan impopulares en todas partes? ¿Podría ser el caso que en Singapur, por razones que habría

que buscar, esas políticas sean populares? Pero si eso es así, ¿qué clase de electores serían los singapurenses, que en este punto se distinguirían, si esta idea fuera cierta, de los electores de los demás países?

Para que se aprecie la fuerza de esta pregunta, considere el lector sus sentimientos respecto de las medidas políticas que se enumeran en la Figura 2. ¿Qué piensa del libre comercio? La mayoría de los lectores (lo digo por experiencia) se declararán en contra. Sin embargo, aquellos que pudieran considerar que tal vez, bajo ciertas circunstancias, podría el libre comercio ser benéfico al país jamás aceptarían que una de tales circunstancias sea que un país no cobre impuestos a las importaciones de otro país cuando este otro sí le cobra impuestos a las exportaciones del primero. El sentido común dice que semejante asimetría es claramente desventajosa y no puede beneficiar al primer país, sino sólo al segundo. Sin embargo, en Singapur ocurre justamente eso: allí el PAP abre las puertas a los productos extranjeros sin preocuparse de que sus socios comerciales, por su parte, castiguen con tarifas arancelarias a los productos singapurenses. Esto es *libre comercio unilateral*, y si el libre comercio es ya impopular, el unilateral lo es de forma multiplicada. De la misma manera, los lectores (estoy prácticamente seguro) estarán en contra de que se abran las puertas a grandes números de inmigrantes, que la atención médica no sea completamente gratuita, que en caso de crisis se reduzcan los impuestos a los empresarios, y así todas las medidas que Caplan (2009) cita y aparecen en el centro de la Figura 2. Los lectores dirán, casi sin excepción, que también ellos están en contra y que les resulta difícil imaginar que alguien pudiese estar a favor, excepto tal vez porque ello le redunde en algún beneficio personal. Y es que, fuera del interés personal, y enfocando la atención solamente al bien común, todas esas políticas son exactamente contrarias a lo que piensa y favorece el público en general.

El propósito de este trabajo no es argumentar ni a favor ni en contra de unas u otras políticas. Ese no es el punto. El punto es que hay que reconocer que hay consenso muy amplio acerca de estos asuntos. Si nos preguntamos quién que no saque provecho personal de una política *eficientista* podría estar a favor de ellas, la respuesta es: los economistas.<sup>15</sup> No todos ciertamente, pero sí la mayoría. No nos interesan aquí los argumentos de eficiencia por los cuales los economistas están a favor de cada una de las políticas impopulares cuya implementación se enfrenta en todos los países a una fuerte resistencia, ni mucho menos estamos interesados en tratar de juzgar si están en lo cierto o están equivocados. Lo único que nos interesa es que ellos son el único sector que promueve y justifica tales políticas. ¿Qué tienen los economistas que no tengan los demás ciudadanos? Pues una sola cosa: saben economía. En este hecho es que se apoya Caplan (2009) para sugerir que *tal vez* los singapurenses se distingan de los electores de otros países en esto: que saben más economía, que disponen de una cultura económica mayor.

En este punto algunos lectores expresarán escepticismo, diciendo que hay economistas y no todos favorecen las políticas eficientistas. Eso es correcto, pero la cuestión no es nunca de universalidad absoluta y sin excepciones. Basta que *en general* el

---

<sup>15</sup> Imagino que algunos lectores preferirían el adjetivo *neoliberal* al más descriptivo (*eficientista*) que he elegido. Nada en el razonamiento que presento depende de esta cuestión terminológica. Simplemente evito el término *neoliberal* por su carga ideológica que estorba más de lo que ilumina. Muchos economistas que llenaron la encuesta en que, como veremos enseguida, se basa Caplan rechazarían la etiqueta de *neoliberales* al tiempo que declararían estar a favor del criterio de eficiencia para decidir medidas económicas.

público esté de un lado y los economistas del otro. Sin embargo, habría una objeción mucho más sofisticada a todo lo dicho. Hasta ahora solamente he hablado de impresiones y le he pedido al lector que consulte sus propios sentimientos y actitudes. Nada de eso basta cuando se trata de una investigación. Más bien, hay que ofrecer *evidencia* de que lo que se está diciendo es así. Por ello es que Caplan hace aquí uso de investigaciones previas hechas por él y publicadas en una serie de artículos, donde compara las posiciones del público general de los Estados Unidos con las de los economistas (Caplan, 2001, 2002a, 2002b, 2006).<sup>16</sup> El resultado es claro: mientras más sabe de economía una persona, más probable es que apoye las políticas económicas impopulares, y al revés. Existe una brecha casi insalvable entre lo que el ciudadano común piensa acerca de cómo funciona la economía y lo que piensan quienes se dedican profesionalmente a la economía, y esa brecha se observa especialmente cuando se trata de utilizar criterios de eficiencia para juzgar si una política económica debe adoptarse o no. El economista utiliza esos criterios siempre; es parte de su formación o deformación profesional. El ciudadano común los utiliza muy parcamente y prefiere sustituirlas con criterios de otro tipo, por ejemplo, nacionalistas, ideológicos y morales.<sup>17</sup>

Pues todo esto es el caso en Estados Unidos, como ha comprobado empíricamente Caplan tanto en los artículos mencionados como en un polémico libro publicado poco después (Caplan, 2007). Pero, se podría objetar, no hablamos de Estados Unidos, sino de Singapur. ¿Podemos sin más aplicar a Singapur algo que se ha comprobado empíricamente para el caso de Estados Unidos? Sí podemos, pero para ello necesitamos otro lugar común, a saber: que Estados Unidos es un país cuya cultura está prototípicamente orientada a las soluciones de mercado. Si aceptamos ese lugar común, entonces podemos argumentar *a fortiori* como sigue: si ni siquiera en un país tan orientado al mercado como los Estados Unidos se genera la suficiente cultura económica para cerrar la brecha entre los economistas y el público, menos se generará en otros, por ejemplo, en Singapur, a menos que pudiésemos conjeturar que los singapurenses, por alguna razón, gozan de una cultura económica superior a la de los electores en otros países, incluyendo Estados Unidos. Bajo ese supuesto podríamos

---

<sup>16</sup> La investigación de Caplan se basa en una encuesta hecha en octubre de 1996 por la Fundación de la Familia Kaiser en colaboración con la editorial de la Universidad Harvard y el diario *Washington Post*. Tal encuesta puede descargarse gratuitamente de internet tecleando *Survey of Americans and Economists on the Economy*. Sus resultados confirman lo que los economistas desde Adam Smith saben: para lograr que los ciudadanos posean una cultura económica adecuada parece necesario luchar una y otra vez contra el modo de pensar natural de los seres humanos acerca de los aspectos económicos de la sociedad en que viven. Para una reseña de la larga lucha de los economistas en contra de la opinión popular, véase: Coleman (2002). En México, Daniel Cosío Villegas concibió precisamente la idea de un Fondo de Cultura Económica cuando se dio cuenta del problema en nuestro país (véase: Zaid, 1985).

<sup>17</sup> Esta brecha fue también objeto de discusión por parte de Max Weber en su alocución en la Asociación de Política Social, hecha en 1909, con la cual se inició el famoso debate sobre los juicios de valor y el postulado de neutralidad axiológica en investigación social. No sabríamos de la existencia de este texto crucial, que si se leyese rompería muchos prejuicios contra el postulado de Weber, si no fuera por la sabia decisión de la esposa de Weber, Marianne, de publicarlo póstumamente (Weber, 1924, pp. 416-423; traducción en: <https://sites.google.com/site/filosofiasinaspavientos/traducciones/weber>).

concluir que las políticas económicas que tanto en Estados Unidos como en otros países son impopulares serían en Singapur, por el contrario, populares (H2). Semejante hipótesis despejaría el enigma de la persistencia electoral del PAP, y respondería, pues, a la pregunta de investigación.

Hasta aquí vemos que H2 está justificada por buenos argumentos. Es por tanto digna de tenerse en cuenta a la hora de tratar de responder la pregunta de investigación. Con todo, Caplan (2009) argumenta que H2 es una hipótesis débil y por tanto no deberíamos tomarla tan en serio, al menos no si hay alguna hipótesis mejor. Dicho de otra manera, para poder poner a prueba H2 necesitaríamos investigar: 1) directamente el nivel de cultura económica de los singapurenses con relación a los ciudadanos de otros países, o 2) la popularidad de las políticas económicas eficientistas. Esta sería una labor costosa y dilatada.<sup>18</sup> Caplan sugiere entonces que busquemos antes en los datos que ya existen. A la mano está el hecho de que, para el vecino país de Hong Kong, que comparte con Singapur tanto rasgos culturales como éxito económico, sí se hizo una encuesta sobre la popularidad de las políticas de eficiencia (Siu-kai y Hsin-chi, 1990). El resultado fue mayormente negativo, con lo cual tenemos un argumento por analogía que debilita la hipótesis que estamos discutiendo (H2).

Ahora bien, como es sabido, los argumentos por analogía son comúnmente considerados los más débiles desde un punto de vista epistémico, ya no se diga científico (Juthe, 2016). De allí que Caplan (2009) busque reforzar el argumento anterior con otro que no sea por analogía, pero que tampoco conlleve el gasto de una investigación nueva. La idea es usar la célebre *Encuesta Mundial de Valores* (worldvaluessurvey.org) que, como es de conocimiento común, abarca cerca del 90% de la población del mundo y se hace desde 1981. La última encuesta de valores para Singapur fue la de 2002, y lo que ella muestra es que no tenemos ninguna buena razón para considerar que los singapurenses se distinguen demasiado de los estadounidenses en sus creencias y valores relativos a las cuestiones de eficiencia (recuerde el lector que este era el punto de referencia original de Caplan). Entonces, no tendríamos razón tampoco para suponer que la cultura económica de los primeros es mayor que la de los segundos.

Nótese que este segundo argumento, aunque más fuerte que el primero, tampoco permite rechazar de plano la hipótesis H2. Ello requeriría, como dije antes, hacer una investigación encaminada a averiguar *directamente* las actitudes de los singapurenses frente a las políticas del PAP. Sin embargo, tanto este argumento como el anterior por analogía nos sugieren que tal vez valdría la pena buscar otra hipótesis que responda a la pregunta de

---

<sup>18</sup> Aprovecho la oportunidad para insistir en un punto poco tratado en los manuales de metodología de la investigación: el hecho de que las hipótesis alternativas que responden a una pregunta de investigación dada están *en competencia* por el tiempo y recursos de los investigadores. En ese sentido, todo proyecto requiere una argumentación que justifique la hipótesis de trabajo, especialmente si el poner a prueba la hipótesis resulta, como en este caso, bastante oneroso. Dicho sea de paso, lo mismo vale para las preguntas de investigación que son anteriores, lógicamente, al planteamiento de la hipótesis, y vale igualmente para los diseños de prueba, que son posteriores. Para cada uno de los tres elementos fundamentales de la investigación tenemos que decir lo mismo: las opciones compiten por la atención de los investigadores. Para el caso de las preguntas, puede consultarse con provecho Alon (2009). Para el caso de los diseños de prueba, todos los debates metodológicos que ha habido, y son muchos, tienen que ver con esta cuestión.

investigación.

Esta nueva hipótesis parte de constatar un hecho curioso: el MVM es tan poderoso que, aun suponiendo que H2 fuera verdadera, es decir, que los singapurenses ordinarios fueran, por decirlo así, mejores economistas que la media tanto de los estadounidenses como de los habitantes de Hong Kong, aun así no habría en rigor ninguna razón para la permanencia del PAP. En efecto, todo lo que tendrían que hacer los partidos de oposición es imitar la plataforma política del PAP para, tarde o temprano, irle ganando votos y eventualmente desplazarlo del poder. Pero justo eso es lo que no pasa en Singapur.<sup>19</sup>

Todo pareciera indicar, pues, que el electorado singapurense tiene preferencias por un partido, el PAP, independientemente de las políticas que este partido propone e implementa. ¿Dónde en política encontramos un fenómeno como este? En unidades políticas pequeñas o al menos más pequeñas que todo un país, como si se tratase de *pasiones* que sólo florecen en terruños.<sup>20</sup>

Singapur, debemos recordar, es una isla, en rigor, una isla mayor rodeada de varias decenas de islas pequeñas. Separada de Malasia al norte por un estrecho, la isla mayor tiene una superficie de poco menos de 700 kilómetros cuadrados, o sea, casi la mitad del viejo territorio del D. F., y al igual que este, la isla de Singapur está casi completamente urbanizada. Sus habitantes suman alrededor de cinco millones y medio de personas, otra vez algo menos que la mitad del viejo D. F. La comparación es útil, ya que desde las primeras elecciones efectivas en la Ciudad de México han pasado dos décadas, y hasta 2015 parecía imposible que un partido distinto al PRD pudiese ganar las elecciones. De hecho, no es claro hasta dónde los cambios que se anuncian en la ciudad vayan a ser profundos y permanentes. Hay, pues, cierta similitud entre Singapur y la Ciudad de México con relación a la pregunta de investigación.

Caplan no habla ciertamente de la Ciudad de México, pero sí de las ciudades de Chicago y San Francisco: en esta última, el Partido Demócrata ha sido elegido sin interrupción desde 1964 (medio siglo), y en la primera desde 1931 (nada menos que ochenta y seis años). Pareciera que en estos dos casos –y tal vez también en el caso de la Ciudad de México, si bien ha pasado mucho menos tiempo desde sus primeras elecciones y no sabemos qué le depara el futuro– los electores eligen un partido porque es *ese partido* y no tanto porque el partido tiene tal o cual plataforma política. En casos así, donde podemos decir que no hay tanto una preferencia *política* cuanto una preferencia *partidista*, los dirigentes del partido preferido tienen un margen de maniobra mucho mayor del que tienen los dirigentes de otros partidos, los cuales deben elegir sus políticas con cuidado para no perder elecciones. Siendo así, los dirigentes del partido preferido pueden darse el lujo de adoptar políticas impopulares en el entendido de que seguirán ganando las elecciones. Algo así podría ser lo que ocurre en Singapur, y esa sería la nueva hipótesis (H3), la cual respondería a la pregunta de investigación sin necesidad de ir tan lejos como H1, es decir, sin desechar el MVM.

Para terminar esta discusión de las hipótesis, surge la pregunta de cuál podría ser el mecanismo causal por el cual en ciudades o territorios pequeños ocurriría que los electores

---

<sup>19</sup> Hasta aquí el argumento contra H2. No he creado para él un mapa argumental porque ocuparía demasiado espacio, pero lo dejo de tarea al lector interesado.

<sup>20</sup> Se trata de pasiones asociadas a lo que Pareto (1916) llamaba el *residuo de persistencia de los agregados*, el cual consiste en dejar las cosas como están, o en todo caso cambiarlas lo que sea necesario para lograr *el fin de que todo siga igual*, como decía el Gatopardo.

desarrollaran una preferencia partidista antes que una por políticas particulares. Caplan (2009) propone tres posibilidades, no necesariamente incompatibles: 1) por lealtad, es decir, que los electores verían a *su* partido de la misma manera en que ven, por ejemplo, a su equipo de fútbol (“les voy a ellos aunque fallen”); 2) por deferencia o respeto, sea hacia el partido o hacia un líder en particular, a uno u otro de los cuales los electores dotarían en su imaginación de un conocimiento y una voluntad superiores (“él sabe mejor que yo lo que conviene”); 3) por resignación, en vista de que no se ven opciones fuertes a la vista (“está flaca la caballada de este lado, pero está más flaca de aquél”, “son los que siempre ganan”, o tal vez “más vale malo conocido que bueno por conocer”).

La discusión de H3 concluye diciendo que la *Encuesta Mundial de Valores* contiene indicios de que en Singapur hay en efecto una actitud de deferencia hacia los dirigentes, la cual se combina con algo de resignación en vista del bajísimo interés que parecen despertar las cuestiones políticas en los singapurenses. Algunos comentadores políticos confirmán esta idea, pero, como dice Caplan, habría que investigar más para estar seguro de cuál de las motivaciones es más fuerte o cómo se combinan en la realidad. En todo caso, H3 se perfila claramente como la hipótesis de trabajo, por cuanto la evidencia la favorece por encima de H2 y H1.

## 4. El diseño de prueba y sus argumentos

Llegados a este punto, cabría esperar que Caplan planteara un diseño de prueba de su hipótesis de trabajo, y que justificara tal diseño con argumentos. En efecto, no está por demás señalar que un error muy común en los proyectos de investigación que se presentan en los posgrados es que, luego de desahogar todas las partes del *machote* que preceden a la que se suele llamar “metodología” (véase apartado 1 de este trabajo), y que en mi opinión debiera llamarse precisamente “diseño de prueba”, el aspirante está tan cansado que trata esta sección con el solo ánimo de llenar el expediente, contentándose con vaguedades, como, por ejemplo, decir que va hacer trabajo de archivo o que va a entrevistar a los actores sociales involucrados. Esto es una pena, ya que no exageraría quien dijese que esta sección es de todas las de un proyecto con mucho la más importante.

Hasta aquí hemos analizado el texto de Caplan (2009) *como si* se tratase de un proyecto de investigación. Se trataba de una ficción útil a fin de mostrar cómo la argumentación es parte integrante de la metodología. Sin embargo, el trabajo de Caplan (2009) no es ni pretende ser en realidad un proyecto de investigación, por lo que no le podemos reprochar que no se haya incluido un diseño de prueba de la hipótesis. Imaginemos ahora que el tema nos resulta tan interesante que quisiéramos saber cómo se podría hacer la investigación para verificar la hipótesis, es decir, cuál podría ser un diseño de prueba apropiado para H3.

Antes de continuar con esto, conviene hacerse cargo de cuál exactamente es la hipótesis, ya que de otro modo podríamos confundirla con otra muy distinta. Para aclarar lo que quiero decir, traduzco una reflexión del sociólogo Raymond Boudon, en la que describe cómo razona un típico elector:

Supongamos que yo tenga que escoger entre dos candidatos a una elección. Sé bien lo que a mí me gustaría que hicieran. Quisiera, pongamos por caso, que redujesen los impuestos o que combatiesen el desempleo. Naturalmente, yo no sé

sino muy imperfectamente lo que uno u otro harían una vez llegados al poder. Por lo demás, ni ellos mismos lo saben quizás con claridad. Han anunciado su programa, sí, pero ese programa no describe al detalle las medidas a tomar. Y si lo hiciese, tampoco tendría yo ninguna garantía de que los candidatos van a querer o incluso si van a poder tomar dichas medidas. Y si las llegaran a tomar, tampoco sabría yo si ellas tendrán las consecuencias que tal o cual analista anuncia, o en las que yo mismo creo. En una palabra, no tiene caso seguir aquí los procedimientos descritos por la noción de *racionalidad*, en el sentido clásico, por limitada que fuese: está por demás intentar pesar los pros y los contras. ¿No vemos por lo demás que poca gente siquiera finge hacerlo? Todo mundo da más bien la impresión, en una situación como la descrita, de que está convencido de que su caballo es el bueno y de que ningún argumento podría arrojar duda sobre su creencia.

Lo que pasa es que la estructura de la situación es tan incierta en estos casos que resulta más simple y más *racional* comparar los *valores* que parecen suscribir los candidatos con los que a mí mismo me convencen: escucho hablar a tal candidato, es de izquierda, yo soy de derecha, luego, no votaré por él (Boudon, 1984, p. 103).

Lo que Boudon describe aquí con maestría se parece a lo que se conjectura en H3, pero se trata de una falsa apariencia. Para hablar con las categorías de Max Weber, que son por cierto las mismas de Boudon, el elector típico no puede utilizar la *racionalidad de fines*, que es lo que clásicamente se entiende por *racionalidad* a secas, por más que en algunos modelos se pretenda limitarla. No puede utilizarla porque, como se explicita en el pasaje citado, al elector le falta información para saber si el medio a su disposición (elegir a *este* candidato de *este* partido) tiene una buena probabilidad de éxito.<sup>21</sup> El elector no tiene manera de saberlo. Hay demasiadas incógnitas. Luego al elector no le queda sino valerse de la *racionalidad de valores* de Weber. Muy bien, pero la *racionalidad de valores* también es *racionalidad* (en esto Boudon no ha dejado nunca de insistir), y podemos añadir que la teoría de la argumentación le da la razón.

En cambio, en H3 tenemos algo que no puede considerarse *racional*, ni siquiera en el sentido de la *racionalidad de valores*. Motivaciones tales como la lealtad, la deferencia o la resignación (piense el lector en las frases populares con que las ilustré arriba) no pertenecen a la *racionalidad de valores*.<sup>22</sup> Tomemos como un ejemplo las elecciones en México durante la larga época de monopartidismo del PRI. El lector estará de acuerdo en que no pocos electores votaban por este partido simplemente por resignación. Por decirlo así, no había

---

<sup>21</sup> En rigor, el problema del elector de Boudon es mucho peor: en la inmensa mayoría de elecciones populares, la probabilidad de que un voto sea decisivo a la hora de elegir a un candidato es tan pequeña que podemos descontarla. Este problema, asociado a la llamada *paradoja del votante*, no es siquiera mencionado por Boudon, aunque en realidad abonaría a favor de la posición que adopta aquí, al menos si aceptamos que la mejor teoría que resuelve la paradoja del votante es la que dice que el motivo para votar es puramente emocional (Brennan y Lomasky, 1997).

<sup>22</sup> Sin embargo, pueden pertenecer a una argumentación razonable, al menos para aquellas teorías de la argumentación que dan cabida a la argumentación emocional (Gilbert, 1997). Para esas teorías, aunque no para Boudon, cabría decir que el elector, al ser leal, deferente o resignado, no por ello sería necesariamente menos razonable, si bien es cierto que las reglas de lo que es más o menos razonable en la argumentación emocional no se han teorizado lo suficiente todavía (Gilbert, comunicación personal).

otro partido o no tenía sentido votar por ningún otro. Este motivo, hay que decirlo, no es ideológico.

¿Cuál sería la manera más rápida y menos onerosa de poner a prueba la hipótesis H3 de Caplan? La mejor respuesta parece que sería buscar si alguien ha hecho ya encuestas a los electores en Singapur en las que se les haya preguntado, entre otras cosas, por las razones que tienen para votar.<sup>23</sup> Si nadie lo ha hecho, entonces habría que planear cómo podría hacerse tal encuesta de la forma más económica posible.

¿Por qué una encuesta y por qué en Singapur? En Singapur, porque este es el país cuyas elecciones nos han presentado el enigma que queremos resolver. Sin duda, la pregunta de investigación, como indiqué antes y como Caplan insiste hacia el final de su artículo, tiene un interés *general* más allá de Singapur, y eso significa que, en su momento, podría y debería continuarse la investigación en otros países, pero por lo pronto necesitamos una respuesta empírica para el caso concreto que nos atañe: Singapur. Por otro lado, a la encuesta la hacen un instrumento idóneo dos cosas: por un lado, a diferencia de métodos cualitativos como la entrevista, una encuesta permite alcanzar resultados susceptibles de ser válidos para toda la población de interés (ver: Weiss, 1994, pp. 2-3), lo cual es absolutamente indispensable en el caso de nuestra pregunta de investigación; por otro lado, a diferencia de métodos cuantitativos como el análisis de contenido de publicaciones que traten del tema, una encuesta con las preguntas adecuadas nos lleva directamente al corazón del asunto, ya que pregunta estrictamente eso que queremos preguntar, sin mezclarlo con otras cuestiones y sin necesidad de introducir categorías y variables *ad hoc* (Krippendorf, 2004).

Hasta aquí la parte elemental de la argumentación que justifica el diseño de prueba elegido. Sin embargo, es claro que una encuesta como la que se ha sugerido debería obedecer a una serie adicional de requerimientos metodológicos delicados. Las preguntas más importantes que habría que responder en un diseño de prueba como el sugerido serían al menos las siguientes: 1) ¿cómo debemos elegir el tipo de encuesta más apropiado y sencillo?; 2) ¿cómo debemos elegir a los encuestados para lograr que constituyan una muestra verdaderamente representativa?; 3) ¿cómo debemos elegir las categorías y los tipos de variables a fin de anticipar la aplicación correcta de tal o cual técnica de análisis estadístico?; 4) ¿cómo debemos elegir las preguntas para limitar los sesgos, las ambigüedades y otros problemas semejantes?<sup>24</sup> Nótese que cada una de estas preguntas

---

<sup>23</sup> Debo aquí reconocer que esta no es idea mía. En su momento le escribí al Profesor Caplan para preguntarle cómo haría él la investigación, y esto fue precisamente lo que me dijo. Dejo constancia de esto porque, cuando yo mismo pensé cómo hacerla, lo primero que se me ocurrió fue muchísimo más complicado y además no iba directamente al problema que se trataba de resolver. Se me ocurrió, por ejemplo, que habría que comparar los resultados de elecciones en entidades políticas de distinto tamaño (geográfica y demográficamente) en diferentes regiones del mundo. A poco que reflexione el lector, se dará cuenta de que este método, por interesante que pueda en sí mismo parecer, lo que hace es poner a prueba una hipótesis de trabajo diferente a H3. Esta falta de congruencia (en este caso mía) entre el diseño de prueba y las otras dos partes de un proyecto de investigación es un problema recurrente en metodología. Y la respuesta del Profesor Caplan es comparable al tipo de correcciones que un buen tutor hace al estudiante de posgrado que asesora.

<sup>24</sup> Esta última es probablemente la pregunta más básica y en cierto modo la más obvia y menos técnica en el sentido de que, a diferencia de las otras tres, que tienen un aparato

constituye una elección, y que cada elección debe ser justificada de cara al objetivo del diseño de prueba: corroborar o rechazar la hipótesis de trabajo. Igualmente, cada pregunta general se subdivide eventualmente en preguntas particulares, y para cada una de ellas se requiere construir una argumentación que la justifique.<sup>25</sup>

## Conclusión

No tiene caso continuar este ejercicio. El lector se habrá dado cuenta del paralelo entre el diseño de prueba y las otras dos partes del proyecto. Los planteamientos tanto de la pregunta de investigación como de la hipótesis de trabajo requieren de una argumentación teórica y empírica, y Caplan (2009) nos la proporciona con extraordinaria brevedad y perspicacia, como he detallado. De manera parecida, el planteamiento del diseño de prueba requeriría la construcción de una argumentación larga y compleja que justificara cada parte del diseño mostrando en cada caso cómo es esa la manera de hacer las cosas si queremos que tal diseño realmente sea capaz de poner a prueba la hipótesis de trabajo y responder la pregunta de investigación, no una hipótesis y pregunta cualesquiera, sino precisa y únicamente *esta* hipótesis y *esta* pregunta, es decir, las del proyecto, no otras. Solamente de esta manera obtendremos un proyecto de investigación sólido, coherente, riguroso, es decir completamente argumentado. Caplan (2009) nos indica el camino, tanto si somos estudiantes con la aspiración de llegar a ser investigadores como si somos investigadores con la pretensión de asesorar a los estudiantes que tienen tal aspiración.

De este ejemplo también se desprende una lección para la teoría de la argumentación aplicada a proyectos de investigación. Dada la estructura tripartita de todo proyecto, cualquier teoría que aspire a arrojar luz sobre las argumentaciones académicas contenidas en este tipo de texto debe seguir esa estructura como su *hilo de Ariadna*. Por lo demás, esa misma estructura debe presidir no solamente el análisis y evaluación de la argumentación en proyectos de investigación, sino también, *mutatis mutandis*, en principio, la de cualquier texto relacionado con la investigación científica. Esta es una gran tarea en la que deberán colaborar metodología de la investigación y teoría de la argumentación. De la unión nace la fuerza.

## Referencias

- Alon, U. (2009). “How to choose a good scientific problem”. *Molecular Cell*, 35, 726-728.  
Bernard, C. (1865). *Introduction à l'étude de la médecine expérimentale*. París: Baillière et fils.  
Booth, W. C., Colomb, G. G., y Williams, J. M. (2009). *The craft of research*. Chicago: University of Chicago Press.

---

analítico formidable, la formulación de las preguntas sigue siendo un asunto del juicio y la sensibilidad (Weiss, 1994; Fowler, 1995), si bien el análisis estrictamente técnico ha hecho grandes progresos en época reciente (Chaudhuri y Christofides, 2013; Saris y Gallhofer, 2014; Tian y Tang, 2014).

<sup>25</sup> Tampoco en el caso del diseño de prueba ofrezco un mapa argumental, pero ahora debido a que no he presentado sino un esqueleto de argumentación para justificarlo.

- Boudon, R. (1984). "Le phénomène idéologique: En marge d'une lecture de Pareto". *L'Année sociologique, Troisième série*, 34, 87-125.
- Brennan, G., y Lomasky, L. (1997). *Democracy and decision: The pure theory of electoral preference*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Caplan, B. (2001). "What makes people think like economists? Evidence on economic cognition from the Survey of American and Economists on the Economy". *Journal of Law and Economics*, 44(2), 395-426.
- Caplan, B. (2002a). "Sociotropes, systematic bias, and political failure: Reflections on the Survey of American and Economists on the Economy". *Social Science Quarterly*, 83(2), 416-435.
- Caplan, B. (2002b). "Systematically biased beliefs about economics: Robust evidence of judgmental anomalies from the Survey of American and Economists on the Economy". *The Economic Journal*, 112, 433-458.
- Caplan, B. (2006). "How do voters form positive economic beliefs: Evidence from the Survey of American and Economists on the Economy". *Public Choice*, 128, 367-381.
- Caplan, B. (2007). *The myth of the rational voter: Why democracies choose bad policies*. Princeton: Princeton University Press.
- Caplan, B. (2009). "Singapore's political economy: Two paradoxes". *Ethos*, (6). Recuperado de: <https://www.cscollege.gov.sg/Knowledge/Ethos/Issue%206%20Jul%202009/Pages/Singapores-Political-Economy-Two-Paradoxes.aspx>
- Chamberlin, T. C. (1890). "The method of multiple working hypotheses". *Science*, 15(366), 92-96.
- Chaudhuri, A., y Christofides, T. C. (2013). *Indirect questioning in sample surveys*. Berlín: Springer.
- Coleman, W. O. (2002). *Economics and its enemies: Two centuries of anti-economics*. Houndsills: Palgrave Macmillan.
- Congleton, R. D. (2003). "The Median Voter Model", en C. K. Rowley, y F. Schneider (coords.), *The Encyclopedia of Public Choice* (pp. 382-387). Nueva York: Kluwer.
- Ferrero, M., y Wintrobe, R. (2009). *The political economy of theocracy*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Fowler, F. J. (1995). *Improving survey questions: Design and evaluation*. Thousand Oaks: Sage.
- Freedom House (2008). "Freedom in the world: Singapore". Recuperado de: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>.
- Ghesquiere, H. (2007). *Singapore's success: Engineering economic growth*. Singapur: Thomson Learning.
- Gilbert, M. A. (1997). *Coalescent argumentation*. Mahwah: Lawrence Erlbaum.
- Juthe, A. (2016). *Argumentation by analogy: A systematic analytical study of an argument scheme* (tesis doctoral inédita). Universidad de Ámsterdam: Ámsterdam. Recuperado de: [dare.uva.nl](http://dare.uva.nl)
- Krippendorf, K. (2004). *Content analysis: An introduction to its methodology*. Thousand Oaks: Sage.
- Kuran, T. (1995). *Private truths, public lies: The social consequences of preference falsification*. Cambridge: Harvard University Press.
- Leal Carretero, F., Ramírez González, C. F., y Favila Vega, V.M. (coords.) (2010). *Introducción a la teoría de la argumentación*. Guadalajara: Editorial Universitaria.

- Lijphart, A. (2012). *Patterns of democracy: Government forms and performance in thirty-six countries*. New Haven: Yale University Press.
- Mauzy, D. (2002). “Electoral Innovation and One-Party Dominance in Singapore”, en J. Hsieh, y D. Newman (coords.), *How Asia votes* (pp. 234-254). Nueva York: Chatham House.
- Mauzy, D., y Milne, R. (2002). *Singapore Politics under the People’s Action Party*. Nueva York: Routledge.
- McGarty, C., Yzerbyt, V. Y., y Spears, R. (2002). *Stereotypes as explanations: The formation of meaningful beliefs about social groups*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Monk, P., y Van Gelder, T. (2009). “Enhancing our grasp of complex arguments”. Recuperado de: <https://sites.google.com/site/timvangelder/publications-1/enhancing-our-grasp-of-complex-arguments>.
- Mutalib, H. (2004). *Parties and politics: A study of opposition parties and the PAP in Singapore*. Singapur: Marshall Cavendish Academic.
- Pareto, V. (1916). *Trattato di sociologia generale*. Florencia: Barbèra.
- Pasteur, L. (1854). “Discours prononcé à l’occasion de l’installation solennelle de la Faculté des Lettres de Douai et de la Faculté des Sciences de Lille”, en, *Œuvres de Pasteur réunies par P. Vallery-Radot, vol. VII: Mélanges scientifiques et littéraires* (pp. 129-132). París: Masson.
- Platt, J. R. (1964). “Strong inferences”. *Science*, 146(3642), 347-353.
- Poole, K., y Rosenthal, H. (1997). *Congress: A political-economic history of roll call voting*. Nueva York: Oxford University Press.
- Saris, W. E., y Gallhofer, I. N. (2014). *Design, evaluation, and analysis of questionnaires for survey research*. Hoboken: John Wiley.
- Siu-kai, L., y Hsin-chi, K. (1990). “Public Attitude toward Laissez Faire in Hong Kong”. *Asian Survey*, 30(8), 766-781.
- Tan, E., y Wang, Z. (20-21 de junio de 2008). “The State of Democracy in Singapore: Rethinking Some Paradoxes” (ponencia presentada en el congreso *The Asian Barometer Conference on The State of Democratic Governance in Asia*). Taipei, Taiwán.
- Tian, G. L., y Tang, M. L. (2014). *Incomplete categorical data design: Non-randomized response techniques for sensitive questions in surveys*. Boca Ratón: CRC Press.
- Tullock, G. (1987). *Autocracy*. Dordrecht: Martinus Nijhoff.
- Van Eemeren, F. H. (2015). “From ideal model of critical discussion to situated argumentative discourse: The step-by-step development of the pragma-dialectical theory of argumentation”, en, *Reasonableness and effectiveness in argumentative discourse: Fifty contributions to the development of pragma-dialectics* (pp. 127-147). Cham: Springer.
- Van Gelder, T. (2005). “Teaching critical thinking: Some lessons from cognitive science”. *College Teaching*, 53(1), 41-46.
- Weber, M. (1924). *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*. Tubinga: Mohr-Siebeck.
- Weiss, R. S. (1994). *Learning from strangers: The art and method of qualitative interview studies*. Nueva York: The Free Press.
- Wintrobe, R. (1998). *The political economy of dictatorship*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Wisniewski, A. (1995). *The posing of questions: Logical foundations of erotetic inferences*. Dordrecht: Kluwer.

World Bank (2017). “Worldwide governance indicators”. Recuperado de: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#reports>.

Zaid, G. (ed.) (1985). *Daniel Cosío Villegas: Imprenta y vida pública*. México: Fondo de Cultura Económica.