

Congreso REDIPAL Virtual VI 2013

Comentario de José Luis Chávez¹ a la ponencia **CRV-VI-23-13 “LA ORGANIZACIÓN LEGISLATIVA DE LA CÁMARA DE DIPUTADOS Y SUS IMPLICACIONES EN LA NEGOCIACIÓN”** presentada por Juan Manuel Rodríguez Carrillo.

La ponencia de Juan Manuel Rodríguez aborda el Poder Legislativo en México; de modo que su objeto de estudio es la negociación legislativa y la organización de los órganos legislativos, un tema poco explorado en la ciencia política; de ahí que su objeto empírico sea la Cámara de Diputados (2006-2009). Se trata de un estudio contemporáneo que aborda un problema vigente. El autor se cuestiona inicialmente acerca del tipo de organización prevaleciente en la Cámara; también se pregunta sobre la influencia de dicha organización al momento de la negociación legislativa.

Aunque el ponente no lo exprese textualmente, se infiere que su hipótesis de trabajo es la siguiente: la organización legislativa de la Cámara de Diputados responde al criterio teórico partidista, el cual contempla que una mayor organización legislativa permita que la negociación entre los legisladores aumente (sea eficiente y sencilla); además que favorezca la coherencia entre las preferencias individuales (“elección racional individual”) de los legisladores respecto de las propias del partido (“elección racional colectiva”).

Así, el autor pretende llevar a buen término su investigación a partir de dos variables, a saber: la variable dependiente, la negociación legislativa, y la variable independiente, el tipo de organización de la Cámara de Diputados (distributivo, informacional y partidista). Debido a que por razones teóricas-metodológicas las propuestas de la organización legislativa distributiva e informacional no responden a las necesidades de su objeto de estudio, el ponente opta por la teoría de la organización legislativa partidista.

En consecuencia, Juan Manuel Rodríguez desarrolla su trabajo a partir de la teoría de la organización legislativa partidista, cuyo origen está en la teoría económica (teoría de la agencia y teoría de los costos de transacción), para explicar un fenómeno político: la negociación legislativa respecto de la organización legislativa; de ahí que conduzca la ponencia a partir de la dicotomía agente-principal.

¹ Miembro de la REDIPAL, chavez58z@gmail.com

Las conclusiones a las que llega Juan Manuel Rodríguez son congruentes con su pregunta e hipótesis de trabajo, pues para él la negociación legislativa en México, entre el 2006-2009, fue directamente proporcional al tipo de organización partidista de la Cámara de Diputados, es decir, centralizadora en favor del agente central (coordinador parlamentario) y, por extensión, al partido político.

Finalmente, la ponencia resulta amena al lector porque se observa el esfuerzo del autor por emplear un lenguaje sencillo y entendible para los no doctos o legos en la materia; además, su trabajo cumple con los requisitos teóricos y metodológicos que se exigen a los trabajos científicos-sociales; razón por la cual su propuesta será muy valorada. No obstante lo invito a que revise el apartado de las observaciones y sugerencias, con el propósito de fortalecer su estudio. Felicito ampliamente al autor por su innovador trabajo.

Observaciones y sugerencias para el autor:

1. Explique qué entenderá por “perspectiva del nuevo institucionalismo” en la ponencia;
2. Precise (p.13): las comisiones no deciden, deliberan y formulan dictámenes que posteriormente serán aprobados, o no, por el total de los legisladores o el pleno;
3. Explique qué entenderá por “jurisdicción” en la ponencia;
4. Precise: debido a que el autor emplea un marco teórico económico para explicar una fenómeno político (la organización del congreso y su impacto en la negociación), entonces que aclare si se sujetará a la “teoría del interés privado (o enfoque positivo)”, y en caso de que así sea, determine si el estudio se apegará a los postulados de la *Escuela de Chicago* [George Stigler (1971)] o bien a la *Escuela de Virginia* [Tullock (1993); Buchanan, Tollison y Tullock (1980); Rowley, Tollison y Tullock (1998)], pues ésta última aborda el tema de “la elección pública” y la considero pertinente para desarrollar el tema de la ponencia; además, puesto que la teoría del interés privado incluye el tema de las preferencias colectivas, vale la pena que el autor aluda a la “Paradoja de Condorcet” y al teorema de la “Imposibilidad de Arrow” (Kenneth Arrow, 1971); además de la “teoría del votante mediano” (Anthony Downs, 1957), todo ello para dotar de solidez a su trabajo;
5. Explique: ¿Qué es un incentivo y cuántos tipos existen? Además ¿Cuáles se emplean en la Cámara?

6. Profundice por qué controlar la agenda o presidir una comisión es importante en la negociación legislativa;
7. Especifique en qué momento los enfoques, estudios o autores dan razón de la dinámica procedimental en el congreso;
8. Incluya un apartado para el tema de la disciplina partidista, pues los legisladores, actores racionales, no siempre responden a los incentivos que ofrecen los partidos;
9. Defina al principal, y no sólo al agente, cada vez que desarrolle el tema de los partidos, las comisiones, los grupos parlamentarios, etc.
10. Explique ¿cuál es la diferencia teórica entre agente (¿legislador común?) y agente central (¿coordinador parlamentario)?
11. Reflexione si la organización del Congreso es una herramienta (p. 22) o es la estructura de la negociación legislativa;
12. Ahonde acerca de la organización del congreso (dimensión procedimental): si favorece, o no, el trabajo legislativo; si permite a los legisladores, o no, la negociación eficiente y sencilla; si valida, o no, la aprobación de dictámenes sin que los legisladores posean el conocimiento suficiente sobre la materia en discusión;
13. No pierda el vínculo entre su marco teórico, su objeto de estudio y su objeto empírico, pues en ocasiones los párrafos no tienen cohesión (yuxtapuestos y superpuestos);
14. Defina desde el principio si su investigación se apagará al método deductivo o inductivo, analítico o sintético;
15. Homologue su criterio editorial y no descuide sus citas;
16. Escriba los números volados o llamadas después de los signos de puntuación (puntos, comas, comillas, etc.);
17. Cite párrafos con información de otras fuentes (p. 21);
18. No acentúe las locuciones latinas: *ibidem (ibid)*, *idem*, *op. cit.*, *et al*, etc.