

## Robert Cooter - El Derecho y la Teoría Social unificada<sup>1</sup>

Un economista hablando sobre teoría unificada a los abogados y científicos sociales es acogido algo así como la expedición británica a Afganistán en 1840. Los afganos preferían luchar antes que unirse al imperio británico, y muchos científicos sociales están dispuestos de manera similar hacia el imperio de la economía. Como el del siglo XIX británico, sin embargo, el imperialismo económico ha tenido un éxito notable. Los modelos económicos de la conducta racional han afectado a todas las ciencias sociales durante los últimos treinta años, así como a la historia, la filosofía y el derecho. Todo el mundo en las ciencias sociales, ya sea amigo o enemigo de la economía, debería querer entender su éxito.



[Robert D. Cooter](#) (1945), Professor of Law at the University of California, Berkeley, School of Law *Freedom, Innovation, and Intellectual Property* 1h 10m

En este ensayo, voy a tratar de explicar el éxito del análisis económico del derecho, pero no voy simplemente a elogiar el tema. Mis propios sentimientos son muy complicados para eso. Al igual que otros estudiantes universitarios de mi generación, tuve una especial aversión hacia el materialismo. La microeconomía habla de la eficiencia de los mercados, pero yo estaba más interesado en la majestad de derecho, en la lucha de la política, y en descifrar la cultura. Mi explicación de los éxitos de la economía revelará límites de los modelos de la conducta racional que aíslan lo económico de la psicología y la sociología. Corregir estas deficiencias estructurales permitiría unificar la teoría del comportamiento y superar las limitaciones del análisis económico del derecho.

---

### Avances en Derecho y Economía<sup>2</sup>

Hasta hace poco, el derecho limitaba el uso de la economía a cuestiones de defensa de la competencia, de industrias reguladas, de impuestos y de daños monetarios. El derecho obviamente necesitaba a la economía para responder a preguntas como, "¿Cuál es la cuota de mercado de un supuesto monopolista?", "¿Reducirán los controles de precios la disponibilidad de seguro automotriz?", "los ricos ¿pagan el impuesto sobre las ganancias de capital?", y "¿Cuántos ingresos futuros pierden los niños pierden a partir de la muerte de su padre?" Sin embargo, a partir de los 1960s el análisis económico del derecho se expandió considerablemente por su aplicación a la propiedad, los contratos, la responsabilidad civil, los crímenes, el procedimiento y el derecho constitucional. El análisis económico se dirigió a nuevas preguntas tales como, "La propiedad privada del espectro electromagnético ¿fomenta su uso eficiente?", "¿Qué remedio a los daños por incumplimiento genera una mayor confianza en los contratos?", "¿Provoca la responsabilidad objetiva por lesiones derivadas de productos de consumo una precaución excesiva de los fabricantes?", "Penas más duras ¿logran disuadir de cometer delitos violentos?", y "¿aumenta el bicameralismo el poder discrecional de los tribunales?" Al abordar estas cuestiones, la economía cambió la doctrina jurídica estadounidense. Entre los docentes de cada facultad de derecho

---

<sup>1</sup> Robert Cooter, [Law and Unified Social Theory](#), 22 J.L. & Soc'y 50 (1995).

<sup>2</sup> Esta sección se basa en el capítulo 1 de R. Cooter and T. Ulen, *Law and Economics* (2nd ed., 1994).

superior en los Estados Unidos hay por lo menos un economista; algunas facultades de derecho de Europa occidental también incluyen uno. Hay programas de titulaciones conjuntas de derecho y economía en muchas universidades americanas prominentes. Asociaciones de Derecho y economía se reúnen anualmente en Europa, Canadá y Estados Unidos. Revistas de derecho publican muchos artículos utilizando el enfoque económico y algunas se dedican exclusivamente a derecho y economía. Muchas clases de las facultades de derecho en Estados Unidos incluyen ahora un resumen del análisis económico de los temas de la clase. Un estudio exhaustivo reciente constató que las principales revistas de derecho estadounidenses citan más artículos usando el enfoque económico que con cualquier otro método.<sup>3</sup> En 1991 y 1992, los premios Nobel de economía se adjudicaron a Ronald Coase y Gary Becker, dos pioneros del análisis económico del derecho.

Fuera de las universidades, el análisis económico afectó al Derecho y el orden público de diversas maneras. El análisis económico proporcionó la base intelectual para el movimiento desregulatorio, que cambió radicalmente la ley para las industrias reguladas en varios países. Un comité creado por el Congreso de Estados Unidos en 1984 para reformar la sentencia penal en los tribunales federales (la Comisión de Sentencias de EE.UU.) utilizó de forma explícita las conclusiones de derecho y economía para llegar a algunos de sus resultados. Varios expertos en derecho y economía se han convertido en jueces de apelación federales, incluyendo a Richard A. Posner, Frank Easterbrook, Robert Bork, y Stephen Breyer, cuya confirmación de audiencia ante la Corte Suprema prosigue al momento de escribir esto.

### **¿Por qué tuvo éxito el Análisis Económico del Derecho?**

El análisis económico tuvo más éxito de lo que la mayoría de sus fundadores optimistas esperaban. ¿Por qué? Al igual que el conejo en Australia, la economía encontró un nicho vacante en la ecología intelectual y rápidamente lo llenó. Para entender el nicho, téngase en cuenta esta definición clásica: "Una ley es una obligación respaldada por una sanción del estado." Los legisladores y jueces a menudo preguntan, "¿Cómo afectará esta sanción el comportamiento?" Por ejemplo, si el fabricante de un producto defectuoso enfrenta responsabilidades por daños consecuentes, ¿qué ocurrirá con la seguridad y el precio del producto?

Los abogados contestaron tales preguntas en 1960, de la misma forma que en el 60 antes de Cristo, mediante la intuición y los datos disponibles. Una teoría científica para predecir los efectos de las sanciones sobre la conducta, de la que carecían los abogados, se desarrolló en economía después de 1960. Así como las leyes imponen sanciones a los actos, en los mercados se cobran precios por los productos adquiridos. Los economistas desarrollaron la teoría de los precios, que es matemáticamente precisa y empíricamente confirmada, para predecir cómo las personas responden a los precios. Para los economistas, las sanciones se parecen a los precios, ya que ambos son aranceles fijados al comportamiento. Es de suponer que las personas respondan a sanciones más severas al igual que responden a precios más altos. La adaptación de teoría de los precios al derecho permitió a los economistas predecir cómo las personas responden a las sanciones. Para ilustrar esto, supongamos que un fabricante sabe que su producto a veces ocasiona daño a los consumidores. ¿Qué tan seguro va a elaborar el producto? La respuesta depende del costo real de la seguridad, que depende a su vez de datos de diseño y fabricación. Además, la respuesta depende del "precio implícito" pagado por el productor por lesiones a los consumidores, incluida su responsabilidad. El productor necesitará la ayuda de abogados y

<sup>3</sup> W.M. Landes and R. Posner, 'The Influence of Economics on Law: A Quantitative Study' (1993) 36 J. of Law and Economics 385-424.

otros expertos para estimar el precio implícito. Después de obtener la información necesaria, el productor racional comparará el costo de la seguridad y el precio implícito de los accidentes. Para maximizar beneficios, el productor ajustará la seguridad hasta que el costo real de seguridad adicional sea igual al precio implícito de los accidentes adicionales.

He estado discutiendo las sanciones como si fueron fijadas como precios. Algunos precios, sin embargo, se negocian en lugar de estar fijos. Negociar requiere la comprensión de una teoría estratégica. En el fútbol americano, un jugador corre a menudo del lado derecho como señuelo para engañar al otro equipo, mientras que el jugador que lleva la pelota corre por el lado izquierdo. Por el contrario, un escalador de montañas nunca se pone en marcha en la ladera sur como señuelo para engañar a la montaña, mientras que el equipo principal sube por la ladera norte. El fútbol es estratégico y el alpinismo no lo es. En los juegos de estrategia, cada jugador arma su estrategia bajo el supuesto de que los demás jugadores arman sus estrategias anticipándose a lo que él vaya a hacer. En los juegos no estratégicos, cada jugador asume que los otros jugadores arman sus estrategias sin anticipar lo que él vaya a hacer.

Los economistas aplican teoría de los precios al derecho al tratar las sanciones como precios. La teoría de precios por lo general supone que las personas se comportan no estratégicamente. En particular, cada participante en un mercado competitivo espera que su propia compra y venta no afecte los precios. En contraste, teoría de los juegos analiza el comportamiento estratégico. Las reglas de un juego prescriben los movimientos que los jugadores pueden hacer, y teoría de los juegos predice cómo la gente cambiará sus jugadas en respuesta a cambios en las reglas. Al igual que las reglas de los juegos, las normas de derecho prescriben cómo las personas pueden interactuar entre sí. Cuando las personas interactúan a la sombra de la ley, su comportamiento a menudo depende de lo que cada persona piensa que harán los otros.<sup>4</sup> En consecuencia, las normas de derecho son como reglas de juegos a los propósitos del análisis económico. Que las personas se comporten estratégicamente o no a menudo depende del número de jugadores del juego. En juegos con muchos jugadores, cada uno puede presumir que su conducta por sí sola no puede afectar lo que otros hacen, como en un modelo de competencia perfecta. En juegos que enfrentan a unos pocos jugadores, cada uno puede presumir que su comportamiento afectará lo que otros hagan. Por ejemplo, dos partes al negociar un arreglo tratan de anticipar las ofertas de cada uno, el principal en una relación fiduciaria redacta un contrato que anticipa la reacción del agente, y aquellos que han creado un estorbo en su propiedad pueden anticipar la respuesta de los vecinos.

Al principio, las aplicaciones de teoría de los precios al derecho trataban en general a las sanciones como precios competitivos, por lo que los modelos eran no estratégicos. Por ejemplo, cada criminal asume que sus crímenes no pueden afectar la programación de sanciones penales del estado, cada consumidor supone que su precaución no afectará la probabilidad de que un producto sea defectuoso, y cada conductor asume que su decisión de conducir al trabajo no afectará las decisiones de manejar de otros conductores.

El comportamiento no estratégico es más fácil de analizar que el estratégico. A principios de su desarrollo, el análisis económico del derecho encontró una técnica para analizar el comportamiento estratégico como si fuese no estratégico. La proposición más famosa del análisis econó-

---

<sup>4</sup> [El concepto de sombra de la ley se refiere a la manera en que las leyes pueden afectar las acciones de las personas, incluso cuando no hay ninguna afectación legal directa. A menudo, la ley se utiliza para "enviar una señal". Según esta interpretación, la sombra de la ley se refiere a la solución de casos o de acuerdos con la fiscalía de manera que se tenga en cuenta lo que sucedería en el juicio. V. Stuart Birks, [Why the shadow of the law is important for economists](#), 2011.]

mico del derecho, el teorema de Coase, afirma que la negociación tendrá éxito siempre que los "costos de transacción" sean bajos. Por lo tanto, el teorema de Coase trata al comportamiento estratégico como un costo de transacción. Tratar al comportamiento estratégico como un costo facilitó la rápida asimilación de teoría de los precios en derecho. En realidad, el comportamiento estratégico no se parece al costo de las naranjas, de los cortes de pelo, o de cualquier otro bien. Llamar "costo" al comportamiento estratégico pospone su análisis.<sup>5</sup> Los teóricos de juegos están reelaborando el análisis económico del derecho bajo el supuesto de que la gente se comporta estratégicamente, al igual que han transformado el estudio de la organización industrial en los 1980s.<sup>6</sup> Para ilustrar esto, ahora entendemos mejor cómo las ofertas de solución protegen y ordenan a los acusados y clasifican a los demandantes de acuerdo con la fortaleza de su caso. Los demandantes con casos fuertes rechazan una oferta de liquidación y proceden al juicio; los demandantes con casos moderados aceptan un arreglo si se les ofrece y van a juicio de otro modo; los demandantes con casos débiles aceptan una solución si se les ofrece y dejan caer el caso de otro modo. El acusado racional utiliza estos datos para calcular la estrategia de solución que minimice sus costos.

Generalizando, podemos decir que la economía ofrece una teoría del comportamiento para predecir cómo la gente responde a cambios en las leyes. Al nivel más simple, cuando la gente responde a las sanciones impuestas por el Estado, pero no entre sí, la teoría de los precios predice cómo los cambios en las sanciones cambian su comportamiento. En un nivel más complejo, cuando las personas responden al Estado y a la otra parte, teoría de los juegos predice cómo los cambios en las leyes cambian el comportamiento. Estas teorías superan la intuición tanto como la ciencia supera el sentido común. Además de una teoría científica de la conducta, la economía ofrece un estándar normativo útil para la evaluación de las leyes y las políticas. Para hacer política pública los jueces y otros legisladores necesitan conocer sus efectos sobre valores importantes. Un miembro de la Corte Suprema de California recientemente presidió un tribunal de simulación ("tribunal ficticio") para estudiantes de derecho. Después de escuchar una hora de argumentos técnicos legales, dio un puñetazo sobre la mesa y dijo: "¿Cuáles son los argumentos de política? Este es el más alto tribunal de California. ¡Quiero conocer los argumentos de política!" Para hacer política pública los jueces y otros legisladores necesitan conocer sus efectos sobre valores importantes. La economía predice los efectos de las políticas en materia de eficiencia. Los funcionarios públicos no abogan públicamente por derrochar el dinero, por lo que la eficiencia siempre es relevante en los debates de política. Además de la eficiencia, la economía también predice los efectos de las políticas de distribución. Más que otros científicos sociales, los economistas entienden cómo las leyes afectan a la distribución del ingreso y la riqueza entre las clases y los grupos. Por ejemplo, en una de sus primeras aplicaciones a la política pública, los economistas predijeron quiénes soportarían realmente la carga de impuestos alternativos. En general, la economía predice cómo las leyes afectan a la eficiencia y la distribución, que son dos de los valores de política más importantes para los legisladores.

### **Visión radiográfica versus visión periférica**

Cuando describí la institucionalización exitosa del análisis económico del derecho, no he mencionado que muchos profesores de derecho en los Estados Unidos dicen que la economía ya no domina la pasarela de la moda intelectual como alguna vez lo hizo. Algunos profesores incluso

<sup>5</sup> R. Coase, "The Problem of Social Cost" (1960) 3 J. of Law and Economics 1.

<sup>6</sup> D. Baird, R. Gertner, and R. Picker, *Game Theory and the Law* (1994).

hablan de una "crisis" en el tema.<sup>7</sup> Un comentarista de radio supuestamente resume las noticias de la noche diciendo: "La crisis política en Alemania es grave, pero no desesperada, y la crisis política en Italia es desesperada pero no grave." La supuesta "crisis" en derecho y economía no es desesperada, porque su institucionalización continúa sin cesar. Sin embargo, las deficiencias en la materia son lo suficientemente graves como para poner en peligro la realización de todo su potencial.

Uno de los comentaristas más reflexivos sobre el análisis económico del derecho, Robert Ellickson, cree que la teoría corre más de prisa que los hechos en este campo.<sup>8</sup> Ellickson piensa que el análisis económico del derecho crea demasiados modelos y prueba muy pocos de ellos. Su remedio es una dosis de investigación empírica motivada por ideas más que por modelos, un método ejemplificado en el movimiento "derecho y sociedad". Mi enfoque en esta conferencia complementa al de Ellickson. La teoría explica estrechando la atención a causas reconocidas. Por consiguiente, una teoría incompleta puede impedir que un investigador perciba todos los hechos. El análisis económico del derecho tiene una visión de rayos X, no una visión periférica. Creo que la incompletitud de la teoría económica impide que los investigadores perciban hechos que los psicólogos y sociólogos consideran como elementos centrales de la ley. En la siguiente sección explico por qué.

### El núcleo

Los economistas normalmente suponen que la gente **maximiza** algo - los consumidores maximizan su utilidad, las empresas maximizan sus beneficios, los políticos maximizan votos, las burocracias maximizan ingresos, las organizaciones benéficas maximizan el bienestar social, y así sucesivamente. Las teorías que asumen maximización han demostrado su utilidad en predecir el comportamiento. Los economistas suelen decir que estos modelos tienen éxito porque la maximización modela la racionalidad y la mayoría de la gente es racional. La evaluación de esta afirmación requiere una comprensión de la racionalidad económica. Diferentes personas quieren cosas diferentes, tales como riqueza, poder, fama, amor, virtud o felicidad. Una concepción de la racionalidad sostiene que las personas racionales pueden clasificar las alternativas según la medida en que les permiten acceder a lo que desean.<sup>9</sup> La racionalidad exige, además, elegir la alternativa más alta que está disponible. Sería irracional estar peor según su propio criterio cuando se puede lograr lo mejor.

La elección de la alternativa más alta que está disponible se puede describir matemáticamente como maximización. Del mismo modo que la persona que clasifica alternativas de peor a mejor, así también los números reales pueden ser clasificados de menor a mayor. Para representar matemáticamente la clasificación de alternativas, creamos una "función de utilidad" para asociar las mejores alternativas a un número mayor. A continuación, dividimos el conjunto de alternativas entre alternativas disponibles y no disponibles. Representamos a la partición matemáticamente como una restricción sobre la función de utilidad. La elección de la mejor alternativa disponible corresponde a maximizar la función de utilidad sujeta a la restricción de factibilidad. Por ejemplo, el consumidor que va de compras probablemente piensa de sí mismo como tratan-

<sup>7</sup> Este chisme impreciso es difícil de documentar. El estudio que he mencionado anteriormente encontró alguna indicación de una desaceleración en el crecimiento exponencial de las citas de artículos que aplican economía al derecho. Ver Landes y Posner, op. cit., n. 2.

<sup>8</sup> R.C. Ellickson, 'Bringing Culture and Human Frailty To Rational Actors: A Critique of Classical Law-and-Economics' (1989) 65 Chicago-Kent Law Rev. 23-55.

<sup>9</sup> De ahí la broma: La economista llega a su oficina. Un colega le pregunta: "¿Cómo está tu marido?" Ella responde: "¿Comparado con qué?"



do de obtener la mayor cantidad de lo que él o ella quiere y que puede permitirse comprar, y ese comportamiento se representa como maximizando su utilidad sujeto a su restricción presupuestaria.

El máximo de una función a menudo se encuentra cuando su derivada es cero, o, en jerga de los economistas, donde se igualan los costos y beneficios marginales. Los economistas se dieron cuenta de este hecho cuando se unieron al utilitarismo y al cálculo a fines del siglo XIX. El resultado fue la "revolución marginalista", que dio su forma moderna a la teoría económica. Los desarrollos posteriores han construido sobre los cimientos de fines del siglo XIX, sin tirarlos a la basura. Parece que los marginalistas pusieron los cimientos correctos, mientras que los intentos de la economía matemática antes de ellos no llegaron a nada.

La maximización sugiere que un agente calcula y trata de hacer lo mejor que puede. Gran parte de lo que se hace que aterriza en los tribunales, sin embargo, es falto de cálculo o incluso irracional. Piensen en la racionalidad como un continuo entre irracionalidad en un extremo e hiperracionalidad en el otro. La competencia del mercado aplica un precio severo para la racionalidad disminuida. En consecuencia, los mercados altamente competitivos se acercan a la hiperracionalidad, como se demostró, por ejemplo, en las aplicaciones de la hipótesis del mercado eficiente a los mercados de valores. En el otro extremo, algunos delitos y crímenes ocurren cuando la racionalidad del causante se ha reducido hasta el punto que el comportamiento parece irracional. La economía ha enfocado tradicionalmente los niveles altos de racionalidad. Los estudiosos de la economía ahora debaten con vigor cómo cabría modelar una racionalidad disminuida.

En cuanto al segundo concepto en el núcleo de la teoría económica, no hay hábito de pensamiento tan arraigado entre los economistas como el impulso de caracterizar cada fenómeno social como un **equilibrio** en la interacción de actores que maximizan. Un equilibrio es un patrón de interacción que persiste a no ser que sea perturbado por fuerzas externas. Un equilibrio es **estable** si el sistema tiende hacia él cuando está fuera de equilibrio. Como ejemplo, el manto de nieve en el cuenco de una montaña se encuentra en equilibrio estable, mientras que la capa de nieve del lado de la montaña es inestable. Los economistas generalmente suponen que las interacciones tienden hacia un equilibrio estable, independientemente de que se produzcan en mercados, elecciones, clubs, juegos, equipos, empresas o matrimonios. Un actor que pretende optimizar y tiene éxito no tiene ninguna razón para cambiar su conducta. Una interacción es un equilibrio cuando nadie cambia su conducta. En consecuencia, existe un equilibrio cuando todos los actores maximizan simultáneamente. Por el contrario, un actor que intenta maximizar y fracasa cambiará su conducta. Una interacción no es un equilibrio cuando alguien cambia su comportamiento. En general, "máximo" y "equilibrio" están conceptualmente conectados.

Los teóricos sociales a menudo debaten sobre la relación entre individuo y sociedad. Los sociólogos argumentan a veces que el grupo es más que la suma de sus partes, al igual que un animal es más que la suma de cabeza, torso y extremidades. Muchos sociólogos creen en construir la teoría a partir de conceptos como "rol" o "clase" que supuestamente se desprenden de los objetivos de los individuos y adquieren una vida propia. En el otro extremo, algunos psicólogos practican el **individualismo metodológico**, que reduce el estudio de los grupos al comportamiento de los individuos. A diferencia de estos enfoques, el equilibrio no se despega de la conducta individual ni se reduce al comportamiento individual. En vez de desprenderse de los objetivos individuales, un equilibrio necesariamente permite a las personas alcanzar sus objetivos. En lugar de reducirse al comportamiento individual, un equilibrio no puede existir sino en un grupo. Por ejemplo, el precio de mercado depende de la interacción de muchos compradores y

vendedores que persiguen sus propios intereses. Lo mismo ocurre con la tasa de desempleo o la tasa de inflación. Los economistas no piensan que pueden explicar los precios, el desempleo o la inflación hasta que construyan un modelo de individuos que interactúan cuyo equilibrio predice con precisión el fenómeno en cuestión.

"Equilibrio" describe una relación precisa entre los individuos y la sociedad, mientras que las metáforas populares a menudo fallan. Por ejemplo, responder a la pregunta: "¿Es la sociedad más que la suma de sus partes?" requiere la comparación de dos números. ¿Qué se ha de añadir para llegar a la suma? La metáfora parece inadecuada porque la sociedad carece de métrica. Del mismo modo, comparar la sociedad de las abejas a un organismo tiene sentido, porque la identidad genética dirige a las distintas abejas de una colmena hacia el mismo objetivo, tanto como dirige a células diferentes de un cuerpo sano hacia el mismo objetivo. Sin embargo, la comparación de la sociedad humana a un organismo tiene mucho sentido, porque la gente compite intensamente entre sí. Como abejas, las personas realizan funciones, pero a diferencia de las abejas, la gente a menudo subvierte los roles. Cualquier teoría social que omita la competencia entre individuos deja afuera el motor del cambio. De igual modo, la comparación de las funciones de las abejas a las funciones realizadas por las partes de un motor de automóvil tiene sentido, porque las abejas desempeñan sus funciones de forma rígida. Una abeja obrera no cambia su mente y se convierte en una abeja soldado. Por el contrario, las personas se comprometen a papeles tentativamente y llevan a cabo tareas en forma flexible. Una persona puede renunciar a un trabajo como trabajador y convertirse en soldado. Una teoría de los roles humanos debe explicar lo que mantiene a la gente en ellos.

Un sistema dirigido hacia un equilibrio estable llega a su destino a menos que sea desviado por fuerzas externas. En los mercados y la vida social, las fuerzas externas a menudo desvían una interacción antes de que alcance el equilibrio. Sin embargo, un análisis de equilibrio tiene sentido desde un punto de vista metodológico. El patrón más simple de interacción a ser analizado es uno que no cambia. Trazar la ruta completa del cambio es mucho más difícil. Existen teorías microeconómicas del crecimiento, los ciclos, y los desequilibrios, pero han tenido poca aplicación en el campo normativo hasta ahora. El enfoque básico del derecho es la "**estática comparativa**" en la que el equilibrio bajo una norma legal es comparado con el equilibrio bajo otra norma jurídica.

Los conceptos fundamentales de maximización y equilibrio tratan un asunto de interacción social, no específicamente de interacción en el mercado. Estos conceptos podrían haber sido desarrollados en la ciencia política o la psicología, en lugar de en economía. En consecuencia, creo que dichos dos conceptos forman parte del núcleo de la teoría del comportamiento. En cuanto al tercer concepto en el núcleo de la teoría económica, los economistas suelen evaluar un equilibrio conforme a su **eficiencia**. Dícese de un proceso de producción que es eficiente si es imposible producir la misma cantidad de producto con una menor cantidad de insumos, o es imposible producir más producto con los mismos insumos. Otra clase de eficiencia, llamada "**eficiencia de Pareto**" así llamada por su inventor, se refiere a la satisfacción de las preferencias individuales. De una situación particular se dice que es Pareto eficiente si no es posible cambiarla a fin de que al menos una persona mejore (en su propia estimación) sin hacer que otra persona quede en peores condiciones (de nuevo, en su propia estimación). En general, la eficiencia de Pareto pregunta si alguien puede mejorar sin que alguien empeore.

Sugeriré, pero no explicaré completamente por qué la **"eficiencia" es más central que la "distribución" para el análisis económico del derecho**. Casi todo el mundo está de acuerdo en que el Estado debe aplicar políticas de manera eficiente en lugar de ineficiente, pero muchas personas no están de acuerdo sobre las metas de política de distribución del ingreso. Algunas personas piensan que el gobierno debería redistribuir la riqueza de ricos a pobres en aras de la justicia social, mientras que otros piensan que el gobierno debería evitar la redistribución de la riqueza. Al igual que otras personas, los economistas discrepan entre sí sobre los fines a perseguir en materia de redistribución. En consecuencia, los economistas no logran llegar a un consenso sobre la medida de la distribución a colocar en el núcleo de la disciplina. A diferencia de otras personas, muchos economistas están de acuerdo sobre los medios de redistribución. La mayoría de los economistas que estudian el derecho creen que los objetivos de redistribución pueden lograrse mejor en los estados modernos mediante tributación progresiva que por la reorganización de los derechos legales en campos tales como agravios, contratos y delitos.

Puedo mencionar sólo algunas de las razones por las que los economistas creen que **los impuestos de base amplia son una mejor herramienta de redistribución que el derecho privado o el penal**.<sup>10</sup> En primer lugar, la redistribución de un dólar de un grupo a otro utiliza algo de recursos. La redistribución por los tribunales utiliza mucho más recursos que la redistribución mediante impuestos. Como ejemplo, el abogado de un demandante en los USA habitualmente cobra una tercera parte de la sentencia, mientras que un contador que prepara la declaración de impuestos de alguien cobra una pequeña fracción de las obligaciones tributarias de la persona.

En segundo lugar, **la redistribución mediante derechos legales provoca un comportamiento más improductivo que la redistribución mediante impuestos progresivos**. La gente cambia su comportamiento de manera improductiva para evitar los costos de redistribución y asegurarse los beneficios. Para reducir al mínimo las respuestas improductivas, los economistas de las finanzas públicas instan al Estado a aumentar los ingresos procedentes de impuestos con una base amplia. La responsabilidad legal corresponde a un impuesto con una base estrecha. Para ver por qué, supongamos que el Estado desea tomar ingresos de los dueños del capital y darlo a personas con bajos ingresos. El estado podría alcanzar esta meta directamente gravando los dividendos. Por otra parte, el estado podría conseguir su objetivo indirectamente a través de la legislación sobre responsabilidad. Para ser concretos, consideren que se establece que las compañías farmacéuticas sean absolutamente responsables de los efectos secundarios dañinos de las drogas medicinales. Gravar los dividendos o disponer que las compañías farmacéuticas sean absolutamente responsables hará que la gente cambie su comportamiento de manera improductiva. A fin de ilustrar, los impuestos cobrados sobre dividendos causarán que las empresas retengan más beneficios, y las corporaciones farmacéuticas responderán a la responsabilidad absoluta negándose a comercializar algunos medicamentos o transfiriendo producción a las asociaciones. Los principios de las finanzas públicas predicen que la responsa-

---

<sup>10</sup> Para un modelo de por qué el Estado no debe perseguir los objetivos de distribución a través del derecho civil, véase L. Kaplow and S. Shavell, *The Efficiency of the Legal System versus the Income Tax in Redistributing Income* (Harvard working paper no. 130, 1993).



bilidad absoluta de las compañías farmacéuticas causará cambios improductivos mucho más importantes del comportamiento, que gravar los dividendos al nivel equivalente.<sup>11</sup>

En tercer lugar, **los efectos redistributivos reales de ajustar los derechos legales pueden no ser los esperados**. Para ilustrarlo, imaginen que el Estado promulga una ley que impone la responsabilidad absoluta de las compañías farmacéuticas con el fin de transferir riqueza de los accionistas a los consumidores. Los legisladores esperan que los premios aumentados de responsabilidad civil sean pagados por los dueños de las acciones farmacéuticas. En realidad, las compañías farmacéuticas pueden trasladar estos costos a los consumidores mediante el aumento de los precios de los medicamentos, en lugar de reducir los dividendos.<sup>12</sup> En general, la predicción de los efectos redistributivos de la legislación sobre responsabilidad depende de desentrañar complejos vínculos causales.

En cuarto lugar, la redistribución a través de los derechos legales puede **implicar una "fuga" excesiva**. Las fugas ocurren cuando algunos de los ricos obtienen parte de los fondos destinados para ser redistribuidos a los pobres. En general, las fugas se producen porque la ley no puede excluir a beneficiarios no deseados. A fin de ilustrar, supongan que los conductores son más ricos que los peatones en promedio. Tomando nota de este hecho, los legisladores deciden redistribuir el ingreso desde los relativamente ricos a los relativamente pobres estableciendo que los conductores tengan estricta responsabilidad por los daños accidentales causados a los peatones. Sin embargo, se presentan algunos casos donde el peatón es más rico que el automovilista, en cuyo caso la regla de responsabilidad será redistribuir el ingreso de los relativamente pobres a los relativamente ricos. Este problema surge porque la responsabilidad se correlaciona con el ingreso de manera imperfecta.

### Pulpa

Estos tres conceptos básicos - maximización, equilibrio y eficiencia - son fundamentales para explicar el comportamiento de las instituciones que coordinan las interacciones entre la gente. Sin embargo, los críticos del análisis económico dudan de que estos conceptos puedan explicar la ley. Se preguntan, "¿No es mejor describir la psicología que recomendar la racionalidad?" "¿Por qué hacer énfasis en los equilibrios en lugar del cambio?" "¿No es la justicia el objetivo del derecho, en vez de la eficiencia?" Quine observó que el núcleo de una ciencia se compone de proposiciones casi tautológicas.<sup>13</sup> Una tautología, como "Todos los esposos están casados", describe una convención sobre la forma de hablar y razonar. El núcleo de la economía es un mecanismo formal de razonamiento, con suficiente flexibilidad para generar modelos alternativos. Los modelos alternativos pueden generar predicciones contradictorias. Los tests de predicciones

<sup>11</sup> El efecto distorsionador de un impuesto depende de la elasticidad de la oferta y la demanda del bien gravado. A más amplia base, menor será la elasticidad. Los fármacos con efectos secundarios perjudiciales para algunas personas son una base más estrecha que los dividendos. Téngase también en cuenta que los dividendos son una base más estrecha que el ingreso, por lo cual la mayoría de los economistas prefieren que el estado recaude mediante un impuesto sobre todos los ingresos. Para hacer una comparación justa, debemos comparar impuestos sobre diferentes bases que recaudan la misma cantidad de ingreso para el estado. La frase "al nivel equivalente" se refiere al nivel que recauda cantidades equivalentes de dinero para su redistribución. Para una exposición de los principios de las finanzas públicas, véase P. Musgrave y Musgrave R., *Public Finance in Theory and Practice* (1976).

<sup>12</sup> Tengan en cuenta que el capital debe ganar la misma tasa de retorno en todas las formas de inversión a largo plazo, por lo que los consumidores seguramente pagarán premios más altos de responsabilidad civil contra las compañías a través de precios más altos de los productos a largo plazo.

<sup>13</sup> W. von Quine, "Two Dogmas of Empiricism" in *From a Logical Point of View* (1953) 20-46.

contradictorias contra los hechos confirman un modelo y desconfirman otros. Sin embargo, el núcleo de la economía, lo que generó ambos modelos, no es ni confirmado ni desconfirmado.

Los economistas bostezan cuando los psicólogos anuncian que la investigación empírica muestra que las personas no calculan sus costos y beneficios marginales. Al igual que Quine, la mayoría de los economistas creen que la predicción se produce en la periferia de una ciencia, no en el núcleo. Los críticos que imaginan que sus observaciones refutan el núcleo de la economía han confundido formalidad y realidad. El núcleo de la economía debe ser alabado o criticado en función de su poder de generar modelos predictivos. La pregunta relevante es si los modelos más potentes provienen de describir la psicología más que en dictar la racionalidad, o destacar el cambio más que los equilibrios, o postular que la ley apunta a la justicia antes que a la eficiencia.

Los nombres que se refieren a algunos objetos pueden ser comprendidos apuntando a ellos, como por ejemplo decir "gato" y señalar un gato. Otros conceptos, como "democracia", "melodía" o "raíz cuadrada" no pueden ser transmitidos mediante definiciones ostensivas. En cambio, el dominio de estos términos típicamente implica practicar su uso, en especial términos matemáticos como "raíz cuadrada". Tampoco se puede comprender plenamente lo que los economistas entienden por "maximización" hasta que no se opera con algunos modelos de maximización. Los críticos que nunca se ocuparon de modelos subestiman la flexibilidad de los conceptos básicos de la economía, algo así como una persona que conoce la definición del diccionario de una palabra francesa pero no sabe hablar francés. Antes de atacar los conceptos básicos del análisis económico del derecho, un crítico debe pasar por la etapa intermedia de su comprensión.

Rodeando las semillas y debajo de la piel de una manzana se encuentra su pulpa. La pulpa de la economía es una colección de conceptos relativos a lo que la gente maximiza (interés propio, beneficios, votos, etc.), la forma del equilibrio (competencia perfecta, monopolio, estratégico, etc.), y el tipo de eficiencia (paretiana, costo-beneficio, utilitaria, etc.). En mi opinión, la "pulpa" de la economía carece de algunos nutrientes esenciales para nutrir las ciencias sociales. En concreto, la economía "toma a las preferencias como dadas" lo que significa que no trata de explicar cómo las personas adquieren sus objetivos. La economía necesita una teoría de las "preferencias endógenas" para explicar cómo las personas deciden qué maximizar. La ausencia de tal teoría mantiene a la economía aislada de la psicología del desarrollo y de las teorías de la reproducción social.

En la siguiente sección, sugiero cómo empezar a corregir esta deficiencia. Los economistas parten normalmente del supuesto de que una persona ejerce su propio interés tal como lo percibe. Lo que permita avanzar hacia las metas de una persona sirve a su percepción de su propio interés. En consecuencia, el interés presupone objetivos personales, incluidos los valores centrales por los cuales se define una persona. Una persona adquiere valores mediante su internalización. Los valores internalizados son esenciales para la moral y el derecho. La economía no ofrece ninguna explicación de cómo se produce la internalización. En otras palabras, la economía no ofrece ninguna explicación de cómo una persona se convierte en el yo en el que uno está interesado. A continuación voy a discutir cómo la economía podría hacer tal consideración.

Max Weber argumentó que los cristianos protestantes consideran a la elección ocupacional como una vocación religiosa, lo que hace que las personas interioricen los roles ocupacionales. La internalización del rol ocupacional aumenta la dedicación y la creatividad con que la gente persigue los objetivos de negocio. La dedicación y la creatividad permiten que las personas puedan cooperar juntas en grandes organizaciones que aplican conocimiento técnico y logran economías de escala. Según Weber, la ética protestante trajo la disciplina del monasterio dentro del ejercicio de la actividad, que perfeccionó la racionalidad instrumental como un modo de comportamiento y creó la revolución industrial.<sup>15</sup>

Replanteo las afirmaciones de Weber en el lenguaje de la economía moderna. La necesidad de muchas personas de cooperar en una economía compleja crea problemas de información y motivación. Por ejemplo, cada empleado en una organización grande que aplica la ciencia a la producción trabaja bajo la dirección de otros individuos y recibe como paga una fracción del valor del bien en cuya producción coopera. El "problema de agencia" es diseñar organizaciones y contratos para obtener esfuerzo y creatividad por parte de estos trabajadores. La obtención de esfuerzo y creatividad requiere alinear el interés propio de los agentes con los intereses del principal. Sin embargo, el interés personal estrecho de los agentes nunca se alinea perfectamente con los intereses del principal. Los problemas de agencia se vuelven manejables en las economías modernas porque la gente interioriza los roles ocupacionales, lo que amplía su interés propio. Cuando los subordinados interiorizan estos roles, requieren menos vigilancia de sus superiores. La menor vigilancia reduce los costos de transacción, contratación, y gestión de las jerarquías. Por lo tanto la internalización de roles ocupacionales es la forma última de descentralización, lo que evita que las limitaciones de información y motivación estrangulen a la economía moderna.

La internalización de un rol ocupacional implica aceptar las normas de una ocupación de manera tan íntima que entren en la auto-concepción del individuo. Tan pronto como un individuo incorpora normas en su auto-concepción, él o ella diferencia dos tipos de interés propio. El más simple auto-interés, lo que llamo el "auto-interés estrecho", busca sólo pagos objetivos en la riqueza o el poder. Cuanto más complejo sea el interés propio, lo que llamo el "auto-interés denso", modifica los pagos objetivos para abarcar el valor subjetivo de la moral. Por ejemplo, muchos abogados buscan poder y riqueza a través de su profesión. Además, algunos aspiran a ser "buenos abogados", es decir, personas cuyo trabajo encarna las virtudes de la profesión legal. Las virtudes de la profesión incluyen tanto sus normas éticas y su artesanía técnica.

La internalización de un rol "densifica" el interés para incluir las obligaciones y objetivos de una ocupación. Por lo tanto, los mejores trabajadores se expresan mostrando quiénes son a través de su trabajo. Su trabajo muestra quiénes son reflejando lo que han interiorizado. La economía contemporánea no tiene nada que decir acerca de la auto-expresión a través del trabajo. Los actos auto expresivos tienen un significado. Las metas y sentimientos del actor son los significados del acto para él. Por lo tanto, una teoría del interés propio denso debe ser al mismo tiempo una teoría del comportamiento y una teoría del significado. Los economistas a menudo describen su disciplina como una "ciencia del comportamiento". Otras ciencias sociales han regresado

---

<sup>14</sup> Esta sección se basa en mi conferencia, "Prices and Obligations" en el Seminari D'Actualitat Jurídica: "Dret, Economia i Empresa Jurídica", Departament de Justícia de Catalunya, Barcelona, 17 Marzo de 1994.

<sup>15</sup> M. Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, tr. T. Parsons (2nd ed., 1976).

recientemente al interpretativismo y la hermenéutica. El interés propio denso ofrece un puente entre la teoría del comportamiento y las teorías del significado del comportamiento.

### Preferencias endógenas

Los psicólogos han estudiado ampliamente la internalización de las normas. Piaget, Kohlberg y otros esbozan etapas en el desarrollo del razonamiento moral de los niños.<sup>16</sup> De acuerdo con sus teorías, un niño perfecciona la capacidad de internalizar las normas cuando adquiere una capacidad de razonamiento abstracto. Su investigación hace que la internalización suene fría y racional. Por el contrario, la "psicología profunda" a menudo traza la internalización de la moral en procesos irracionales calientes y rudimentarios. Según estas teorías, la internalización de la moral inculca nuevos impulsos en un niño a través de las experiencias emocionales. Un ejemplo es la teoría de Freud de la moral como el "fantasma en la guardería", es decir, la memoria reprimida de los castigos de los padres.<sup>17</sup>

Ambos tipos de internalización - aceptar razones e inculcar impulsos - crean nuevos motivos, que pueden inclinar el equilibrio motivacional del individuo. Los modelos económicos suelen ver la motivación como un cálculo de los beneficios y costos psicológicos. La internalización puede cambiar el signo de los beneficios netos psicológicos unidos a un acto. Por ejemplo, la internalización de la moral genera costos subjetivos al jugador no cooperativo que pueden cambiar la estrategia dominante en un juego, de no cooperativa a cooperativa.<sup>18</sup> La internalización de las normas cambia las preferencias y afecta decisivamente el comportamiento. Sin embargo, la teoría económica no puede explicar la internalización o predecir su aparición. Llenar este vacío requiere una teoría de preferencias endógenas enlazando la economía y la psicología del desarrollo. Una teoría de las preferencias endógenas requiere la expansión de la teoría de la decisión para abarcar la elección de quién llegar a ser. La elección entre *yoes* implica problemas diferentes de elegir entre bienes.

Cuando el interés propio se densifica, surgen conflictos entre los *yoes* estrechos y densos. Por ejemplo, un abogado puede sentirse desgarrado entre ser un "buen abogado" y enriquecerse por medios turbios. El conflicto interno, que es el objeto de mucha psicología y filosofía moral, ha encontrado recientemente un lugar en los modelos económicos. Los economistas generalmente asumen que un actor decide ordenando las alternativas de mejor a peor. Al modelar el conflicto interno, el actor decide elaborando una distribución de probabilidad sobre los diferentes ordenamientos de alternativas. Un ordenamiento podría representar el yo estrecho, el otro ordena-

---

<sup>16</sup> L. Kohlberg, 'Moral Stages and Moralization: The Cognitive-Developmental Approach' in *Moral Development and Behavior: Theory, Research, and Social Issues*, ed. T. Lickona (1976) 31-53; L. Kohlberg, 'Stage and Sequence: The Cognitive-Development Approach to Socialization' in *Handbook of Socialization Theory and Research*, ed. D.A. Goslin (1969); L. Kohlberg, *The Philosophy of Moral Development: Moral Stages and the Idea of Justice* (1981); L. Kohlberg, 'Appendix. The Six Stages of Moral Judgment' in *The Philosophy of Moral Development: Essays on Moral Development*, vol. I (1981) 409-12. Los defectos del enfoque de Kohlberg han generado muchas críticas de las feministas, especialmente Carol Gilligan, In *a Different Voice: The Psychology of Women's Development* (1982) 8 and 16-17.

<sup>17</sup> En el relato de Freud, la moral es la memoria reprimida del castigo y las amenazas del padre. En términos técnicos, el superyó surge cuando el niño reprime sus temores edípicos. Véase S. Freud, *The Ego and the Id* (1962), tr. J. Riviere, revisada y editada por J. Strachey. Una discusión clara de estas ideas es proporcionada por R. Wollheim en 'The Last Phase', cap. 7 de su *Sigmund Freud* (1971).

<sup>18</sup> Véase R. Cooter, 'Structural Adjudication and the New Law Merchant: A Model of Decentralized Law' (1994) 14 *International Rev. of Law and Economics* 215-31.

miento podría corresponder al yo denso, y la distribución de probabilidad podría estar determinada por la fuerza de voluntad del actor.<sup>19</sup>

### **Racional Versus Razonable**

El enfoque de la economía en el estrecho interés personal da lugar a paradojas, dos de las cuales voy a discutir brevemente. Un poder judicial independiente funciona utilizando jueces vitalicios, con sueldo fijo, perspectivas de promoción impredecibles, y obligados a no tomar casos que afecten su interés material. La independencia del poder judicial impide que los jueces estén detrás del dinero, del poder o de otros aspectos de estrecho interés personal. En consecuencia, una pregunta abierta en el análisis económico del derecho es, "¿Qué maximizan los jueces independientes?" En tanto la economía esté centrada en el estrecho interés personal, esta pregunta no tiene respuesta. En lugar de maximizar el estrecho interés personal, los jueces independientes suelen expresar su propia visión política y legal a través de sus decisiones. Su comportamiento no puede explicarse sin una teoría densa de los intereses de una persona.

De manera similar, las tasas de participación en las elecciones generales no pueden ser explicadas por una teoría del interés personal estrecho. A medida que el número de votantes aumenta, la probabilidad de que el voto de una persona influya en el resultado de la elección se aproxima a cero. Sin embargo, el costo de oportunidad de la votación, en términos de tiempo y esfuerzo, guarda escasa o nula relación con el tamaño de la jurisdicción. Por lo tanto, una teoría basada en el interés personal estrecho podría predecir tasas mucho más bajas de participación registrada en las grandes jurisdicciones que las que efectivamente ocurren en las democracias. En realidad, los ciudadanos votan en tales elecciones para expresar sus preferencias políticas, no para obtener una ventaja material. En consecuencia, la explicación del voto en las grandes jurisdicciones requiere una teoría densa de los intereses de una persona.

La diferencia entre las concepciones estrecha y densa del auto-interés se refiere a una tensión fundamental entre la economía y el derecho. El tomador de decisiones económico ideal es "perfectamente racional", lo cual significa absolutamente decisivo en la consecución de fines explícitos. El tomador de decisiones legales ideal es "totalmente razonable", lo cual significa que ha internalizado la moral social. El auto-concepto del actor racional es estrecho, mientras que el auto-concepto del actor razonable es denso. Sin una concepción densa del propio interés, el análisis económico no puede responder a importantes preguntas legales sobre la razonabilidad. Fallar sobre la razonabilidad de las normas profesionales implica sopesar los beneficios y costos de la internalización. Por ejemplo, ¿hasta qué punto debería llegar un fiduciario en subordinar su interés hacia el beneficiario? Como otro ejemplo, la mayoría de los crímenes no pueden ser cometidos por accidente o por locura. Estos crímenes presuponen intención criminal o "mens rea". Para tener intención criminal, el actor debe saber la diferencia entre el bien y el mal, y optar por hacer el mal. La contribución de la economía a la comprensión de este problema seguirá siendo modesta hasta que teoría de la decisión abarque el conflicto psicológico entre el bien y el mal.

---

<sup>19</sup> Un modelo con citas se encuentra en R. Cooter, 'Lapses, Conflict, and Akrasia in Torts and Crimes: Towards An Economic Theory of the Will' (1991) *International Rev. of Law and Economics* 149-64.



Habiendo examinado la internalización de las normas por las personas, voy a discutir la evolución de las normas en las comunidades. La economía moderna crea muchas comunidades especializadas de negocios, que pueden formarse alrededor de una tecnología, tales como los programas de computador, un conjunto de conocimientos, tales como la contabilidad, o un producto en particular, tales como las tarjetas de crédito. Los sociólogos desde Durkheim han tratado de explicar cómo la división del trabajo une a la gente y facilita la cooperación, en lugar de fragmentar los trabajadores y promover conflictos industriales. La respuesta se refiere a la forma en que las comunidades de negocios generan normas. Las personas desarrollan relaciones entre sí a través de interacciones repetidas en una comunidad, y las normas surgen para coordinar su interacción. La formalidad de las normas varía de una empresa a otra. Las profesiones autorreguladas, como el derecho y la contabilidad, y las redes formales como Visa, promulgan sus propias reglas. Las asociaciones voluntarias, como la Asociación de Fabricantes de Electrodomésticos, emiten orientaciones. Las redes informales, como los fabricantes de software, tienen estándares éticos incipientes. (En otro lugar me refiero a todas esas normas de las comunidades de negocios como el "nuevo derecho mercantil".)

Los sociólogos utilizan a veces "norma" en el sentido de comportamiento "típico" o "modal", pero yo usaré el término para significar el "comportamiento obligatorio". Para que una comunidad tenga una norma consuetudinaria, la obligación debe alcanzar un nivel mínimo de control sobre el comportamiento de los miembros de la comunidad. De lo contrario, la comunidad no tendrá la norma consuetudinaria de que se trata. Una norma consuetudinaria afecta el comportamiento cuando las personas la interiorizan. La internalización de una norma cambia las preferencias de maneras que he descrito como la "densificación" del interés propio. En consecuencia, una norma consuetudinaria surge en una comunidad cuando es internalizada por una cantidad suficiente de sus miembros.

¿Por qué algunos juegos evocan un sentido de obligación en los jugadores respecto a las estrategias que siguen? Sólo puedo esbozar una respuesta aquí.<sup>20</sup> Imaginen un juego secuencial que involucra a dos jugadores y dos movimientos. El primer jugador invierte o no invierte. Posteriormente, el segundo jugador coopera o se apropia. El primer jugador no invertirá a menos que crea que el segundo jugador cooperará. Por lo tanto, el segundo jugador quiere que el primer jugador crea que va a cooperar, a pesar de lo que en realidad piensa hacer. En consecuencia, el segundo jugador hará todo lo posible para señalar "cooperación".

Ahora, incrustemos este juego de dos personas en un mercado con muchos participantes. Los participantes se componen de muchos "primeros jugadores" que quieren invertir, y muchos "segundos jugadores" que quieren encontrar un inversor. Todos los segundos jugadores se esfuerzan en señalar "cooperación". Puesto que cada uno sigue la misma estrategia de señalización, el juego tiene un "equilibrio puro de señalización". Una señal representa a un jugador como siguiendo una estrategia en particular. Un jugador que se representa a sí mismo como siguiendo una de las estrategias en realidad puede seguir otra. En concreto, un jugador que se representa a sí mismo como cooperativo puede en realidad estar apropiándose. En un "equilibrio mixto", algunos jugadores cooperan y otros se apropian. La gente que coopera forma relaciones duraderas y logran una rentabilidad moderada en la mayoría de las rondas del juego. La gente que se apropia forman relaciones temporarias (los inversores salen inmediatamente después de la apropiación) y consiguen una gran rentabilidad en unas pocas rondas del juego. Los

---

<sup>20</sup> Para un desarrollo más completo de este juego, ver Cooter, op. cit., n. 18.

apropiadores no reciben ningún pago en la mayoría de las rondas mientras están buscando un socio inversor. En equilibrio, ambas estrategias ganan la misma tasa media de retorno.<sup>21</sup>

Más cooperación en el juego de la inversión provocará una mayor inversión, productiva y beneficiosa para todos los jugadores. Tales beneficios externos, de los que todos disfrutan, pueden ser llamados "bienes públicos locales". Por lo tanto, el juego de la inversión tiene un equilibrio en el que los jugadores señalizan que van a ofrecer un bien público local. La comunidad se beneficia con los bienes públicos locales, con lo que las personas interesadas en su bienestar querrán aumentar la oferta. Estas personas van a decir que todos deben cooperar. Decir que todos deben cooperar, incluido usted, será en parte la forma en que toda persona señala que la cooperación es necesaria. Como se ha explicado, todo el mundo señala la cooperación, incluidos los que se apropian. En consecuencia, surgirá un consenso en la comunidad de que las personas que juegan el juego deben seguir una estrategia cooperativa. Este consenso convencerá a algunas personas a internalizar la obligación e inculcarla en los jóvenes. De este modo surgirá una norma. Generalizando, formulo el teorema de alineación: evolucionará una norma social en una comunidad cuando los incentivos privados para la señalización se alineen con un bien público local.

Un hecho interesante sobre el juego, que no puedo explicar aquí, se refiere a cómo la internalización de la norma aumenta la oferta de bienes públicos locales. Las personas que interiorizan una norma típicamente causan que el equilibrio se desplace para que más personas se ajusten a ella. Sin embargo, el equilibrio no cambia porque la persona que internaliza la norma se ajusta a la misma. Más bien, el equilibrio se desplaza debido a que el individuo que internaliza una norma por lo general llega a estar dispuesto a aplicarla a otros.<sup>22</sup>

Este relato de la evolución de las normas puede resolver importantes preguntas de la sociología, que ilustro con dos ejemplos. Primero, consideren la aplicación de Lévi-Strauss de las ideas de Durkheim sobre solidaridad social a las tribus. Las tribus amplían el alcance de la cooperación creando sistemas transversales y superpuestos de parentesco.<sup>23</sup> El parentesco proporciona un marco para la interacción repetida, que puede ser modelado como un juego repetido. Los juegos repetidos posibilitan cooperar, como en la solución al dilema del prisionero, mientras que el correspondiente juego de una sola vez tiene una solución no cooperativa. Por otra parte, los juegos repetidos con frecuencia cumplen las condiciones para la aparición de normas según lo estipulado anteriormente en el teorema de alineación. El parentesco y el estado son sustitutos en el sentido de que ambos proporcionan un marco para la cooperación y la normatividad.

Segundo, consideren la dominación de un grupo sobre otro. La dominación a menudo resulta en explotación económica. Por ejemplo, el grupo dominante puede formar un cártel para suprimir la competencia del mercado de trabajo del grupo subordinado. Suprimiendo la competencia, el cártel puede pagar a los trabajadores subordinados menos que el salario competitivo. Los estudios económicos hace mucho tiempo han puesto de manifiesto la inestabilidad de los cárteles. Los cárteles son inestables, ya que, mientras que el cártel beneficia a todos los vendedores como

<sup>21</sup> Por definición, existe un equilibrio evolutivo cuando todas las estrategias jugadas en forma activa ganan la misma tasa de retorno.

<sup>22</sup> En equilibrio, la estrategia de ajustarse a la norma recibe el mismo pago esperado que la estrategia de infringirla. En consecuencia, una persona que deja de violar la norma y da comienzo a conformarse a ella hará que alguien más deje de conformarse y dé comienzo a violarla. El efecto neto es nulo. Sin embargo, una persona que comienza a castigar a otras personas que violan la norma hará que el pago esperado caiga para los violadores. Para restaurar una tasa esperada de retorno igual a los infractores y conformadores, debe caer el número de violadores.

<sup>23</sup> Una buena revisión de cómo Levi-Strauss extendió las ideas de Durkheim de solidaridad social al parentesco está en M. Harris, *The Rise of Anthropological Theory* (1968).

un todo, cada miembro del cártel salir beneficiado desertando.<sup>24</sup> Se requieren normas respaldadas por sanciones para evitar la deserción de los cárteles. Esto es cierto en los negocios o la vida social. Esta es la razón por la que la dominación típicamente requiere el apoyo de normas sociales internalizadas, en lugar de basarse en el poder puro. Por ejemplo, la dominación de las mujeres por los hombres probablemente requiere que la mayoría de los hombres y algunas mujeres crean en la rectitud del patriarcado.

Con arreglo a la teoría de las normas aquí desarrollada, el grupo que domina el debate ético y la educación moral debe mantener un consenso sobre el bien público a fin de estabilizar su posición. La consideración de las normas desarrolladas aquí puede ayudar a explicar cómo el grupo social dominante puede estabilizarse mediante la evolución de normas apropiadas. Mantener un consenso requiere un juego con un equilibrio de señalización pura. El equilibrio de señalización pierde su pureza cuando alguien sale beneficiado señalizando la defección de la norma. Una vez que el equilibrio de señalización pierde su pureza, la norma puede decaer y el cártel puede concluir. En estas circunstancias, las normas necesarias para mantener la dominación no persistirán de manera espontánea, por lo que el grupo dominante no puede mantener su posición sin respaldo del poder estatal.

A los economistas a menudo se los acusa de ignorar el poder social, en parte porque nadie tiene poder para influir sobre los precios en mercados perfectamente competitivos. En general, la teoría de los juegos predice cómo actúa la gente cuando tiene poder para influir sobre los demás. A veces se desarrolla una tensión entre el enfoque del mercado competitivo y teoría de los juegos mientras que los economistas cada vez más analizan organizaciones e instituciones. La tensión se desarrolla debido a que el enfoque del mercado competitivo hace hincapié en la optimización de la interacción privada, mientras que teoría de los juegos a veces halla múltiples equilibrios subóptimos. Los equilibrios múltiples inyectan arbitrariedad en los resultados, y los equilibrios subóptimos invitan a la intervención de las autoridades estatales. Como ejemplo, la corporación puede ser considerada como un nexo de contratos perfectamente competitivos, en cuyo caso el papel adecuado del estado es hacer cumplir los contratos privados. Alternativamente, la corporación puede ser considerada como un juego principal-agente con fallas del mercado, en cuyo caso el estado puede imponer regulaciones para corregir las fallas.<sup>25</sup> Como otro ejemplo, los "nuevos utilitaristas" como Ellickson ven las normas sociales como tendientes hacia la eficiencia en los pequeños grupos, mientras que muchas feministas ven las normas sociales como tendientes hacia la subordinación de las mujeres.<sup>26</sup>

<sup>24</sup> Por ejemplo, los países productores de petróleo se beneficiaron en conjunto de un precio mundial de petróleo cartelizado, pero cada nación productora de petróleo individual se benefició aún más descontando en secreto los precios del petróleo por debajo del nivel establecido por el cártel. Las naciones individuales se benefician por ofrecer descuentos secretos ya que el volumen de sus ventas aumenta. En consecuencia, el cártel de la OPEP se deshizo.

<sup>25</sup> Para contrastar estas dos teorías, ver L.A. Bechuk (ed.), *Corporate Law and Economic Analysis* (1990): por ejemplo, comparar F. Easterbrook and Daniel R. Fischel, 'The corporate contract' pp. 182-215 con H. Hansmann, 'Ownership of the firm' pp. 281-313.

<sup>26</sup> R.C. Ellickson, *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes* (1991).

## Conclusión

He sugerido cómo espesar el concepto de auto-interés a fin de abarcar la internalización de las normas y el carácter endógeno de los objetivos. Si se lo hace, se logrará mancomunar la economía y la psicología del desarrollo. He sugerido también desarrollar una teoría de la evolución de las normas basadas en la tradición positivista en la teoría jurídica. Si se avanza en este cometido, se conseguirá una mayor integración entre economía y sociología.

La unificación requiere reconocer los conceptos básicos utilizados para explicar todas las interacciones. Los conceptos de maximización y equilibrio forman parte del núcleo de la teoría del comportamiento. Si bien todas las ciencias sociales deben reconocer el núcleo de la teoría del comportamiento, cada ciencia social debe conservar su teoría especializada. El supuesto de preferencias exógenas es específico de la economía. Este supuesto debe ser expulsado del núcleo de la teoría social unificada. En general, la unificación de las ciencias sociales requiere que las disciplinas separadas abandonen su soberanía, pero no su identidad. El modelo de la unidad es un sistema federal como el de la Comunidad Europea en marcha, no el imperialismo ni tampoco el de naciones soberanas cada una por su lado.