



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, nº 33, diciembre 1999, pp. 43-77**

Valores e instituciones en el análisis económico

Avner Ben-Ner y Louis Putterman

Universidad de Minnesota, Minneapolis (EE.UU.)

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa

ISSN: 0213-8093. © 1999 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

Valores e instituciones en el análisis económico

Avner Ben-Ner y Louis Putterman

Profesores de la Universidad de Minnesota, Minneapolis (EE.UU.)*

RESUMEN

La ciencia económica, la economía neoclásica, ha tendido a eludir la consideración de los valores de su campo de estudio. Este hecho ha generado fuertes sesgos y limitaciones en sus cuerpos teóricos.

Este trabajo puede ir más allá de este enfoque positivista neutralista. Presenta diferentes líneas teóricas que endogeneizan los valores en el análisis económico, explorando sus consecuencias. Analiza la relación entre los valores y el comportamiento de los individuos, en especial, el comportamiento cooperativo, y la vinculación entre valores e instituciones y organizaciones.

(N. de la R. Las cooperativas son organizaciones que históricamente han inscrito determinados valores sociales, como la democracia, equidad y solidaridad, en sus reglas de funcionamiento económico.)

PALABRAS CLAVE: Valores, instituciones, organizaciones, análisis económico, cooperación, teoría de juegos, economía experimental

RÉSUMÉ

La science économique, l'économie néoclassique, a tendance à éluder la considération des valeurs dans son champ d'étude, ce qui a provoqué de forts biais et contraintes dans son corps théorique.

Ce travail veut aller plus loin de cette approche positiviste neutraliste. Il présente de différentes lignes théoriques qui retracent les valeurs internes dans l'analyse économique et qui explorent leurs conséquences. Il analyse le rapport entre les valeurs et les comportements des individus, en particulier, le comportement coopératif et le lien entre valeurs, institutions et organisations.

(N. de la R.: les coopératives sont des organisations qui ont inscrit historiquement certaines valeurs sociales comme la démocratie, l'équité et la solidarité dans leurs règles de fonctionnement économique.)

MOTS CLÉ: Valeurs, institutions, organisations, analyse économique, coopération, théorie des jeux, économie expérimentale.

ABSTRACT

The economic science, the so-called 'neoclassical economics', has usually avoided considering the values of its field of study. This has led to important limitations in its theoretical system.

This article intends to go beyond this neutral positivist approach. It presents different theoretical lines which include those values within the economic analysis, exploring their consequences. It studies the relationship between values and the individuals' behaviour, specially the cooperative behaviour, and the relationship between values and institutions and organizations.

(Editor's note: cooperatives are organizations which have historically included certain social values, such as democracy, equity and solidarity, among their rules of economic behaviour).

KEY WORDS: values, institution, organization, economic analysis, cooperation, game theory, experimental economy

La redacción de la revista tiene a bien agradecer a Cambridge University Press por permitir la publicación revisada y adaptada, de una parte del capítulo "Values and institutions in economic analysis" publicado en el libro *Economics, Values and Organization*. Asimismo agradece también a los autores Avner Ben-Ner y Louis Putterman.

*Agradecemos a Ken Binmore, Timur Kuran, Margo Wilson y a los participantes en la Conferencia sobre Economía, Valores y Organización por su útiles comentarios.

1.- Introducción

Durante cierto tiempo se ha pensado que los valores caían fuera de la esfera de la ciencia económica¹. Sin embargo, a medida que la civilización industrial ha ido incrementando su sensibilidad hacia su salud y su cohesión social, el tema de los valores ha comenzado a adentrarse paulatinamente en el discurso económico.

El que la economía neoclásica concibiera a los valores como tema ajeno a sus propósitos puede haber sido natural dado el espíritu positivista de sus proponentes. En efecto, Robbins (1932) definió a la economía como una ciencia de relaciones entre medios y fines, no teniendo ninguna importancia la elección de los fines (preferencias). Cuando la “mano invisible” de Adam Smith se reveló en la teoría del equilibrio general, su manifestación fue la de un vector de precios que soportaba la asignación óptima de recursos, con las preferencias, tecnologías, donaciones e incluso la estructura de los derechos de propiedad e instituciones tomados como cosas dadas. “De gustibus non disputandum est” y, a fortiori, “de moribus”, ya que la economía se estaba convirtiendo en una ciencia de predicción y de comprobación, mientras que las declaraciones de valores no son, por su propia esencia, susceptibles a la falsación. Asumir un comportamiento basado en el interés propio, explorar dónde ello conducía haciendo uso del razonamiento deductivo y de la matemática y comprobar las conclusiones resultantes utilizando los datos de elecciones observables ... todo ello se convirtió en el Tao metodológico de la profesión económica.

Ahora bien, como consecuencia de la expansión de la tradición neoclásica, fue cada vez más claro que la economía de mediados del siglo XX no había sido tan autoconsistente como en un principio se esperaba. Asumiendo que, por un lado, las empresas, con fines de lucro, y por otro los hogares, aprovechando al máximo los servicios ofrecidos, poseyeran una plena información sobre su entorno, la teoría estándar podría mostrar verdaderamente cómo una economía competitiva “funcionaría por sí sola”. Mas cuando debían explicarse las instituciones de la economía, el equilibrio benigno y el “buen comportamiento” la teoría parecía menos sólida. Cuando uno no observaba a las empresas, sino a los poseedores individuales de conocimientos, fondos, etc., cada uno de ellos maniobrando por su propio interés, la emergencia de entidades con objetivos organizacionales bien definidos parecía ser cualquier cosa excepto una certeza clara. Cuando en lugar de ver comerciantes intercambiando bienes homogéneos y dinero de calidad verificable sin esfuerzo en el mercado se

1.- Se consideraba que las preferencias, como se dan en el agente y en la sociedad, trataban de bienes, fechas de consumo y las condiciones mundiales, pero no así de las formas/preferencias (es decir, de cómo comportarse) ni sobre otros beneficiarios que no fuesen uno mismo.

observaba a agentes comerciando para reducir los costes y con información asimétrica en la mano, la presunción de que el comerciante iba a mantener fielmente su promesa de cumplir su parte del trato en un intercambio acordado no era algo que pudiera mantenerse. Cuando la mismísima institución de la propiedad se consideraba no como cosa dada sino como resultado de una lucha rapaz y de unas reglas establecidas por un colectivo, la visión de la vida económica como producción y comercio a partir de garantías dadas comenzó a parecer bastante pintoresca.

Estimando ser el interés propio tan minucioso como el neoclasicismo ha presumido ser hasta ahora, permitiendo no tomar por garantizada a ninguna institución sino insistiendo en que todo se explique sobre la base de acciones interesadas ejecutadas por individuos racionales, nos encontramos con el rompecabezas de la Mano Invisible, y cómo ésta lleva a cabo su labor.

¿Las personas están buscando constantemente oportunidades para robar y aprovecharse de otros? ¿O desisten de tales actos, y cuando y donde lo hacen resulta ser sólo para evitar castigos que excederían las ganancias, o en la esperanza de realizar ganancias mediante la repetición de interacciones?. Más allá del reino de lo estrictamente económico, ¿resulta tal representación del comportamiento igualmente verdadera para los participantes en la vida pública, para los soldados en el campo de batalla, para el clero en su púlpito, para quienes cuidan niños y les ofrecen atenciones que sobrepasan la remuneración económica y para la profesión académica que busca verdades científicas? ¿O acaso es el interés propio menos minucioso, preciso o universal, más amplio en naturaleza y en su definición caben las personas que se identifican con otros o que se sienten mejor al actuar de acuerdo con valores que no sean el máximo consumo y la evitación de esfuerzo? ¿Es que acaso podrían mezclarse los intereses y los pesos que se ponen en la balanza del egoísmo y del altruismo y podrían las consideraciones morales no estar determinadas en parte por el entorno que rodea al individuo?

Durante un tiempo, estas preguntas parecían estar en un *impasse*. Uno podía adoptar el modelo del “homo economicus”, pero con el coste de ignorar las complejidades económicas del comportamiento y de la psicología humanas. Uno también podría pedir una economía más amplia y, pensamos, más realista, pero con lo que podría parecer el inconveniente del rigor formal, condenando así su trabajo a los márgenes del discurso de la disciplina.

Ahora bien, existen signos recientes hoy en día que sugieren que los economistas desatarán el nudo de las preferencias complejas. En los modelos de familia y de comportamiento frente al ahorro, las interdependencias asumidas sobre el bienestar han jugado unos papeles cada día más importantes. En la teoría de juegos o de otras ramas de la microeconomía, la idea de que los jugadores o agentes pueden pertenecer a “tipos” particulares (más o menos racionales u oportunistas, por ejemplo) ha ido ganando terreno, comenzándose a explorar la determinación endógena de estos tipos. Según se desarrolla este proceso, los economistas, grupo imperialista generalmente muy dispuesto a invadir el territorio de otras disciplinas, han demostrado una mayor voluntad de hacer uso de ideas provenientes de otras disciplinas. La biología evolucionaria ha introducido los conceptos de las normas y de los marcos, y la sociología ha ofrecido nociones de reciprocidad y grupos de referencia.

Como el comercio y la competencia conllevan un estímulo a la prosperidad y la honestidad universal reduciría el coste del comercio, es fácil ver porqué uno podría desear un mundo en el que las personas estuvieran motivadas por el interés propio cuando se enfrentasen a elecciones en las que ello demuestra beneficiar al colectivo, pero internamente se ven disuadidas en situaciones en las que el oportunismo resulta perjudicial para el colectivo. Mientras las sociedades reales no alcanzan completamente este ideal, algunas sí parecen hacerlo y por un margen menos amplio de lo que los economistas suponen. Esto nos lleva a la pregunta: ¿qué determina el punto del abanico que va del óptimo “moral” al peor caso moral en el que habita una sociedad? A esta pregunta perfectamente podría seguir la siguiente: ¿caen algunas de las variables dentro del ámbito del control humano?

En este ensayo discutiremos que no existe ninguna base científica sobre la que asumir que el bienestar o control propio sobre recursos es la preocupación exclusiva e inmutable de las personas. Las ciencias naturales y la biología evolucionaria en particular, pero también otras ciencias sociales y de la conducta, especialmente los enfoques evolucionarios que han emergido en la psicología y otros campos, apuntan a que los seres humanos pueden estar genéticamente inclinados para preocuparse no sólo por su propio éxito en la adquisición de los recursos necesarios para sobrevivir y reproducirse, sino que pueden estarlo también para preocuparse de que sus descendientes y otros familiares también disfruten de este éxito.

Estos estudios sugieren asimismo que estamos inclinados, condicionalmente, hacia la cooperación con otras personas, que nos preocupamos por cómo nos vemos los demás, que sentimos hostilidad hacia aquellos que no demuestran reciprocidad hacia nuestra cooperación, y que nos sentimos receptivos con el razonamiento moral que es consistente con estas y otras propensiones. Al igual que sucede con todas las herencias genéticas, estas propensiones no dictan directamente la forma de las características, sino que se modelan en características (en este caso preferencias) bajo las influencias de un ambiente en el cual los genes logran su expresión, contándose a los factores culturales, sociales y económicos entre los más influyentes en las predisposiciones o preferencias del comportamiento humano. Por lo tanto, los seres humanos reales y desarrollados son capaces de cooperar, de coordinar su comportamiento social, de responder a preocupaciones ocasionadas por procesos, pero en grados que difieren debido a las experiencias, claves e incentivos a los que están expuestos.

Estos últimos puntos, sin embargo, anticipan el enfoque necesario en el estudio de la génesis de los valores y de su relación con las instituciones que discutiremos más adelante. Antes de desarrollar este enfoque y nuestros argumentos más ampliamente, debemos ofrecer una mayor motivación para el proyecto más general de estudiar la *relación de los valores con las instituciones*.

2.- ¿Por qué importan los valores en la economía?

Son numerosas las líneas argumentales que conducen a la conclusión común de que los valores importan en la economía, y que la interacción mutua entre las disposiciones económicas y los valores merece ser atención. Para motivar el resto de nuestro ensayo y el estudio de la relación entre los valores y la disposición económica con mayor amplitud, proponemos tres posibilidades. En primer lugar argüimos que la familia de valores ayuda a determinar el coste de operación de la economía, e incluso las transacciones económicas que tienen lugar. En segundo lugar, apuntamos a que las consideraciones de los valores son cruciales con toda probabilidad para la solución de puntos muertos en la teoría de las interacciones estratégicas, es decir de los juegos. En tercer lugar, consideramos la evidencia de que la sociedad contemporánea está sufriendo una "crisis de valores".

Como ya hemos dicho antes, se puede considerar que el ser humano goza inherentemente de preferencias que por lo general (aunque en algunos aspectos arbitrariamente) están agrupadas como *en interés propio* (en relación a sí mismo), *en interés de otros* (en relación a los demás), y *en interés del proceso* (relacionadas con el proceso). Las preferencias en interés propio conciernen las preferencias del consumo del individuo en sí y otros resultados, las preferencias en interés de otros conciernen el consumo y los resultados de otros, y las preferencias en interés del proceso conciernen la manera en la que el individuo en cuestión y otros se comportan, incluyendo las formas en las que obtienen resultados de interés. A las preferencias relacionadas con o en interés del proceso las llamaremos normalmente *valores*, pero en ocasiones también las conoceremos como códigos de comportamiento, morales, ética y por otros términos, dependiendo generalmente del contexto. Por ello consideramos a los valores como argumentos de la función de utilidad². Y mantendremos la distinción estándar entre preferencias y conducta, distinguiendo entre valores y ética por un lado y conducta ética y basada en valores por otro, enfatizando el punto de que la conducta o comportamiento podrían ser juzgados morales partiendo de actitudes amorales o incluso inmorales.

2.- Nuestra definición de los valores es diferente, y quizás más estrecha que otras definiciones del término. Por ejemplo Hechter (1993, p. 3) viendo que no hay una definición consensuada del término, define a los valores como criterios demasiado internos, generales y de duración relativa como para ser evaluados, distinguiéndolos de las preferencias, a las cuales considera más inestables. Como Hechter y otros, nos reservaremos el término "norma" para "externo a los actores" o que resulte de la interacción de un número de actores, un uso que todavía nos permitirá decir que el deseo de adherirse a una norma puede ser uno de los valores del individuo o preferencias en el interés del proceso. Otra definición considera a los valores como "principios o criterios para seleccionar lo que es bueno (o lo mejor) entre objetos, acciones, modos de vida e instituciones socio-políticas y estructuras" (Schwartz, 1993³). Rabin (1995) define a los valores como restricciones en lugar de argumentos en la función de utilidad.

2.1 Valores, transacciones y comportamiento cooperativo

Prácticamente, la mayoría de los economistas conoce el dicho de Adam Smith “No es de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero de donde esperamos nuestra comida, sino de su preocupación por su propio interés”. Una interpretación estándar de esta idea es que la benevolencia simplemente es un recurso demasiado escaso para servir de base a una próspera economía, mientras que la oferta de interés propio es abundante y casi universal. Una interpretación más sutil es que incluso si la benevolencia fuese universal, no está claro cómo la especialización y el intercambio que sustentan la prosperidad podrían ser sustentados a su vez por ella, ya que no puede haber ningún mecanismo efectivo para resolver los problemas de coordinación e información con los que se enfrentaría una legión de ciudadanos altruistas en busca de actividades colectivamente beneficiosas. Ahora bien, un mecanismo de este tipo sí puede hallarse fortuitamente en la forma de un sistema de precios, cuando las personas se preocupan de sus intereses privados. Por ello, no importa cuán extendida sea la benevolencia, el interés propio podría considerarse como condición *sine qua non* de una próspera economía.

Sin embargo, este argumento no puede ir muy lejos antes de tener que enfrentarse a un importante dilema: mientras que el interés propio puede conducir a los carniceros, cerveceros y panaderos a realizar intercambios mutuamente beneficiosos en condiciones ideales de plena información, en el momento que la información deja de ser completa ya no es tan claro que lo que se necesita es un interés propio de acero. En particular, producir y suministrar a terceros bienes con una calidad deseada es únicamente una de las avenidas posibles para el bienestar de una persona, en competencia con opciones tales como el robo de la propiedad de otros, entrar en el juego de la adulteración secreta de los productos que vende con vistas a la reducción de costos, no honrar la parte del acuerdo que le corresponde, etc. Con probabilidades dadas de éxito en cada una de las estrategias anteriores, puede ser el caso que cuanto mayor sea la profundidad del interés propio sobre el que actúan los agentes económicos, o menor sea la comprobación de las consideraciones de “moralidad”, mayor es la posibilidad de que se elijan acciones de ese tipo para sobregenerar producción e intercambios. Mientras que las acciones en cuestión pueden ser primordialmente redistributivas en su intención, son típicamente reductoras del valor en su consecuencia porque (1) restan esfuerzos a la actividad productiva, (2) llevan a la monitorización/control, escritura de contratos, disuasión del robo, aplicación y otras costosas actividades y, (3) reducen el comercio e incrementan las actividades ineficientes de autoprovisión que actúan como sustituto.

Las acciones reductoras del valor que hemos enumerado podrían verse frustradas por ejemplo si se amenaza con cortar las manos de los ladrones, meter en la cárcel a quienes no cumplan sus contratos, o castigando privadamente a los adulteradores de productos y a los morosos no renovando el trato comercial con ellos. Como acabamos de sugerir, no obstante, la detección consume recursos y cada uno de estos ejercicios disuasorios conlleva unos costes. Las cárceles consumen recursos reales. Unas manos cortadas representan una pérdida de producción potencial, y existe el dilema de los

errores estadísticos: para evitar castigar a los acusados falsamente (dejando marchar a los culpables) la sociedad debe permitir que más perpetradores reales se salgan con la suya (castigar sólo a algunos del total que comete un crimen). Para poner en operación la estrategia de no renovar el trato comercial, los comerciantes deben contar con la perspectiva de una interacción a largo plazo, lo cual bloquea en cierta medida la movilidad y la búsqueda de mejores condiciones comerciales. Quizás incluso tengan que ofrecer otras “rentas de continuación”, lo cual significa que los mercados no quedarán libres (véase Bowles y Gintis, 1993). El resultado es que a mayor minuciosidad o menos circunspecto sea el interés de los socios comerciales, mayores serán los recursos que deberán ponerse en práctica en modo de costosas medidas disuasorias, por lo que se perderá un mayor número de oportunidades comerciales y serán menores las ganancias netas provenientes del comercio. Todo esto significa que si la sociedad puede, de algún modo, moldear a las personas para que produzcan y comercien honorablemente con el gusto del interés propio, pero absteniéndose del robo y del engaño, adhiriéndose a un código o norma social, todos viviríamos mucho mejor. Una mezcla del interés propio y de las restricciones normativas, y no sólo el interés propio, es lo que parece ahora ser necesario para poder lograr la mayor prosperidad de la que hablaba Smith³.

Un comportamiento basado en normas parece deseable no sólo en el mercado, sino también en contextos como los acuerdos existentes en grupos de producción, en los cuales el comportamiento cooperativo es a menudo conjuntamente beneficioso para aquellos que participan en el equipo de producción. De aquí arranca asimismo una larga literatura que parte de la premisa de que los trabajadores y quienes les emplean tienen intereses potencialmente opuestos, ya que el empresario quiere extraer el máximo esfuerzo con la mínima compensación, mientras el trabajador busca precisamente lo contrario. Disponiendo de plena información, su conflicto puede resolverse en la etapa de la negociación, chocando la mano para sellar un acuerdo que ambas partes saben que se respetará (ambos son conscientes de la existencia de penas para aquéllos que no cumplan su parte del contrato, por lo que no es necesario invocarlas). Ahora bien, si el nivel de información es imperfecto, el trabajador sí puede intentar minimizar el esfuerzo durante la etapa de la implementación del contrato, forzando así al empresario a emprender costosas supervisiones, ofrecer rentas del trabajo, y para implementar amenazas de despido del ocasional transgresor del contrato incluso cuando hacerlo resulte irracional, pero necesario por efectos de reputación.

Del mismo modo, grupos de productores (por ejemplo en un equipo que se reparta los beneficios o en una sociedad) pueden trabajar juntos con vistas a alcanzar una productividad mutua y ganancias conjuntas, pero un desmesurado interés individual podría conducirles colectivamente a la obtención de unas ganancias inferiores, evadiendo de sus deberes como solución privadamente racional en el dilema del prisionero en el que se encuentran. La capacidad de contenerse frente al oportunismo después de haber dado la mano y la de actuar cooperativamente siempre y cuando los demás parez-

3.- El hecho de que Adam Smith apreciara este punto (especialmente en su libro de 1759) ya ha sido enfatizado por Sen (1993), entre otros. La posibilidad de que las instituciones podrían fomentar el comportamiento cooperativo en lugar de hacerlo los mercados o verse sustituido por ellos es un punto que discuten Bowles y Gintis (1998). Un punto paralelo es desarrollado por Greif (1994).

can estar haciendo lo mismo puede ser beneficioso para todas las partes. Mientras que algunas obras discuten el “cumplimiento del contrato”(p.ej. Holmstrom, 1982) y la cooperación impuesta por las “estrategias de disparo” en diferentes juegos (p.ej. MacLeod, 1987, Putterman y Skillman, 1992) donde no se invoca una monitorización costosa ni el compromiso moral, estas consideraciones sufrían diversos problemas, entre los que se contaban riesgos morales (véase Eswaran y Kotwal 1984, MacLeod, 1987), multiplicidad de equilibrios y sensibilidad a la renegociación, ataduras de la racionalidad y la necesidad de confianza (véase a Schotter, en este mismo volumen). Por lo tanto, poder entregarse a una cooperación mutuamente fructífera puede depender en muchos casos de la existencia de una voluntad de adherirse a las normas que van más allá de las simples formas de interés privado.

2.2 Valores, teoría de juegos y economía experimental

La necesidad de incorporar valores en el análisis económico ha sido manifiesta en un área de la economía dominada históricamente por el modelo del *homo economicus* en su forma más pura, la teoría de juegos. Las predicciones de los modelos teóricos basados en juegos que predicaban que los jugadores se comportarían de manera estrictamente egoísta y racional no encajaban bien con muchas de las intuiciones de los observadores, las cuales se preguntaban cómo las interacciones entre los jugadores y los descubrimientos en experimentos se verían reflejadas en el mundo real. En los últimos años se ha llevado a cabo una larga serie de intentos destinados a reconciliar las predicciones teóricas con los descubrimientos empíricos y la observación, primordialmente a través de la *modificación del concepto de la racionalidad del individuo*. Con esto se quiere decir que se ha delimitado la forma que las personas tienen de razonar acerca de los movimientos de los oponentes, cuántos movimientos pueden anticipar, de cuánta información disponen, cómo procesan la información, cómo aprenden de las experiencias pasadas, o cómo se enfrentan a la incertidumbre. Trabajar sobre una racionalidad limitada ha ayudado a conseguir una comprensión más realista del comportamiento humano, descartando el muy útil y esencial marco que prestaba la teoría del juego⁴.

Sin embargo, realizar pequeños ajustes sólo a la racionalidad no ha demostrado ser suficiente. También parece muy necesaria alguna consideración de las *reglas del juego y de las instituciones que dan pie a ellas y de las motivaciones de los jugadores más allá del propio interés*. Trabajando en parte bajo la influencia de psicólogos como Kahneman y sus colegas (p.ej. Kahneman, Knetsch y Thaler, 1986), los teóricos del juego han buscado incorporar también en sus modelos conceptos tales como el sentido de equidad que las personas consideran en sus acciones (véase por ejemplo a Rabien, 1993). Se ha demostrado que las reglas del juego (cuándo mueven pieza los jugadores, qué movimientos les son permitidos, la duración del juego, etc.) tienen un gran impacto sobre el resultado de los juegos. Muchos de los puntos de equilibrio son muy sensibles a la especificación de las reglas, y

4.- Algunos ejemplos se pueden encontrar en Abreu y Rubinstein (1988) y Vega-Redondo (1994). Para una discusión general, véase Kreps (1990, capítulo 6).

por ello una búsqueda para comprenderlas (en lugar de asumirlas) ha llevado a los teóricos del juego al análisis de la formación de instituciones.

Algunos de los puntos clave pueden ilustrarse con el *juego del ultimatum*, el cual representa uno de los juegos más simples de interacción, aunque sea mínima, entre individuos. A un jugador, designado como el “enunciador”, se le da la oportunidad de la división de una cierta suma (un regalo) entre él y otro jugador, llamado el “replicador”. Si éste último acepta la propuesta, se realiza la división, pero si la rechaza, ningún jugador recibe nada. Este juego tiene un equilibrio único en el que los “enunciadores” racionales e interesados en sí mismos, faltos de consideración por el otro jugador y por la equidad según la entendemos comúnmente, ofrecen una suma a los “replicadores” con atributos similares, quienes aceptan la propuesta (de la cual tienen algo que ganar, aunque sea poco) en lugar de rechazarla, en cuyo caso no ganan nada.

Este resultado casi nunca se materializa en los experimentos, ya que rara vez se efectúan propuestas *de regalo*, y aún son más raros en los que se aceptan. Sobre el tema de la teoría del juego y de la economía experimental existen numerosas publicaciones que intentan aclarar los resultados. Lo que se deriva de gran parte de estas publicaciones (resumidas por Camerer y Thaler en 1995) es que un gran número de enunciadores y de replicadores no parecen comprender lo que está sucediendo en el juego (o por lo menos eso es lo que piensan los enunciadores de los replicadores), que hay jugadores que se preocupan de lo que le sucede a otros jugadores, que a ningún jugador le gusta que le consideren estúpido al aceptar propuestas de bajo valor, que los jugadores juegan según las reglas o que se adhieren a ciertos principios sin que importen las oportunidades que les presta el juego específico.

Dado que no cabe duda de que algunos jugadores no entienden la configuración del juego del ultimatum, pese a ser simple, la cuestión es si hay otros factores importantes que puedan afectar también al resultado. Existe una amplia evidencia de que existen otros factores además de una racionalidad limitada, que afectan a los resultados. Entre ellos se cuentan, por ejemplo, el sexo del jugador, la familiaridad entre jugadores y el bagaje cultural y educacional. Todo ello afecta a las proposiciones y las respuestas (Eckel y Grossman 1994, Hoffman, McCabe y Smith 1996, Roth et alia 1991, Frank, Gilovich y Regan 1993)⁵. Pese a que algunos de estos factores se correlacionan con toda posibilidad con la naturaleza y el grado de racionalidad limitada, es muy improbable que *no estén estrechamente relacionados* con la preocupación de unos jugadores por otros, con la visión que tienen de sí mismos y de los demás, y con lo que consideran comportamiento aceptable o deseable en las circunstancias que se den en los juegos. Por decirlo de otra manera, la evidencia sugiere con fuerza que el comportamiento en los experimentos realizados con juegos del ultimatum se ve afectado por preferencias relacionadas con el proceso y con las demás personas, además de las preferencias de autoconsideración del jugador.

5.- La relación entre las variables de “fondo” (el bagaje personal) y el comportamiento todavía está por investigar. En particular, no está claro si la cultura o la educación operan a través de los valores o hay grados de madurez en la delimitación de la racionalidad.

Algunos críticos de los experimentos de juegos de turno (como el juego del ultimatum) declaran que estos experimentos jamás pueden comprobar lo que se proponen, es decir, cómo haría un enunciador las ofertas sabiendo que quien responde no tiene posibilidad ninguna de castigar ofertas denigrantes o premiar las generosas. La razón es que éste es un experimento que de hecho tiene lugar una vez y que forma parte de una larga serie de encuentros con otras personas, aunque con personas diferentes y a lo largo de un período de tiempo. Las personas no pueden separarse de sus experiencias de continuas interacciones con otras personas para esconderlas en el tiempo que ofrece el desarrollo del experimento. En la realidad, dicen los críticos, los enunciadores y los replicadores actúan racional e interesadamente en el repetido juego de la vida (véase, por ejemplo, Aumann, 1990).

Pese a que son los defensores del modelo *homo economicus* quienes ofrecen este argumento en contra de la atribución de la motivación no egoísta de los jugadores en los juegos de turno, como el del ultimatum, el argumento en sí es claramente inconsistente con los conceptos más exigentes de la racionalidad. ¿En aras de qué adoptaría una persona A, totalmente racional, el mismo comportamiento hacia B en una interacción sin repeticiones, cuando se enfrenta a interacciones repetidas con la persona C? En verdad, es posible que A lo haga porque sólo es limitadamente racional. Aún así, también es posible que A aplique en encuentros que sólo ocurren una vez los estándares de comportamiento que convendrían a las interacciones repetidas porque trata a estos estándares como normas de comportamiento a las que las personas deberían aspirar (A tiene preferencias relacionadas con el proceso)⁶. Ni tampoco podemos olvidar que A puede actuar de la forma en que lo hace debido a la preocupación que siente por B (preferencias relacionadas con los demás).

Las publicaciones teóricas sobre el juego se enfocan en la adopción de *estándares de comportamiento o estrategias* (y rara vez, explícitamente, en la adopción de preferencias) y sugiere que *su emergencia depende de las instituciones disponibles en una sociedad*. Entre estas instituciones se puede incluir cualquier cosa que ayude a las personas a aprender acerca de lo que hacen los demás, desde sus costumbres, normas y leyes hasta los marcos comunes de referencia y puntos focales. Las estrategias forman parte inherente de las rutinas, códigos de conducta, reglas generales, instintos sociales e inclinaciones, etc. Muchos teóricos del juego han adoptado el marco evolucionario, especialmente cuando se trata de modelos que originaron del biólogo John Maynard Smith (1982). En la biología, se considera a los genes como portadores de estrategias que se transmiten a la descendencia, midiéndose el éxito de acuerdo con el número de descendientes que porten el gen en particular. En los modelos evolucionarios teóricos del juego, la reproducción genética se ve reem-

6.- Kreps (1990) discute este tema, al que llama *retrospección*, como una variante de la racionalidad delimitada. El desacuerdo parece darse únicamente en el plano de la terminología, ya caractericemos al comportamiento como resultante generada por el interés propio, moderado por la racionalidad delimitada y la retrospección o, por otra parte, lo consideremos gobernado por el interés propio junto con otras preferencias y las relacionadas con el proceso. De todos modos, el efecto de "transportación" puede reducirse al comportamiento consistente con la asunción del simple *homo economicus* sólo a expensas de vaciar la asunción del contenido que la mayoría de usuarios le adscribe.

plazada frecuentemente por la imitación y la culturación⁷. No obstante, en casi todos los modelos las preferencias importan, ya sea a través de un proceso de selección que afecta a una mezcla de personas que tienen preferencias fijas pero diferentes o a través de una adaptación de las preferencias que se determinan endógenamente en el proceso de máximo aprovechamiento de las aptitudes (éxito reproductivo)⁸.

Todo esto significa que es difícil, en el estudio teórico y experimental de los juegos, evitar la invocación de alguna noción de preocupación respecto a los demás, respecto a valores y/o normas. Por decirlo de otra forma, se necesitan unas contorsiones intelectuales extraordinarias para elaborar las explicaciones de la vida real observada o de fenómenos inducidos experimentalmente y que estén basados en un *homo economicus* libre de valores: estas explicaciones desafían la credulidad. Esto parece haber conducido a algunos teóricos de juego, como Binmore y Samuelson (1994) a rechazar el modelo de *homo ludens* (la versión de la teoría del juego del *homo economicus*, persona que sólo cuenta con preferencias que actúan en interés propio) como objeto absurdamente irrealista, en favor de un *homo economicus* que, al aprovecharse al máximo, se comporta como si estuviese haciendo uso de una norma social.

Una dificultad que surge con la incorporación de la racionalidad limitada y de los valores en los modelos económicos ha sido el grado excesivo de libertad que estos modelos han permitido al modelador, dado que es posible obtener casi cualquier resultado invocando definiciones adecuadas de estos conceptos. Con tanta fluidez y tan poca capacidad de restricción de la gama, esta ruta de explicar el comportamiento se considera comprensiblemente peligrosamente *ad hoc*. Sin embargo, la utilización de experimentos cuidadosamente diseñados junto con unas teorizaciones originales están ayudando cada vez más a distinguir entre la racionalidad limitada, valores y otras preferencias, así como a la definición de su significado.

7.- La cuestión de lo que se está maximizando (pagos o aptitud) sigue por resolver y los dos conceptos se combinan con frecuencia.

8.- Véanse, por ejemplo, los artículos de la edición especial sobre la teoría evolucionaria del juego del *Journal of Economic Theory* (vol. 8, número 2, agosto 1992) y Weibull (1996). Guth y Yaari (1992) y Guth (1995) modelan la evolución endógena de las preferencias. Véase también a Fershtman y Weiss (1998).

3.- Valores, preferencias, instituciones y organizaciones

Usaremos el término “*instituciones*” para referirnos a las reglas, leyes, normas y costumbres y el término “*organizaciones*” para referirnos a las configuraciones sociales dentro de las cuales tienen lugar actividades tales como la producción, aprendizaje y el consumo. Entre las instituciones se incluyen las formas jurídicas o aceptadas de llevar a cabo varias actividades, tales como las reglas y leyes que gobiernan el intercambio del mercado, la jurisprudencia y la política, así como nociones normativas que se aceptan sabiamente, como por ejemplo las que relacionadas con la equidad y la reciprocidad. Entre las organizaciones se cuentan las empresas, las familias, las escuelas, los medios de comunicación, las agencias gubernamentales y los tribunales. Existe una interrelación entre las categorías. Por ejemplo, las normas de la interacción familiar configuran el comportamiento real de las familias, las normas jurídicas y los procedimientos gobiernan la actividad específica de los tribunales, etc.

Las instituciones y las organizaciones nacen por una serie de razones y en una diversidad de formas.

Nuestro esquema de la evolución humana implica que algunas instituciones y organizaciones asociadas pueden descansar de manera importante en impulsos innatos, y que todas ellas deben estar en consonancia hasta cierto grado con predisposiciones innatas, mecanismos cognitivos, etc. Pero el concepto de cultura implica invención humana, un grado de libertad que se desvíe de la directa determinación genética. Las instituciones pueden establecerse simplemente debido al efecto acumulativo de acciones no coordinadas llevadas a cabo por personas. Se pueden hallar convenciones satisfactorias accidentalmente, replicándose en el tiempo y en el espacio por transmisión intergeneracional, copiándose horizontalmente dentro de y entre grupos, y por la imposición de un grupo sobre otro. El tiempo necesario para alcanzar un equilibrio (es decir, lograr una convención) puede verse acortado si las personas u organizaciones con autoridad imponen una solución que pertenezca al conjunto de posibles equilibrios o si intervienen “empresarios morales” que sugieran la existencia de una institución o que ayuden a crear las condiciones que faciliten la consecución de un equilibrio, por ejemplo sugiriendo coordinación alrededor de un punto focal preexistente o movimientos destinados a la reducción de los costes en las transacciones.

Existe sin lugar a dudas un conjunto (probablemente bastante grande) de instituciones y organizaciones que tuvieron a la imposición como origen y cuyos resultados favorecieron primordialmente a aquéllos que trabajaron por imponer sus soluciones. Existen también instituciones impuestas de las que se beneficiaron grupos más amplios, o que al menos fueron aceptadas por un número

mayor de grupos⁹. Asimismo, una institución puede convertirse en algo universalmente molesto o dañino pero que de todos modos se adopta, si los costes sólo quedan claros después de haberse enraizado firmemente¹⁰. Y una vez que se forman intereses que giran alrededor de la existencia de instituciones particulares y su legitimidad ya se ha establecido por varios medios, sus posibilidades de supervivencia aumentan, pese a que existan otras consideraciones.

Los empresarios morales son personas (en las primeras etapas de la civilización fueron druidas o curanderos, personas de cierta edad y jefes, en una segunda etapa fueron filósofos, científicos sociales y activistas, etc.) que participan en la formación y articulación de códigos morales (y otras convenciones) para ayudar a establecer vehículos, incluyendo creencias, ceremonias y prácticas pedagógicas, que sirven para insertar esos códigos en las culturas de su sociedad. Sus acciones constituyen un evento común¹¹ que afecta a las expectativas de las personas conscientes de ese evento, abriendo así la puerta a la emergencia de nuevas instituciones y organizaciones.

La posible existencia o no de una institución y cuánto durará dependerá de las acciones de las personas. Éstas deciden si desean participar o no, si obedecer a una norma o no, sobre las bases de lo que perciban como costes y beneficios, incluyendo al comportamiento estrictamente egoísta en muchos casos, así como consideraciones relacionadas con el proceso y con los demás. Como la fuerza de una institución depende de la proporción de personas que se adhieran a ella, los resultados de tales cálculos afectarán (en unas ocasiones glacialmente, y en otras precipitosamente) la perpetuación de esa institución. Del mismo modo, el futuro de una institución y el género de organización al que pertenezca dependerá de estos tipos de cálculo.

Muchas instituciones nacen y mueren en parte como consecuencia de las empatías de unas personas hacia otras, en su mutuo respeto o por miedo, o en su deseo de obedecer a las reglas, de su disposición, por el contrario, de actuar libremente, etc. Es decir, todo ello depende de una larga serie de preferencias relacionadas con el proceso, con los demás y con uno mismo que tomaron forma gracias a fuerzas anteriores, entre las que se contaban la aptitud genética, la evolución cultural y la experiencia personal¹². Por lo tanto, las organizaciones y las disposiciones sociales deben funcionar por lo tanto en un momento dado con la materia prima de las preferencias que haya

9.- Durham (1991, p. 430) enumera la imposición de elecciones culturales en algunos actores por parte de otras personas como una de las fuerzas fundamentales para la evolución cultural. La esclavitud y la servidumbre, así como las leyes que establecen en qué lado de la carretera se debe circular, son algunos de los numerosos ejemplos de las instituciones que fueron impuestas por unos pocos pero que beneficiaron a pocos y a muchos, respectivamente.

10.- Durham (1991) denomina "oposición" a la supervivencia de tendencias culturales pese a su contribución negativa a las aptitudes genéticas y afirma que tales excepciones a la regla general de la evolución cultural de hecho sí se cumplen en ciertos ejemplos.

11.- Young (1996) sugiere los siguientes ejemplos de eventos comunes: una noticia (Rosa Park se niega a sentarse en la parte trasera de un autobús), un discurso ("Tengo un sueño", del activista negro Martín Lutero King), o una nueva teoría ("El Capital", de Carlos Marx).

12.- Para varias perspectivas sobre la evolución de las instituciones, véase a Schotter (1981), Ullmann-Margalit (1977), North (1990), Schlicht (1995), Sugden (en este volumen), y Young (1996^a y 1996^b). Sobre las organizaciones, véase Alchian (1950), DiMaggio y Powell (1983), y Nelson y Winter (1982). Para un análisis de las organizaciones que enfatizan la dependencia de la supervivencia organizacional sobre cálculos individuales, que a su vez se determinan mediante valores individuales, véase Ben-Ner (1987) y Hansmann (1996).

a mano. Siguiendo esto, la equiparación de las preferencias con instituciones es un determinante de los resultados y posibilidades institucionales. Por ejemplo, si el carnicero, el panadero y el cervecero trabajan mucho y se preocupan de su hogar pero no del de usted, posiblemente hallará que come mejor en un sistema de mercado que en una comuna, y si la mayoría de las personas le da una gran importancia a la comida, las comunas se verán reducidas en número y florecerán las economías que consistan en empresas privadas deseosas de servir a clientes en el mercado.

Existen numerosos ejemplos de cómo los valores afectan a las instituciones (véase los capítulos de Ben-Ner y Putterman, 1998). Algunas formas de confianza pueden ser prerequisites para hacer negocio (North) o para lograr unos altos niveles de recompensa crematística en organizaciones (Schotter). Las inclinaciones para reciprocitar y castigar pueden hacer subir las recompensas monetarias al empresario y al trabajador (Fehr y Gächter, véase también Fehr y Tyran, 1996). La presencia de una norma apropiada puede suavizar el flujo de tráfico sobre un puente (Sugden). El distanciamiento del respeto que la mujer prestaba hacia valores patriarcales en relación a quién desempeña las labores de cuidado de los más jóvenes o de los más ancianos puede atraer al mercado actividades de "cuidado", alterando su cualidad y beneficios emocionales (Folbre y Weisskopf). La fortaleza o debilidad de las normas de honestidad puede ayudar a determinar la efectividad de la burocracia gubernamental o judicial (Rose-Ackerman), con importantes impactos en las capacidades de los países para alcanzar un desarrollo económico. Una moral exageradamente estricta puede impedir el desarrollo de mercados competitivos (Montials) o reducir la capacidad de enfocarse en actividades productivas (Kuran).

Considerando tales ejemplos, también podemos continuar mirando a la relación entre las instituciones y valores como una vía de doble sentido. Las preferencias de las personas ayudan a determinar qué organizaciones e instituciones se perpetúan, pero las organizaciones e instituciones, a su vez, afectan las preferencias. Por ejemplo, la exposición de los jóvenes a ciertos ideales o prácticas puede conducirles a una disposición favorable hacia ellas, hacia una predisposición a seguirlas y a un comportamiento dirigido a satisfacer esas preferencias. Los intentos de afectar las estructuras familiares, los planes de estudio y la programación de la televisión o niveles de audiencia no hacen sino recalcar la creencia común de la relación entre exposición y valores, puesto que sus objetivos son afectar los valores de la juventud actual y su comportamiento en la actualidad y en el futuro. Una institución, por lo tanto, puede proporcionar vías para replicarse popularizando preferencias para poderse mantener. El resto de esta sección explorará algunos de los principales métodos utilizados para dar forma a estas preferencias, y las instituciones y organizaciones que juegan papeles clave en ese proceso.

El que las instituciones afectan a los valores no es un punto de vista nuevo. Aristóteles y Platón ya articularon ideas similares que fueron seguidas por una larga serie de filósofos, políticos, etc. Aquéllos que disponían de los medios para hacerlo intentaron dar forma a varias instituciones para

proteger y avanzar las preferencias que preferían que mantuvieran *otros*¹³. Los propietarios de esclavos, privilegios feudales o de riqueza, por ejemplo, promovieron la creencia en la santidad de la propiedad de la que se beneficiaban cuando ello representaba un ahorro en los costes de guardas y ejércitos privados. Preferencias relacionadas con los demás también han inspirado la promoción de valores, en algunos casos por parte de aquéllos con una capacidad para identificar un interés ampliamente compartido: los “empresarios morales” mencionados anteriormente. También se han mezclado motivos de interés propio y a la vez colectivista, como cuando Abraham adoptó un código moral con la comprensión de que su “semilla sería tan numerosa como las estrellas”. Dios, por lo que parece, entiende de incentivos (y de aptitudes inclusivistas).

Varios son los métodos con los que se puede dar forma a las preferencias de las personas, y existen diversas instituciones y organizaciones a través de las cuales estos métodos pueden aplicarse.

La efectividad combinada de los métodos con instituciones y organizaciones depende, por supuesto, de la receptividad de los individuos a los que va dirigida, el grado en el que son conocidas son las preferencias hacia las demás personas, la observabilidad de sus acciones, etc. Aquí tenemos que sugerir por un lado unas pocas ideas generales sobre los efectos de las instituciones y organizaciones sobre las preferencias, discutiendo brevemente los diferentes métodos de dar forma a las preferencias, desde la inculcación por “sermón” a la práctica de un comportamiento deseable y modelación del papel a cumplir y, por otro, diversos tipos de instituciones y organizaciones, desde las escuelas y familias a las redes sociales y los medios de comunicación. En esta discusión, nos enfocaremos en el contexto de la sociedad moderna occidental.

Un método común para dar forma a las preferencias es inculcarlas directamente, generalmente durante los años conocidos como “impresionables” de la niñez de las personas. Los maestros les repiten a los niños una y otra vez lo que está bien y lo que está mal, al igual que lo hacen los padres y los adultos. Los signos que proclaman las virtudes y denuncian los vicios en las aulas y otras instituciones son sólo un ejemplo visible del bombardeo de mensajes morales dirigidos a los niños en formato multicanal¹⁴. Los valores también se enseñan relatando fábulas, cuentos, mitos e historias religiosas repetidamente, en las que al virtuoso siempre se le premia y quien comete el pecado sale perjudicado (recuérdese aquí la atracción de las preferencias del mensaje relacionadas con uno mismo por parte de los receptores del mensaje, de lo que hablaremos más tarde). Mientras que recurrir a la inculcación puede parecer un simple lavado de cerebro (lo que se repite a menudo queda grabado en el cerebro) su eficacia también parece depender de las asociaciones emocionales con el mensajero, como por ejemplo si se trata de los padres o alguien que desempeñe un

13.- Campbell (1983), como se observó anteriormente, sugiere considerar a la moralidad como el conjunto de reglas que uno desea que suscriban otras personas, y que uno aceptará también para sí mismo si al hacerlo ellos se presenta como requisito. Marx describió la moralidad como las reglas que la clase gobernante prescribía a la gobernada y que los gobernantes sólo seguían cuando les convenía.

14.- En una reciente decisión, la legislatura de Tennessee recomendó que se colgara un ejemplar de los diez mandamientos en las escuelas y departamentos gubernamentales. En los países comunistas, se podían ver anuncios con exhortaciones morales en diversos medios de comunicación.

papel modelo, en la aceptación de la autoridad paterna y materna (de los padres y de otra persona mayor), y quizás incluso del contexto del mensaje (la quizás receptividad innata de ayudar a los hermanos y hermanas, o nociones de equidad y castigo). Confiar en los padres y en las figuras de autoridad posiblemente sea una predisposición genética humana, modelada también por el entorno social en el que se opera.

Las preferencias también pueden modelarse a través de *apelaciones a la razón*, mediante intentos de enseñar que la sociedad no puede funcionar sin respeto y cariño hacia los demás y sin la sumisión voluntaria a ciertas reglas de comportamiento y civilidad. Las escuelas, medios de comunicación, persuasión política y otras instituciones y organizaciones que se dirigen a individuos más maduros, u organizaciones en las que tales personas participan, son los ejecutores comunes de este método.

En comparación con la inculcación, este método requiere menos paternalismo por parte de los modeladores de preferencias para con quienes aprenden y un mayor nivel de racionalidad por su parte, pero ambos métodos comparten la creencia de que pueden afectarse las preferencias de las personas por medio del discurso¹⁵.

La *exposición de las personas a comportamientos que reflejen ciertas preferencias* es otro método de transmitir tales preferencias. Las observaciones enseñan "como se hacen las cosas aquí", esencia pura de la socialización¹⁶. Los niños observan cómo se comportan los adultos y la tendencia a aprender mediante la emulación hace que internalicen algunos de los valores que guiarán su comportamiento adulto. La observación también permite al observador, niño y adulto, inferir qué tipos de comportamiento, y por lo tanto preferencias, resultan premiadas y sancionadas, y por tanto qué es lo que merece la pena aprender en el interés de uno mismo. Este método se basa en gran medida en la proclividad humana de reciprocidad e imitar comportamientos, y consecuentemente puede llevarse a cabo en situaciones que alientan interacciones repetidas¹⁷.

Los incentivos que apelan directamente a las preferencias relacionadas con uno mismo se emplean con frecuencia para modelar las preferencias relacionadas con el proceso y con los demás. Se pre-

15.- Rara vez se discuten los efectos de las instituciones y organizaciones sobre las preferencias de los adultos, reflejando el supuesto de que una vez dejada atrás su (primera) juventud, las personas son demasiado viejas para aprender u desprenderse de hábitos de pensamiento en lo que concierne a los valores. Con más frecuencia se oye el supuesto implícito de que los adultos ya poseen los valores deseables, y que el único problema es inducirlos a que pertenezcan a familias tradicionales para transmitir estos valores a su descendencia. No está muy claro que cualquiera de estos dos supuestos sea correcto.

16.- La efectividad de la observación como fuente de cambio en las preferencias se sugiere en la obra de Bunn et al. (1992), en donde "aquellos estudiantes que habían visto copiar a otros tenían una mayor posibilidad de haber copiado en el instituto del 41% [y]... un aumento de 10 puntos porcentuales en la visión personal de la proporción de otros estudiantes que copiaban estaba asociado con el aumento en la probabilidad de haber copiado en el instituto del 10%". Desafortunadamente, en este estudio no se verifican externamente las confesiones de haber copiado y las observaciones y expectativas confesadas de haber visto copiar a otros, de modo que las correlaciones ocasionadas por deseos de autojustificación moral no pueden descartarse.

17.- Axelrod (1986, p.1105) escribe "Las acciones de otras personas proporcionan información sobre lo que es mejor para nosotros, incluso aunque no sepamos las razones".

mia al virtuoso (en metálico al devolver un objeto perdido), o con alabanzas (cosa casi universalmente ansiada por todos, véase de nuevo a Fershtman y Weiss, 1998) dirigidas a quienes se comportan en formas deseables relacionadas con el proceso o con los demás (por ejemplo mediante una placa de honor para quien realiza un importante donativo a una universidad o a la construcción de un hospital). Puede castigarse a alguien cuando parece actuar con preferencias erróneas. Cambiando los costes y beneficios resultantes de la adopción de preferencias particulares, juzgadas a partir de las preferencias que uno ya posee (para ser alabado y premiado, y para evitar castigos), tales premios y castigos ayudan a modelar las preferencias “pro-sociales”, construyendo un fenotipo del comportamiento que parte del material genético moldeable en una diversidad de posibles direcciones. La repetición o transparencia de unas apelaciones en aras del interés de uno mismo, especialmente por parte de aquéllos que son incapaces de señalar virtudes en su propia parte, puede nutrir por contraste el tipo de cálculos que únicamente permitan fingir oportunísticamente la adopción de preferencias relacionadas con el proceso y con los demás¹⁸.

La efectividad de las instituciones y de las organizaciones en la modelación de las propiedades depende de un gran número de propiedades, incluyendo la frecuencia y continuidad de las interacciones entre individuos, los tipos y transparencia de las acciones en las que participan las personas, y la capacidad de almacenar y producir información sobre los comportamientos de grupos y de personas y resultados.

Particularmente relevante para nuestra discusión, por ejemplo, es el hecho de que las *instituciones pueden proporcionar más o menos oportunidades de practicar un comportamiento virtuoso*. Por ello, las interacciones dentro de las familias y pequeños grupos pueden permitir premiar preferencias relacionadas con el proceso y con los demás con mayor fiabilidad de lo que pueden serlo en interacciones entre grupos grandes y anónimos. Si las actitudes intragrupalas no están construidas sobre sentimientos negativos hacia las personas del exterior, habituarse a un comportamiento virtuoso o relacionado con los demás dentro de pequeño grupo puede ayudar a adquirir “músculo social”, predisponiendo a las personas hacia un comportamiento similar en situaciones en las que participen extraños, como resultado de procesos de transposición cognitiva o de evitación de la disonancia¹⁹.

Las organizaciones tales como las empresas (en parte debido quizás a nuestros prejuicios innatos) adoptan algunos atributos de las personas en sus interacciones con nosotros. Una persona

18.- *La aceptación del interés propio y del altruismo o virtud puede no ser fácilmente intercambiable, como sucede cuando la dependencia en incentivos que apelan a las preferencias relacionadas con uno mismo parecen bloquear al comportamiento basado en preferencias relacionadas con el proceso y con los demás (Hirschman, 1985, Frey, 1993, Frey, 1998). Sin embargo, este fenómeno de bloqueo con las preferencias estables no entra en conflicto con la posibilidad de inducir un cambio en las preferencias hacia otras preferencias deseadas relacionadas con el proceso y con los demás apelando al interés propio.*

19.- *Bowles y Gintis, y Monties (1998) consideran casos en los que participan comunidades de un tamaño mayor en los cuales ocurre lo contrario. Campbell (1983, p. 35) considera un doble estándar de sermoneo, una moralidad altruista para la exhortación de los demás y otra egoísta cuando se trata de la propia descendencia, pero conjetura que “a largo plazo, tal sistema no funcionaría para producir una compleja coordinación social, pese a que terminaría con la generación siguiente oyendo muchas más veces los sermones altruistas que los egoístas”.*

típica tiene muchas menos interacciones con otras personas en las relaciones sociales o de negocios que una típica organización, como puede ser una empresa de tamaño medio, la cual puede interactuar diariamente con cientos o miles de empleados y clientes. Como sucede con las personas, quienes controlan una organización pueden elegir que se comporte de modo que refleje intereses estrechamente egoístas o, por el contrario, que valore ciertas virtudes y el bienestar de los demás. Debido a que el número de organizaciones es mucho menor que el de personas y tal vez por esa razón les resultan más fáciles de acceder a los promotores del cambio social, debido a que sus objetivos y comportamiento están diseñados y debido a que tienen frecuentes y sostenidas interacciones con muchas personas, los efectos de las actitudes morales y del comportamiento de las organizaciones pueden influir relativamente sobre el engendramiento de actitudes y comportamientos recíprocos y similares por parte de las personas con las que tratan con regularidad.

Las instituciones que se presten a agrupar a las personas de acuerdo con sus preferencias o que ayuden a las personas a señalar sus preferencias también pueden inducir cambios en las preferencias.

Si es relativamente fácil identificar las preferencias de las personas, las que posean unas preferencias deseables pueden resultar premiadas, promocionando los procesos de aprendizaje y de habituación descritos anteriormente. Por el contrario, si las personas son totalmente anónimas y sus preferencias son totalmente desconocidas, sólo su comportamiento o sus consecuencias pueden juzgarse y ser premiados²⁰. Esto se hace principalmente permitiendo la construcción de reputaciones a través de repetidas interacciones. Las instituciones que usan relaciones a largo plazo para alentar la familiaridad, afección y consistencia en la interpretación de señales puede ayudar a la identificación de los tipos o caracteres de las personas. Unas redes sociales estables, como las empresas u organizaciones voluntarias se convierten así en almacenes de información acerca de las personas que en ellas trabajan.

Las instituciones y disposiciones económicas pueden afectar también las preferencias como subproducto no intencionado de su función primaria. La intención de las cadenas es que la programación televisiva resulte una herramienta para la obtención de ingresos por publicidad. Para el televidente es una fuente de entretenimiento, pero puede tener unos efectos no intencionados sobre los valores. Las empresas funcionan para producir algunos productos, pero como consecuencia de sus programas de incentivos pueden inducir ciertas preferencias en sus trabajadores. La función primaria de las escuelas es impartir tareas educativas y enseñar ciertas capacidades, pero al mismo tiempo pueden usarse como vehículo para “moldear valores”. Unas disposiciones institucionales más abstractas, como la coordinación por parte del mercado de la vida económica o de las convenciones en relación a los derechos de propiedad puede afectar también a las preferencias.

20.- Guth (1995) arguye que cuando existe una gran incertidumbre sobre los tipos de personas con los que uno interactúa, la estrategia evolucionalmente estable puede fallar en su apoyo del comportamiento recíprocamente beneficioso.

Los mercados, vistos históricamente como un valor adoptado por sociedades por su beneficio en lo relacionado con la prosperidad material y su consistencia con las libertades individuales, pueden ayudar simultáneamente a moldear valores como la competitividad y el individualismo, reforzando la ética del trabajo o la preocupación con la reputación o, al reducir la demanda de y capacidad de reciprocidad, pueden hacer disminuir las preferencias de participar en proyectos relacionados. Aunque puede esperarse que la información disponible acerca de tales efectos sobre la viabilidad institucional y el bienestar del individuo afecte la persistencia de una institución (al menos a largo plazo), si las decisiones clave que gobiernan la evolución de las instituciones y las disposiciones económicas están guiadas esencialmente por otras consideraciones, sus efectos en la evolución de las preferencias pueden tener el carácter de externalidades irreconocidas.

Una importante cuestión relacionada con las influencias que tienen las instituciones y organizaciones sobre las preferencias es si su efecto es permanente o transitorio. La respuesta puede depender en parte en el momento y la consistencia de estas influencias: unas normas culturales comunicadas consistentemente a través de muchos canales durante la niñez pueden ser extremadamente durables, especialmente si resultan congruentes con la predisposición innata. El impacto de los valores comunicados por algunos agentes pero no todos ellos en otros momentos posteriores de la vida puede ser comparativamente frágil. En la mayoría de los casos intermedios, puede haber un grado de inercia en las preferencias y comportamiento que asegure cierta continuidad incluso cuando se discontinúe la operación de métodos particulares de modelar preferencias. No obstante la fuerza de las preferencias inducidas puede tender a debilitarse con el tiempo cuando los estímulos que las alientan o sostienen ya no existen²¹.

3.1 Los dos sentidos de la interacción entre instituciones y preferencias

Una comprensión total de los efectos de las preferencias sobre las instituciones y de las instituciones en las preferencias requiere ver su relación como algo que ocurre de modo análogo al tráfico: simultáneamente y en dos sentidos. Ahora bien, investigar una relación en dos sentidos como ésta presenta serios retos metodológicos. Si tanto las instituciones como los valores son endógenos ¿cuál puede ser el punto de inicio para nuestro análisis?

Como de costumbre, lo que puede tratarse como exógeno y lo que es endógeno depende del problema que tratemos. Si estamos estudiando la formación de la familia en los seres humanos, la reproducción sexual y la especialización psicológica entre los sexos, algunos hechos básicos de la estructura cerebral y de los procesos químicos, así como los requisitos nutricionales pueden tomarse como

21.- Recordemos a las colonias hutteritas del Canadá, las cuales han logrado transmitir preferencias que diferían considerablemente de las de la sociedad que les rodeaba a través de canales culturales durante más de cuatrocientos años mediante un diseño y aislamiento organizacionales. Inculcar preferencias relacionadas con los demás (egoísmo, solidaridad) es una filosofía que se recalca en varias obras hutteritas, presumiblemente porque en la ausencia de tales prácticas los niños hutteritas serían más egoístas de lo que se consideraría necesario para asegurar la continuidad de las colonias en la forma deseada. Véase Wilson y Sobre (1994).

supuestos a tratar, pero los detalles de las relaciones sociales entre los sexos y en la familia o las correspondientes unidades sociales pueden no serlo. Si estamos estudiando el aumento del divorcio y de la maternidad fuera del matrimonio a finales del siglo XX, podrán considerarse como temas a tratar tanto los impulsos biológicos y un bagaje de normas sociales relacionadas con los papeles que desempeñan los sexos y el comportamiento sexual; otros factores, como el cambio en las oportunidades económicas y las demandas, la estructura de los programas de asistencia pública y amplias tendencias culturales pueden ser también variables exógenas relevantes (Akerlof, Yellen y Katz, 1996).

En algunos casos, puede ser posible llevar a cabo amplios análisis de equilibrio generales, en los cuales tanto las instituciones como los valores estén determinados simultáneamente por factores exógenos tales como la dotación genética y cultural inicial, los recursos y las tecnologías. En general, la tractabilidad necesitará que tales estudios se enfoquen en únicamente unas pocas variables cada vez, de modo que los investigadores necesitarán estar atentos a la sensibilidad de sus conclusiones según la elección de modelo y estrategia de investigación empírica. En otras ocasiones, puede ser valioso intercambiar la simultaneidad y el carácter autocontenido del análisis del equilibrio general para la mayor modelación de la riqueza que podría haberse obtenido pudiendo recurrir a un equilibrio más parcial y estructuras de tipo recursivo en las que un conjunto de variables (valores o instituciones) se toma como punto de partida inicial, y se analizan sus efectos en el otro conjunto (instituciones o valores). Puede observarse entonces el impacto de esta ronda de efectos en el primer conjunto de variables, en el segundo, etc.

Ilustrar las propiedades del sistema por medio de una simulación resultará una técnica útil en los modelos de equilibrio general y parcial o recursivo si se pueden obtener soluciones de forma cerrada sin necesidad de un sacrificio ni complejidad excesivos. Los conocimientos internos sobre las direcciones del cambio pueden ser invaluable incluso cuando se presenten sin la identificación de un equilibrio general, dado que en las situaciones en las que el cambio es lento e impredecible existen mayores posibilidades de disrupción, y la existencia y naturaleza del equilibrio pueden ser irrelevantes para propósitos prácticos.

El enfoque por el que abogamos en este ensayo tomaría en cuenta generalmente las receptividades genéticas hacia los patrones de preferencias como punto de partida. Estos patrones genotípicos diferirán en relación a los problemas que se tocan en este ensayo y en este libro de los del homo economicus siempre y que la persona típica persiga objetivos diferentes a la maximización del bienestar, el placer o la longevidad, lo cual, como ya se ha sugerido, será el caso debido a la naturaleza del criterio de aptitud inclusiva y el carácter incremental del proceso evolucionario. Entonces se determina el fenotipo del comportamiento, en un segundo nivel del análisis, tanto por la herencia genética como por el entorno, lo cual incluye elementos culturales generales y detalles como el orden del nacimiento entre los hermanos, el tamaño de la familia y la situación económica, así como la experiencia de los padres. Mientras que las propensiones genéticas varían quizás modestamente y más o menos uniformemente por toda la humanidad, la cultura general es compartida dentro de grupos de tamaños

variables, algunos muy grandes, mientras que el conjunto final de factores, los detalles del entorno del individuo, varían ampliamente de población a población.

En el nivel del análisis que posiblemente caracterice la mayor parte de la investigación aplicada se puede asumir como punto de partida un momento particular en la evolución cultural y un cierto conjunto de estructuras demográficas y de modos de organización. Se mira entonces a los efectos que cambios particulares o conjuntos de cambios (una competición intensificada en los mercados internacionales, una mayor participación de la mujer en los mercados de trabajo, la decadencia de ciertos tabúes sexuales) tienen sobre la modelación de preferencias y la mayor evolución de disposiciones económicas y sociales.

Las instituciones y los valores han ido desarrollándose de la mano a lo largo de la historia.

En los tiempos en los que las sociedades de primates estaban atisbando las primeras luces de humanidad, la cultura como tal puede haber sido mínima, pero las normas sociales, los sentimientos de preocupación, los celos, etc. hacia los demás y los sentidos de justicia y equidad posiblemente ya se manifestaban reconociblemente entre las cualidades humanas. Nuestros primeros antepasados desarrollaron con toda probabilidad vocabularios para describir y guiar a tales sentimientos y sentidos morales con detalles que diferían con el terreno y con la elección de adaptaciones más válidas en comparación de las menos válidas basándose en los efectos de la supervivencia diferencial.

A medida que las sociedades evolucionaron y pasaron de la caza y la recolección que caracterizaron la vida humana durante gran parte de nuestros milenios excepto los últimos a una sociedad basada en el pastoreo y en sistemas agrícolas, ordenándose posteriormente con mayor complejidad mediante la estratificación social, la escritura, el sistema de impuestos, la religión formal y las ciudades, es el aumento del dominio técnico del entorno, permitiendo una mayor densidad de población y el soporte para las primeras pequeñas porciones de la sociedad más allá del nivel de subsistencia lo que parece ser el factor que explica la evolución económica y social. Pese a ello, los conocimientos científicos y tecnológicos en sí mismos ratifican un aspecto de la cultura, y el cambio sobrevino no sólo por el descubrimiento de nuevas herramientas, sino por la combinación de nuevas herramientas con el *know-how* existente en las nuevas y cada vez más complejas divisiones sociales del trabajo, organizadas de acuerdo con los sistemas normativos, legales y de creencias que en la mayoría de las veces se entrelazaban con las técnicas actuales y en ocasiones permitieron también el establecimiento de las bases para unos ulteriores cambios sociales y técnicos.

Los desarrollos tecnológicos y organizacionales característicos del capitalismo, por ejemplo, pueden haber estado asociados, al menos inicialmente, con nociones evolutivas de la propiedad privada, de las libertades personales, del establecimiento de dominios sobre tierras, así como del marco correcto dentro del cual poder llevar a cabo actividades reproductivas y criar a la descendencia, etc.

En la evolución de instituciones tales como los mercados de mano de obra y el capital participaron no sólo innovaciones técnicas y organizacionales, sino también cambios en las nociones morales como la elaboración de las normas que gobernaban las relaciones de empleo partiendo de elementos procedentes de las anteriores relaciones amo-esclavo y maestro-aprendiz, y de la relajación de prohibiciones de lo conocido como usura.

Una curiosa característica de la evolución cultural, al igual que la biológica, es que como las adaptaciones pueden basarse sobre la acumulación de un know-how anterior usando el principio de modularidad, el cambio tiende a acelerarse con el tiempo. Hay estimaciones que sugieren que se tardaron dos mil millones de años para que evolucionaran las primeras formas de vida a la etapa eucariótica (en las que se dieron las células que contenían núcleos unidos a la membrana), 700 millones de años para que los eucariotes fuesen multicelulares e incluso períodos de tiempo mucho menores para la aparición de animales terrestres complejos, etc, y de ahí los seres humanos. De modo muy parecido, los humanos vivieron más de un millón de años en la noche de sus tiempos prehistóricos, pero sólo unos pocos miles de años desde el nacimiento de la agricultura de irrigación para llegar al apogeo de la literatura y filosofía de la antigua China, India y Grecia, y menos de dos milenios más para conocer a Copérnico, Newton y los primeros Estados mercantiles de Europa. A partir de ahí, sólo se necesitaron unas cuantas generaciones para que surgieran Darwin, Einstein y se dieran los comienzos de la industria moderna y de la medicina, y unas décadas para descubrir la física cuántica y la ingeniería genética, el mercado global, la píldora anticonceptiva y el Internet.

Son numerosos los académicos que han tomado nota de los cambios en las normas y valores que han acompañado algunas transiciones sociales, tales como el nacimiento y debacle del feudalismo o el surgimiento del capitalismo moderno. Ahora bien, aunque existe indudablemente alguna validez en la noción de que la “superestructura” moral de una sociedad (por usar la frase de Marx) está adaptada a su “subestructura” sociotécnica o económica, también hay razones para dudar que el ritmo acelerado de cambio técnico y organizacional haya sido igualado por adaptaciones igualmente rápidas y apropiadas en los sistemas normativos y de aculturación correspondientes. Seguimos enseñando el mensaje ético de la Biblia y otros textos antiquísimos con siglos de antigüedad después de que las sociedades que les vieron nacer hayan cambiado más allá de cualquier posibilidad de reconocimiento. Tal vez existan buenas razones para hacerlo en un mundo sin compás moral contemporáneo, pero las diferentes velocidades de organización y de técnica en comparación con el cambio moral también son causa de preocupación. La “evolución moral” puede moverse más lentamente porque los fundamentos de nuestros sistemas morales, heredados en parte a través de nuestros genes y en parte adquiridos tras milenios de aculturación, sólo están apoyados en una pequeña parte por nuestros poderes de raciocinio y por tanto han permanecido vírgenes para el estudio por parte de la ciencia. Campbell, arguyendo que los mecanismos de mercado y los sistemas legales pueden haber funcionado bien en el pasado gracias a un “residuo de la temida indoctrinación”, sugiere que “(si) es cierto que el proceso que describió Weber como *die Entzauberung der Welt* [la pérdida de una visión mágica del mundo] aún sigue ocurriendo a buena velocidad, deberemos buscar medios alternativos para proteger los bienes colectivos” (1986, p. 177).

Las sociedades industrializadas de la actualidad han sido objeto de un proceso de transformación que ha tenido lugar en las últimas generaciones: se ha pasado de un estado en el que las personas pasaban sus vidas en una sola localidad, producían la mayoría de los productos que necesitaban e interactuaban con un pequeño número de personas conocidas dentro de una estructura socioeconómica bastante rígida a otra en la que la gente depende de la venta de productos o de su trabajo para vivir por dinero, trabajan para una serie de firmas y viven en varios lugares durante su vida. Estas personas pueden comprar una extraordinaria cantidad de bienes de un enorme número de vendedores y muchas empresas y vendedores son grandes entidades burocráticas cuyo personal local trabaja con contratos temporales. No sólo las personas interactúan menos a nivel personal y disfrutan de menos oportunidades de beneficiarse de la reciprocidad a través de una interacción repetida en sus actividades productivas y comerciales, sino que interactúan menos los unos con los otros debido al incremento en el coste del tiempo, la disponibilidad de alternativas económicas a la inversión de tiempo en relaciones con los demás, y la atracción y accesibilidad de diversiones (p.ej. la televisión) para las que no se necesita interacción social.

Con una menor interrelación y una menor interdependencia, la gente puede desarrollar menos lealtades y afecciones y por ello sentir menos respeto y compasión por los demás (Putnam, 1995).

Un ejemplo interesante que puede ilustrar los puntos que hemos tocado en los últimos dos párrafos podría encontrarse en una comparación de los mundos contemporáneos de los países occidentales y del Lejano Oriente. Se ha subrayado con frecuencia que el vigoroso comportamiento de la economía japonesa en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial puede ser atribuible en parte a los patrones de lealtad entre el empleado y la empresa, a la confianza entre los socios comerciales, y a un alto sentido de la ética en el trabajo que eran productos de una cultura que enfatizaba los lazos familiares, el trabajo duro, la honestidad, la frugalidad y la obediencia a las reglas. Pueden ofrecerse dos explicaciones relacionadas y complementarias para los orígenes de esa cultura. En primer lugar, en su reciente pasado como sociedad agraria feudal firmemente ordenada, Japón contaba con redes sociales y económicas estrechamente tejidas que alentaban la lealtad, la obligación y el "control" mutuo en una larga serie de actividades debido a la transparencia de las acciones individuales en estas redes, y la adherencia a un conjunto correspondiente de valores ampliamente compartidos que hacían todo esto posible. Estos factores hacían posible engendrar referencias relacionadas con el proceso y con los demás más fuertes de lo que lo hacen los aspectos correspondientes de una sociedad más estrechamente cohesionada.

En segundo lugar, esta estructura social ha permitido el *diseño institucional* deliberado de arriba abajo a través del préstamo, la adaptación y la innovación por parte de empresarios morales. Un aspecto del paisaje institucional japonés (a menudo ignorado en el discurso occidental sobre todo lo japonés) es que se considera que las empresas están gestionadas, incluyendo a sus más altos ejecutivos, primordialmente en el interés del núcleo de sus trabajadores, en segundo lugar para el beneficio de los clientes y sólo en último lugar para el beneficio de los accionistas (Aoki 1990, Miyazaki, 1993). Si esto verdaderamente es así, las implicaciones son que los japoneses cubiertos

por este sistema tienen la mayor parte de sus encuentros fuera de la familia con instituciones que actúan como si tuviesen preferencias benefactoras hacia la relación para con el proceso y para con los demás. Como mencionamos anteriormente, esto ayudaría a engendrar preferencias similares en las personas.

A medida que desaparecen las diferencias en Japón y su transformación hacia una sociedad de mercado industrial lo compara a otras potencias industriales occidentales, y según se incrementa la presión para liberar el comercio internacional y doméstico (además del cambio institucional que tiene lugar dentro del mismo Japón), es cada día más posible que las diferencias de Japón con sus colegas occidentales a finales del siglo XX vayan desapareciendo, y que muchos de los ruidos y lacras sociales que se escuchan en Europa y en Norteamérica se convertirán en los mismos problemas del Japón del siglo venidero. Esto quiere decir que acuerdos comerciales basados en la confianza serán más difíciles en Japón en el futuro, como ya lo son en Occidente, y que engendrar la lealtad dentro unas relaciones laborales de estilo cuasifamiliar serán cada día menos fáciles. Se necesitará trabajar mucho para ser comprado con complejos incentivos y sistemas de supervisión²².

Una interpretación del punto de vista de la “crisis de los valores”, a la luz de lo anteriormente dicho, es que en la actualidad las personas poseen un grado de civilidad, equidad y otras preferencias que les ha sido entregado por anteriores sociedades. Aunque Bowles y Gintis (en este volumen) posiblemente tenga la razón al sugerir que las instituciones tienen pocas posibilidades de sobrevivir incluso como vestigios a menos que sirvan algún papel útil en el contexto actual, las instituciones principales y las organizaciones que transmiten los valores en cuestión (las familias, las comunidades, las iglesias, etc) pueden estar debilitándose incluso según el marco institucional en el que estos valores se refuerzan (pequeñas ciudades, comercio repetido específico a una relación) se ve reemplazado por formas de organización menos dispuestas a la puesta en vigor. Las familias y otros transmisores de valores primarios pueden estar debilitándose bajo la influencia de elecciones personales y una capacidad de movilidad todavía en expansión, así como por efecto del orden escéptico o nihilísticamente cultural engendrado por una variedad de factores, entre los que se incluyen las sorpresas que Copérnico, Darwin y otros provocaron en visiones del mundo anteriores.

Son comprensibles las llamadas a la regeneración moral, a los valores de la familia y a la recuperación de los valores religiosos en este contexto, incluso si un retorno literal al pasado no resulta posible ni deseable. La premisa de la agenda de nuestras investigaciones es que comprender nuestros problemas (en este caso aquéllos con una base moral para la sociedad en la queremos vivir) es el primer paso para poderlos afrontar efectivamente.

22.- Podría explicarse en cierta medida parte del trabajo tan duro que desempeñan los empleados japoneses en sus empresas por el hecho que un gran número de su compensación tiene la forma de bonos (Freeman y Weitzman, 1987, Aoki, 1990). Pero modelos de juego repetidos de comportamiento egoísta demuestran que el resultado del repartimiento de un gran esfuerzo común es sólo uno de una multiplicidad de equilibrios. Dado que un equilibrio representa un conjunto de normas endógenamente desarrolladas (como Axelrod discutía, 1986), los factores culturales y normativos todavía pueden ser asignados un papel en la selección de la verdadera eficacia de tal repartimiento de beneficios (Weitzman y Kruse 1990, Weitzman y Xu, 1994).

4.- Conclusiones

Los economistas se enorgullecen mucho de la rigurosidad con la que sus modelos de maximización limitada de las funciones objetivas de interés propio les permiten analizar los problemas de intercambio con instituciones dadas, y en algunos casos también de la elección de las instituciones. Al comienzo de este ensayo ofrecimos tres razones por las cuales podría ser necesario ir más allá de esos modelos. En primer lugar, las instituciones de una economía de mercado podrían ser prohibitivamente costosas si todas las normas de un trato limpio y recíproco fueran desplazadas por el simple cálculo egoísta. En segundo lugar, es difícil reconciliar algunas predicciones sobre la teoría del juego con comportamientos observados a menos que se extiendan los modelos de preferencias para incluir elementos convencionales excluidos de ellas. En tercer lugar, algunos de los más acuciantes problemas sociales del día pueden reflejar las tensiones del tejido normativo de una sociedad, y tales tensiones afectan y se ven afectadas por el funcionamiento de instituciones, entre las se cuentan las familias, empresas y estados. Poner las fortalezas de la ciencia económica a trabajar en la tarea de afrontar estos problemas según hemos discutido, puede ser imposible, en muchos casos, *sin el reconocimiento explícito de las vinculaciones valor-institución*.

Describir exactamente cómo hacerlo puede ser un asunto que apenas puede ser prescrito para la satisfacción de todos los investigadores. Cuáles son los enfoques que demuestran ser más prometedores sólo se sabrá con la mayor crítica, comprobación y desarrollo de análisis. Nuestros propios comentarios generales pueden resumirse en la sugerencia de que los modelos de personas capaces de resolver problemas de maximización limitada, a menudo en complejas interacciones con otras personas, deberían permanecer en el centro de la metodología económica (con el debido respeto a los límites de la racionalidad), pero entre los objetivos que se asume que las personas pueden perseguir debería permitirse la inclusión de lo que hemos llamado preocupaciones relacionadas con el proceso y con los demás. Estas preocupaciones no pueden invocarse ad hoc para explicar lo que de otro modo sería inexplicable. Al contrario, deberían modelarse como resultados de los entornos en los que se desarrollan y viven las personas, dentro de las fronteras establecidas por las disposiciones genéticas. Tanto los parámetros de estas predisposiciones como la selección de las instituciones y las normas son en principio susceptibles de análisis usando modelos evolucionarios generados deductivamente que, si se basan en criterios de aptitud debidamente especificados y comprobados para la corroboración empírica, pueden proporcionar unas líneas para realizar la transición paradigmática del *homo economicus* a la de un hombre y mujer real de forma no arbitraria.

Las instituciones económicas de una sociedad surgen para satisfacer una diversidad de necesidades. En ambientes prehistóricos, los medios de supervivencia, normas sociales e incluso el equipo emocional y cognitivo soportaba una interacción social y del comportamiento que se habría

desarrollado en modos congruentes dados los funcionamientos de los procesos de selección. Por contraste, los cambios institucionales y técnicos modernos ocurren en períodos de tiempo en los que las predisposiciones genéticas, sin duda y en cierta medida también una herencia de orientaciones normativas, ya son esencialmente puntos de partida.

Un cambio institucional es causado con frecuencia por factores que hacen de la congruencia con las necesidades del refuerzo de las normas una consideración secundaria en el mejor de los casos. Mientras que los patrones de socialización entre grupos pequeños y de interacción económica repetida pueden ser más favorables para inculcar valores y para proporcionar una continuación de recompensas y beneficios que soporten su mantenimiento a largo plazo, las ventajas en la productividad de las grandes organizaciones, las complejas divisiones del trabajo, la movilidad individual y los intercambios anónimos pueden convertirse en fuerzas motrices del cambio en los marcos económicos, debilitando la reproducción de normas socialmente beneficiosas.

Recordemos que un declive en el conjunto de valores deseables puede hacer mella en las ventajas de la complejidad económica. Mientras que el reconocimiento de tales tendencias podría conducir a comprobaciones en una excesiva atomización económica, si las personas reaccionan a estas tendencias de acuerdo con una racionalidad privada, en lugar de social, unas respuestas socialmente apropiadas pueden no ser una opción disponible. A menos que algunas personas (ya sean figuras religiosas, líderes políticos, filántropistas o científicos sociales) consideren el interés de la sociedad en su conjunto e identifiquen formas de establecer marcos y acuerdos productiva y asignativamente superiores consistentes con un equilibrio moral virtuoso, el sistema en su conjunto puede ser insostenible o puede exigir trueques inaceptables entre la calidad de vida y las ganancias materiales.

Somos escépticos de las declaraciones que claman que el templo de la civilización moral se está colapsando en nuestra (y sólo en nuestra) generación. La alarma sobre el declive moral puede ser tan viejo como la civilización misma. Sin embargo, nuestros tiempos están marcados por niveles de cambio en el plano de la tecnología, de las actitudes y de estilo de vida verdaderamente inusuales por su alcance y velocidad, y que por ello ofrecen a tales alarmas una efectividad definitiva. Pensamos que por lo menos los científicos sociales no se estarían ganando su pan si trataran estos problemas como simples fantasías o como la responsabilidad de otras disciplinas y profesiones.

Algunos economistas, en particular, pueden sentirse tentados y ver estos problemas como materia que mejor se deja a los psicólogos, sociólogos o filósofos morales, suponiendo que son las instituciones sociales y no las económicas las que requieren atención. Argumentaríamos entonces que no puede existir una verdadera comprensión de la organización social sin una clara comprensión de los marcos y acuerdos económicos, que no se pueden separar tajantemente las instituciones entre las económicas y las no económicas, y que las instituciones, contando entre ellas las empresas y los mercados, afectan y son afectadas por los valores. Esto, y el potencial manifiesto del aná-

lisis económico, nos conduce a creer que el estudio de los problemas tiene dimensiones morales y económicas que se pueden beneficiar no sólo del enfoque económico en general, sino también de los usos de ese enfoque que incorporan explícitamente la endogeneidad de los valores y las instituciones mutuas de los valores sobre instituciones y de las instituciones sobre los valores.

5.- Bibliografía

- AARON, H. Public Policy, Values, and Consciousness, *Journal of Economic Perspectives* 8:3-21, 1994.
- AARON, H. Thomas MANN, and Timothy TAYLOR, eds. *Values and Public Policy*. Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1994.
- AKERLOF, G. A Theory of Social Custom, Of which Unemployment May Be One Consequence, *Quarterly Journal of Economics* 90: 749-75, 1980.
- AKERLOF, G. and YELLEN, J., The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment, *Quarterly Journal of Economics* 105: 225-83, 1990.
- ALCHIAN, A.A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory, *Journal of Political Economy* 58: 211-21, 1950.
- ALCHIAN, A. A., and DEMSETZ, Harold. Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review* 62 (5): 77-95, 1972.
- AOKI, M., Towards and Economic Model of the Japanese Firm, *Journal of Economic Literature* 28: 1-27
- AUMANN, R.J., Irrationality in Game Theory, in Partha Dasgupta *et al.*, eds., *Economic Analysis of Markets and Games: Essays in Honor of Frank Hahn*, pp. 214-27. Cambridge and London: MIT Press.
- AXELROD, R. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books, 1984.
- AXELROD, R. An Evolutionary Approach to Norms, *American Political Science Review* 80 (4): 1095-111, 1986.
- BARKOW, J. H., Leda COSMIDES and John TOOBY, eds. *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. New York: Oxford University press, 1992.
- BASU, KAUSHIK, Eric JONES, and Ekkehart SCHLICHT. The Growth and Decay of Customs: The Role of the New Institutional Economics in Economic History, *Explorations in Economic History* 24: 1-21, 1987.

- BECKER, G. Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology, *Journal of Economic Literature* 14(3): 817-26, 1976.
- BELLAH N. R., Richard MADSEN, William SULLIVAN, Ann SWIDLER, and Steven TIPTON. *The Good society*. New York: Vintage Books, 1991.
- BEN-NER, A. Preferences in a Communal Economic System. *Economica* 57: 207-21, 1987.
- BEN-NER, A., The Life Cycle of Worker-Owned Firms in Market Economies: A Theoretical Analysis, *Journal of Economic Behavior and Organization* 10: 287-313, 1988.
- BEN-NER, A., John MICHAEL, M., and EGON, N. Basic Issues in Organization, *Journal of Comparative Economics* 17: 207-42, 1993.
- BEN-NER, A. and PUTTERMAN, L. (ed): *Economics, Values and Organizations*, Harvard University Press, USA, 1998.
- BEN-PORAL, Y. The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange, *Population and Development Review* 6 (1): 1-30, 1980.
- BERGSTROM, T. On the Evolution of Altruistic Ethical Rules for Siblings. *American Economic Review* 85 (1): 58-81, 1995.
- BERGSTROM, T., Economics in a Family Way, *Journal of Economic Literature* 34(4): 1903-34, 1996.
- BERNHEIM, D. B., and ODED, S., Altruism Within the Family Reconsidered: Do Nice Guys Finish Last? *American Economic Review* 78: 1034-45, 1988.
- BINMORE, K. and LARRY, S. An Economist's Perspective on Evolution of Norms, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 150:45-63, 1994.
- BOVASSO, G., JOHN J. and SALOMON R., Changes in Moral Values over Three Decades 1958-1988, *Youth and Society* 22:468-81, 1991.
- BOWLES, S. The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models, *American Economic Review* 75: 16-36, 1985.
- BOWLES, S. and HERBERT, G. The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy, *Journal of Economic Perspectives* 7 (1): 83-102, 1993.
- BOYD, R. and PETER, R. *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- BRENNAN, G. and ALAN, H., Economizing on Virtue, *Constitutional Political Economy* 6 (Winter): 35-56, 1995.
- BUCHANAN, J. M., Ethical Rules, Excepted Values, and Large Numbers, *Ethics* 76: 1-13, 1965.
- BUSS. DAVID M., Evolutionary Psychology: A New Paradigm for Psychological Science. *Psychological Inquiry* 6(1): 1-30, 1995.

- CAMPBELL, D. T., The Two Distinct Routes Beyond Kin Selection to Ultrasociality: Implications for the Humanities and the Social Sciences, in Diane BRIDGEMAN, ed., *The Nature of Prosocial Development: Interdisciplinary Theories and Strategies*, pp. 12-41. New York: Academic Press, 1983.
- CAMPBELL, D. T., Rationality and Utility from the Standpoint of Evolutionary Biology, in Robin M. HOGARTH and Melvin W. REDER, eds. *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*, pp. 171-180. Chicago and London: University of Chicago Press, 1986.
- CAVALLI-SFORZA, L. LUCA. How Are Values Transmitted, in Michael HECHTER, Lynn NADEL, and Richard E. MICHOD, eds. *The Origin of Values*, pp. 305-18. New York: Aldine de Gruyter.
- CAVILLA-SFORZA, L. LUCA, and Marcus FELDMAN. *Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach*, Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1981.
- COONTZ, S. *The Way We Never Were*. New York: Basic Books, 1992.
- CRAIG, B. and JOHN, P. The Behavior of Worker Cooperatives: The Plywood Companies of the Pacific Northwest. *American Economic Review* 82: 1083-105, 1992.
- CRAIG, B. and JOHN, P. Participation and Productivity: A comparison of Worker Cooperatives and Conventional Firms in the Plywood Industry, *Brookings Papers on economic Activity: Microeconomics* 121-74, 1995.
- CRIMMINS, E., RICHARD, E. and YASUSHIKO, S., Preference Changes among American Youth: Family, Work, and Goods Aspirations 1976-86, *Populations and Development Review* 17: 115-33, 1991.
- CRONIN, H. *The Ant and the Peacock*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- DAHL, R. *A Preface to Economic Democracy*. Berkeley: University of California Press, 1985.
- DALY, MARTIN and MARGO WILSON. *Sex, Evolution, and Behavior*. Boston: Willard Grant, 1983.
- DE SOUSA, R. *The Rationality of Emotion*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1987.
- DIMAGGIO, P. J., and WALTER W. P. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review* 47: 147-60, 1983.
- DURHAM, W. H., *Coevolution: Genes, Culture, and Human Diversity*. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1991.
- ESWARAN, M. and ASHOK K., The Moral Hazard of Budget-Breaking, *Rand Journal of Economics* 15(4): 578-81, 1984.
- ETZIONI, A., *The Moral Dimension*. New York: Free Press, 1988.
- ETZIONI, A., *The Golden Rule: Community and Morality in a Democratic Society*. New York: Basic Books, 1996.

- FEHR, ERNST, G. KIRCHSTEIGER, and A. Riedl. Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation, *Quarterly Journal of Economics* 108(2): 437-60, 1993.
- FEHR, E. and JEAN-ROBERT, T., Institutions and Reciprocal Fairness, *Nordic Journal of Political Economy* 23(2): 133-44.
- FISCHHOFF, B., Value Elicitation: Is There Anything in There? in Michael HECHTER, Lynn NADEL, and Richard E. MICHOD, eds., *The Origin of Values*, pp. 187-214. New York: Aldine de Gruyter, 1993.
- FRANK, R. *Passions Within Reason*. New York: W. W. Norton, 1988.
- FRANK, R., THOMAS GILOVICH, and DENNIS REGAN. Does Studying Economics Inhibit Cooperation? *Journal of Economic Perspectives* 7: 159-71, 1993.
- FRANK, R. THOMAS, G., and DENNIS, R., Do Economists Make Bad Citizens? *Journal of Economic Perspectives* 10: 187-92, 1996.
- FREEMAN, R., and MARTIN, W., Bonuses and Employment in Japan, *Journal of the Japanese and International Economies* 1(2): 168-94, 1987.
- FREY, B., Does Monitoring Increase Work Effort? The Rivalry with Trust and Loyalty, *Economic Inquiry* 31(4): 663-70, 1993.
- GOLEMAN, D. *Emotional Intelligence*. New York: Bantam Books, 1995.
- GOODMAN, E. What a Sorry Message: That a Mensch Is So Rare, *Boston Globe*, December 21, 1995.
- GOULD. STEPHEN, J. *The Book of Life*. New York: Norton, 1993.
- GOULD. STEPHEN, J., Evolutions: The Pleasures of Pluralism, *New York Review of Books*, June 26, 47-52, 1997.
- GRANOVETTER, M., Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology* 91: 481-510, 1985.
- GREIF, A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies, *Journal of Political Economy* 102: 912-50.
- GUTH, W. An Evolutionary Approach to Explaining Cooperative Behavior by Reciprocal Incentives, *International Journal of Game Theory* 24: 323-44, 1995.
- GUTH, WERNER, and MENACHEM, Y., Explaining Reciprocal Behavior in Simple Strategic Games: An Evolutionary Approach, in Ulrich WITT, ed., *Explaining Process and Change: Approaches to Evolutionary Economics*, pp. 23-34. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- GUTTMAN, J. M., Rational Actors, Tit-for-Tat Types, and the Evolution of Cooperation, *Journal of Economic Behavior and Organization* 29: 27-56, 1996.

- GUTTMAN, J. M., On the Stability of Cooperative Social Norms among Rational Agents. Unpublished paper, Bar-Ilan University, 1996.
- GUTTMAN, J., SHMUEL, N. and URIEL, S., Rent Seeking and Social Investment in Taste Change, *Economics and Politics* 4: 31-42, 1992.
- HAMILTON, W. D. The Genetical Theory of Scoail Behaviour, Parts I and II, *Journal of Theoretical Biology* 7: 1-16, 17-32, 1964.
- HANSMANN, H. *The Ownership of Enterprise*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1996.
- HANSSON, I. and CHARLES, S. Malthusian Selection of Preferences, *Amercian Economic Review* 80: 529-44, 1990.
- HARSANYI, J., Morality and the Theory of Rational Behaviour, in Amartya SEN and Bernard WILLIAMS, eds., *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- HAUSMAN, D. M. and MICHAEL S. MCPHERSON. *Economic Analysis and Moral Philosophy*, New York: Cambridge University Press, 1996.
- HECHTER, M. Values Research in the Social and Behavioral Sciences, in Michael HECHTER, Lynn NADEI, and Ricard E. MICHOD, eds., *The Origin of Values*, pp. 1-30. New York: Aldine de Gruyter, 1993.
- HECHTER, M., Lynn NADEI, and Ricard E. MICHOD, eds. *The Origin of Values*. New York: Aldine de Gruyter, 1993.
- HIRSCHMAN, A. O. Against Parsimony, *Economics and Philosophy* 1: 7-21, 1985.
- HIRSHLEIFER, J., The Dark Side of the Force, *Economic Inquiry* 32:1-10, 1994.
- HIRSHLEIR, J. and MARTINEZ, J.C., What Strategies Can Support the Evolutionary Emergence of Cooperation? *Journal of Conflict Resolution* 32: 367-98, 1988.
- HOFFMAN, E., MCCABE, K. and SMITH, V., Social Distance and Other-Regarding Behaviour in Dictator Games, *American Economic Review* 86(3): 653-60, 1996.
- HOFSTEDE, G. H., *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, 1980.
- HOLMSTROM, B., Moral Hazard in Teams, *Bell Journal of Economics* 13: 324-40, 1982.
- HOLMSTROM, B. and MILGROM, P., Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design, *Journal of Law, Economics, and Organization* 7: 24-52, 1991.
- KNIGHT, F. Risk, *Uncertainty and Profit*. New York: Kelly & Milman, 1957.
- LAZEAR, E., Pay Equality and Industrial Politics, *Journal of Political Economy* 97: 561-80, 1989.

- LINDBECK, A., Hazardous Welfare-State Dynamics, *American Economic Review* (Papers and Proceedings) 85: 9-15, 1995.
- LUMSDEN, C. and Edward O. WILSON. *Promethean Fire: Reflections on the Origin of Mind*. Cambridge: Harvard University Press, 1983.
- LUNDBERG, S. and ROBERT A. POLLAK. Separate Sphere Bargaining and the Marriage Market, *Journal of Political Economy* 100(6): 988-1010, 1993.
- MACLEOD, B. Behaviour and the Organization of the Firm, *Journal of Comparative Economics* 11: 207-20, 1987.
- MACLEOD, B., Equity, Efficiency, and Incentives in Cooperative Teams. in Dereck JONES and Jan SVEJNAR, eds., *Advances in the Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*. Greenwich: JAI Press, 1988.
- MCKENZIE, R. B. The Economic Dimensions of Ethical Behavior, *Ethics* 87 (3): 208-21, 1977
- MAILATH, G. J. Introduction: Symposium on Evolutionary Game Theory, *Journal of Economic Theory* 57: 259-77, 1992.
- MALCOMSON, J. Work Incentives, Hierarchy, and Internal Labor Markets, *Journal of Political Economy* 92: 486-507, 1984.
- MAYNARD SMITH, J. *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- MILL, J. S. *Principles of Political Economy*. London: Longmans, Green. 1936.
- MIYAZAKI, H. Employeeism, Corporate Governance, and the J. Firm, *Journal of Comparative Economics* 17(2): 443-69, 1993.
- MYRDAL, G. *The Political Element in the Development of Economic Theory*. Trans. Paul Streeten. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. (1953 [1929])
- NELSON, R. R., and Sidney WINTER. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.
- NORTH, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. 1990.
- OLSON, M. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1971.
- PUTNAM, R. D. Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America, *Political Science and Politics* 28(4): 664-83, 1995.
- PUTTERMAN, L. *Division of Labor and Welfare: An Introduction to Economic Systems*. Oxford: Oxford University Press, 1990.

- PUTTERMAN, L., Ownership and the Nature of the Firm, *Journal of Comparative Economics* 17: 243-63, 1993.
- PUTTERMAN, L. and G. SKILLMAN. The Role of Exit Costs in the Theory of Cooperative Teams, *Journal of Comparative Economics* 16: 596-618, 1992.
- RABIN, M. Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, *American Economic Review* 83(5): 1282-1302, 1993.
- RABIN, M., *Moral Preferences, Moral Constraints, and Self-Serving Bias*. Working Paper, Department of Economics, University of California. Berkeley. August, 1995
- RAWLS, J. A. *Theory of Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.
- ROBBINS, L. *An Essay on The Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan, 1932.
- ROMER, D. The Theory of Social Custom: A Modification and Some Extensions. *Quarterly Journal of Economics* 99: 717-27, 1984.
- ROTEMBERG, J. Human Relations in the Workplace, *Journal of Political Economy* 102: 684-717, 1994.
- SCHOTTER, A. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- SCHWARTZ, B. On the Creation of Value, in Michael HECHTER, Lynn NADEL, and Richard E. MICHOD, eds., *The Origin of Values*, pp. 153-86. New York: Aldine de Gruyter, 1993a.
- SCHWARTZ, B., Why Altruism Is Impossible...and Ubiquitous, *Social Service Review* 67(3): 314-43, 1993b.
- SEN, A. Choice, Orderings and Morality, in Stephan KÖRNER, ed., *Practical Reason*, pp. 55-82. New Haven: Yale University Press, 1974.
- SEN, A., *On Ethics and Economics*. Oxford: Blackwell, 1987.
- SEN, A., *Moral Codes and Economic Success*. Suntory-Toyota International Centre for Economics and Related Disciplines Development Economic Research Programme Paper No. 49, 1993.
- SHEPHER, J. and L. TIGER. *Women in the Kibbutz*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1975.
- SMITH, A. *The Wealth of Nations*. London: Methuen & Co. (1904 [1776]). *Theory of Moral Sentiments*. New York: Garland. (1971 [1759]).
- STIGLER, G. J. and G.S. BECKER. De Gustibus Non Est Disputandum, *American Economic Review* 67(2):76-90, 1977.
- TOOBY, J. and L. COSMIDES. On the Universality of Human Nature and the Uniqueness of the Individual: The Role of Genetics and Adaptation, *Journal of Personality* 58(1): 17-67, 1990.

- TRIVERS, R. The Evolution of Cooperation, in Diane BRIDGEMAN. ed., *The Nature of Prosocial Development: Interdisciplinary Theories and Strategies*, pp. 43-60. New York: Academic Press, 1983.
- ULLMANN-MARGALIT, E. *The Emergence of Norms*. Oxford: Clarendon Press, 1977.
- WEIBULL, J. *Evolutionary Game Theory*. Cambridge: M.I.T. Press. 1996
- WEISBROD, B. Comparing Utility Functions in Efficiency Terms or, What Kind of Utility Functions Do We Want? *American Economic Review* 67: 991-95, 1977.
- WEITZMAN, M. and D. KRUSE. Profit Sharing, in Alan BLINDER, ed., *Paying for Productivity: A Look at the Evidence*. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1990.
- WEITZMAN, M. and Ch. XU. Chinese Township-Village Enterprises as Vaguely Defined Cooperatives, *Journal of Comparative Economics* 18: 121-45, 1994.
- WILLIAMSON, O., *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications*. New York: Free Press, 1975.
- WILLIAMSON, O., *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press, 1985.
- WILSON, D.S., and E. SOBER. Re-introducing Group Selection to the Human Behavioral Sciences, *Behavioral and Brain Sciences* 17:585-608, 1994
- WILSON, W. J. *The Truly Disadvantaged*. Chicago: University of Chicago Press, 1987.
- WRIGHT, R. *The Moral Animal: Why We Are the Way We Are: The New Science of Evolutionary Psychology*. New York: Pantheon Books, 1994.
- YANKLOVITCH, D. How Changes in the Economy Are Reshaping Values, in Aaron HENRY, Thomas MANN, and Timothy TAYLOR, eds., *Values and Public Policy*, pp. 16-53. Washington, D.C.: Brookings Institution, 1994.
- YEZER, A, R. S. GOLDFARB, and P. J. Poppen. Does Studying Economics Inhibit Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play, *Journal of Economic Perspectives* 10: 177-86, 1996.
- YOUNG, H. P. The Economics of Convention, *Journal of Economic Perspectives* 10: 105-22, 1996.
- YOUNG, H. P. *Social Coordination and Social Change*. Working paper, Department of Economics, Johns Hopkins University, 1996.