

Resumen del artículo

Homo reciprocans: constructor de instituciones

Homo Reciprocans: Builder of Institutions

José Luis Bernal López

Tecnológico Nacional de México unidad Chimalhuacán, SNI C, México.

jolubelo12@hotmail.com

 <https://orcid.org/0000-0001-6816-6814>

Doctor en Estudios Sociales (Economía Social), Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa, México.

Ezequiel Alpuche de la Cruz

Tecnológico Nacional de México unidad Chimalhuacán, SNI C, México.

alpuchedelacruz@gmail.com

 <https://orcid.org/0000-0001-8805-7703>

Doctor en Estudios Organizacionales, Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa, México.

Recibido: 18 de junio de 2018

Aceptado: 12 de septiembre de 2018

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar cómo los rasgos cooperativos de los seres humanos (*homo reciprocans*) permiten el diseño, implementación y sostenibilidad de las instituciones en la sociedad. Para tal efecto se hace un recorrido teórico de las motivaciones que determinan la toma de decisiones en los individuos humanos. Posteriormente, se revisan los trabajos empíricos que corroboran que el monismo motivacional no es suficiente para explicar el complejo proceso de las decisiones humanas. Se recurre al análisis de algunos postulados teóricos los cuales sostienen que las acciones humanas derivan de motivaciones múltiples y ampliamente variables en su grado de intensidad, derivados del contexto, la experiencia y que interactúan entre sí. Dicho recorrido teórico incluye las teorías del diseño institucional, la



REFLEXIÓN TEÓRICA

HOMO RECIPROCANIS: CONSTRUCTOR DE INSTITUCIONES
José Luis Bernal López y Ezequiel Alpuche de la Cruz

7

Intersticios Sociales
El Colegio de Jalisco
marzo-agosto, 2020
núm. 19
ISSN 2007-4964

Palabras clave:

cooperación, reciprocidad, instituciones, altruismo.

elección racional, la complejidad y la cooperación; las cuales muestran que los humanos están fuertemente motivados por la aversión a la inequidad, la reciprocidad fuerte (cooperación con quien coopera con nosotros) y la reciprocidad negativa (castigo altruista a los oportunistas). Estos aspectos de la conducta pueden considerarse como el mecanismo que hace posible la cooperación humana. Sin embargo, para sostener la cooperación se requiere de incentivos como las sanciones y los filtros que guían la conducta individual hacia aquellas socialmente aceptables. De esta forma, la reciprocidad sumada a las sanciones y los filtros generan las bases de lo que se llama el capital social.

Abstract

The aim of this paper is to analyze how the cooperative traits of human beings (*homo reciprocans*) allow the design, implementation and sustainability of society's institutions. To this end, it undertakes a theoretical journey through the motivations that determine decision-making in humans. After that, a series of empirical works are reviewed which corroborate the affirmation that motivational monism does not suffice to explain the complex processes of human decision-making. We thus turn to the analysis of certain theoretical postulates which argue that human actions derive from multiple motivations and vary widely in their degree of intensity, influenced as they are by context, experience and interaction. This review covers the theories of institutional design, rational choice, complexity, and cooperation, which show that humans are strongly motivated by strong reciprocity (i.e., cooperation with those who cooperate with us) and negative reciprocity (altruistic punishment of opportunists), but averse to inequality. These aspects of behavior can be seen as the mechanisms that enable human cooperation. However, sustaining cooperation requires incentives; that is, sanctions and filters that guide individual behavior towards what is deemed socially acceptable. Hence, reciprocity, added to sanctions and filters, generates the bases of what is called social capital.

Keywords:

cooperation, reciprocity, institutions, altruism.

José Luis Bernal López

Tecnológico Nacional de México unidad Chimalhuacán, SNI C, México.

Ezequiel Alpuche de la Cruz

Tecnológico Nacional de México unidad Chimalhuacán, SNI C, México.

Introducción

Los humanos frecuentemente son generosos, pero la cooperación disminuye cuando otros toman ventaja de ellos. Muchas personas castigan a los oportunistas, incluso si no se benefician personalmente y este castigo altruista sostiene la cooperación.¹

El objetivo de este artículo es analizar cómo los rasgos cooperativos² de los seres humanos (*homo reciprocans*) permiten el diseño, implementación, sostenibilidad y evolución de las instituciones³ en la sociedad. Para lograr el objetivo, se hace una revisión en la génesis y el desarrollo de los principales supuestos en los que se apoya el *homo economicus* como un modelo del hombre postulado por la economía neoclásica y que se distingue por la racionalidad y la optimización.

En el apartado uno, se presenta una revisión del *homo economicus* y el tránsito hacia el *homo sapiens*: los principales rasgos que permiten una aproximación al comportamiento de este modelo del ser humano son: información completa, decisiones optimizadoras: minimización de costos, maximización de la utilidad (en el caso del consumidor), y maximización de los beneficios o ganancias (en el caso del empresario o productor), entre otros aspectos determinantes. Dichas características no solo no sostienen la construcción, permanencia y evolución institucional, sino que se constituyen en obstáculo para ello, dado el supuesto de que el único motivador es el egoísmo (monismo motivacional).

En el apartado dos, dado que el modelo representado por el *homo economicus* resulta insuficiente en la construcción, mantenimiento y evolución

1 Samuel Bowles y Herbert Gintis, “*Homo reciprocans*”, *Nature* 415 (enero de 2002), 125-128, disponible en <https://www.nature.com/articles/415125> (fecha de acceso: 3 de mayo de 2018).

2 En este trabajo no buscamos identificar los mecanismos de cooperación en los seres humanos, dichos mecanismos se revisan con amplitud en: José L. Bernal y Ezequiel Alpuche, “La cooperación: el núcleo de la evolución institucional y organizacional”, *Gestión y Estrategia* 49 (enero-junio de 2016): 27-43.

3 Son las reglas de la sociedad [...] son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana y estructuran incentivos en el intercambio, sea político, social o económico. Douglas C. North, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (México: FCE, 1993), 14.

institucional, recurrimos a destacar los rasgos centrales del *homo reciprocans* en un análisis de las principales modalidades de su comportamiento: por un lado, la reciprocidad positiva que se centra en la generosidad (regalos, dones, entre otros) que es la menos importante y, por otra parte, la reciprocidad negativa que impulsa la cooperación por medio del castigo altruista, es decir, el castigo a los oportunistas, aunque este castigo represente costos para el castigador. Así, el castigo altruista es un detonante de la cooperación a la vez que refuerza las normas sociales.

En el apartado tres, se enuncian los rasgos decisivos del *homo reciprocans* que hacen posible la construcción de instituciones: partiendo de la reciprocidad negativa, hay agentes dispuestos a cargar con los costos que implica el castigar a los oportunistas. Al incentivar la cooperación por medio del castigo altruista, se fortalecen las normas sociales con el sello distintivo de “capital social”. El proceso que denota la acción, interacción y comunicación en las diversas esferas de la vida social constituyen la cooperación y esta es fundamental para la construcción de instituciones, es decir, para la creación de estos constructos de orden superior que regulan el comportamiento humano en la sociedad.

Por último, se enuncian las conclusiones, que implican que la cooperación es un constructo social derivado de los rasgos cooperativos de los individuos con espíritu cívico y del carácter coercitivo de cooperar impuesto por estos agentes sobre los oportunistas, incluso a costa de pagar ellos mismos dicho castigo (castigo altruista). El rasgo coercitivo deviene de los filtros y las sanciones contenidos en las instituciones a su vez derivadas de los contextos y grupos de poder del pasado.

Del *homo economicus* al *homo sapiens*

De Aristóteles a Adam Smith la economía⁴ estuvo ligada a la filosofía moral e intentaba explicar los comportamientos de agentes económicos que buscan la felicidad entendida no solo como consumo de bienes materiales, sino por la consecución de otros objetivos como el honor, la gloria, el reconocimiento social, el placer de trabajar, la amistad, el hacer las cosas bien, entre otros.⁵

En las sociedades primitivas normalmente una transacción material es un episodio momentáneo en una relación social continua.⁶ Dicho de otro modo, el sistema económico está incrustado en las relaciones sociales tales como: la división del trabajo, la distribución de la tierra, la organización del trabajo, la herencia, etc. De esta forma, el mecanismo oferta-demanda-precio (popularmente llamado mercado) es una institución relativamente moderna y reducir la esfera de lo económico a los fenómenos del mercado es borrar de la escena la mayor parte de la historia del hombre.⁷

De esta manera, la economía como disciplina académica y como campo de investigación autónomo es posible porque se asienta sobre un concepto de hombre específico el *homo economicus*. De donde, individuo significaría dos cosas: a) el sujeto empírico de la palabra, el pensamiento, la voluntad, muestra representativa de la especie humana, y b) el ser moral, independiente, autónomo y, por ende, esencialmente no social.⁸ La sociedad occidental de tipo individualista es la excepción a la regla general del conjunto de las sociedades.⁹

Con la revolución matemática a partir de 1940, los agentes económicos se convirtieron explícitamente en sujetos optimizadores.¹⁰ En los modelos de la hipótesis del ciclo de vida y las expectativas racionales, eventualmente los modelos económicos comienzan a incluir a agentes hiper-racionales. Como se sabe, el *homo economicus* es egoísta, obtiene utilidad del consumo propio y tiene una capacidad de cálculo formidable que le permite hacer planes óptimos en horizontes de planificación muy largos (maximización intertemporal) en condiciones de riesgo (maximización de la utilidad esperada) o de incertidumbre (cálculo bayesiano de las probabilidades subjetivas).¹¹

4 El concepto de economía en Aristóteles se refería tanto a la administración de la casa (*oikos nomos*) como a la crematística (economía pecuniaria) contrapuesta a la primera, mientras que con Adam Smith surge la ciencia económica moderna. Aquí usamos el término en un sentido amplio, sin que implique que les damos un significado similar o que en ambos períodos históricos la economía tenga el mismo nivel de desarrollo.

5 Blanca U. Miedes y David Flores R., “La invención del *homo economicus* y la expulsión de la ética de la economía ¿un camino sin retorno?”, Revista de Economía Mundial 35 (2013): 229-247.

6 Karl Polanyi, *El sustento del hombre* (Madrid: Capitán Swing, 2009), 16.

7 Polanyi, *El sustento del hombre*, 58.

8 Miedes y Flores, “La invención del *homo economicus*...”, 236.

9 Solo en estas sociedades hay una distinción entre lo que es político y lo que es económico. En las sociedades tradicionales lo más valorado socialmente son las relaciones entre hombres, en las sociedades modernas la escala de valores se invierte y priman las relaciones del hombre con las cosas. Miedes y Flores, “La invención del *homo economicus*...”, 236.

- 10 La invención de la computadora y su aplicación al cálculo de indicadores económicos. Richard Thaler, "From Homo economicus to Homo Sapiens", *Journal of Economics Perspectives* 14 (2000): 133-141.
- 11 Vanessa V. D'Elia, "El sujeto económico y la racionalidad en Adam Smith", *Revista de Economía Institucional* 2.21 (segundo semestre de 2009): 37-43.
- 12 Thaler, "From homo economicus...", 136.
- 13 José Ayala, *Diccionario moderno de la economía del sector público. Para entender las finanzas del Estado mexicano* (México: Diana, 2000), 198-199.
- 14 En esta visión el obrero es un individuo limitado y mezquino, prejuicioso y holgazán, culpable del desperdicio en las empresas; como alguien que debía ser controlado por medio de la racionalización del trabajo y del tiempo estándar. Idalberto Chiavenato, *Introducción a la teoría general de la administración* (México: McGraw-Hill, 2014), 38.
- 15 Miedes y Flores, "La invención del homo economicus...", 238.
- 16 D'Elia, "El sujeto económico...", 40.
- 17 Adam Smith, *Teoría de los sentimientos morales*. Versión española de Carlos Rodríguez Braun (Madrid: Alianza, 1997), 31.

Adicionalmente, el *homo economicus* es un aprendiz muy rápido y aprende en la forma correcta, aún si comete un error aprende rápidamente cómo corregirlo. El problema con estos modelos de aprendizaje es que parecen funcionar solo en ambientes estáticos.¹²

Para Ayala el hombre económico (*rational man* y *homo economicus*) es un término que describe a los individuos desempeñándose en el mercado de modo que siempre buscan alcanzar sus propios intereses.¹³ De acuerdo con esta concepción, las acciones y las elecciones individuales están guiadas por la maximización de beneficios. Es decir, se ha reducido la complejidad de la conducta humana a un modelo racionalista que condena al individuo a la mera condición de "animal económico". Así, el concepto de *homo economicus*, considera que lo único que influye en una persona son las recompensas salariales, económicas y materiales.¹⁴

Sin embargo, en el pensamiento de Adam Smith se pone de relieve no solo la relativa orientación social del interés propio, sino también las necesarias instancias de control (como la justicia) que el interés propio necesita en el orden social para que sea realizable el sistema de libertad.¹⁵ De esta forma en Smith la racionalidad económica no implica que el individuo no persiga su propio interés, sino que este es solo un aspecto del sujeto racional.¹⁶ Como el propio autor apunta en *La teoría de los sentimientos morales*:

El que con frecuencia el dolor ajeno nos haga padecer es un hecho tan evidente que no requiere comprobación; porque este sentimiento, igual que las demás pasiones de la naturaleza humana en modo alguno se limita a los virtuosos y humanitarios, aunque quizás éstos lo experimenten con la sensibilidad más exquisita.¹⁷

Siguiendo a Simon, el mundo de Adam Smith era el de los agricultores individuales, artesanos, comerciantes, terratenientes, no el de las grandes corporaciones industriales o burocracias. Su división del trabajo es una especialización entre participantes del mercado, no entre empleados y emplea-

dores dentro de una empresa. Para él, ser racional quiere decir tener razones para hacer lo que se hace, no maximizar algo.¹⁸

En este sentido, según Tena, para la economía neoclásica, si bien los seres humanos pueden tener motivaciones plurales, el egoísmo es la más importante de todas ellas, de manera que las demás tienen poco o nulo poder explicativo.¹⁹ Se afirma también, que dichas motivaciones se anulan entre ellas y que, por tanto, en aras de respetar el requisito de parsimonia, lo mejor es dejarlas fuera de los modelos explicativos.²⁰ Pero este argumento es inadecuado. Existen cantidades ingentes de evidencia empírica que muestran que el egoísmo, pese a ser una motivación importante en la especie humana, no es la principal y que en modo alguno se anulan entre ellas.

Los defensores del monismo motivacional argumentan que es un error tratar que un modelo formal capture características de la realidad. Los modelos formales deben usarse, desde este punto de vista, de forma instrumental, por su potencial predictivo. Pero en los modelos que se usan en ciencias sociales, no se cumple ninguno de los dos requisitos. Es decir, no se puede explicar por qué el modelo funciona a pesar de estar basado en supuestos erróneos. En segundo lugar, en muchos casos relevantes, el modelo simplemente no funciona y su potencial predictivo no se cumple.²¹

Más importante aún, en Tena sería bastante pobre suponer que existe una clase de individuos que siempre está motivada de una determinada forma (que siempre es egoísta), mientras que existe otra clase de individuos que siempre lo está de una forma diferente (que siempre es altruista) y así sucesivamente.²² Es decir, los diferentes motivos pueden variar de intensidad. Y en forma más relevante, los humanos albergan diferentes tipos de motivaciones.

De la misma forma, en los trabajos de Keynes y Fisher²³ así como en Hirschman,²⁴ Elster;²⁵ Fehr y Gächter;²⁶ Bowles y Gintis;²⁷ Akerlof y Shiller;²⁸ y Ostrom²⁹ se enfatiza en los aspectos psicológicos como explicación más amplia del comportamiento humano en la toma de decisiones y no solo en su rasgo egoísta.

18 Herbert Simon, *An Empirically Based Microeconomics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1997), 6.

19 Jordi S. Tena, “El pluralismo motivacional en la especie humana. Aportaciones recientes de la ciencia social experimental”, *Papers: Revista de Sociología* 95 (2010): 421-439.

20 Tena, “El pluralismo motivacional...”, 421-439.

21 Tena, “El pluralismo motivacional...”, 421-439.

22 Tena, “El pluralismo motivacional...”, 421-439.

23 Citados en Thaler, “From homo economicus...”, 138.

24 Albert O. Hirschman, *De las pasiones y los intereses* (México: FCE, 1978), 62.

25 Jon Elster, “Emotions and Economic Theory”, *Journal of Economic Literature* 35 (marzo de 1998): 47-74.

26 Ernst Fehr y Simon Gächter, “Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans”, *European Economic Review* 42 (mayo de 1998): 845-859.

27 Bowles y Gintis, “Homo reciprocans”, 125-128.

- 28 George A. Akerlof y Robert J. Shiller. *Animal Spirits: cómo influye la psicología humana en la economía* (Barcelona: Gestión 2000, 2009), 31-102.
- 29 Elinor Ostrom, *Comprender la diversidad institucional* (México: FCE, 2015), 39-72.
- 30 Elster, "Emotions and Economic Theory", 49.
- 31 Por ejemplo, el despecho es un fenómeno común en los divorcios. Mientras que, Thaler muestra que, en casos judiciales engorrosos después de un litigio engoroso, ninguna de las partes está dispuesta a negociar fuera de la corte.
- 32 Thaler, "From homo economicus...", 134.
- 33 En el latín medieval el término *spiritus animalis*, animal significaba de la mente o que anima y se refería a la energía mental primordial y a la fuerza vital. Sin embargo, en la economía moderna los espíritus animales se refieren al componente fluctuante e inconsistente de la economía. Representa nuestra peculiar relación con la ambigüedad o falta de certeza. Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 21.
- 34 Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 33.

Otros aportes sobre el complejo proceso que involucra la toma de decisiones se debe a Elster quien muestra que es necesario tener en cuenta las emociones y predisposiciones humanas, para lo cual ofrece una serie de estados que él llama emociones inconfundibles, entre las cuales están: el enojo, odio, culpa, vergüenza, orgullo, gusto, pesar, alegría, aflicción, envidia, malicia, indignación, celos, desprecio, disgusto, miedo y amor.³⁰ Los anteriores deben distinguirse de los "factores viscerales" tales como el dolor, hambre y sueño. Además de que muchas de estas emociones están frecuentemente acompañadas de estados de actividad psicológica³¹ como el miedo.

Por su parte Thaler, apunta que, en los trabajos de Keynes y Fisher se enfatiza en los aspectos psicológicos como explicación del comportamiento humano.³² Por esta razón según este autor los modelos económicos deben hacerse más sofisticados con agentes económicos menos sofisticados (o si se quiere más sofisticados) y deben otorgar mayor peso a los factores ambientales.

Además del egoísmo, existen muchas otras actividades que están gobernadas por espíritus animales,³³ y los estímulos que mueven a las personas no son siempre económicos ni su comportamiento es racional cuando persiguen este tipo de intereses. Los espíritus animales pueden paralizarnos o revitalizarnos y llenarnos de energía, haciendo que superemos nuestros miedos e inseguridades. De esta forma en Akerlof y Shiller: El primer espíritu animal es, la confianza, con dos acepciones: a) seguridad o fe, en su sentido racional, la gente utiliza la información que posee para efectuar pronósticos racionales y luego toma decisiones basadas en estos, es decir se trata de un equilibrio dual, pronósticos de color de rosa contra pronósticos de color negro, y b) en la segunda noción, la fe significa algo que sobrepasa lo racional, las personas realmente confiadas o con auténtica fe suelen rechazar o descartar cierta información racional que tienen a su disposición, aun cuando la hayan procesado racionalmente son capaces de actuar de manera irracional. Actúan de conformidad con lo que creen que es cierto. Así, el término confianza implica que una conducta sobrepasa un acercamiento racional en la toma de decisiones. Cuando las personas sienten confianza salen de compras, pero cuando desconfían se recluyen y venden.³⁴

En segundo lugar, la equidad, las personas en general deben tomar decisiones sobre lo que es justo o injusto.³⁵ Los estudios empíricos sobre equidad indican las muchas posibilidades que existen de que este tema invalide los efectos de la motivación racional de la economía. En los estudios empíricos de Fehr y Gächter se muestra que los participantes están dispuestos a pagar para castigar a los que actúan con egoísmo, aun cuando imponer este castigo les represente un gasto.³⁶ El hecho de pagar para tener la oportunidad de castigar a los demás indica que las personas se preocupan por la equidad. Les irrita que los demás se comporten con egoísmo.

Corrupción y mala fe.³⁷ Los seres humanos tenemos también un lado oscuro y los espíritus animales nos llevan a caer en comportamientos antisociales y dificultades. A lo anterior debe sumarse el hecho de que el capitalismo no produce automáticamente lo que la gente necesita realmente sino lo que cree que necesita y está dispuesta a pagar³⁸ ambos aspectos incrementan la propensión a las conductas antisociales. En una época en la que abunda la corrupción la gente puede llegar a tener la impresión de que los demás lo hacen sin recibir ningún castigo, por tanto, relajar los principios propios es algo perfectamente racional.

La ilusión monetaria: esta se produce cuando las decisiones están influenciadas por cantidades nominales de dinero. En contraste, no hay ilusión monetaria cuando las decisiones están determinadas por los precios y los costos relativos, no por los valores nominales. La economía estándar establece que las decisiones económicas deben enfocarse desde un punto de vista que tenga como base un comportamiento racional y un comportamiento racional no admite la ilusión monetaria.³⁹

Historias o relatos: para estos autores, nuestras mentes están preparadas para pensar en términos de narraciones o secuencias de acontecimientos, gran parte de las motivaciones de las personas proceden de la historia de sus propias vidas, una historia que se cuentan ellas mismas y que constituyen la base de sus motivaciones. Por esta razón, los patrones que se basan en historias sobre el pensamiento de las personas no concuerdan con el papel

35 Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 46.

36 Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 848.

37 Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 55.

38 Si está dispuesta a pagar por medicinas eso producirá. Pero si está dispuesta a pagar por ungüento de la serpiente, producirá ungüento de la serpiente. Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 56.

39 Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 77.

40 Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 93.

41 Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 100.

42 Las historias de la actualidad suelen acompañar a los principales booms de los mercados bursátiles en todo el mundo.
Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 101.

43 Ernst Fehr y Urs Fischbacher, “The Economics of Strong Reciprocity”. En *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*, editado por Herbert Gintis et al. (Boston: MIT Press, 2005), 153.

44 Fehr y Fischbacher, “The Economics of Strong…”, 153.

45 Fehr y Fischbacher, “The Economics of Strong…”, 154.

puramente aleatorio que tienen nuestras vidas, ya que los beneficios que se obtienen únicamente gracias al azar no terminan en historias.⁴⁰

Según Akerlof y Shiller, la confianza de los grupos humanos, se construye con historias, no es solo un estado emocional individual, sino que constituye el punto de referencia de otras personas.⁴¹ En este sentido, es una visión del mundo, un modelo popular de acontecimientos actuales. Un grado elevado de confianza suele inspirar historias alentadoras sobre éxitos comerciales y económicos.⁴²

Por otra parte, es posible distinguir entre preferencias sociales y no sociales Fehr y Fischbacher.⁴³ El caso paradigmático de preferencias no sociales es el de las preferencias egoístas. Cuando un agente es egoísta, sus preferencias se refieren únicamente a su propio bienestar y se muestra indiferente ante el bienestar de los demás. Mientras que las motivaciones sociales se enfocan hacia otras personas, no son, por tanto, indiferentes respecto de las preferencias o los intereses de los demás. Un primer tipo de preferencia social es la aversión a la inequidad (inequity aversion).⁴⁴ Las personas motivadas de esta forma quieren alcanzar una distribución equitativa de los recursos. Agentes motivados de este modo serán altruistas con los más desfavorecidos, pero también desearán un reparto más igualitario de los bienes de los más afortunados.

Otro tipo de preferencia social que podemos encontrar en la literatura especializada es el altruismo incondicional. Y en el mismo sentido, la evidencia experimental también muestra que un importante tipo de preferencias sociales son de carácter malicioso (spiteful) y envidioso.⁴⁵ Un agente motivado de esta forma siempre valora de manera negativa que los demás agentes obtengan pagos positivos y trata de perjudicarlos si es posible, aún a costa de asumir él mismo costos por hacerlo.

Ostrom aporta a la explicación que, el ser humano se caracteriza por la racionalidad limitada, por tanto, está imposibilitado para calcular una solución exhaustiva y completa y de elegir la solución global óptima. Los individuos tratan de encontrar solo una solución satisfactoria dados sus recursos y sus objetivos. En lugar de creer que algunos individuos son incompetentes, malos e irracionales y otros omniscientes, supone que tienen capacidades

limitadas similares para razonar y entender la estructura de ambientes complejos, para tomar decisiones racionales los individuos construyen modelos mentales de la situación, basados en la experiencia de la interacción con el mundo y la cultura (modelos mentales compartidos). Pero estos modelos mentales no son un espejo o copia de la realidad, son construcciones humanas falibles.⁴⁶

Para Ostrom los individuos, aun cuando tienen capacidades limitadas, son capaces de tomar decisiones y de elegir acciones entre un conjunto de posibilidades. Tienen capacidad cognitiva para evaluar sus creencias y discriminar alternativas o cursos de acción sobre la base de razones apropiadas, los agentes humanos frecuentemente tratan de usar la razón y la persuasión en sus esfuerzos para idear mejores reglas. Los individuos tienen la capacidad de comprometerse en la autorreflexión.⁴⁷

En Ostrom los seres humanos utilizan, sin demasiada conciencia, una contabilidad mental interna que les permite relacionarse con aquellos que en el pasado actuaron de manera cooperativa. Este tipo de pensamiento no consciente se convierte en un hábito social, para la autora vivimos en dos mundos, uno de “intercambio personal” gobernado por normas conscientes e intencionales y otro de “intercambio impersonal” gobernado por reglas emergentes que no han sido diseñadas por nadie en particular.⁴⁸

Siguiendo a Ostrom, sin duda, el egoísmo ha desempeñado un papel esencial en el proceso de selección natural tanto en la historia humana como en la natural. Así, el esfuerzo de cooperar descansa en parte sobre bases egoístas

nuestra herencia evolutiva nos ha programado para ser acotadamente egoístas, al mismo tiempo que somos capaces de aprender heurística y normas, tales como la reciprocidad que ayudan a lograr una acción colectiva exitosa.⁴⁹

La autora propone un proceso de toma de decisiones, en el que el individuo persigue múltiples objetivos en lugar de un único objetivo. Es decir, “Los seres humanos no son ni omniscientes santos ni bribones diabólicos”.⁵⁰ Los individuos son diversos en distintos niveles porque tienen modelos menta-

46 Ostrom, *Comprender la diversidad institucional*, 10.

47 Ostrom, *Comprender la diversidad institucional*, 12.

48 Ostrom, *Comprender la diversidad institucional*, 13.

49 Ostrom, *Comprender la diversidad institucional*, 16.

50 Ostrom, *Comprender la diversidad institucional*, 17.

les, valoraciones externas e internas diferentes, incluso un mismo individuo puede tener preferencias distintas dependiendo de la situación de acción en la que se encuentre.

En este sentido, el individuo que participa en una organización (y en una sociedad) se encuentra inmerso, en esencia, en una cultura que lo imbuye de elementos simbólicos a través de los cuales ve la realidad circundante, al hacer una compilación de las características que le son inherentes a los actores (individuos) en el proceso de toma de decisiones debe analizarse en forma integral, es decir, como un ser de subjetividades: sentimientos, emociones, creencias, entre otras, que coexisten con su racionalidad.⁵¹ Además, el concepto de racionalidad limitada es central ya que el actor –lejos de optimizar recursos– como lo afirma la teoría neoclásica, se asegura que sus elecciones le resulten satisfactorias;⁵² la información de la que dispone no es completa ni la capacidad para procesarla. Además, no solo usan estrategias sino también estratagemas⁵³ adicionalmente a la existencia de un cierto margen de libertad para la toma de decisiones.⁵⁴

De esta forma, la complejidad del comportamiento humano y sus múltiples motivaciones se vieron reducidas a la toma de decisiones individual (búsqueda de utilidad) únicamente motivada por el egoísmo, de donde, en palabras de Polanyi la economía devino en una falacia que consiste en una tendencia a identificar la economía humana con su forma de mercado, de esta confusión nace la más controvertida figura mitológica moderna: el hombre económico.⁵⁵ De esta forma, la economía neoclásica se cimentó a partir del nuevo significado, mientras que el viejo significado substantivo o material desapareció de la conciencia y perdió su identidad para el pensamiento económico.

El *homo reciprocans*

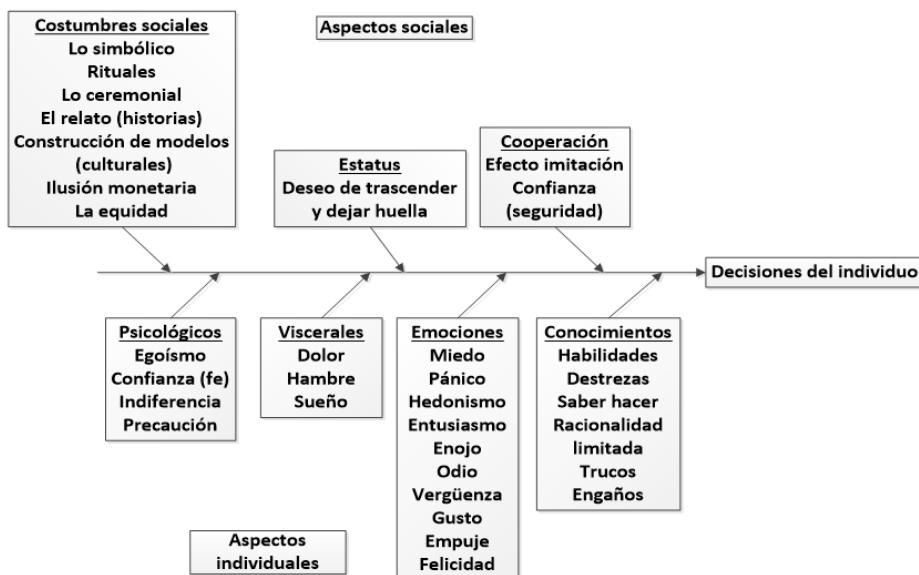
Dada la estrechez de la explicación dominante y su falta de concordancia con la complejidad de las relaciones humanas, así como la evidencia empírica, se vuelve indispensable un modelo de comportamiento humano alternativo

- 51 José L. Bernal y Ezequiel Alpuche, “La institución y la organización: un análisis centrado en el actor”, *Intersticios Sociales* 10 (2015): 1-29.
- 52 Herbert A. Simon, *El comportamiento administrativo: un estudio de los procesos decisarios en la organización administrativa* (Buenos Aires: Aguilar, 1982), 78.
- 53 Karl von Clausewitz, *De la Guerra* (México: Colofón, 2006), 147-148.
- 54 Michel Crozier y Erhard Friedberg, *El actor y el sistema: las restricciones de la acción colectiva* (México: Alianza, 1990), 94.
- 55 Polanyi, *El sustento del hombre*, 77.

que ayude a comprender de mejor manera los motivadores de las decisiones individuales y sus efectos sobre las complejas interacciones sociales de la humanidad.

En este sentido, como apuntan Bowles y Gintis, los humanos frecuentemente son generosos, pero la cooperación disminuye cuando otros toman ventaja de ellos.⁵⁶ Muchas personas castigan a los oportunistas, incluso si no se benefician personalmente y este castigo altruista⁵⁷ sostiene la cooperación. Una característica distintiva de los humanos es que cooperamos en grandes grupos de personas sin relación de parentesco.

Figura 1. Factores sociales e individuales (mínimos) que influyen en la toma de decisiones individuales



Fuente: elaboración propia con base en Simon, *El comportamiento*, 79; Ostrom, *Comprender la diversidad*, 39-43; Akerlof y Shiller, *Animal Spirits*, 31-101; Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 845-859; Crozier y Friedberg, *El actor y el sistema*, 76; Thaler, “From homo economicus...” 133-141, y Elster, “Emotions and Economic Theory”, 47-74.

56 Bowles y Gintis, “*Homo reciprocans*”, 125.

57 Por ejemplo, las sanciones sociales a quienes no colaboran en el tequio (pérdida de prestigio) o llamados de atención de los ciudadanos a otros que arrojan basura en las calles o generan ruido a altas horas de la noche (pérdida de prestigio y en algunos casos sanciones legales).

- 58 Lo anterior no significa una transformación radical de no cooperador a cooperador, sino que el grado de cooperación variará en niveles de intensidad. Cooperar en una situación, pero no en otra, cooperar en un momento, pero no en otro.
- 59 Bowles y Gintis, “*Homo reciprocans*”, 126.
- 60 Horacio Simes, “La reciprocidad en la economía de la edad del silicio de los sistemas económicos primitivos a las experiencias de la economía solidaria actual”, *Visión del futuro* 16.2 (julio-diciembre de 2012): 6.
- 61 Un ejemplo extremo de estos costos ocurre cuando los ciudadanos denuncian a un malhechor aun a costa de los riesgos que esto conlleva (aunque se ofrezca una recompensa por la denuncia).
- 62 Bowles y Gintis, “*Homo reciprocans*”, 126.

Los resultados experimentales, muestran que un ingrediente clave de la cooperación humana puede ser el castigo de los oportunistas por parte de sus pares con mayor espíritu público. Castigar a los oportunistas en este tipo de situaciones puede verse como una contribución altruista al bien público, dado que el castigo ocasiona costos para el castigador. La clave está en que el castigo está condicionado por el comportamiento de los otros, de ahí el término *homo reciprocans*. La cooperación entonces puede ser sostenida⁵⁸ porque los castigadores altruistas inducen a los miembros egoístas del grupo a contribuir al proyecto común.⁵⁹ Continuando el desarrollo argumental, la cooperación,

Emerge, a partir de numerosos experimentos, como norma social que condiciona sistemáticamente el comportamiento de muchas personas y como regla capaz de promover relaciones de colaboración, con un consecuente aumento del bienestar colectivo sobre todo en situaciones en las que es impensable o imposible el recurso a un vínculo contractual.⁶⁰

Se ha observado también en los juegos experimentales que las personas incurren en costos (pagados por ellas mismas),⁶¹ para castigar a los que eluden contribuir al bien público. Esta forma de altruismo es común incluso en el caso inconfundible de que no se obtiene ningún beneficio material (directa o indirectamente), por aplicar el castigo, dado que los grupos de jugadores se confunden después de cada ronda –de manera que los encuentros entre participantes ocurren una sola vez–. La aplicación de los castigos a quienes buscan eludir la cooperación, tiene como resultado que en las rondas subsecuentes para todos los niveles la cooperación se mantenga.⁶²

Al parecer, existe una fuerte motivación en el deseo de castigar a los que violan las normas, en lugar de la motivación más general de contribuir al bienestar de otros. En este sentido, se sugiere que en el diseño de las políticas y las constituciones, el objetivo debe ser proveer de oportunidades al interés público de poder castigar a los oportunistas.

Por otro lado, la reciprocidad positiva es el impulso o el deseo de ser amable con otros que a su vez son amables con nosotros. El principio de “ojos por

ojo y diente por diente” es un ejemplo prototípico de reciprocidad negativa. Existe fuerte evidencia de que muchos sujetos humanos responden amigablemente a los regalos y en forma vengativa cuando han sido lastimados.⁶³

El poder de la reciprocidad es capaz de moldear comportamientos agregados que no solo se derivan del hecho de que existan sujetos bondadosos, sino que la existencia del tipo de comportamiento recíproco cambia el comportamiento de los tipos egoístas. Además, la existencia de reciprocidad positiva puede inducir a los egoístas a comportarse amablemente por la única razón egoísta de esperar alguna recompensa de los tipos amables. De modo semejante, la existencia de reciprocidad negativa puede prevenir comportamientos oportunistas por parte de los sujetos egoístas porque estos tienen temor de ser castigados por su comportamiento egoísta. Es decir, el medio ambiente institucional es decisivo también.⁶⁴

El homo reciprocans como ejecutor de normas

Siguiendo a Fehr y Gächter⁶⁵ y Bowles⁶⁶ (2010), se puede demostrar que la reciprocidad provee un mecanismo clave para el cumplimiento de las normas sociales. Dado el hecho de que la mayoría de nuestras relaciones sociales en el vecindario, familias y lugares de trabajo no están gobernadas por acuerdos explícitos sino por las normas sociales.⁶⁷ En este sentido, si bien las interacciones sociales no son contractuales sino ubicuas –en vecindarios, empresas, familias, provisiones ambientales, proyectos políticos y mercados–, también son importantes para determinar los resultados económicos en mercados altamente competitivos. Sin embargo, el papel de la reciprocidad como dispositivo de aplicación de las normas es quizás su función más importante.⁶⁸

Fehr y Gächter muestran que, el problema del cumplimiento de las normas puede ser capturado en un juego con n jugadores con una única oportunidad, en el que cada agente decide en forma simultánea su contribución gi al bienestar público G .⁶⁹ Cada agente tiene una dotación y donde:

63 Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 849.

64 Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 857.

65 Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 856.

66 Samuel Bowles, *Microeconomía: comportamiento, instituciones y evolución* (Universidad de los Andes, 2010), edición virtual disponible en https://bowles-microeconomia.uniandes.edu.co/capitulos/Microeconomia_Bowles_Completo.pdf (fecha de acceso: 2 de octubre de 2019).

67 En Douglas, las normas sociales se denominan convenciones y se consideran constructos de orden superior. Mary Douglas, *How Institutions Think* (Nueva York: Syracuse University Press, 1986), 52. En nuestra opinión, las normas sociales son un tipo particular de instituciones no formales (es decir reglas no escritas).

68 Bowles, *Microeconomía*, 22.

69 Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 850.

$$g \in [0, y]$$

El pago material para G implica que el oportunismo ($gi = 0$) es una estrategia dominante, mientras que $g_i = y$ para todo $i = 1 \dots n$ maximiza las ganancias conjuntas. En este contexto, una norma social puede entenderse como un comportamiento regular en el que todos deben contribuir $g_i = g > 0$ y donde g se hace cumplir por medio de sanciones sociales informales. Para que la reciprocidad logre el cumplimiento de $g > 0$, se requiere:

En primer lugar, la reciprocidad positiva implica que los sujetos están dispuestos a contribuir a G siempre que otros estén dispuestos a contribuir también. El hecho de contribuir a G produce externalidades positivas porque representa un tipo de acción que induce a los sujetos motivados recíprocamente a contribuir también. Así, la reciprocidad positiva implica un comportamiento cooperativo condicionado que hace más fácil de sostener a g , pero para mantener a g como un comportamiento estable en forma regular en muchos agentes (los suficientes) en un juego de n personas, estos tienen que estar motivados por la reciprocidad.⁷⁰ Es decir, estos agentes tienen que estar dispuestos a renunciar a las ganancias materiales que se deriven de no cooperar, mismas a las que los otros sujetos están dispuestos a renunciar también.

Sin embargo, aunque muchas personas muestren disposición condicional a renunciar a las ganancias derivadas de la no cooperación, el éxito de establecer una norma g no está garantizado. Solo si las personas creen que otros tienen tal disposición y si están coordinados en un particular $g \in [0, y]$ la norma g podrá sostenerse.⁷¹

Como también apunta Bicchieri, las normas sociales, por el contrario, a menudo van en contra del estrecho interés propio, como cuando estamos obligados a cooperar, corresponder, actuar con justicia o hacer cualquier cosa que pueda implicar algún costo material o renunciar a algún beneficio.⁷² El tipo de problemas que las normas sociales deben resolver difieren de los problemas de coordinación que las convenciones y las normas descriptivas “resuelven”.

70 Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 851.

71 Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 853.

72 Cristina Bicchieri, *The Grammar of Society: The nature and Dynamics of Social Norms* (Cambridge: Cambridge University Press, 2005), 7.

Necesitamos normas sociales en todas aquellas situaciones en las que existe un conflicto de intereses, pero también un potencial de ganancia conjunta [...] Sin embargo, esta transformación depende de que cada individuo espere que otras personas sigan la norma también. Si se incumple esta expectativa, un individuo volverá a jugar el juego original y a comportarse 'egoístamente'.⁷³

Fehr y Gächter, muestran que en juegos de movimientos simultáneos en los que no hay oportunidades para represalias directas como respuesta al oportunismo observado, la reciprocidad negativa podría no tener un papel destacado, es decir, solo funcionará si los sujetos esperan que otros oportunistas puedan ser castigados por los otros jugadores.⁷⁴ Lo anterior significa que, en presencia de expectativas pesimistas sobre el comportamiento de otros, la reciprocidad negativa hace incluso más probable de sostener la norma *g*. El impacto negativo de la reciprocidad, cambia radicalmente si a los sujetos se les da la costosa oportunidad de castigar directamente el comportamiento de otros, después de haber observado la decisión de contribuir de estos.

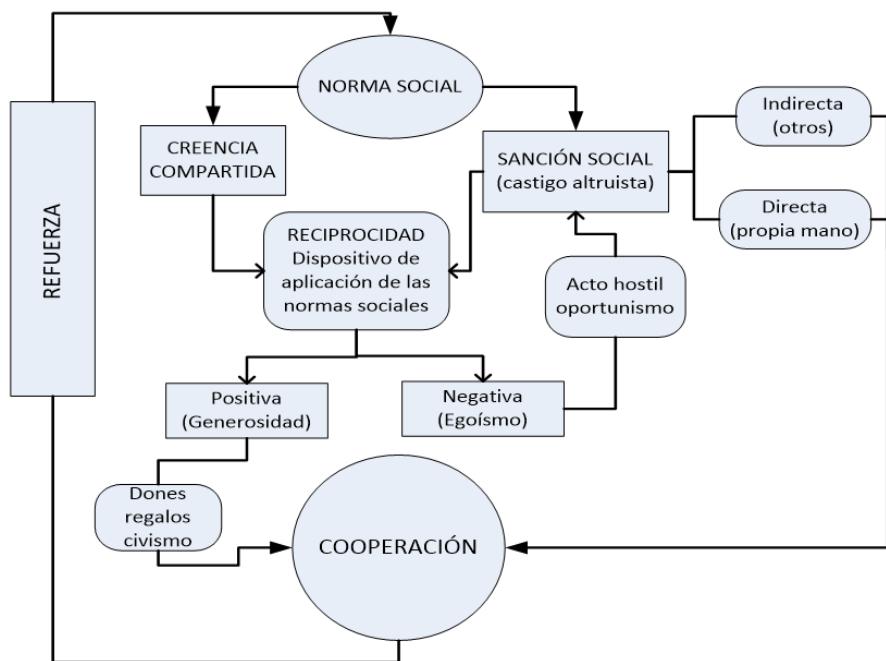
En este sentido, el *homo reciprocans*⁷⁵ puede interpretar la no cooperación a *g* como un acto hostil que merece ser castigado. De esta forma, la reciprocidad negativa es el mecanismo clave para el cumplimiento de *g*. Además, se ha probado que los sujetos fuertemente motivados piensan que las desviaciones de la norma prescrita causan resentimiento e impulsa el castigo. Estos resultados demuestran que el *homo reciprocans* es, sin duda, una pieza clave en el cumplimiento de las normas sociales.

73 Bicchieri, *The Grammar of Society*, 2-3.

74 Fehr y Gächter, "Reciprocity and economics...", 854.

75 Fehr y Gächter, "Reciprocity and economics...", 855.

Figura 2. La reciprocidad: construcción y refuerzo de las normas sociales



Fuente: elaboración propia con base en Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 857; Bowles y Gintis, “Homo reciprocans”, 125-128, y Bowles, Microeconomía, 18-24.

La reciprocidad negativa entonces: “Es la forma más impersonal de intercambio”, las relaciones se encuentran guiadas por la búsqueda de la ganancia material, enfrentándose los participantes a intereses contrapuestos e intentando obtener el máximo provecho individual. Se realizan en contextos de distancia social y pueden consistir en decisiones unilaterales, “los términos que se emplean en etnografía para señalar esta modalidad son ‘regateo’, ‘trueque’, ‘juego’, ‘subterfugio’, ‘robo’ y otras variantes”.⁷⁶

⁷⁶ Simes, “La reciprocidad en la economía...”, 5.

En suma (figura 2), las normas sociales que dictan un comportamiento (basado en una creencia compartida) se encuentran reforzadas por la reciprocidad (positiva, pero sobre todo negativa) que impulsa la cooperación por medio del castigo a los oportunistas, en tanto que la reciprocidad fuerte

incentiva la cooperación por los fuertes lazos grupales y sociales. Solo si los individuos están seguros que los demás están dispuestos a cooperar o si están seguros que se castigará el comportamiento egoísta (por ellos mismo o por otros miembros del grupo) entonces se asegura la cooperación y se refuerzan las creencias compartidas.

Tabla 1. *Homo economicus* vs *homo reciprocans*:
una comparación de supuestos básicos

Homo economicus	Homo reciprocans
1. Racionalidad ilimitada y optimizadora.	1. Racionalidad limitada.
2. Es básicamente egoísta/utilitarista/hedonista.	2. Hace uso de la reciprocidad, egoísmo, etcétera, pero no es limitativo.
3. Información perfecta (completa).	3. Información incompleta.
4. Orientado por la búsqueda individual de beneficios individuales.	4. Orientado por la solidaridad, la equidad y el castigo altruista.
5. Busca beneficios grupales siempre que obtenga beneficios individuales.	5. Carga con los costos que implica castigar la conducta oportunista o no cooperativa.
6. Aprendizaje rápido, automático y corrección de errores instantáneamente.	6. Modelos mentales falibles y sesgados.
7. La cultura (contexto) es irrelevante o al menos invariante.	7. Está influido por la cultura cuando toma decisiones (la experiencia es importante).
8. Poder e información simétricos.	8. Reconoce asimetrías en el ejercicio del poder y en el acceso a la información.
9. Racionalidad instrumental, medios afines.	9. Proceso de elección satisfactorio.
10. Comportamiento optimizador: cálculos que se transforman en ganancias.	10. Soluciones satisfactorias derivadas de la experiencia y la cultura.
11. Agentes amorales y manipuladores.	11. Sentido de la ética y el compromiso social.
12. Persigue un objetivo único.	12. Persigue objetivos múltiples/solución global óptima.
13. Monismo motivacional: egoísmo.	13. Motivación múltiple: creencias, sentimientos emociones, prudencia, racionalidad limitada, altruismo.
14. El <i>homo economicus</i> es un glóbulo homogéneo de deseos.	14. El <i>homo economicus</i> es un caso particular del <i>homo reciprocans</i> .

Fuente: elaboración propia con base en Smith, Teoría de los sentimientos, 128; Simon, El comportamiento, 79; Ostrom, Comprender la diversidad, 39-43; Akerlof y Shiller, Animal Spirits, 31-101; Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 845-859; Crozier y Friedberg, El actor y el sistema, 76; Thaler, “From homo economicus...”, 133-141, y Elster, “Emotions and Economic Theory”, 47-74.

Las instituciones y su evolución

Siguiendo a Huntington, una institución social no es más que un patrón de conducta recurrente, valioso y estable. Los individuos no son instituciones por más recurrentes, valiosos y estables que sean sus patrones de conducta. Tampoco los hábitos idiosincrásicos de los particulares son instituciones por más recurrentes, valiosos y estables que sean las conductas que se desprenden de ellos.⁷⁷

- 77 Samuel P. Huntington, *El orden político en las sociedades en cambio* (Barcelona: Paidós, 1997), 12.
- 78 Robert E. Goodin, “Las instituciones y su diseño”. En *Teoría del diseño institucional*, compilado por Robert E. Goodin (Barcelona: Gedisa, 2003), 24.

Sin embargo, como apunta Goodin, cuando se afirma que las instituciones facilitan el comercio se debe reconocer que facilitan algunos tipos de comercio más que otros.⁷⁸ De forma similar, facilitan determinados canales comerciales y asociaciones a expensas de otros. Las instituciones de hecho introducen y refuerzan tendencias que favorecen a determinados agentes e interacciones y que perjudican a otros.

Las instituciones solo son, en esencia, prácticas del pasado fosilizadas que preservan los desequilibrios de poder y las asimetrías en la negociación incorporadas originalmente.⁷⁹

- 79 Jack Knight, *Institutions and Social Conflict* (Cambridge: Cambridge University Press, 1992), 28.

El énfasis en las instituciones económicas equivale a subrayar la importancia del pasado como determinante de las elecciones económicas actuales. El pasado deja efectivamente tal impresión residual. En esas huellas están las instituciones creadas por la conducta y las elecciones del pasado. Es decir, las elecciones y experiencias del pasado en la conformación de nuestras preferencias presentes. Lo que resulta relevante para nuestras elecciones económicas no es únicamente dónde nos ubicamos en un momento dado sino también cómo llegamos ahí. La mayoría de los fenómenos de la vida social manifiestan una *path dependence*.⁸⁰

- 80 Goodin, “Las instituciones y su diseño”, 25.

De esta forma, los modelos de la elección racional deben aceptar que las preferencias de las personas tienen que tener algún origen externo y que provienen de las estructuras de las experiencias pasadas. De la misma forma, las explicaciones estructurales no pueden ignorar el hecho de que deben existir agentes (aunque sea socialmente construidos) que sirvan como vehículo e implementación de los imperativos estructurales.

De esta forma, construir instituciones implica las siguientes premisas:

- a) Los agentes individuales y los grupos persiguen sus propios intereses al interior de un contexto colectivamente restringido.
- b) Tales restricciones toman la forma de instituciones: patrones organizados de normas y papeles socialmente construidos, así como conductas socialmente prescritas los cuales son creados y recreados a través del tiempo.
- c) Por estrictas que sean, las restricciones resultan, sin embargo, ventajosas en otros aspectos para los individuos y los grupos que buscan la consecución de sus propios proyectos más particulares.
- d) Los mismos factores contextuales que restringen las acciones individuales o grupales, también moldean los deseos, gustos, preferencias y motivaciones de los individuos y grupos.
- e) Tales restricciones tienen distintas raíces históricas, residuos de las acciones y elecciones del pasado.
- f) Las restricciones encarnan, preservan e imparten recursos de poder diferenciales con respecto a los distintos individuos y grupos.
- g) La acción social y grupal, aun restringida por el contexto y moldeada socialmente, constituye la fuerza motriz que guía la vida social.⁸¹

81 Goodin, "Las instituciones y su diseño", 35-36.

En la lista de instituciones se puede incluir a: a) la esfera de la familia y parentesco, en donde se reglamentan las relaciones reproductoras y biológicas; b) la esfera de la educación, que amplía la esfera anterior y se relaciona con la socialización de los jóvenes hasta que son adultos; c) la esfera de la economía, que regula la producción, distribución y consumo de bienes y servicios en una sociedad; d) la esfera de la política que regula el control del uso de la fuerza en la sociedad, el mantenimiento de la paz dentro y fuera de sus fronteras; e) la esfera cultural que se ocupa de la provisión de condi-

82 Goodin, “Las instituciones y su diseño”, 35-36.

83 Huntington, *El orden político*, 12.

84 Por ejemplo, los derechos de propiedad y los contratos que regulan los intercambios de bienes no tendrían valor alguno si resultase más económico comprar y vender policías y jueces que comprar y vender terrenos. Goodin, “Las instituciones y su diseño”, 85.

85 Goodin, “Las instituciones y su diseño”, 40.

ciones que faciliten la creación y conservación de artefactos culturales (religiosos, científicos, artísticos), y f) la esfera de la estratificación, que regula la distribución diferencial de la posición, recompensas y recursos, así como el acceso a ellos por los distintos individuos y grupos.⁸²

El rasgo que define la institucionalización en estas esferas es que todas ellas son de naturaleza estable, recurrente, repetitiva y pautada de la conducta que tiene lugar dentro de las instituciones y a causa de estas. De donde se deriva que, “el institucionalismo es el proceso a través del cual organizaciones y procedimientos adquieran valor y estabilidad”.⁸³

La estabilidad y la predictibilidad mismas representan en gran medida precisamente la razón por la que valoramos los patrones institucionalizados y lo que resulta valioso de ellos. En la economía las instituciones juegan el papel de reducir los costos asociados⁸⁴ de la incertidumbre en el tiempo. Goodin muestra que, la inclusión de ciertos acuerdos fundamentales plasmados en normas presumiblemente pétreas (como la Constitución Política del país), es lo que permite asumir compromisos entre nosotros, que no sería posible si estuvieran plasmados en la legislación ordinaria susceptible de modificarse o revocarse.⁸⁵

La evolución y mantenimiento de las instituciones

Sin embargo, aun cuando las instituciones son relativamente estables, no son inmutables, existen tres formas en las que las instituciones pueden surgir y transformarse. En primer lugar, el cambio puede surgir por accidente sin necesidad de mecanismos causales. Lo que sucede simplemente sucede, se trata de una cuestión puramente de contingencia.

En segundo lugar, la transformación social puede ser una cuestión de evolución. Si bien pudo nacer por accidente, son los mecanismos de selección, habitualmente de naturaleza competitiva, los que determinan la supervivencia de variedades particulares.

En tercer lugar, el cambio social como resultado de la intervención intencional. Es decir, la intervención deliberada de agentes (individuos o

grupos organizados) en búsqueda de un objetivo. Los cambios resultantes pueden beneficiarlos a todos o a ninguno de los agentes, incluso si ocurre un resultado imprevisto de cualquier forma la búsqueda de cambio sigue siendo intencional.⁸⁶

En el mismo sentido, todo cambio institucional involucra una combinación de los tres elementos. Los problemas que enfrentan los grupos, las soluciones que elucubran y la manera en que las implementan, todo está sujeto al accidente y al error. De esta forma, lo que los agentes hacen deliberadamente (o con más frecuencia lo que no logran hacer) busca moldear el cambio social e institucional en principio accidental. La intencionalidad, además, funciona como mecanismo de selección que filtra algunas variedades y acepta otras en el contexto social esencialmente intencional, este es el proceso de “purificarse a sí misma” con respecto a la idea central.⁸⁷

El diseño institucional requiere de al menos cuatro principios importantes, los que siguiendo a Goodin son: 1) La posibilidad de revisión, si bien se busca que las presentes generaciones, así como las futuras resistan cualquier tentación de desviarse. También debe existir la posibilidad de revisión aun cuando se mantenga dentro de ciertos límites; 2) la solidez es otro principio básico, es decir se busca que las instituciones tengan capacidad de adaptación y no resulten inelásticas ni fáciles de desmoronar. Pero la adaptación debe hacerse solo de maneras que resulten adecuadas a sus aspectos novedosos pertinentes; 3) el principio de sensibilidad a la complejidad motivacional por su parte implica que las instituciones están diseñadas para canallas o para ángeles dependiendo de la relativa frecuencia de estos grupos en la población (lo cual claramente es imposible de determinar). Por lo tanto, se han diseñado estructuras institucionales como la separación de poderes, derechos individuales, instituciones pluralistas, entre otras, que aseguran centros de poder compensatorios en las sociedades, y 4) la variabilidad es otro principio que permitiría la experimentación con estructuras diferentes en lugares distintos para aprender acerca de las lecciones de otros y la disposición a aceptar tales lecciones cuando resulten adecuadas.⁸⁸

86 Goodin, “Las instituciones y su diseño”, 41.

87 Goodin, “Las instituciones y su diseño”, 43.

88 Goodin, “Las instituciones y su diseño”, 60.

Adicionalmente, el diseño institucional debe incluir los siguientes supuestos:

1. La conducta de los individuos dentro de la sociedad, conducta en tanto agentes de corporativos y conducta en funciones oficiales, así como, los incentivos disponibles.
2. Las oportunidades e incentivos asociados los cuales pueden ser institucionalmente diseñados de forma que se produzcan variaciones en la conducta agregada de los individuos.
3. Los criterios de evaluación de amplia aceptación que determina que ciertos patrones de conducta agregados resultan más deseables que otros y que por lo tanto deban promoverse a fin de establecer ciertos patrones.⁸⁹

89 Philip Pettit, “El diseño institucional y la elección racional”. En *Teoría del diseño institucional*, compilado por Robert E. Goodin (Barcelona: Gedisa, 2003), 75-117.

90 Pettit, “El diseño institucional...”, 77.

Para Pettit, el primer supuesto se puede identificar con los motores de la conducta humana. Mientras que el segundo, muestra que los motores identificados no se limitan a serlo, sino que también funcionan como palancas. En cuanto al tercer factor, los instrumentos más obvios son los que se describen como sanciones. Las sanciones operan sobre el conjunto de opciones que tiene un agente haciéndolas más o menos atractivas. Las sanciones pueden adoptar la forma positiva o la negativa como recompensas o penas.⁹⁰

Debe destacarse que las sanciones no necesariamente involucran la presencia de una autoridad sancionadora, basta con que ofrezcan recompensas o castigos para hacer más probable que realicen una determinada elección. De esta forma, no es relevante que no haya una agencia que imponga las recompensas o castigos. Las sanciones en sentido amplio normalmente son reconocidas por las partes a quien afecta y pueden estar interiorizadas en su proceso de deliberación, dada la recompensa que conllevan o el castigo que evita.

Las sanciones también pueden funcionar para traer de vuelta a aquellos agentes que se desvían de la opción deseada cuando se dan cuenta de la recompensa que pierden o de la pena que se les aplica y regresen a la opción deseada. De esta forma, pueden servir para reforzar un tipo de conducta, aunque no contribuyan a producirla.

Pero, existe también un segundo tipo de control siguiendo a Pettit, el filtro o selección.⁹¹ Su objetivo es asegurar que determinados agentes puedan realizar determinadas elecciones y no otras o que en una determinada elección estén disponibles algunas opciones y no otras. Los filtros pueden ser positivos o negativos al igual que las sanciones. Están diseñados para influir sobre las oportunidades y no sobre los incentivos. Pueden incluir o eliminar determinados agentes u opciones, otorgar poder a individuos que previamente no estaban o agregar poder a los ya involucrados ofreciéndoles nuevas opciones. Los filtros que operan sobre los individuos tienen el efecto de atraer hacia determinadas tareas a aquellos individuos que tienen más posibilidad de conducirse de una manera que resulta socialmente valiosa. El objetivo es la prevención del daño o promoción del bien, el control de los agentes normales individuales o corporativos particularmente los poderosos o peligrosos y el control de aquellos que son depositarios de una cierta confianza social.⁹²

Para Pettit, el diseño de las instituciones en el marco de la elección racional debe centrarse en el cumplimiento, es decir en los individuos comunes y tratar a aquellos que se desvían (estrategia basada en la desviación) de las normas, como “marginales de tendencias canallescas”.⁹³

Sin embargo, dado que sanciones excesivas ya sea penas o recompensas generan problemas, es preferible, filtrar a los agentes pertinentes de manera tal que, aquellos involucrados no estén movidos únicamente por su interés egoísta, sino inclinados a deliberar acerca de sus opciones, entonces, resulta posible asegurar el grado deseado de cumplimiento sin recurrir a sanciones severas y peligrosas.⁹⁴

El filtro más común es el que se centra en el agente y tiene el propósito de eliminar a determinados individuos de un marco dado.⁹⁵ De forma que, si se está tratando con un grupo depurado de personas, es de esperarse que se comportarán de acuerdo a la norma.

Una segunda posibilidad es restringir las opciones disponibles en lugar de centrarse en el actor. El mecanismo tiene múltiples formas de funcionamiento ya sea por medio de un organismo de financiamiento, de admisión,

91 Pettit, “El diseño institucional...”, 80.

92 Los procedimientos de designación, recusación y llamado a concurso, así como los requisitos y las restricciones para ser nombrado a un puesto público son ejemplos de filtros. Pettit, “El diseño institucional...”, 105.

93 Pettit, “El diseño institucional...”, 83.

94 Pettit, “El diseño institucional...”, 86.

95 Ejemplo de esto es el proceso de eliminación de los potenciales miembros de un jurado, a fin de asegurar que no se admite a ningún enemigo ni amigo del acusado, ni a nadie con prejuicios a favor o en contra. Pettit, “El diseño institucional...”, 79.

96 Los comités de ética que cumplen un papel selectivo con relación a ciertos tipos de investigación son un ejemplo de este tipo de filtros. Pettit, “El diseño institucional…”, 89.

por medio de normas o criterios de elegibilidad o bien por una serie de maneras menos obvias.⁹⁶ De cualquier forma, lo que se busca es un mecanismo de filtro que elimine cualquier opción no deseada.

Adicionalmente, estos mecanismos pueden modificarse para admitir determinadas opciones. Como cuando se utilizan estos mecanismos para que los individuos seleccionen opciones que puedan funcionar como importantes controles sobre la conducta de las autoridades. De esta forma, el filtrado de opciones permitirá evitar recurrir a sanciones excesivas.

Finalmente, también deben existir sanciones estructurales para lidiar con los ocasionales “canallas”, es decir aquellos individuos que están más o menos explícitamente motivados por el interés egoísta (oportunistas).

En este sentido, un sistema de sanciones debe ser capaz de reducir el perjuicio potencial de la conducta desviada y estar en condiciones de asegurar a quienes cumplen que sus esfuerzos no se vean socavados, explotados o ridiculizados por los individuos oportunistas.

Sin embargo, las sanciones deben diseñarse de acuerdo Pettit, en especial las penas, dentro de una escala progresiva. De esta forma, en el nivel más bajo estarían las penas aplicadas a todos y que alientan (en forma ideal) la reflexión y el cumplimiento. Solo si estas no son suficientes, entonces se recurre a sanciones de un nivel superior más estricto. El proceso puede continuar en diversos ciclos avanzando jerárquicamente hacia el nivel descrito como el “gran garrote”.⁹⁷

97 Pettit, “El diseño institucional…”, 88.

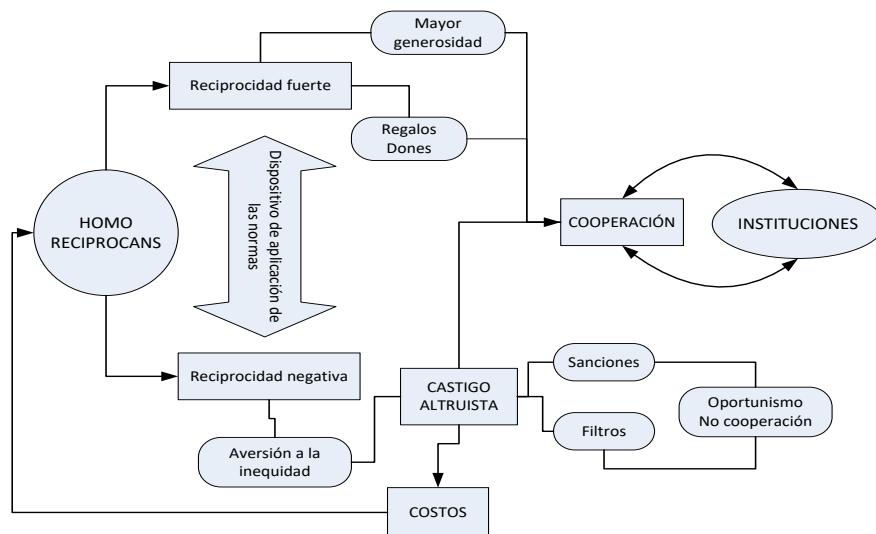
Las características del homo reciprocans y la construcción de instituciones

La reciprocidad significa en esencia, que en respuesta a las acciones amistosas las personas frecuentemente reaccionan en forma aún más amable y cooperativa, por otro lado, en respuesta a acciones hostiles frecuentemente las acciones son más desagradables e incluso brutales.

En este sentido, si hay oportunidades individuales para castigar a otros, entonces los tipos recíprocos castigan enérgicamente a los oportunistas aun cuando el castigo sea costoso para el castigador. Una consecuencia del com-

portamiento punitivo del homo reciprocans es el alto nivel de cooperación que de hecho se genera. De esta forma, el poder de mejorar las acciones colectivas y hacer cumplir las normas sociales es probablemente una de las consecuencias más importantes de la reciprocidad.

Figura 3. El *homo reciprocans* constructor de instituciones



Fuente: elaboración propia con base en Fehr y Gächter, “Reciprocity and economics...”, 845-859; Bowles y Gintis, “*Homo reciprocans*”, 125-128; Mary Douglas, *How Institutions Think*, 52.

Para Fehr y Gächter, el poder normativo de la reciprocidad parece tener un impacto importante en cuestiones de política social. Es mucho menos probable que las políticas sociales sean respaldadas por la opinión pública cuando estas otorgan recompensas a los individuos independientemente de sus contribuciones a la propia sociedad.⁹⁸

Los autores muestran que los estudios empíricos coinciden en mostrar que la propensión a castigar el comportamiento dañino es más fuerte que la propensión a recompensar el comportamiento amigable. Sin embargo, Fehr y Gächter, no están de acuerdo en las fuentes que provocan el comportamiento recíproco, que al menos proceden del deseo de salvaguardar

98 Ernst Fehr y Simon Gächter, “Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity”, *Journal of Economic Perspectives* 3 (verano 2000): 159-181.

99 Fehr y Gächter, "Fairness and Retaliation...", 161.

100 Fehr y Gächter, "Fairness and Retaliation...", 166.

101 Fehr y Gächter, "Fairness and Retaliation...", 166.

102 Se ha observado que las decisiones de consumo y ahorro se ven fuertemente afectadas por las normas sociales que determinan lo que otros consideran un nivel de consumo apropiado, asimismo, regulan el uso de las fuentes de recursos de uso común, la resolución de problemas sobre el uso de la tierra, la evasión de impuestos, entre otros. Fehr y Gächter, "Fairness and Retaliation...", 167.

103 Fehr y Gächter, "Fairness and Retaliation...", 167.

la equidad; el deseo de castigar las intenciones hostiles y recompensar las buenas intenciones; una forma de comportamiento racional limitado. Pero en cualquier caso la reciprocidad es una respuesta de comportamiento bastante estable que muestran un importante porcentaje de las personas bajo las circunstancias apropiadas.⁹⁹

De esta forma, una norma social se puede definir como:

a) Un comportamiento regular, que está; b) basado en una creencia socialmente compartida de cómo uno debe comportarse, que desencadena, y c) la aplicación del comportamiento prescrito mediante sanciones informales,¹⁰⁰

se trata de un tipo de institución no formal. Es decir, una norma social se puede ver como una suerte de bien público al que todos deben hacer una contribución positiva, de donde se deriva también que las normas sociales, implican que los individuos deben estar dispuestos a hacerla cumplir mediante sanción social informal, incluso si esto tuviera un costo inmediato para ellos mismos.¹⁰¹ La evidencia sugiere que las normas sociales son omnipresentes en la vida diaria económica y social.¹⁰² Al parecer, en los problemas de acción colectiva y en la provisión de bienes públicos, las normas sociales tienen un papel decisivo.

De esta manera, las normas sociales constituyen uno de los más importantes elementos de lo que se actualmente se ha dado en llamar el "capital social", es decir, la infraestructura informal de cooperación en nuestras sociedades.¹⁰³ El potencial de la reciprocidad deriva del hecho que provee los incentivos para que los potenciales trampos se comporten en forma cooperativa o al menos limitar su grado de no cooperación. Dado que, la mayoría de las relaciones sociales tienen lugar en los vecindarios, familias, lugares de trabajo y no están gobernadas por acuerdos explícitos sino por normas sociales, el papel de la reciprocidad como dispositivo de aplicación de la norma es quizás su función más importante.

La evidencia sugiere que las normas sociales son omnipresentes en la vida diaria económica y social. De esta forma, el poder normativo de la reci-

procidad también puede tener un impacto importante en las cuestiones de política social. El poder de mejorar las acciones colectivas y hacer cumplir las normas sociales es probablemente una de las consecuencias más importantes de la reciprocidad.¹⁰⁴

Así, las normas sociales (instituciones no formales) y el “capital social” que conforman, se convierten en estructurantes de la vida social revitalizadas por la cooperación, una condición *sine qua non* para la construcción de instituciones formales.

Conclusiones

Las motivaciones humanas, aquellas que nos incentivan a tomar decisiones en la vida diaria de tipo económico y/o social son múltiples, varían en intensidad e interactúan unas con otras de forma que no se puede considerar al monismo motivacional del *homo economicus* incluido en la teoría estándar de la economía como un modelo adecuado para analizar la toma de decisiones. En otras palabras, somos acotadamente egoístas y también estamos dispuestos a cooperar. De esta forma, no se puede considerar a los seres humanos como bribones o ángeles ambas características están presentes en la naturaleza humana. El ser humano no es una máquina de cálculo, persiguiendo únicamente la utilidad derivada del consumo. Los individuos son racionales cuando toman decisiones solo que estas cruzan por el tamiz de la cultura, los hábitos, sentimientos, los espíritus animales, además de modelos de la realidad distorsionados por la experiencia y la racionalidad limitada. Es decir, se considera que buscan soluciones múltiples ideales, pero no optimizadoras. Lo anterior no significa que los individuos no optimizadores sean incapaces o tontos cuando no deciden en forma racional (según la economía estándar), sino que son racionales en una forma distinta a la racionalidad estándar. Si bien el egoísmo es una fuerza motriz poderosa que alienta la toma de decisiones en algunas situaciones y ambientes, esta se puede considerar solo como una situación particular (estática) de las múltiples motivaciones (dinámica) en las que los seres humanos se desenvuelven.

104 Fehr y Gächter, “Fairness and Retaliation...”, 167.

Adicionalmente, existen dos fuerzas motivacionales que guían la toma de decisiones en los humanos: a) la reciprocidad fuerte que implica actuar de forma aún más amable cuando alguien ha actuado en forma amable con nosotros anteriormente. De esta forma, se inicia un ciclo de cooperación más decidida con los individuos que antes mostraron cooperación. Lo anterior da origen al establecimiento de preferencias sociales sobre conductas que la sociedad considera deseables. Dichas preferencias son el origen de las instituciones sociales que determinan que las conductas cooperativas son preferibles sobre las egoístas, y b) la reciprocidad negativa que deriva de un sentimiento muy poderoso en los humanos; la aversión a la inequidad, lo cual implica que se busca castigar a los oportunistas que actúan en forma egoísta y no cooperan socialmente. Imponer un castigo a los que así actúan parece ser un sentimiento muy fuerte en los humanos incluso cuando imponer dicho castigo implique costos para el castigador. De esta forma, la reciprocidad negativa tiene la capacidad de generar cooperación en un mundo egoísta y de impulsar a los propios oportunistas a la cooperación, aunque no sea nada más que para evitar el castigo u obtener el beneficio derivado de cooperar. A esta conducta de castigar a los pares egoístas aun a expensas de pagar los costos derivados del castigo, se lo denomina *homo reciprocans*.

Sostener los niveles de cooperación es una tarea que requiere del uso de instrumentos *ad hoc* contenidos en el entramado institucional. Las instituciones se pueden ver como patrones de comportamiento recurrente, valioso y estable. Dichos patrones se han diseñado para favorecer a grupos particulares de individuos sobre otros y para sostener en el tiempo dichas desigualdades. Si bien, las instituciones pudieran derivar de un accidente histórico, o incluso en el caso de que hayan sido creadas intencionalmente, también es cierto que los individuos tienen la capacidad mediante el proceso de cambio institucional –que puede ser muy lento– de moldearlas y adaptarlas de acuerdo al contexto presente. Es decir, no son estáticas, aun cuando se crearon para ser sólidas, en su diseño tienen incorporada la capacidad de sensibilidad, revisión y variabilidad.

Debe decirse también que el diseño institucional incluye a la conducta de los individuos, los incentivos y los criterios de evaluación. El último aspecto es de particular importancia dado que incluye en primer lugar, las sanciones, aplicables a aquellos individuos que se desvén de la conducta estipulada, ya sea ofreciendo recompensas por observarla o penas que provoquen el abandono de las conductas antisociales. El segundo instrumento son los filtros, estos mecanismos funcionan seleccionando con anticipación el abanico de opciones dentro de las cuales se puede elegir y ninguna otra. O bien filtrando a los individuos, es decir, incluyendo o eliminando a los individuos que pueden participar en una elección.

Finalmente, la construcción de un marco social cooperativo, es el resultado de las propensiones individuales a la reciprocidad fuerte y a la reciprocidad negativa, es decir, las características que presentan los individuos que participan en una sociedad son determinantes en el tipo de instituciones que se construyan y el tipo de sociedad que se genera. A mayor reciprocidad en los individuos existirán mayores niveles de cooperación en la sociedad. Los individuos que velan por mantener altos niveles de cooperación son identificados como *homo reciprocans*, dichos individuos se aseguran de sostener la cooperación individual y eliminar a los oportunistas mediante la aplicación de sanciones y filtros. De esta forma, se puede afirmar que, el capital social, es decir, el marco de cooperación social (instituciones) es el resultado de las características individuales –propensión individual a la reciprocidad– (*homo reciprocans*) además de los instrumentos que permiten a estos individuos con mayor espíritu cívico asegurar cooperación de los oportunistas mediante las sanciones y los filtros.