

¿REGLAS, DISCURSO O COMUNIDAD?
VARIACIONES EXPERIMENTALES SOBRE
LIBERALISMO, TEORÍA DEL DISCURSO
Y COMUNITARISMO

S. FREY E IRIS BOHNET¹

Institute for em Empirical Economic Research (Suiza)

ABSTRACT

The author argues that mediation for conflict resolution, shared social values as a basis for problem solving, and political decision making in direct democracies and federal systems demonstrate the political relevance of bridging the essential features of liberalism, communitarianism and discourse ethics. Rules must be extended by implicit behavioural determinants whenever the external interventions are insufficient to influence human behaviour towards an acceptable level of collective rationality. Social dilemmas and income distribution are two major areas for which those characteristics apply. Even though the experiments can certainly not capture the essence of each of the three philosophical schools of thought, they have the advantage of being empirically oriented. Experimental research may sharpen our eyes to see the relationship between distinct lines of argumentation more clearly.

¹ Institute for Empirical Economic Research. Blümlisalpstrasse, 10. CH-8006 Zurich. Switzerland.

Phone: ++41-1-257 37 30/31. Fax: ++41-1-364 03 66.

E-Mail: bsfrey@iew.unizh.ch.

Nuestro agradecimiento a Isabelle Busenhardt, Reiner Eichenberger, Felix Oberholzer y Angel Serna por su ayuda en la conducción de los experimentos y nuestro reconocimiento agradecido a Zürcher Hochschul-Verein por su ayuda económica. Partes de este artículo fueron presentadas a la European Public Choice Conference, en Valencia, y a la European Economic Association Conference, en Maastricht.

I. EL DILEMA DEL PRISIONERO Y LA ECONOMÍA

Uno de los dilemas centrales en las interacciones humanas es el problema del gorrón (*free-riding problem*) o dilema del prisionero. Este representa la quintaesencia del problema fundamental de la cooperación y sostiene que los individuos no cooperan en juegos de una sólo jugada (*one-shot games*), sino que eligen la estrategia defectuosa de la no cooperación. En muchos casos esta predicción está efectivamente apoyada en observaciones empíricas; de todas formas, no todas las personas actúan como gorriones bajo cualquier circunstancia. Pagan billetes y cuotas de entrada incluso si el riesgo de detección es extremadamente bajo; contribuyen a buenas causas incluso si permanecen anónimos; y participan en actividades de grupo, manifestaciones y protestas aún cuando no haya incentivo privado para hacerlo.

Conductas cooperativas de este tipo pueden ser integradas en el paradigma económico de dos modos: por un lado, las funciones de utilidad de los individuos pueden ser aumentadas por medio de varios argumentos normalmente no incluidos en el análisis²; por otro lado, las restricciones de la conducta individual usualmente consideradas en economía no podrían dar cuenta de todas las determinaciones relevantes. Ambas generalizaciones equivalen a perfeccionar el poder explicativo del modelo económico. El segundo enfoque tiene, sin embargo, la ventaja de que la conducta cooperativa puede ser atribuida a las reacciones individuales a factores externos y por ello observables³. Por esta razón la segunda vía es la elegida en lo que sigue: los cambios en la conducta son interpretados como causados por cambios en los precios relativos de los parámetros externos.

La economía institucional moderna⁴ puede fácilmente incluir *reglas* como determinaciones relevantes del espacio de posibilidades de los individuos; y puede, por tanto, incorporar uno de los elementos centrales del enfoque liberal o contractualista⁵. La determinación liberal de elegir por medio de un repertorio de

² Ver, para la inclusión del altruismo, Becker 1974, Margolis 1982; del consentimiento social, Lindenberg 1990; y sobre la relevancia de este enfoque en la teoría de juegos, Binmore 1994.

³ Ver Stigler y Becker 1977.

⁴ Por ejemplo, North 1991, Frey 1992.

⁵ Ver el fundametal trabajo de Rawls 1971; y Buchanan 1977.

reglas parece erigirse en contraste con la noción comunitaria de una imbricación social de las elecciones de los individuos en el seno de una *comunidad*⁶. En el lenguaje usado por los economistas, sin embargo, la identificación de los individuos con su comunidad y, en el extremo, «la constitución de su yo por la comunidad»⁷, puede ser interpretada como normas comunitarias socialmente definidas que determinan la conducta individual. La crítica de los comunitarios de la atomística noción liberal de la persona debería ser tomada en serio, y la fijación social enfatizada por los sociólogos⁸ debería ser introducida en el paradigma económico. Si se sigue este camino, la diferencia respecto a la teoría liberal residiría principalmente en la extensión en que las normas sociales determinan la conducta humana: mientras que el pensamiento comunitarista ve la conducta de la gente como casi programada por nociones y valores compartidos, y el individuo como ligado a lo colectivo, en el pensamiento liberal el espacio de posibilidades individuales también está restringido por reglas, pero dentro de estas limitaciones los individuos son considerados libres para evaluar las alternativas asequibles de acuerdo con su propia elección.

En vistas a esta evaluación del individuo, un análisis de la conducta necesita conocer en qué medida las siguientes normas colectivamente definidas pueden servir como motivo independiente de la acción, bajo cuales condiciones tales normas son activadas y cómo dichas normas emergen y cambian⁹. Las normas y las reglas deben ser endogenizadas; un análisis de la conducta individual *dentro* de un grupo de reglas no es suficiente en este caso. Al contrario, es necesario estudiar la elección *de* las reglas y su emergencia. Lo que importa no es tanto el resultado o el carácter específico de una norma implícita o explícita relevante en una situación particular, sino el *proceso* de generación y decisión de las normas. Este proceso también juega un rol crucial en otro tipo de enfoques, como en la teoría del discurso. En consecuencia, el apartado II no sólo discute las perspectivas liberal y comunitaria, sino también el punto de vista de la teoría del discurso.

Las tres aproximaciones teóricas están basadas en fundamentos bastante diferentes, de los cuales se derivan mecanismos par-

⁶ Walzer 1987.

⁷ Sandel 1982, Taylor 1985.

⁸ Ganovetter 1985.

⁹ Elster, 1889, Binmore y Samuelson 1994.

ticulares que inducen a los individuos a actuar cooperativamente. Estos mecanismos son confrontados en el apartado III con los resultados de los experimentos. Son tomados en cuenta dos tipos de experimentos: los juegos del dilema del prisionero, donde se examina si el individuo coopera para proveer un bien público o si busca su propia ventaja inmediata, y los juegos de equidad (*fairness games*), donde se investiga en qué medida los individuos que se enfrentan a conflictos de distribución están dispuestos a cooperar con aquéllos que se encuentran en una posición de desventaja.

En el apartado IV se resumen los logros alcanzados y se intenta explicar por qué los tres mecanismos dirigen a resultados diferentes en las dos situaciones experimentales. Cara a extraer conclusiones normativas, se necesita conocer bajo qué condiciones qué mecanismos influyen sistemática y significativamente la conducta humana. Argumentaremos que una aplicación combinada de elementos liberales, comunitarios y de teoría del discurso es la más útil para un análisis positivo y normativo.

II. LAS BASES TEÓRICAS

En la economía política liberal la emergencia de reglas que posibiliten la cooperación entre individuos egoístas racionales sólo es posible detrás del «velo de la ignorancia»¹⁰. Sólo cuando la gente tiene incertidumbre respecto a sus propios intereses y cambios futuros son capaces de cerrar un contrato justo sobre las reglas basado en su 'calidad moral'. Rawls (1971) distinguía dos cualidades centrales: el 'sentido de equidad' y el 'concepto de bien'. El sentido de equidad se corresponde con la capacidad humana para encontrar y aplicar un concepto de justicia que pueda ser entendido y aceptado por todos. El concepto de bien refiere a la facultad de cada individuo para conocer su ventaja y ser capaz de perseguirla racionalmente. En el consenso básico los individuos instaurarán reglas que los induzcan a observar el contrato social también en el proceso post-constitucional, en el que conocen y siguen sus propios intereses.

¹⁰ Rawls 1971, 1992; Buchanan 1977, 1991.

Esta construcción ideal de un área donde los intereses personales están ausentes se refleja en el ideal de una «discusión abierta» (authority-free discussion) en la teoría del discurso¹¹. Un discurso cognitivamente adecuado y libre de subordinaciones (powerfree), conducido sin parcialidad ni persuasión, en el que participa todo individuo relevante, es capaz de transformar la racionalidad estratégica y egoístamente orientada en una racionalidad comunicativa que tiene en cuenta el interés de todos y conduce a una decisión unánime. Mientras el liberalismo y la teoría del discurso conciben las decisiones cooperativas sólo en el marco de unas construcciones ideales hipotéticas, en el comunitarismo parece como si esto ocurriera sólo en una comunidad fáctica existente. En Walzer (1987), no obstante, esta exigencia es reducida, de modo que también se ve forzado a estipular normas que definan la 'comunidad'. Por un lado, así se acerca más el concepto liberal de libertad, al destacar que la integridad compartida de todos encuentra sus límites en la integridad de cada individuo. Por otro lado, su base de legitimidad es la autodeterminación discursiva en una decisión democrática colectiva.

En resumen, la interpretación de la conducta de los tres enfoques filosóficos sugiere que la cooperación deviene posible si

- los individuos deciden detrás del velo de la ignorancia.
- los individuos participan en un discurso.
- los individuos están imbricados en una comunidad.

En lo que sigue, los fundamentos del liberalismo, de la teoría del discurso y del comunitarismo son confrontados con evidencias experimentales. Mientras el velo de la ignorancia no parece sometable al test experimental, las reglas que crean incentivos para la cooperación pueden estar fundadas en la realidad o en una situación de laboratorio. En economía, las reglas obvias para tal propósito son las sanciones monetarias. Los efectos de tales sanciones son estudiados en nuestros experimentos sobre los conflictos en la distribución.

La importancia de la comunicación para la cooperación es analizada midiendo su contribución a la superación del dilema del prisionero y a la solución de los conflictos en la distribución. La integración social afecta a la conducta de los individuos tanto mediante las normas interiorizadas como mediante las normas

¹¹ Habermas 1983, 1922.

socialmente sancionadas. En el caso de las normas interiorizadas, los marcos diferentes de interacción social no deberían tener efecto en la conducta individual. En particular, los individuos deberían tolerar las normas incluso cuando deciden anónimamente a favor o en contra de la cooperación. Por otro lado, en el caso de las normas socialmente sancionadas, el carácter anónimo debería inducir a los individuos a actuar de forma diferente a la que actúan bajo condiciones de no anonimato; por ejemplo, cuando pueden ser identificados por otros miembros de la sociedad en la que viven. En consecuencia, la influencia de la integración social sobre la conducta del individuo se analiza para ambos tipos de situaciones, las de anonimato y las de no anonimato.

III. EL ENFOQUE EXPERIMENTAL

1. Reglas

Si las reglas acordadas detrás del velo de la ignorancia han de ser obligatorias en la fase post-constitucional, deben establecer incentivos para que los individuos egoístas actúen del modo colectivamente deseado. El *Juego del Ultimatum*¹² contiene tal regla: la conducta 'injusta' puede ser monetariamente sancionada. Una persona (el distribuidor) tiene el derecho de dividir una suma dada entre él mismo y una segunda persona (el receptor). Este tiene el poder de rechazar una distribución que no considere aceptable, en cuyo caso también el distribuidor es castigado, puesto que ninguno de los dos recibe nada. En nuestros experimentos, llevados a cabo con 340 estudiantes de económicas en la Universidad de Zurich en el semestre de invierno de 1993/94, cada distribuidor recibía una suma de 13.00 FS. (aproximadamente 10.00 dólares US), que podían quedárselos para ellos mismos o compartirlos en cualquier proporción con otra persona anónima. Resultó que en un experimento de una sola jugada 56 sujetos cedieron por término medio el 53% de los 13.00 FS.

Este resultado debería ser comparado al de una situación en que el receptor *no puede* sancionar al distribuidor. En este caso,

¹² El *Juego del ultimatum* fue introducido por primera vez por Güth, Schmittberger y Schwarze, 1982, y más tarde desarrollado por Güth y Tietz, 1990, quien también proporciona un examen de la literatura relevante.

el distribuidor puede unilateral e independientemente decidir cuánto quiere traspasar al receptor, si es que quiere pasarle algo. El receptor no tiene posibilidad alguna de reaccionar al sentirse tratado injustamente. El *Juego del Dictador*¹³ explora hasta qué punto los individuos siguen una norma justa cuando el receptor no tiene influencia. Nuestros experimentos revelaron que en un Juego del Dictador anónimo (con $N = 78$), sólo el 26% de los 13.00 FS. fue distribuido a los receptores¹⁴. La diferencia en la conducta es estadísticamente significativa ($p < 0,001$; $F = 31.60$). Refuerza la hipótesis derivada del liberalismo, según la cual las reglas creadoras de incentivos —en nuestro caso, las sanciones monetarias— influyen sistemáticamente en la conducta de los individuos y, de este modo, se promueve la cooperación. Mientras la teoría formal de juegos sostiene que los individuos no traspasan nada en absoluto en el *Juego del Dictador*, la evidencia experimental muestra la existencia de un «gusto por la justicia»; e incluso que la cooperación es claramente más alta cuando existen reglas que estructuran la interacción humana, tal que un reparto 'injusto' del pastel resulta negativamente sancionado¹⁵

2. Discurso

Las condiciones de un «discurso ideal» no pudieron ser reproducidas con exactitud en nuestros experimentos. Aunque todos los actores relevantes estuvieron presentes en la discusión, el desarrollo particular de la comunicación se dejó completamente en manos de los participantes. Por consiguiente, nuestro experimento no debería interpretarse como un test de la teoría del discurso, sino como una aplicación realista en que la gente habló entre sí libre de cualquier prescripción. La discusión no fue finalizada por unanimidad, sino que se vio limitada por un límite de tiempo de diez minutos impuesto exteriormente.

¹³ Kahneman, Knetsch y Thaler, 1988a,b; Kravitz y Gunto, 1992.

¹⁴ La extensión de la muestra varía cuando los experimentos se llevaron a cabo durante la clase, con los estudiantes presentes. Los estudiantes que no deseaban participar en el experimento, por otro lado, quedaron en libertad de abandonar la clase antes de comenzar. Menos de un 5% optaron por no participar.

¹⁵ En el *Juego del Ultimatum*, la teoría de juegos espera que el distribuidor traspase la menor cantidad posible de dinero, que en nuestro experimento corresponde a 0.50 F.S.. Esta pequeña cantidad ya mejora la posición del receptor, que debería por tanto aceptarla. Para una discusión reciente del tema ver Weg y Zwick, 1994.

En el *Juego del Dilema del Prisionero*¹⁶ se formaron grupos de cuatro participantes; cada uno fue invitado a optar entre las alternativas X o Y expuestas en la siguiente tabla. Las dos alternativas no fueron especificadas normalmente. Los diferentes resultados dejan claro que la elección de X corresponde a la contribución al bien público, mientras que la elección de Y es la estrategia defectuosa en que una persona persigue sus propios beneficios. El mejor resultado del grupo como un todo se alcanza cuando cada miembro del grupo elige X. La elección de Y es individualmente ventajosa para cada persona, pero sólo en la medida en que no todos los miembros del grupo deciden seguir esta conducta «socialmente nociva».

Tabla: Un Dilema del Prisionero con cuatro personas

Nº de personas que eligen X	resultados para X	Nº de personas que eligen Y	resultados para Y	resultados del grupo
4	2.50	0	-	10.00
3	-0.50	1	9.00	7.50
2	-3.50	2	6.00	5.00
1	-6.50	3	3.00	2.50
0	-	4	0	0

Después de haber mostrado y explicado esta tabla a los participantes en el experimento (sin la última columna, puesto que señalar el resultado del *grupo* podría haber dado pistas), 104 estudiantes fueron presentados a los otros miembros del grupo en una variación del experimento. Se concedió una discusión de diez minutos sin monitores en el seno de cada grupo. Los sujetos, de todas formas, no podían establecer ningún compromiso. Los impresos para las respuestas solamente fueron distribuidos después de la ronda de discusiones, de modo que los participantes en realidad eligieron X o Y de forma aislada e independientemente unos de otros.

En un experimento alternativo (N = 172) los miembros del grupo eran anónimos, y tuvieron que decidir entre X e Y sin dis-

¹⁶ Ver Dawes, McTavish y Shaklee, 1977, quienes llevan a cabo un experimento similar con grupos de ocho personas. Para una excelente revisión acerca de los experimentos sobre bienes públicos, ver Ledyard, 1995.

cusión previa. El anonimato con respecto a los experimentadores estaba garantizado desde el momento en que los impresos a rellenar por los participantes estaban identificados sólo por un número. El experimento deparó los siguientes resultados:

- En una situación de anonimato, el 12% de los participantes eligieron X, es decir, la opción cooperativa;
- después de la discusión, el 78% de los estudiantes eligieron la opción cooperativa X.

Esta significativa diferencia en el comportamiento ($p < 0.001$; $F = 207.61$) indica con fuerza que la comunicación tiene una influencia significativa en la conducta de los individuos. Incluso cuando los pactos son excluidos y el juego sólo se juega una vez, la cooperación es más elevada con previa comunicación que con «silencioso anonimato»¹⁷.

Una última serie de experimento probó que la comunicación juega un rol similar en situaciones en que el individuo es el único en decidir. La variante anónima del *Juego del Dictador* discutida en el apartado precedente ($N = 78$) fue, no obstante, ampliada introduciendo la comunicación en otro juego ($N = 34$). De nuevo se permitió a los dos individuos, el distribuidor y el receptor, comunicarse durante diez minutos; y de nuevo no podían establecerse compromisos obligatorios. Éstos fueron los resultados de nuestro experimento:

- Cuando el distribuidor decide anónimamente, cede el 26% de la suma recibida.
- Cuando se ha permitido a los dos individuos conversar previamente a que el distribuidor tome su decisión, éste entrega por término medio más del 48% de la suma recibida.

Los resultados confirman que la comunicación también eleva significativamente el grado de cooperación ($p < 0.001$; $F = 16.40$) en situaciones caracterizadas por un monopolio de la decisión. La tesis central de la teoría del discurso, según la cual «sólo hablando entre sí» sistemáticamente cambia la conducta de la gente y se dirige hacia una mayor cooperación tanto en la provisión de los

¹⁷ Similares resultados se encuentran en Dawes, McTavish y Shaklee, 1977, donde la cooperación se eleva desde un 31% a un 72% cuando se permite la comunicación. El «efecto comunicación» es apoyado por otros varios experimentos con juegos del dilema del prisionero de una sola jugada; ver, por ejemplo, Orbell, van de Kragt y Dawes, 1988, y Bornstein y Rapoport, 1988.

bienes públicos como en cuestiones de distribución, queda así reforzada.

3. *Cumunidad*

Las normas que emergen y arraigan en una comunidad son efectivas a través de su interiorización o de su sanción social. Nuestros experimentos no persiguen representar una «comunidad real» en el sentido del comunitarismo. No obstante, nuestros sujetos experimentales no fueron escogidos de ambientes completamente diversos, sino que todos ellos eran estudiantes de económicas del primer semestre y seguirían estudiando juntos económicas a lo largo de tres o cuatro años. Sometimos a examen que esta imbricación en la comunidad de estudiantes activa las normas. Cualquiera que se desvíe de estas normas será debidamente sancionado.

Las normas interiorizadas, por definición, deberían operar independientemente del marco particular de interacción humana. En particular, la justicia intrínsecamente motivada debería conducir a una distribución justa incluso en el Juego del Dictador, donde la desviación de las normas no es castigada con sanciones monetarias. Diversos experimentos¹⁸ muestran que los individuos consideran que una ‘división igualitaria’ es una norma de justicia en la medida en que la norma no pueda ser especificada de acuerdo con las características diferentes de la gente involucrada¹⁹. Un reparto igualitario del pastel acaba siendo la distribución modal en todas nuestras situaciones experimentales. Ello puede ser interpretado como un punto Schelling (Schelling-point)²⁰, es decir, una solución que surge en la mente de forma inmediata.

De todas formas, como previamente señalamos, la división igualitaria no suele ocurrir cuando los individuos deciden anónimamente y cuando no existen sanciones monetarias. Bajo estas condiciones, el distribuidor en un Juego del Dictador sólo suele

¹⁸ Para un estudio sobre experimentos de negociación ver Roth, 1995.

¹⁹ Para una discusión teórica de las normas distributivas ver Elster, 1989, cuyo análisis se basa en una distinción entre normas de ‘igualdad’ y normas de ‘equidad’. Los individuos no siempre cortan el pastel igualitariamente sino que hacen el reparto condicionado a circunstancias específicas. Para un análisis posterior acerca de la teoría de la equidad ver Holländer, 1990, y para una aplicación empírica ver Young, 1994.

²⁰ Schelling, 1960.

traspasar una cuarta parte de los 13.00 FS inicialmente recibidos. Cuando se permite la comunicación o cuando los receptores pueden imponer sanciones monetarias a los distribuidores, no obstante, el pastel es dividido igualitariamente. Si bien el grado de justicia varía en función del marco de interacción particular, y, por tanto, es descartado un efecto determinista de las normas interiorizadas, la cantidad traspasada es sorprendentemente grande. Incluso los distribuidores anónimos están dispuestos a superar el 26% de los 13.00 FS. Esta conducta puede ser explicada en nuestro contexto sólo por motivaciones intrínsecas²¹, puesto que los incentivos externos quedaron excluidos al establecer el anonimato entre los jugadores.

Descartando el anonimato, una decisión individual está sujeta a su evaluación por la comunidad, por ejemplo, por el otro miembro del grupo. Los distribuidores, al estar identificados, deben contar con las sanciones sociales que atañen a los estudiantes, al estar destinados a estudiar juntos en los años futuros. Si en una sociedad existen tales normas de justicia y si las expectativas de la conducta se derivan de ellas, las normas deberían ser activadas por su identificación. Los resultados del Juego del Dictador son consistentes con esta hipótesis: cuando distribuidores y receptores se conocen (pero no pueden conversar), la conducta de los distribuidores cambia de forma dramática: los distribuidores reparten el pastel igualitariamente, es decir, distribuyen el 50% a los receptores y se quedan con el 50% para ellos mismos (N = 56).

Esta significativa diferencia ($p < 0.001$; $F = 25.60$) entre la conducta del individuo bajo anonimato y bajo identificación no sólo se produce en los Juegos del Dictador, sino también en los experimentos del Dilema del Prisionero. El Juego del Dilema del Prisionero para cuatro personas presentado anteriormente se jugó también en otra versión: las cuatro personas conocían a los otros miembros del grupo, pero no podían comunicarse. Mientras bajo condiciones de anonimato sólo el 12% de los participantes (N = 172) decidió actuar cooperativamente, cuando fueron identificados se llegó al 23% de los participantes (N = 64). Esta diferencia es estadísticamente significativa para un nivel de fiabilidad del 95% ($p = 0.033$; $F = 4.60$). El efecto de identificación, sin embar-

²¹ Ver Frey, 1993, que subraya que un análisis de las motivaciones intrínsecas debería incluirse en *enconomía* cuando exista una relación estrecha entre motivaciones intrínsecas y extrínsecas.

go, parece ser más débil que el efecto de comunicación en el Dilema del Prisionero, donde el 78% elige la cooperación.

Las normas interiorizadas no juegan un rol importante ni en el Juego del Dictador ni en el Juego del Dilema del Prisionero; sin embargo, las normas socialmente sancionadas juegan un rol crucial, particularmente en el Juego del Dictador. La identificación conduce a la elección de una norma de distribución socialmente definida. La comunicación no tiene, por el contrario, ningún efecto adicional sobre la cooperación. En el Dilema del Prisionero, por otro lado, la cooperación a gran escala sólo puede ser alcanzada cuando los participantes pueden realmente hablar entre sí; el efecto de identificación que activa la norma no parece ser muy relevante.

IV. CONCLUSIONES

Los experimentos permiten aumentar el conocimiento sobre muchos temas relevantes, donde el análisis tradicional encontraba sus límites²². La importancia de las normas ha sido subrayada en muchos tratados filosóficos y científico-sociales, pero hasta el momento no existe ninguna teoría del surgimiento y cambio de las normas. Nuestros experimentos pretenden ser una contribución, analizando en qué medida las teorías éticas abstractas tienen una contrapartida en la conducta observable de los seres humanos. Resulta que las estrategias éticas que se basan en la teoría del discurso y en la integración comunitaria son sin duda de gran relevancia en la medida en que las normas sean observadas. Los individuos cambian su conducta tan pronto como las normas son activadas a través de la interacción humana.

La interacción social en la forma de identificación mutua de los participantes es suficiente para inducir en el Juego del Dictador una distribución conforme a la norma de justicia, por ejemplo, dividiendo la suma recibida de forma igualitaria. La identificación también incrementa la cooperación en el Juego del Dilema del Prisionero. El atractivo de ir de gorrón, no obstante, sólo se

²² Ver Frohlich y Oppenheimer, 1992, p. 4: «Apostamos por sacar la teorización ética del sillón y llevarla al laboratorio».

supera si los individuos implicados se comunican entre sí y de este modo son capaces de converger en una estrategia cooperativa común y mutuamente ventajosa. La activación de la norma no parece ser muy relevante en este contexto porque existe una estrategia racional colectiva, a saber, la cooperación, que parece obvia sin tener que recurrir a valores normativos. Tanto bajo el anonimato como bajo la identificación, tal estrategia va más allá del ámbito de posibilidades individuales, en tanto que se necesita una decisión *colectiva* para conseguirla.

Los aspectos distributivos, por el contrario, se deciden *individualmente* en nuestros experimentos, puesto que sólo una parte posee el derecho de propiedad sobre la suma que ha de ser distribuida. La información adicional recibida por la identificación y la comunicación no aumenta el espacio de posibilidades, sino que los estrecha al activar una determinación adicional, la norma social.

En el caso del *Juego del Ultimatum*, la restricción adicional no consiste en lo social, sino en el costo monetario. Cuando existe una regla explícita, ninguna norma adicional necesita ser activada. Más bien las intervenciones desde el exterior sustituyen a las determinaciones internas de la conducta humana²³. Las reglas desarrolladas desde el enfoque liberal pueden tener un efecto similar que la activación de las normas sociales por medio de la identificación, favorecido por el comunitarismo. Para fines políticos la cuestión relevante es, pues, bajo qué condiciones qué tipo de restricción de la conducta es mejor seguido. Un análisis institucional comparativo permite estudiar los diferentes mecanismos y tender un puente entre los enfoques de las varias escuelas de pensamiento.

La concepción liberal de la Elección Pública²⁴ puede ser ampliada por conceptos usados en la ética del discurso y en el comunitarismo. Sin duda, la mediación, que es un tipo particular de tomas de decisiones, propia de la ética del discurso, entre todos los actores relevantes, ha probado ser un procedimiento satisfac-

²³ Frey, 1993, argumenta que existen circunstancias fácilmente definibles en que las intervenciones externas, un premio o una regulación, socava o desborda la motivación intrínseca. La conducta está, pues, sujeto a dos influencias contrapuestas: el incentivo o efecto disciplinario de la sanción monetaria externa, que induce a una mayor intensidad de la actividad en cuestión, y el efecto de desbordamiento que desborda la motivación intrínseca reduciendo así la correspondiente actividad.

²⁴ Mueller, 1989, Buchanan, 1991.

torio para resolver el Dilema del Prisionero en muchos casos prácticos²⁵. También se ha demostrado empíricamente que la integración en una comunidad contribuye a la solución de los problemas de los recursos comunes (por ejemplo, en el caso de la utilización de los bienes públicos y del agua entre los granjeros, así como en el de la pesca costera). Bajo estas condiciones las normas colectivamente definidas y compartidas son mucho más fáciles de aplicar y pueden reducir sensiblemente los costosos controles²⁶.

Una parcialmente exitosa aplicación a la política de los asuntos centrales de las teorías aquí discutidas se ha conseguido, al menos parcialmente, en el contexto de la democracia directa y del federalismo. Las iniciativas populares y los referendos permiten a los ciudadanos participar directamente en decisiones políticas importantes. Lo que importa no es simplemente la decisión como tal²⁷, sino el proceso de discusión propiciado anteriormente²⁸.

La mediación para la resolución de conflictos, los valores sociales compartidos como base para la solución de problemas y la toma de decisiones políticas en las democracias directas y en los sistemas federales, pone de relieve la relevancia política de establecer un puente entre las características esenciales del liberalismo, del comunitarismo y de la ética del discurso. Las reglas deben ser ampliadas por determinantes de conducta implícitos siempre que las intervenciones externas sean insuficientes para dirigir la conducta humana hacia un nivel aceptable de racionalidad colectiva. Los dilemas sociales y la distribución de ganancias son los dos campos más importantes de aplicación de estas características. Incluso aunque los experimentos no puedan captar con certeza la esencia de cada una de las tres escuelas de pensamiento filosófico, tienen la ventaja de estar empíricamente orientados. La

²⁵ Dryzek, 1990, Renn, 1992.

²⁶ Ver, Ostrom, 1990 y Ostrom, Gardner y Walker, 1994, quienes especifican cinco características procedimentales para ayudar a superar los 'problemas de los recursos comunes': (1) intercambio de promesas, (2) el cambio de expectativas respecto a la conducta de otras personas, (3) el cambio en las expectativas de ganancias, (4) refuerzo de las orientaciones normativas, y (5) desarrollo de la identidad del grupo.

²⁷ La elección entre alternativas conocidas es ampliamente estudiada en la teoría de la Elección Pública. Ver Mueller, 1989.

²⁸ Sobre el rol de la discusión sobre temas políticos en las democracias directas, ver Bohnet y Frey, 1994. Brennan y Lomasky (1993, p. 99) subrayan, por otro lado, que la comunicación en los parlamentos de las democracias representativas no son a veces más que una 'charada política'.

investigación experimental puede agudizar nuestra visión para ver con mayor claridad las relaciones entre las distintas líneas de argumentación.