

LAS INSTITUCIONES Y LA EVOLUCIÓN ESPONTÁNEA DE LA MORALIDAD*

Bruce L. Benson

El concepto de moralidad es multidimensional. Probablemente incluye la inclinación a observar un proceder ético, en el sentido de respetar a los otros y a sus derechos, cumplir las promesas, etcétera. También designa una conducta “caritativa” y diversas formas de altruismo. En realidad, algunas concepciones de la “moralidad”, tales como la Regla de Oro y el imperativo categórico kantiano, requieren, al parecer, cierta cooperación incondicional (Vanberg y Congleton, 1992: 420). Se suele denominar “normas” o “costumbres” a las obligaciones de actuar en forma ética, cooperativa o altruista (como en Ellickson [1991]); ahora bien, ¿de dónde surgen esas normas? ¿Se transmiten genéticamente? ¿Son preordinadas por un ser superior o producto de la sabiduría humana? ¿O acaso evolucionan con la acción humana a medida que los individuos responden a los incentivos y a las restricciones?

Fuller (1964: 106) distingue la moralidad de la ley, y define así a esta última: la ley es “la empresa mediante la cual se somete la conducta humana al imperio de las reglas”.

Según esta definición, la ley incluiría reglas tales como las “normas” o las “costumbres” e instituciones que crean los incentivos para el reconocimiento de esas normas (así como instituciones que las esclarecen y las modifican [Hart, 1961; Benson, 1990]). De este modo, las instituciones existentes influyen sobre el grado de acatamiento de las reglas. En lo que respecta a las normas morales, es posible que, aunque se reconozca su validez, se las pase por alto racionalmente, por ejemplo, si no existen razones institucionalizadas para esperar que otros se comporten de la misma manera. En realidad, cuando un conjunto de individuos adoptan simultáneamente ciertas reglas, la índole de éstas determina los acuerdos institucionales que se irán desarrollando para sustentarlas, y a la vez es determinada por ellos.¹ Lo cual significa que la “moralidad” es, en parte, endógena,² como lo son las instituciones que le sirven de apoyo. Esencialmente, como lo

* Este trabajo fue preparado originalmente como un capítulo para incluir en el libro que se publicará próximamente con el título *Values and Social Order: Voluntary vs. Coercive Orders*, Parangon House, New York, G. Radnitzky (comp.). Los editores han autorizado la traducción del inglés y la publicación en *Libertas*.

¹ El término “instituciones” se usa de muy diversas maneras. Vanberg y Kerber (1994) hacen notar que a menudo designa, por ejemplo, una “configuración de reglas interconectadas”, y en este sentido un acervo de normas de conducta podría considerarse una institución. Aquí lo empleamos para describir aquellas organizaciones o conjuntos de instituciones que sirven de fundamento a las normas de conducta (como la configuración de reglas que rigen una organización), como lo hacen Vanberg y Kerber, aunque sostendremos que esas instituciones pueden evolucionar espontáneamente, a pesar de que la configuración de las reglas generales de la conducta así lo hace.

² Se dice que la moralidad es, en parte, endógena porque el análisis no rechaza necesariamente la idea de que algunas de sus dimensiones, por lo menos, se “transmitan”, de una manera u otra, genéticamente. Además, tampoco

sostiene Hayek (1973: 78), el “orden de las reglas”, tal como el “orden de la acción”, puede emerger en forma espontánea.³

En una sociedad se aplican y se ponen en vigor muchas reglas que, como es obvio, no son normas ni costumbres; más aun, gran número de reglas y también de instituciones no evolucionan naturalmente sino que son producto de un designio deliberado. En adelante sostendremos que una de las motivaciones fundamentales del desarrollo de las reglas y de las instituciones, sea en forma espontánea o deliberada, es que los individuos intentan encontrar maneras de aumentar la riqueza en situaciones de escasez (Benson, 1994a, 1994c, 1995).

Un individuo puede aumentar su riqueza ejerciendo actividades productivas, en particular cuando están complementadas por la interacción voluntaria con otros, como ocurre con la producción cooperativa (por ejemplo, mediante la especialización y la división del trabajo) y el comercio. Tanto la producción conjunta (cooperativa) como la interacción voluntaria se ven facilitadas por las instituciones que definen el derecho a la propiedad privada y lo sustentan. Esas reglas e instituciones pueden evolucionar en forma espontánea a medida que los individuos descubren que sus interacciones voluntarias se coordinan de manera más efectiva dentro de un sistema, o de un proceso, que favorezca la propiedad privada (Benson, 1992b, 1994a, 1994c, 1995). Además, el orden social resultante, “que evoluciona naturalmente”, se rige por una conducta ética, el respeto por los derechos ajenos y la cooperación voluntaria (que a menudo incluye las donaciones caritativas y otras formas de altruismo), es decir, por una conducta “moral” según la describieron Vanberg y Congleton (1992: 420). En realidad, la evolución de la moralidad y la de los derechos de propiedad están estrechamente unidas (Benson, 1992b), dado que las reglas obligatorias que sustentan la propiedad privada y los incentivos a la cooperación que surgen de ella “se convierten en un componente fundamental de nuestro sentido de la moralidad” (Sugden, 1986: 8). No obstante, en un sentido positivo, aquello que se percibe como la conducta moral de un grupo va cambiando con el tiempo, a medida que se descubre la eficacia relativa de las reglas e instituciones a través de la innovación individual, así como de la observación e imitación de opciones competitivas (o de su adopción).

Otra forma de acrecentar la riqueza personal es apoderarse de la de otros. Después de todo, el robo mediante el dolo o la fuerza es algo muy común. Claro que una conducta semejante no coincide con la moralidad generalmente aceptada. No obstante, y esto es muy significativo, a veces las reglas e instituciones pueden estar destinadas a crear este

desdeña el concepto de que las personas pueden ser capaces de determinar mediante la razón cómo “debería” ser una conducta moral. Normativamente, bien puede haber una “ley natural”, pero en un sentido positivo, la conducta moral que la razón sugiere que se debería adoptar puede no coincidir con ella. Más bien se sostiene, de un modo que se asemeja mucho al concepto de “azar moral”, que por lo menos en el margen, el grado de observancia real de una conducta moral está en función de las instituciones.

³ Es decir que, como lo explica Jasay (1995), un “orden de segundo orden” puede ser también un orden espontáneo.

tipo de redistribución o a hacerla obligatoria. Por ejemplo, los individuos que tienen una capacidad relativamente sustancial para hacer uso de la fuerza pueden exigir pagos compulsivos ideando reglas que obligan a la transferencia de riquezas en su favor, e instituciones que inducen a los perjudicados a acatarlas por temor. Sin embargo, el hecho de que estas reglas y estas instituciones coactivas sean concebidas deliberadamente no significa que el concepto de la evolución espontánea de la moralidad no sea pertinente. Los esfuerzos premeditados en el sentido de instituir reglas simplemente influyen sobre la trayectoria de la evolución espontánea de la actividad voluntaria (Seldon, 1995) y de la conducta moral, a menudo de maneras imprevistas e involuntarias. Es decir que, aunque esas reglas no alcancen el status de normas morales (por ejemplo, no se pueden dictar leyes sobre moralidad ni inducir la por la fuerza), es posible que éstas sufran la influencia de esa “legislación” impuesta en forma intencional. Es improbable que quienes conciben premeditadamente las reglas puedan prever sus consecuencias, y por eso éstas tienden a provocar reacciones espontáneas. Por ejemplo, las acciones deliberadas que quitan a algunas personas sus derechos de propiedad hacen que estos derechos, en general, sean menos seguros (Benson, 1994a, 1994c, 1995b). En realidad, parte de los derechos pasan al “dominio público”, y de esta manera se crean incentivos para reconquistarlos (Cheung, 1974). Los individuos pueden tratar de que la “ley” cambie, pero también buscar maneras de evitar su cumplimiento o violarla (cuando la ley se usa en el sentido positivista). Por cierto, en una sociedad semejante muchas personas piensan que la transgresión, si se la puede realizar con impunidad, forma parte de las “normas” de conducta aceptadas. Después de todo, cuando la “ley” impone reglas que no constituyen normas generalmente reconocidas, su cumplimiento no es sinónimo de una conducta moral.

Para hacer un análisis positivo de la evolución de las leyes y de la moralidad hay que examinar las instituciones que evolucionan espontáneamente para facilitar la interacción voluntaria y las que se crean en forma deliberada con el fin de obtener riquezas. En este trabajo desarrollaremos un marco para ese análisis y sugeriremos algunas de sus implicancias.

II. El origen de las reglas: consenso versus coacción

Comencemos con el “estado de naturaleza” hobbesiano, partiendo del supuesto de que no existe interacción cooperativa entre los individuos.⁴ Más tarde presupondremos (véase también Benson, 1994a, 1994c, 1995) que como existe una considerable incertidumbre, y por ende los costos de transacción son elevados, las decisiones *no* se toman detrás de un “velo de ignorancia” al modo de Rawls. Así, centraremos nuestro análisis en las reglas e instituciones que surgirían en el supuesto de que los individuos racionales que toman las decisiones reconocieran sus opciones y previesen los potenciales resultados.

⁴ Esta sección se ha extraído de Benson (1995a). El análisis básico se presenta de manera más detallada en Benson (1994a, 1994c).

El conflicto con respecto al uso de la propiedad es inevitable a causa de la escasez. La condición necesaria para garantizar los reclamos sobre la propiedad es el reconocimiento de los “derechos” del propietario por parte de otras personas (Umbeck, 1981: 39). En consecuencia, para que un individuo que actúa en forma unilateral pueda transformar en posesión efectiva su reclamo sobre una propiedad, éste debe estar respaldado por una amenaza de violencia lo bastante fuerte como para disuadir a otros de llevar adelante sus incompatibles demandas. Umbeck (1981: 40-41) explica: “El concepto de violencia [...] puede incluir el uso real de armas de fuego o armas blancas, o de los puños, o sólo la amenaza de su uso. También puede incluir la construcción de un fuerte o de otras estructuras protectoras”. Por lo tanto, definimos la violencia como la asignación y el empleo de recursos (por ejemplo, el capital para erigir un fuerte, o el tiempo de trabajo) para excluir a otros del uso de una propiedad sobre la cual pesa un reclamo. Es posible que varios individuos tengan incentivos similares en relación con un recurso escaso en particular, y por eso el proceso competitivo puede consumir enormes cantidades de recursos, en tanto cada uno de ellos invierte con el propósito de lograr la capacidad de violencia necesaria para eliminar a sus contrincantes. Por supuesto, los derechos de propiedad nunca están totalmente asegurados (Barzel, 1989), pero si un individuo puede afianzar sus demandas usando la violencia, también puede aumentar sus riquezas, siempre y cuando el costo de la violencia sea menor que el beneficio que reporta. Si no es así, la amenaza puede no materializarse.

Violencia versus cooperación: consideraciones estáticas

Skaperdas (1992) y Rider (1993) desarrollaron modelos de la elección que dos personas hacen, en un período, entre la cooperación, el conflicto y el poder, y dedujeron tres resultados posibles: 1) cooperación total, 2) cooperación parcial y 3) conflicto.⁵ Habrá “cooperación total” (lo que implica que nadie invertirá en instrumentos para ejercer violencia) *si* las probabilidades de ganar en caso de conflicto violento son muy escasas para ambas partes y *si* éstas reconocen que es así (en un juego de períodos múltiples surgen otras razones para la cooperación, como veremos más adelante). Es decir que, si el producto marginal de la inversión en el conflicto es muy bajo, de modo que una gran diferencia en instrumentos de violencia sólo produce un pequeño cambio en la probabilidad de ganar, surgen incentivos para cooperar tácitamente. El resultado es un convenio de propiedad privada porque ninguna de las partes intenta reclamar recursos o productos reivindicados por la otra (Rider, 1993: 152). También es un orden social caracterizado por una conducta “moral”, en el sentido que sugieren Vanberg y Congleton (1992: 420), y, en contraste con los supuestos hobbesianos y con los modelos del dilema del prisionero, esta cooperación puede surgir en un juego de una única jugada si el conflicto es lo bastante difícil para ambas partes.

⁵ Rider (1993) divide tanto la cooperación parcial como el conflicto en dos posibilidades separadas, pero en realidad cada uno da origen a un continuo de posibilidades; véase Benson (1994c) y nota 6.

El “conflicto” surge cuando se espera que el producto marginal de la violencia sea elevado para ambas partes; cada una de ellas cree que mejorará sustancialmente sus probabilidades de ganar aumentando su inversión en instrumentos para ejercer violencia. Esto puede resultar en un conflicto abierto o en un punto muerto impuesto por la disuasión recíproca, según las capacidades relativas de las dos partes y el modo como las perciban.

La “cooperación parcial” se produce cuando el costo de oportunidad que una de las partes debe pagar para invertir en el conflicto difiere de modo considerable del que debe pagar la otra. Así, una de ellas invierte en instrumentos de violencia y la otra no. Este convenio de “dominio” significa que la parte cuyo costo de oportunidad para la violencia es relativamente bajo sojuzga a la parte relativamente productiva y le exige el pago de un tributo. Este tributo es una “extorsión”, puesto que el que paga lo hace para protegerse del que recibe el pago, no para que éste lo proteja de las amenazas de otro. No obstante, la parte sojuzgada opta por una estrategia de cooperación porque la riqueza que le reporta el sometimiento es mayor que la que podría obtener de un conflicto violento, dada su desventaja comparativa con respecto a la violencia.⁶

Consideraciones dinámicas

Estos resultados estáticos proporcionan el punto de partida para considerar la evolución dinámica de la moralidad y de la ley en condiciones alternativas. Cuando el desarrollo de las reglas y de las instituciones se produce de abajo hacia arriba mediante la cooperación voluntaria, las reglas que sustentan los derechos de propiedad privada y las instituciones gubernamentales permiten reducir las inversiones en violencia.⁷ El orden social resultante también podría describirse como un orden basado en la moral, y se caracteriza por la cooperación. Sin embargo, esto no es más que uno de los extremos de un continuo de resultados posibles (Jasay, 1995). En el otro extremo, las reglas se imponen de arriba hacia abajo: un individuo poderoso con una ventaja absoluta en cuanto a capacidad de violencia esclaviza a los demás; la consecuencia de esto es un régimen puramente “coercitivo”. Hay muchas otras posibilidades intermedias. Algunas de ellas involucran un predominio de los derechos de propiedad privada y elevados niveles de cooperación, con el pago de tributos o contribuciones moderados a un individuo que posee una ventaja

⁶ Puede ser que la parte que acepta pagar el tributo sea capaz de producir, a su vez, una fuerza suficiente como para vencer al que la sojuzga, pero si el pago que se le exige no es demasiado grande, puede considerar que el costo de oportunidad de hacerlo es excesivo y no vale la pena incurrir en él. En consecuencia, el grado de exacción que puede ejercer la parte dominante disminuye, y con ello, la cantidad que puede obtener. Desde este punto de vista, puede producirse un continuo de “tributos” que van desde la “esclavitud” (Rider, 1993), cuando una persona tiene una ventaja absoluta en capacidad de violencia, hasta las contribuciones moderadas que se exigen a individuos capaces de ejercer también una violencia efectiva si se los presiona. El análisis de este continuo de resultados posibles puede verse en Benson (1994c).

⁷ Nótese que empleamos la expresión “derechos de propiedad privada” en un sentido más relativo que absoluto. Los derechos son privados en relación con lo que serían en otras circunstancias (por ejemplo, en la jungla hobbesiana o bajo un régimen autoritario). Véase un análisis más profundo en Benson (1994a, 1994c).

comparativa en términos de violencia; otras entrañan un alto grado de concusión y de disminución de los derechos de propiedad por medio de una inversión continua, y posiblemente creciente, en instrumentos de violencia. Todos estos sistemas tienen una evolución “natural” en diferentes circunstancias y, por supuesto, todos pueden ser “contractuales”, pero en el primero de los casos extremos el contrato surge del consenso, mientras que en el segundo se establece exclusivamente por la fuerza (Benson, 1994c). En los casos intermedios puede haber elementos mixtos (por ejemplo, el que se especializa en el ejercicio de la violencia puede limitarse sólo a la extorsión o combinar cierto grado de extorsión con una protección efectiva contra las amenazas externas o con una ayuda real para hacer valer algunos derechos de propiedad privada [véase la sección IV]). Consideraremos las implicancias de estos extremos sobre la conducta moral, porque constituyen hitos que permiten comparar los convenios intermedios. Si la información no fuera costosa, de modo que cada individuo conociera la capacidad de violencia de los otros, cada uno reclamaría sólo la cantidad de propiedad que pudiera defender (Umbeck, 1981: 41). En realidad, si existiera un conocimiento semejante, podría surgir un convenio por el cual los derechos de propiedad serían estables. No haría falta otro mecanismo coercitivo que la amenaza implícita de violencia y no se invertiría efectivamente en instrumentos para ejercerla. De este modo, el conflicto y la cooperación parcial se “parecerían” a la cooperación total. No obstante, este resultado hipotético es imposible. Después de todo, el conocimiento requerido es costoso y en las situaciones dinámicas que se producen en el mundo real, las aptitudes relativas de los individuos para ejercer violencia no se mantienen inmutables con el transcurso del tiempo.⁸ En realidad, planteamos esta hipótesis porque apunta a otra razón complementaria del conflicto hobbesiano; la escasez entraña competencia, pero los costos de transacción y la incertidumbre pueden hacer que esa competencia se transforme en violencia. En este marco, el establecimiento de los derechos de propiedad puede ser bastante costoso, porque incluye los costos en que incurren los ganadores y los perdedores. Además, en un contexto dinámico sólo se puede ganar temporariamente a menos que se mantenga intacta la capacidad de violencia, y aun en ese caso es posible que ocurra lo mismo. Después de todo, los nuevos competidores sólo tendrán incentivos para participar si consideran que son más fuertes que cualquiera de los que han tenido éxito en sus reclamos, y tanto los potenciales postulantes como los que han resultado perdedores se sentirán estimulados para buscar una tecnología más efectiva para ejercer violencia. Por ende, también el triunfador posee incentivos para mantener sus aptitudes y buscar nuevas tecnologías para

⁸ La conclusión de Umbeck (1981) también parece involucrar el supuesto de que no existen tipos de conductas estratégicas por parte de los protagonistas; es decir que, aun teniendo pleno conocimiento de la existencia de aptitudes para la violencia, si cada uno cree que nadie va a invertir en ella, cada uno puede tener realmente incentivos para hacerlo, ya que el producto marginal de la violencia es relativamente alto y si se le gana de mano al adversario, es posible vencerlo. Este supuesto podría resultar muy apropiado en el caso, estudiado por Umbeck, de los campos auríferos de California, porque probablemente se esperaba que los costos de oportunidad de la violencia serían muy altos (el sacrificio de las actividades de minería). Sin embargo, en un ámbito más generalizado, la posibilidad de un interjuego estratégico sugiere la extrema improbabilidad de un equilibrio estable semejante, lo que refuerza los argumentos expuestos más adelante.

el ejercicio de la violencia, de modo de desalentar las inversiones actuales y potenciales de sus adversarios. La distribución de riqueza impuesta por la fuerza sólo puede asegurarse aumentando las inversiones en violencia.

Las condiciones que determinan el conflicto hobbesiano son por lo menos tres: 1) escasez, 2) incertidumbre, como vimos, y 3) falta de reglas reconocidas. No obstante, cualquier subgrupo de individuos puede reducir los costos emergentes del conflicto accediendo al establecimiento de reglas que reconozcan las demandas de otro subgrupo y recíprocamente (Vanberg y Buchanan, 1990: 18), *siempre que* la promesa de cada uno de ellos sea digna de crédito. Si bien es posible que la amenaza de una represalia violenta dé lugar a promesas fidedignas, en un marco dinámico pueden desarrollarse otras fuentes de credibilidad, como veremos más adelante; de este modo se crea un medio donde impera la confianza en lugar del temor. Sin embargo, dada la opción de emplear la violencia como medio para garantizar las demandas sobre la propiedad, cualquier “acuerdo voluntario [...] debe asignar a cada individuo tanta riqueza como pueda [esperar] obtener mediante el uso de su propia fuerza” (Umbeck, 1981: 40). Así, concluye Umbeck (1981), lo que determina la distribución inicial de la riqueza es la fuerza, no la justicia (es decir, entendiendo por tal cierta “ley natural” implícita o cierta moralidad preordinada), aun cuando esa distribución sea producto de un acuerdo voluntario. No obstante, si el intercambio proporciona a todos riquezas mayores que las que esperarían obtener si no lo realizaran, todos tienen incentivos para llevarlo a cabo, con lo cual los derechos de propiedad sobre algunos recursos quedan garantizados sin necesidad de aumentar las inversiones en violencia. Y Umbeck (1981: 45) termina diciendo que un convenio para poner fin a los conflictos implica que “cada individuo renuncia a cualquier demanda que pudiera haber hecho (mediante el uso de la fuerza) sobre [los recursos de] otros [...] a cambio de que los demás convengan en no hacer (mediante el uso de la fuerza) demanda alguna sobre la [propiedad] que le ha sido asignada”. En este caso la “inversión” consiste en la aceptación de una regla obligatoria con respecto a los derechos de propiedad ajenos.

El grado de disminución de las inversiones en instrumentos de violencia después del acuerdo dependerá de la confiabilidad de las promesas y del origen de esa confiabilidad. Si el acuerdo surge de una situación inicial que implica una cooperación parcial o un conflicto asimétrico, la parte dominante exigirá mayor participación en la riqueza resultante de la determinación precisa de los derechos de propiedad; pero, como veremos más adelante, es posible que tenga que mantener su supremacía para asegurarse de que la parte más débil mantendrá su promesa. En este caso se desarrollarán instituciones de carácter coercitivo y autoritario para sustentar la credibilidad de los compromisos mediante los cuales los individuos se obligan mutuamente a respetar las reglas respecto de la distribución de la riqueza. Después de todo, la parte más débil sólo tiene incentivos “negativos” para aceptar el acuerdo: considera que es mejor ser sojuzgada que correr el alto riesgo de perderlo todo como consecuencia de una confrontación violenta. En la

sección IV veremos cómo influyen las instituciones resultantes de este tipo de convenio sobre la evolución de la moralidad.

En cambio, si el acuerdo surge de un conflicto simétrico, es posible que las partes puedan reducir sus inversiones en violencia, tal vez hasta cero, con lo cual se llegará a la cooperación total a través de un contrato. En este caso, los incentivos para cooperar son positivos: los individuos participan en el contrato porque esperan aumentar su riqueza derivando recursos hacia actividades productivas, puesto que sus demandas sobre derechos de propiedad quedan garantizadas por un convenio, no por inversiones en violencia mutuamente disuasivas. También en este caso será necesario el sostén de las instituciones para asegurar la propiedad, pero éstas no serán exclusivamente coercitivas porque en esas circunstancias pueden desarrollarse otras fuentes de credibilidad que sustituyan a la violencia. Consideremos los tipos de reglas e instituciones que tienden a caracterizar un contrato consensual evolutivo o, como lo denomina Benegas Lynch (1995), un sistema de “autogobierno”.

III. La confiabilidad de los compromisos de cooperación y la evolución de la moralidad

Fuller (1964: 23-24) sugiere tres condiciones para que las reglas que todos reconocen como derechos u obligaciones sean aceptadas clara y libremente por aquellos a quienes afectan. En primer término, la relación de la cual surgen las obligaciones que rigen la conducta “debe ser el resultado de un acuerdo voluntario entre las partes inmediatamente afectadas; éstas son las que ‘crean’ el deber”. Segundo, la aceptación recíproca de los deberes debe ser equitativa, lo que significa que ambas partes deben tener la expectativa de ganar: no puede haber un intercambio unilateral, tal que una gane y la otra pierda. En tercer lugar, y esto es lo más importante, ambas partes deben tener la expectativa de actuar sobre bases justas y regulares, ya que la relación “en la teoría y en la práctica debe ser reversible”. Es decir que, dada una situación de juego repetido en la que ambas partes ganan, es probable que los individuos reconozcan la validez de normas de conducta comunes, porque cada uno espera que los beneficios a largo plazo derivados de su acatamiento (que le permite mantenerse en buenos términos con la otra parte) serán mayores que las ventajas inmediatas de la falta de cooperación.

Sin embargo, la correspondencia mutua de un juego repetido implica algo más que la expectativa de beneficios a largo plazo. También existe una “reciprocidad de poder” (Ellickson, 1991: 182). Vanberg y Buchanan (1990: 182-183) dicen que la reciprocidad involucra tanto “la voluntad de cooperar (es decir, de acatar las normas morales) [...] con otros que también desean hacerlo” como “la disposición a castigar el incumplimiento [...]”. Pero en este caso el poder puede ser diferente del que existe en una situación no cooperativa caracterizada por inversiones simétricas en violencia, porque aquí el castigo no asume necesariamente la forma de violencia física. En realidad, la esencia de la

estrategia de golpe-por-golpe en los juegos repetidos consiste en esto (véase Axelrod [1984]): “El éxito del golpe-por-golpe (en los juegos simulados de Axelrod) se debe a que combina la disposición para cooperar con la disposición para castigar la deslealtad” (Vanberg y Buchanan, 1990: 182) *respondiendo de la misma manera*. Por lo tanto, si la acción no cooperativa implica una usurpación por la fuerza, la respuesta será una dura represalia, pero si la acción es menos agresiva, también la represalia será menos violenta. Por ejemplo, si la acción consiste simplemente en el incumplimiento de una promesa, el castigo será similar. De este modo, los tratos reiterados incrementan el potencial de opciones “menos violentas” de que dispone un individuo, pese a que todavía conserva su validez el punto básico que sostiene Umbeck (1981), a saber, que “la fuerza crea los derechos”. Sin embargo, la fuerza proviene de la capacidad de tomar una represalia similar a la ofensa y, por lo tanto, no surge necesariamente de la aptitud para el ejercicio de la violencia. La amenaza de castigar la conducta no cooperativa se parece a una amenaza de violencia porque tiende a hacer que las promesas de los participantes en el juego sean relativamente confiables: es más probable que cada uno pueda “creer” en la promesa de cooperación del otro.

Fuller hace hincapié en el hecho de que la amenaza del golpe-por-golpe no es, por supuesto, la única fuente de credibilidad. En realidad, su importancia reside en el reconocimiento de los beneficios positivos -las ventajas a largo plazo que se derivan de mantener una buena relación con la otra parte-, que pueden ser mayores que los rendimientos inmediatos de la no cooperación (por ejemplo, la violación de las reglas, la inversión en violencia o el uso de ésta). Desde este punto de vista, Vanberg y Buchanan (1990: 18) definen las “reglas de confianza” como aquellas normas de conducta para con los demás que los individuos aceptan *voluntariamente*, y a continuación sostienen que los incentivos asociados con esas reglas constituyen el fundamento de la formación voluntaria de un grupo:

Mediante su acatamiento o desobediencia de las reglas de confianza una persona afecta selectivamente a otras personas determinadas. Como ambas actitudes están “dirigidas a un objetivo”, existe la posibilidad de que se formen agrupaciones cooperativas; un subgrupo cualquiera, hasta uno formado por dos individuos, puede obtener ganancias cooperativas observando esas reglas en sus tratos con cada uno de los otros. La adopción de reglas de confianza y su cumplimiento producen beneficios diferenciales a cualquier grupo, sea cual fuere la conducta de otras personas en la comunidad o en la población. Incluso en un mundo absolutamente deshonesto, si dos individuos cualesquiera iniciaran una relación en la que cumpliesen mutuamente sus promesas, respetasen su propiedad, etcétera, prosperarían más que los otros, debido a que podrían obtener frutos de su cooperación. Por supuesto, les iría aun mejor si los demás actuaran con honestidad, pero las ventajas derivadas del acatamiento de las reglas pueden lograrse en el seno de cualquier subgrupo, por pequeño que sea, sin que haga falta que todos las cumplan.

Si damos por sentada la obediencia a las reglas de confianza, este contrato implícito o explícito implicará que cada individuo convendrá en adoptar una norma de conducta predecible en su trato con el otro. En este contexto, no obstante, la expresión “regla de confianza” puede ser más reveladora que “regla obligatoria”, porque pone el énfasis sobre la naturaleza de las normas que los individuos pueden acatar voluntariamente.⁹ Además, sugiere que para que una de las partes observe una conducta cooperativa, ética y moral es necesario que la otra u otras partes sean también “dignas de confianza”.

La causa fundamental del conflicto es la escasez. De este modo, la adopción de una regla obligatoria constituirá una mayor garantía para los derechos de propiedad de un individuo -con respecto a la propiedad de otra persona- *siempre que el otro haga lo mismo y suponiendo que la riqueza esperada se acreciente*. Todos pueden aumentar su riqueza haciendo que la propiedad sea relativamente más privada y más segura. En consecuencia, como lo afirma Sugden (1986: 55), si existen tratos reiterados y reciprocidad, las reglas obligatorias con respecto a la propiedad pueden surgir como normas consuetudinarias o normas que han evolucionado en forma espontánea (véase también Taylor [1987: 28]). En realidad, dice Ellickson (1993: 1366).

Abundan las evidencias de que [...] no es necesario que un grupo tome una decisión consciente para fijar derechos de propiedad privada sobre la tierra [y sobre otros recursos]. Las personas que interactúan de manera reiterada pueden generar instituciones a través de la comunicación, el control y la imposición de castigos [...]. A diferencia de lo que dicen Hobbes y Locke, un sistema basado en la propiedad puede ponerse en marcha sin un cónclave que le dé origen.

Con respecto a esto, debe destacarse que un individuo tiene un derecho sobre sí mismo, por lo cual respetar a una persona es también respetar un derecho de propiedad.¹⁰ Eso significa que algunas normas tales como “hay que respetar las promesas hechas a otros” o “se debe decir la verdad a los demás” son reglas obligatorias que aumentan la seguridad y el valor de los derechos de propiedad que la otra persona tiene sobre sí misma.

Aunque, dadas las debidas circunstancias, “la reciprocidad funciona como un mecanismo coactivo espontáneo que alienta una conducta cooperativa” (Vanberg y Buchanan, 1990: 182), en teoría, evidentemente la cooperación no es segura por varias razones (Taylor,

⁹ Las expresiones “regla de confianza” y “regla obligatoria” no son sinónimas. La regla de confianza surge de un intercambio voluntario; éste es uno de los orígenes de las reglas obligatorias, pero también tienen otros, como las amenazas de violencia coercitivas.

¹⁰ Con frecuencia, los derechos de propiedad se consideran aplicables a los bienes materiales, como la tierra, los recursos naturales, las herramientas, los animales, etcétera. Sin embargo, las posesiones inmateriales también pueden ser valiosas. En circunstancias específicas, cosas tales como el honor, el orgullo, el prestigio, el poder, la discreción, el coraje y la reputación pueden ser bienes importantes y preciados. Por ejemplo, el “buen nombre” de un empresario puede ser algo sumamente valioso. De esto se deduce que el reconocimiento de los derechos de propiedad privada incluye la aceptación de los derechos individuales y la existencia de reglas contra la violencia, la malicia y el fraude.

1982; Tullock, 1985: 1073; Milgrom, 1984; Zupan, 1990). Por ejemplo, es probable que un individuo se vea obligado a tomar una decisión inmediata sobre el reconocimiento de los derechos de propiedad de otro, pagando los costos que esto acarrea pero sin obtener un beneficio inmediato en lo que respecta a esperar una conducta recíproca por parte de otro en el futuro. Taylor (1982: 28) sugiere:

En un sistema de reciprocidad, cada acto individual se caracteriza *usualmente* por una combinación de lo que podría denominarse altruismo a corto plazo y egoísmo a largo plazo: Yo te ayudo ahora con la expectativa (posiblemente vaga, incierta e impremeditada) de que tú me ayudarás en el futuro. La correspondencia está constituida por una serie de actos, cada uno de los cuales representa una conducta altruista a corto plazo (que beneficia a otros a expensas del altruista), pero que, en conjunto, *típicamente* hacen que cada uno de los participantes resulte beneficiado.

En una situación de juego repetido, este “altruismo a corto plazo” puede manifestarse como reflejo de las expectativas de beneficios ulteriores (Ellickson, 1991: 156-157), pero la respuesta recíproca a largo plazo es incierta, de modo que, como lo hace notar Taylor (1982), la correspondencia que se origina en un juego repetido no garantiza un resultado cooperativo. Si hay un alto grado de incertidumbre, o si la retribución esperada en el futuro es pequeña en relación con el costo inmediato del altruismo, o si los beneficios que surgen de la falta de cooperación son importantes comparándolos con los costos asociados con la amenaza de represalia, la cooperación puede no producirse. La estrategia predominante aún depende del resultado final que se espera, de la frecuencia de las interacciones, la perspectiva temporal y otras consideraciones (Tullock, 1985: 1073). De modo que si esa conducta altruista tiene lugar en el contexto de un juego reiterado, surge del egoísmo porque los beneficios que se espera obtener en el futuro son mayores que los costos actuales. Pero, de hecho, en muchas situaciones la aceptación de un conjunto de normas de conducta, y por ende un comportamiento altruista, responde a incentivos más poderosos que los que determina la reciprocidad de un juego repetido.

La opción de salida, los juegos polifacéticos, multidimensionales, y los efectos sobre la reputación

Vanberg y Congleton (1992: 420) explican que la mayoría de las formas de interacción no se caracterizan por los típicos modelos teóricos del juego, porque todos, sean de una única jugada o repetidos, parten del supuesto de que los individuos *deben* jugar. Es decir que cada individuo puede elegir entre adoptar una estrategia cooperativa, cumpliendo sus promesas, respetando los derechos de propiedad, etcétera, o una estrategia no cooperativa, mintiendo, quebrantando sus compromisos, defraudando, robando, explotando a otros, haciendo uso de la violencia, etcétera, pero no tiene la opción de no jugar. Sin embargo, en muchas formas de interacción hay, efectivamente, otra posibilidad: la opción de “salida” o de “negativa a jugar”. Pongamos un ejemplo, para

estar a tono con el estilo hobbesiano del análisis precedente: una persona reclama una determinada parcela de tierra y su reclamo choca con las demandas de otras personas no cooperadoras; puede optar sencillamente por retirarse y dirigirse a otro lugar donde su solicitud no origine un conflicto tan intenso o donde la gente haya descubierto las ventajas de la cooperación. Al incluir la opción de salida, la estrategia no cooperativa deja de predominar incluso en el “dilema del prisionero” (que es un juego de una única jugada [Vanberg y Congleton, 1992: 420]), según las otras características del juego. No obstante, la credibilidad de esta amenaza depende de diversos factores.

Por ejemplo, la amenaza puede no ser creíble porque se sabe que los costos que acarrea su cumplimiento son demasiado altos. Vanberg y Congleton (1992: 420) dicen: “En la práctica, los beneficios netos de la salida dependen de la disponibilidad de opciones (o, más específicamente, de los resultados esperados de esas opciones), que pueden asumir la forma de interacciones potenciales con otras personas o de actividades individuales”. Sin embargo, hay un factor que puede interactuar con la opción de salida y hacerla más viable, y es que cada individuo participa en varios juegos distintos con distintos jugadores. Naturalmente, incluso en un contexto muy primitivo (no muy diferente del estado de naturaleza), los individuos por lo general forman parte por lo menos de una “comunidad”, como lo describe Taylor (1982: 26-30), donde “las relaciones entre sus miembros son *directas* y [...] *polifacéticas*” (véase también Ellickson [1993]).

A medida que las comunidades (o los grupos estrechamente relacionados) evolucionan, van descubriendo los beneficios de la asociación mutua para producir determinados bienes. En los grupos primitivos, unidos por lazos de parentesco, los individuos pueden colaborar sobre todo en la producción conjunta de alimentos y viviendas, en las funciones religiosas, en la protección contra las amenazas externas, y también pueden asociarse para arrebatar sus riquezas a los que no pertenecen a la comunidad.¹¹ De este modo, las interacciones que benefician mutuamente a los miembros de un grupo y que requieren su cooperación para el reconocimiento de los derechos y obligaciones se tornan multidimensionales o multifuncionales, incluyendo por ejemplo el comercio, el matrimonio, la división de la producción conjunta, la defensa, los seguros, la caridad, etcétera, pero también polifacéticas porque en ellas toman parte diferentes individuos. A medida que la naturaleza multifuncional de la mayoría de los grupos de esa clase evoluciona, se refuerzan los incentivos para cooperar mediante la aceptación de distintas

¹¹ Muchas personas atribuyen las normas morales a un mandato divino, más que a la evolución espontánea ante las motivaciones egoístas para facilitar la cooperación. Si bien un sistema de reglas e instituciones puede desarrollarse naturalmente para mantener un orden interno, los miembros del grupo pueden no reconocer plenamente la importancia de esta función en lo que respecta a facilitar la interacción y atribuir sus resultados a algún poder sobrenatural. Mises (1985: 240) observa: “Cuando los hombres no sabían cómo buscar la relación entre causa y efecto, recurrieron a una interpretación teleológica. Inventaron dioses y demonios y atribuyeron ciertos fenómenos a los actos voluntarios de éstos. Un dios lanzaba el rayo y el trueno. Otro, cuya ira había sido provocada por las acciones de los hombres, castigaba con la muerte a los transgresores [...]”. En otras palabras, la mitología y la religión interactúan con la ley, disponiendo importantes sanciones. Entre las funciones jurídicas de las instituciones religiosas puede incluirse la resolución de las controversias (Benson, 1994c).

reglas; esto se debe al deseo de gozar de las ventajas de todo tipo de interacciones intergrupales. Por ejemplo, la amenaza de salir del juego puede no ser creíble si los costos que esa salida impone a la otra parte son bajos, pero las interacciones o juegos polifacéticos, multidimensionales, significan que se valora una buena reputación, una conducta ética (es decir, digna de confianza). De este modo, si alguien se niega a proceder éticamente, puede dar lugar a que el otro jugador se retire; la reputación del individuo no cooperador resulta afectada cuando se divulga la razón de ese retiro. Puesto que otros miembros de la comunidad, jugadores en potencia, tienen también la opción de rehusarse a jugar, una reputación negativa limitará la capacidad de un individuo para participar en otros juegos en el radio que alcance la información, porque la reputación se traslada de un juego a otro (Ellickson, 1991: 180-182). Este efecto sobre la reputación torna más creíble la amenaza de salida. En realidad, cuando todos los que participan en un juego multifacético tienen la opción de salida y los efectos sobre la reputación son conocidos por todos, el que opte por no cooperar en un juego puede ser excluido de toda interacción futura dentro del grupo. Esto significa que la combinación de las opciones de salida con la información acerca de la reputación puede conducir al ostracismo social espontáneo, lo cual es un precio demasiado alto para el beneficio que reporta un único acto no cooperativo. Se podría imaginar un proceso evolutivo en el cual los individuos fueran emergiendo gradualmente de la jungla hobbesiana a medida que establecieran contactos relativamente tentativos basados sobre los incentivos para actuar en forma recíproca. Cada vez se formarían más relaciones de este tipo porque se reconocerían los beneficios de la cooperación, y comenzaría a desarrollarse un grupo cuyos vínculos internos serían más laxos, interconectado por relaciones recíprocas; surgiría así la posibilidad de que los actos de sus miembros tuvieran efectos sobre su reputación. Cuando hubiese un número suficiente de jugadores que valoraran más las relaciones intergrupales con otros jugadores confiables que las potenciales ventajas de rehusarse a observar la conducta aceptada en cualquier juego único, aumentarían las posibilidades de cooperación, que asumirían la forma de un reconocimiento de las normas de conducta estándares (incluyendo el respeto por los derechos de propiedad), en relación con las que existirían en los simples juegos bilaterales repetidos (Milgrom et al., 1990; Schmidt, 1991: 102; Gauthier, 1986: 183). En realidad, Vanberg y Congleton (1992: 421) sugieren que una opción de salida viable creada por la disponibilidad de opciones competitivas agregaría dos potenciales estrategias a las que existen cuando sólo opera la reciprocidad en un juego repetido: la respuesta a una conducta no cooperativa puede involucrar una “moralidad retributiva” o una “moralidad prudente”.¹²

¹² Obsérvese que la opción de salida combinada con efectos polifacéticos, multidimensionales, sobre la reputación puede atenuar las consecuencias de las asimetrías en el poder a las que nos referimos antes. Si un individuo tiene suficiente poder, puede obligar a otros a otorgarle preponderancia con respecto a derechos de propiedad y privilegios, pero si todos son capaces de retirarse simultáneamente, condenando al ostracismo al individuo poderoso, sus demandas se moderarán de manera considerable. Por cierto, si los beneficios a largo plazo de estas interacciones multidimensionales polifacéticas fueran importantes, aun un individuo potencialmente poderoso podría optar por la cooperación en lugar de reclamar beneficios inmediatos mediante el uso de la fuerza. Además,

La racionalidad y la evolución de la moralidad

Si la salida tiene un costo excesivamente elevado, aun pueden existir incentivos para “corregir” la conducta no cooperativa de un jugador, tal vez mediante la estrategia de golpe-por-golpe, en un esfuerzo por lograr que vuelva a interactuar en el futuro.¹³ La estrategia de golpe-por-golpe (ojo por ojo) que sirve de fundamento a la reciprocidad del juego repetido “no parece ser el *súmmum* de la moralidad”, ya que tiene “un dejo ligeramente deshonesto”, pero según Axelrod (1984: 137), “una persona moral no podría hacer algo mucho mejor que esto”. Sin embargo, cuando se agrega la opción de salida, y sobre todo cuando la competencia la transforma en una alternativa poco costosa, la cooperación incondicional en cualquier juego realmente practicado se torna viable. La “moralidad retributiva” involucra la cooperación absoluta en cualquier interacción, pero ante una conducta no cooperativa la respuesta no es simplemente la salida sino que, al mismo tiempo que ésta se lleva a cabo, se impone alguna forma de castigo explícito al jugador que no coopera.¹⁴ La enemistad encarnizada entre tribus o familias propia de las sociedades primitivas o medievales constituye un ejemplo de esto. Un individuo que amenace con poner en práctica una moralidad retributiva, o que realmente lo haga, tiene que tener por lo menos cierta capacidad para ejercer la violencia dentro del grupo, lo cual implica que, aunque la formación del grupo haya permitido una disminución de las inversiones en violencia por parte de sus miembros, éstas no han desaparecido del todo.

El concepto de “moralidad prudente”, como lo entienden Vanberg y Congleton (1992), implica una cooperación incondicional toda vez que un individuo opta por participar en alguna forma de interacción, junto con una negativa a interactuar con cualquiera que haya adoptado una conducta no cooperativa en el pasado. Como los efectos sobre la reputación se conocen rápidamente en un grupo, la distinción entre moralidad retributiva y prudente empieza a desaparecer y disminuyen las inversiones en instrumentos de violencia personal. Si todos responden en forma espontánea a la información acerca de una conducta no cooperativa rehusándose a tratar con la persona que ha merecido tal reputación, ésta quedará excluida de toda interacción con cualquier miembro de la comunidad. Semejante ostracismo puede ser un castigo muy duro, aunque no lo imponga explícitamente un solo individuo retribuidor; por eso, los incentivos para aplicar una sanción física se debilitan cuando los efectos sobre la reputación son significativos y la opción de salida se adopta en forma general. Por cierto, la moralidad prudente es

los individuos relativamente débiles que forman parte de un grupo evolutivo con fuertes lazos de unión podrían ser relativamente fuertes si llevan a cabo una alianza defensiva.

¹³ Hirschman (1970) también insiste en la distinción entre “salida” y “voz”. Obsérvese que cuanto más alto es el costo de la salida, mayores son los incentivos para usar la voz en un intento de mejorar la relación.

¹⁴ Esta amenaza es, probablemente, más efectiva que la estrategia de responder del mismo modo y, por ende, es “potencialmente más eficaz que el golpe-por-golpe para servir de fundamento a una moralidad ‘general’ en el seno de una comunidad” (Vanberg y Congleton, 1992: 421). Véase en Benson (1994a) un examen más detallado de estas estrategias.

realmente prudente. También se reducen de modo sustancial los alicientes de cada individuo para invertir en instrumentos de violencia personal. Asimismo, los incentivos individuales para “castigar” la conducta de un transgresor mediante una moral retributiva son relativamente insignificantes cuando se dispone de muchas opciones competitivas (Vanberg y Congleton, 1992: 428-429), porque será castigado por las “fuerzas del mercado”. En consecuencia, es relativamente más probable que se aplique una moral retributiva y se continúe invirtiendo en instrumentos de violencia personal cuando la salida resulta cara y/o cuando los costos emergentes de la transmisión de la información son elevados. Vanberg y Congleton (1992: 429) concluyen observando que las percepciones acerca de “lo que es moral varían de acuerdo con la importancia de las diferencias en los costos de la salida. En el extremo del continuo en el cual el costo es más alto, parece ser mucho más común la justificación moral de la estrategia golpe-por-golpe, pero a medida que nos acercamos al otro extremo, el del costo más bajo, adquiere importancia la Moralidad Prudente”.¹⁵ La idea de moralidad puede considerarse como un concepto económico. Se adopta una conducta moral cuando los beneficios que esto reporta son mayores que los costos. De este modo, a medida que el grupo cooperativo evoluciona, también lo hace la moralidad.

Las reglas de solidaridad y la evolución del altruismo

Según Vanberg y Buchanan (1990: 185-186), cuando un grupo se constituye sobre la base de reglas de confianza, también existe la posibilidad de que se establezcan otro tipo de reglas. Definen las “reglas de solidaridad” como aquellas cuyo objetivo son todos los miembros del grupo, por lo cual su cumplimiento beneficia a cada uno de ellos, a diferencia de las reglas destinadas a algunos individuos en el contexto de las interacciones, y que sólo favorecen a éstos. Y deducen que (1990: 185), “en lo que respecta a las reglas de solidaridad, no es cierto, como sí lo es para las reglas de confianza, que dos individuos cualesquiera pueden empezar a formar un grupo cooperativo que les permite realizar ganancias diferenciales de las cuales están excluidos los de afuera. Para que las reglas de solidaridad produzcan los beneficios diferenciales de los que están exceptuados los extraños, es necesario que todo el grupo adhiera a ellas”. Estas reglas, como las de confianza, también evolucionan a través de la interacción de los individuos que persiguen sus propios fines, pero a diferencia de ellas requieren que exista en el grupo una definición previa, tal que todos sus miembros resulten afectados por su cumplimiento o su violación. Las ventajas emergentes de la adhesión individual a esas reglas se hacen extensivas a otros miembros del grupo. En consecuencia, los sacrificios

¹⁵ Además, Vanberg y Congleton (1992: 429) observan lo siguiente: “Se infiere también que, contrariamente a lo que en general se percibe, los mercados no se nutren en forma parasitaria de actitudes morales que se sustentan en otros medios sociales. Por el contrario, cuanto más aplicable resulta la característica esencial del mercado (la coordinación mediante el contrato voluntario), más fortalece éste la conducta honesta que, a su vez, es condición de su accionar efectivo”.

individuales asociados con su acatamiento producen externalidades positivas; las reglas de solidaridad tienen, pues, características de bien público.¹⁶

Una regla de solidaridad es, por ejemplo, ésta: “No actúes con imprudencia, para no poner a otros en peligro”. Pero también podrían serlo reglas acerca de las obligaciones de cada uno en lo que respecta a la producción cooperativa de diversas funciones de carácter legal. Reglas tales como: “Informa a tus vecinos sobre los individuos que violan las reglas de confianza”, y “Excluye a los que no cooperan” son reglas de solidaridad en el sentido de que la producción de información y la exclusión rinden beneficios a todos los miembros del grupo porque desalientan la conducta no cooperativa. Sin embargo, no es necesario establecerlas de manera explícita en el momento en que el grupo cooperativo inicia su relación contractual. Las reglas de solidaridad de este tipo pueden evolucionar en forma espontánea, tal como lo hacen las reglas de confianza, sin que les dé origen el interés propio. Por ejemplo, cuando un pequeño grupo comienza a hacer sus primeras experiencias cooperativas, es posible que predomine una estrategia de golpe-por-golpe, tal vez debido a una creciente aceptación de la reciprocidad. Después de todo, las opciones competitivas pueden ser muy escasas o inexistentes. Pero la riqueza se va expandiendo a medida que aumenta la confianza y los derechos de propiedad se hacen más seguros. Surge la posibilidad de distintas formas de interacciones provechosas y otros individuos se van sumando al grupo. Pueden empezar a desarrollarse opciones competitivas y a hacerse viable la opción de salida. Como consecuencia de todo esto, es posible que la moralidad retributiva comience a ganar adeptos. Como las inversiones personales en violencia disuasiva siguen siendo importantes, persiste el “dejo ligeramente deshonesto”. El grupo continúa evolucionando y el valor de una buena reputación es cada vez mayor, porque las interacciones mutuamente ventajosas dentro del grupo son más numerosas y diversas. Así, la difusión de la información acerca de los efectos de los actos individuales sobre el buen nombre hace que otros se nieguen a interactuar con el individuo que no coopera, y la violencia individual va perdiendo importancia; esto significa que la exclusión reemplaza a la violencia y la moralidad prudente se convierte en una estrategia cada vez más atractiva. Las inversiones personales en violencia pueden reducirse hasta casi desaparecer. La cooperación incondicional de los miembros del grupo con aquel que tiene una buena reputación hace que la conducta grupal se rija por

¹⁶ El término “bien público” no posee necesariamente un único significado. Por ejemplo, a menudo se dice que los bienes públicos tienen dos elementos constitutivos: la no exclusión y la indivisibilidad, o consumo no competitivo (por ej., Cowen [1988: 3] y Taylor [1987: 5]). Sin embargo, Demsetz (1970) hace una distinción entre el bien público, que implica un consumo no competitivo, y el bien colectivo, que además involucra la no exclusión (es decir, que lo que Demsetz considera un bien colectivo es lo que Cowen y Taylor denominan bien público). Para Samuelson (1969), el ámbito de los bienes públicos es mucho más amplio: “Un bien público es aquel que tiene utilidad para dos o más personas. ¿Qué nos queda? Una situación sumamente incierta en lo que respecta a los bienes privados, mientras que todo lo demás queda incluido en el ámbito de los bienes públicos en virtud de que su consumo implica alguna externalidad”. En otras palabras, un bien público es todo aquel cuya producción o consumo genera beneficios externos. Según la definición de Samuelson, y quizá también según la de Demsetz, las reglas de solidaridad son bienes públicos, pero más adelante veremos que no son bienes públicos de acuerdo con la definición de Cowen/Taylor, en contraste con el punto de vista de Taylor; véase nota 18.

una “moralidad” basada en conceptos como la “Regla de Oro” o el “imperativo categórico” kantiano (Vanberg y Congleton, 1992: 420). El reconocimiento de las ventajas de reglas de solidaridad como: “Informa a tus vecinos acerca de los que violan las reglas de confianza” puede hacer surgir otras reglas semejantes, relacionadas con la producción de información valiosa y poco costosa. Por ejemplo, podrían ser reglas de solidaridad de carácter altruista como: “Cuida a tu vecino” o “Informa a todos cuando se viole un derecho”. Después de todo, entre los costos de transacción que implica la posesión de una propiedad se cuenta la asignación de recursos para prevenir el robo. Los elevados costos de transacción, sobre todo cuando el que debe pagarlos es un individuo, implican que no será posible lograr una protección eficaz, pero es factible que disminuyan cuando se forman grupos, porque las reglas de solidaridad pueden crear la obligación de que cada uno colabore cumpliendo funciones de “policía”, velando por los intereses de los demás y dando la voz de alarma. La producción conjunta de estas funciones “policiales” es ventajosa, dado que, obviamente, en la vigilancia para prevenir los robos existe una economía de escala. La reciprocidad constituye también una característica indiscutible de este tipo de cooperación, porque cada uno de los que integran un grupo estrechamente relacionado puede beneficiarse hasta cierto punto por las contribuciones que hagan los otros a este esfuerzo de vigilancia. El hecho empírico es que el producto conjunto de un grupo cooperativo implica a menudo funciones de policía, que consisten en vigilar para evitar que ocurra un robo y cooperan en la persecución y el juzgamiento del culpable cuando se ha producido (Friedman, 1979; Benson, 1990, 1992a). Esta cooperación significa que los derechos de propiedad se han tornado más valiosos para todos los miembros del grupo. En realidad, es probable que se determinen más derechos.¹⁷

Puesto que las reglas de solidaridad (como la que sirve de fundamento a la vigilancia cooperativa) producen beneficios para cada uno de los miembros del grupo, surgen incentivos para el *free-riding*: algunos de ellos no acatan las reglas de solidaridad (por ejemplo, no cooperan en la vigilancia), con lo cual evitan compartir los costos a la vez que se benefician con las inversiones de otros individuos que sí obedecen las reglas. Pero el *free-riding* sólo puede tener éxito en la medida en que el que lo practica no sea excluido de los beneficios. En consecuencia, al par que se desarrollan reglas de solidaridad tales como: “Se debe cooperar en las funciones de vigilancia”, que generan externalidades positivas, también se amplía el alcance de la exclusión, hasta incluir reglas tales como: “No se debe interactuar con nadie que desacate otras reglas de solidaridad”. Esto significa que las reglas de solidaridad como la que requiere la cooperación de todos en la vigilancia no son bienes públicos en un sentido importante: los *free-riders* pueden ser excluidos de muchos de sus beneficios.¹⁸ Por supuesto, los individuos también pueden

¹⁷ En realidad, hay muchas formas posibles para el desarrollo de estas reglas de solidaridad. Puede verse un análisis al respecto en Benson (1994a).

¹⁸ Con respecto a algunos puntos similares, véanse Vanberg y Buchanan (1990: 187), y Benson (1994b). También Osterfeld (1989) rechaza la caracterización de la “ley” como un bien público, pero con un argumento diferente; esencialmente, demuestra que la seguridad, tal como lo prueban las leyes, la policía y los servicios judiciales, es

practicar el *free-riding* no cooperando en la exclusión, pero entonces también serán excluidos por los que no son *free-riders*. Así, estos últimos son los únicos miembros de un grupo que pueden mantener el carácter de tales. El análisis que acabamos de hacer puede crear la impresión de que las fuentes más importantes de los incentivos para acatar las reglas en un grupo cooperativo en evolución son las amenazas y los castigos, pero no es así. Además del ostracismo y otras amenazas y sanciones sustitutivas, también pueden desarrollarse incentivos positivos para obedecer las reglas de confianza y de solidaridad.¹⁹ Como los acontecimientos futuros pueden dar lugar a cambios predecibles en los costos de oportunidad de la violencia, un grupo cooperativo puede instituir planes de seguros para alentar a sus miembros a que sigan aceptando el sistema de derechos de propiedad relativamente productivo aunque sus circunstancias cambien. Esto significa que los individuos racionales pueden optar por practicar una conducta altruista transfiriendo riquezas para inducir a los demás a seguir actuando en forma predecible.

El análisis de Johnsen (1986: 42) acerca del sistema *potlach* de los indios *kwakiutl* del sur proporciona un ejemplo interesante al respecto. El autor dice: “Con el fin de incentivar a los potenciales usurpadores para que reconozcan los derechos de propiedad, y de este modo evitar la violencia, los grupos de indios *kwakiutl* ligados por lazos de parentesco cuya temporada de pesca ha sido relativamente fructífera transfieren parte de su riqueza mediante el sistema *potlach* a los grupos que no han obtenido tan buenos resultados [...]. Aunque este sistema ha funcionado así como una forma de seguro, la principal exigencia para su adopción y perdurabilidad fue el costo de poner en vigor los derechos de propiedad exclusiva, más bien que la mera aversión al riesgo”. En realidad, un grupo *kwakiutl* que había pescado muy poco tenía derechos de propiedad sobre una parte de lo recogido por otro grupo relativamente más afortunado. Por supuesto, si los pagos fluyen siempre en la misma dirección es como si se exigiera un tributo bajo amenaza de violencia, aunque no es necesario invertir realmente en instrumentos de violencia. Pero en muchos casos estas transferencias pueden ser recíprocas. Un grupo de indios *kwakiutl*

divisible, de modo que puede ser desmembrada y puesta a la venta en un mercado libre o provista en una forma no monopólica, no coercitiva. Véase también en Benson (1990) una argumentación similar. En realidad, Demsetz (1970) sostiene que ante la posibilidad de la exclusión, la indivisibilidad no será un obstáculo para la producción privada de “bienes públicos”, como los define (véase nota 16). Y después de la publicación, en 1970, del artículo de Demsetz, “muchos economistas llegaron a la conclusión de que la no exclusión es, por lo general, el único problema serio en la producción de bienes públicos” (Cowen, 1988: 9). Pero, como lo aclara Goldin (1977), no hay en realidad bienes que sean *inherentemente* públicos, porque siempre se dispone de opciones institucionales que pueden utilizarse para llevar a cabo la exclusión; es decir, para crear una situación de acceso selectivo. Además, aun en el caso de que Goldin esté equivocado, dadas las múltiples relaciones que existen en los grupos regidos por el derecho consuetudinario, si el grupo produce algunos bienes públicos que no están sujetos a exclusión, los incentivos de un *free-rider* son relativamente débiles. Hardin (1982: 178-179) señala que si el grupo también produce algunos bienes de los cuales un individuo puede ser excluido, esos bienes “auxiliares” pueden utilizarse para crear incentivos para la cooperación en la producción de cualesquiera bienes públicos que pudiesen existir. Esos acuerdos obligatorios caracterizan la provisión privada de faros, en el famoso ejemplo de Coase (1974) contra el argumento de los bienes públicos, y la provisión privada de servicios de policía y de caminos en Benson (1994b).¹⁹ Véase en Benson (1994a) un análisis de la evolución de las sanciones económicas (e. g., la restitución) para reemplazar, por ejemplo, a la retribución.

puede haber tenido un año malo, en el cual la pesca de salmones ha resultado insuficiente, y por lo tanto recibe una transferencia de otro grupo, pero es posible que al año siguiente se invierta la situación y sea este último el que reciba la transferencia. Por eso, es más apropiado hablar de seguro. Como lo muestra este ejemplo, las instituciones y los convenios sobre derechos de propiedad basados en la acción de grupos cooperativos pueden ser relativamente complejos.

Para establecer voluntariamente un sistema de seguros no hace falta que los individuos esperen recibir un tratamiento recíproco en el futuro. Por ejemplo, a medida que un grupo cooperativo evoluciona y los derechos de propiedad se van privatizando cada vez más, cada uno de sus miembros puede darse cuenta de que es posible que algunos individuos adquieran riquezas considerables mientras que otros, debido a su incapacidad, a sus errores, a su mala suerte, a las inclemencias o la inestabilidad del tiempo, a los desastres naturales o a los provocados por la mano del hombre (por ejemplo, los incendios) y a las enfermedades, pueden no obtener los mismos beneficios. Por eso, puede preverse que surgirá una clase de individuos relativamente pobres cuyo costo de oportunidad para la violencia, sea en forma de robo o de otro tipo de expropiaciones, será relativamente muy bajo. En realidad, esas personas pueden verse obligadas a robar para poder sobrevivir. Nadie puede tener la expectativa de pertenecer a esta clase, pero si es posible prever su existencia se reconocerá que los costos de transacción derivados de la puesta en vigor de las leyes aumentarán en el futuro. El ostracismo o la erradicación violenta de esta clase podría significar una “guerra” sin fin entre ricos y pobres, por lo cual conviene dar una solución pacífica al conflicto. Una alternativa poco costosa podría ser, por lo tanto, un convenio voluntario de “seguro mutuo” con exclusión de los *free-riders* (Solvason, 1990: 72). Solvason (1990) analiza un acuerdo semejante, realizado en la Islandia medieval, que favorecía a aquellos que se habían empobrecido por la pérdida de sus cosechas o de sus propiedades debido a sucesos que estaban fuera de su control. Los vecinos, formando grupos voluntarios, también ayudaron a reconstruir las viviendas y a restaurar las propiedades destruidas por el fuego. Los que podían hacerlo, tomaron a su cargo a los huérfanos y a los indigentes, y aquellos que poseían riquezas suficientes como para dar trabajo a otros, emplearon a los que estaban en condiciones de trabajar. También se recolectaron fondos para ayudar directamente a los necesitados. A pesar de que un sistema de seguro mutuo como éste puede estar basado en lazos de parentesco, puede tornarse contractual a medida que un grupo se desarrolla y se expande, y desempeñar diversas funciones que tradicionalmente habían estado a cargo de las familias (Solvason, 1990: 34-35). Naturalmente, un acuerdo de este tipo tiene el sello de la “caridad”, pero también aquí la conducta altruista puede explicarse francamente en términos de interés personal, porque como consecuencia de ello los derechos de propiedad se hacen más seguros. Vemos otra vez que un sistema de derechos de propiedad privada crea incentivos para adoptar una conducta moral.

La evolución de las reglas de solidaridad tales como: “No te relaciones con las personas que no cooperan”, “Excluye a los *free-riders*”, “Coopera en las funciones de vigilancia” y “Ayuda a los que están en dificultades”, y el reconocimiento de sus ventajas hace surgir incentivos similares para perfeccionar otros acuerdos institucionales. Por ejemplo, el hecho de que existan un conocimiento imperfecto, escasez y costos de transacción significa que aun los sistemas cooperativos son imperfectos, por lo cual es posible que no se acuse a los presuntos transgresores y surjan “disputas” acerca de la culpa o la inocencia. De la misma manera, Demsetz (1967) aclara que la determinación de los derechos de propiedad tendrá lugar cuando los beneficios que esto produzca compensen los costos que se derivan de definir y hacer respetar esos derechos. Esos beneficios pueden ponerse de manifiesto porque la aparición de una controversia implica que las reglas vigentes no contemplan una nueva situación. La controversia se puede dirimir mediante el “enjuiciamiento” y la exclusión violenta del perdedor, pero en un grupo en el cual las relaciones son muy estrechas esta violencia puede recaer sobre otros de manera muy negativa, sobre todo si hay distintas opiniones acerca de la culpa de aquél. El costo de la resolución de las controversias puede reducirse desarrollando métodos no violentos para hacerlo y definiendo con precisión los derechos de propiedad, que también en este caso resultan más garantizados, por lo cual su valor aumenta. Por ejemplo, se puede elegir entre los miembros prestigiosos de la comunidad un mediador o un árbitro aceptable para ambas partes; éste también podría provenir de un grupo de especialistas en la resolución de controversias que compitiesen entre sí. En realidad, el árbitro/mediador a menudo tiene que esclarecer las normas acerca de las cuales hay diferencias de opinión, y a veces incluso debe proporcionar otras nuevas, por la inexistencia de normas generalmente aceptadas que se adapten a una nueva situación (Hayek, 1973: 99). Por ello, la resolución de las controversias es una fuente potencial de nuevas normas.²⁰ Como esta tercera parte es aceptada por ambos litigantes, el proceso de resolución de las controversias entraña un sentido de “justicia”. Buchanan (1975: 68) destaca el hecho de que: “Las partes no aceptarán a sabiendas la designación de un árbitro totalmente injusto en lo que respecta a hacer cumplir las reglas del juego, o por lo menos no estarán de acuerdo, en tales casos, en recurrir al mismo árbitro”. Como el árbitro/mediador elegido convence a los integrantes del grupo de la necesidad de aceptar su fallo, es posible que sus resoluciones estén respaldadas por una amenaza de exclusión, aunque por lo general los grupos consensuales aceptan la resolución de las controversias porque sus miembros reconocen las ventajas de comportarse de acuerdo con las expectativas y no porque temen el ostracismo (o la violencia). A partir de esta situación se desarrollarán reglas de solidaridad tales como: “Somete las disputas al arbitraje”, “Acepta las resoluciones justas

²⁰ La resolución de las controversias no es la única causa de la evolución de las normas. Puede ocurrir que los individuos simplemente observen que otros se comportan de un modo particular ante una nueva situación y adopten una conducta similar, creando así la obligación de continuar esa conducta. Alternativamente, es posible que surja un nuevo contrato que mejore los existentes. Otros observan los beneficios que esto produce y también lo adoptan. Según Fuller (1981: 224-225), “el término *ley contractual*, por lo tanto, se refiere fundamentalmente no a la ley *de* o *acerca de* los contratos, sino a la ‘ley’ que se origina en el propio contrato”.

propuestas por los árbitros” y “Excluye a todo aquel que no se avenga a respetar una resolución justa”.

En un orden social basado en la moral no es necesario que exista una “autoridad” central que produzca las reglas de confianza que caracterizan a estos sistemas.²¹ La conducta ética, el respeto por los demás, la cooperación y el altruismo tienden a evolucionar en forma espontánea. Las obligaciones que son producto de una decisión voluntaria de los miembros de un grupo entrañan su propio cumplimiento, porque a cada uno de ellos le resulta conveniente acatarlas. Las amenazas coercitivas (por ejemplo, golpe-por-golpe, retribución, ostracismo) por lo general sólo son importantes en situaciones extremas. Sin embargo, la evolución simultánea de reglas de solidaridad emergentes de la acción de un gobierno elegido en forma voluntaria y en el que todos participan constituye un estímulo adicional para el desarrollo de reglas de confianza, a la vez que un fundamento para éstas. En la base de estos procesos evolutivos hay incentivos egoístas. La interacción voluntaria y el orden social resultante basado en la cooperación constituyen juegos de suma positiva porque acrecientan la riqueza a largo plazo mediante una relación mutuamente ventajosa, que incluye la reducción recíproca de las inversiones personales en violencia.²² No obstante, los incentivos individuales pueden cambiar cuando los beneficios de la no cooperación parecen pesar más que las ventajas a largo plazo de la cooperación.

IV. La coacción, la redistribución y la evolución de la moralidad

²¹ Esta descripción de las instituciones gubernamentales en un orden social consensual dista de ser completa. En Benegas Lynch (1995) puede encontrarse un análisis teórico y en Benson (1994a), más detalles acerca de la evolución de diversas instituciones cuyo fundamento es el consenso.

²² Este análisis, así como otros que lo han precedido, parece implicar que el derecho consensual constituye el marco en el cual evoluciona un sistema “eficiente” de derechos de propiedad. Aunque, en realidad, ésta parece ser una deducción razonable, no hemos intentado probarla o reivindicarla en este trabajo. En cierto nivel se trata, por supuesto, de un asunto trivial. En un sistema jurídico consensual, la supervivencia de una regla implica que ésta es eficiente, porque los costos de transacción que se derivan de cambiarla son mayores que los beneficios que reporta hacerlo. Pero en el marco de un análisis comparativo de las instituciones, el asunto no es tan trivial. Sostener algo semejante implica la consideración de factores tales como el resultado potencial de los acuerdos institucionales alternativos, el grado de experimentación, competencia y emulación, la facilidad para salir y entrar, el tamaño de los grupos de derecho consensual y el grado de la red de externalidades (Benson, 1994a).

Vanberg (1986: 96), por ejemplo, sostiene que “en los grandes grupos cuyos miembros poseen un alto grado de movilidad [...] se necesita una *coacción organizada* para hacer viable una conducta cooperativa constante, y tal coacción organizada puede basarse en un contrato social en el que participa todo el grupo o ser impuesta por una facción suficientemente poderosa (interna o externa)”. De la misma manera, Hayek (1973: 47) afirma que un orden espontáneo extendido no se autorregulará y deberá ser complementado por “una organización” que generalmente se denomina gobierno; Ellickson (1993: 1400) señala que un sistema legal que evoluciona espontáneamente puede dar buenos resultados en el seno del grupo, pero manifestar una gran ineficiencia en el sentido de que “puede haber efectos extraterritoriales importantes que perjudican hasta tal punto a los que no pertenecen al grupo que el régimen se hace indeseable si se lo considera desde una perspectiva social más amplia. De esto se desprende que en ciertas instancias un gobierno [es decir, una autoridad coercitiva] debería actuar eficazmente para refrenar las prácticas egoístas de los subgrupos que están bajo su control”. Sin embargo, aunque no lo dice en forma explícita, Ellickson sugiere después que el ideal que serviría de elemento comparativo para llegar a una conclusión sobre la ineficiencia del sistema no es, por lo general, asequible. El problema reside en que esos ideales casi siempre se diseñan presuponiendo la inexistencia de costos de transacción y la ausencia de incertidumbre, así como una autoridad benévola y sumamente limitada.

Si la distribución del poder es asimétrica, un individuo que posea una ventaja comparativa en el uso de la violencia puede optar por apoderarse de la propiedad en lugar de cooperar en un grupo cuyos miembros reconocen las demandas individuales respecto de ella. En este caso hay un juego de suma negativa, porque el proceso de transferencia consume recursos que tienen costos de oportunidad (Tullock, 1967); pese a esto, el individuo en cuestión tiene la expectativa de beneficiarse más si no coopera que si lo hace. La información con respecto a las expoliaciones que comete se va difundiendo en el grupo, y probablemente adquirirá la reputación de ser un usurpador violento de las riquezas ajenas. En realidad, es posible que esa fama sea ventajosa para él, ya que la amenaza de violencia por sí sola puede ser suficiente para obtener transferencias forzadas, sin llevar a cabo auténticos actos de violencia. Así, el usurpador tiene incentivos para propalar esa información. Pero una vez que se ha adquirido una fama semejante, los incentivos para actuar cooperativamente en el futuro son muy débiles, ya que el costo de formarse una reputación de signo contrario se hacen excesivamente altos (Tullock, 1985: 1079).

El acto de expoliación mina en forma permanente las posibilidades de participar en instituciones cooperativas como las que hemos descrito; por eso, la decisión de convertirse en un usurpador conlleva una toma de posición a largo plazo. En consecuencia, el que hace de la violencia su *modus operandi* está incentivado para establecer un medio que favorezca una firme corriente de transferencias por parte de quienes se sienten obligados por sus amenazas, y no se limita a exigir transferencias aisladas. Esto significa que si alguien trata de desarrollar y utilizar una ventaja comparativa a largo plazo como resultado del ejercicio de la violencia, intentará crear normas e instituciones que disminuyan los costos de transacción emergentes de la usurpación constante. Esto implica, entre otras cosas, la tentativa de instituir un monopolio de la violencia, que incluye la *legitimación* de la *demanda* de soberanía exclusiva respecto de la creación y puesta en vigor de las reglas. Hay que tener en cuenta que un individuo no puede estar seguro de que la riqueza le será transferida si los potenciales perdedores pueden: 1) resistirse uniéndose a un grupo cooperativo que se propone defender conjuntamente la propiedad de sus miembros contra las amenazas del usurpador,²³ o 2) encontrar otro individuo poderoso que exija una transferencia de riqueza menor a cambio de defenderlos del usurpador. Un sistema de reglas e instituciones erigido sobre un monopolio de la violencia significa que el compromiso por parte de los sometidos de obedecer al *governante* surge exclusivamente del temor, y que el gobernante constituye la causa última de todas las reglas.

²³ Una de las funciones claves de los grupos cooperativos es la determinación y la aceptación de los derechos de propiedad por parte de todos sus integrantes; como esos derechos no están asegurados si otros grupos pueden “invadir” la propiedad y apoderarse de ella, los grupos cooperativos deben tomar a su cargo la defensa mutua contra la agresión externa (Benson, 1994a).

En realidad, ningún individuo puede tener el poder suficiente como para establecer un monopolio incontestable. Aquel que reclame para sí la soberanía tendrá que competir con otros sistemas de reglas e instituciones, algunos de los cuales respaldarán sus demandas con la violencia y otros implicarán acuerdos consensuales para resistir la usurpación en forma conjunta. El sistema monopolista a que nos referimos antes es el que un pretendiente a la soberanía se esfuerza por establecer, pero nunca se alcanza plenamente en la práctica. Aun en el caso de que un aspirante a la soberanía gane una “guerra”, es improbable que el resultado sea permanente. A diferencia de los acuerdos consensuales, que se mantienen sobre la base de su *dinámica interna*,²⁴ en una transferencia realizada por medios violentos la estabilidad corre el riesgo de verse amenazada. Un individuo débil puede someterse a las demandas del más fuerte, pero con la intención de quebrantar el acuerdo cuando le sea posible; dados los altos costos de transacción que generan las actividades de policía, esa posibilidad indudablemente surgirá. Después de todo, “una fuerza externa casi no necesita sostener las [normas cooperativas que hemos analizado], pero el derecho autoritario [a saber, las órdenes emanadas de una instancia superior que dictan las transferencias] [...] necesita ponerlas en vigor mediante el prestigio y la influencia, o por lo menos mediante la intimidación y la fuerza física de los que gobiernan y de la minoría que los apoya” (Pospisil, 1971: 344). Por lo tanto, las promesas de un individuo débil pueden no ser dignas de confianza, lo que sugiere que el gobernante siempre deberá mantener la vigilancia en lo que respecta a sus demandas. Si bien pueden producirse contravenciones oportunistas, que implican un mero desafío de las normas, también es posible la mera revuelta organizada, cuando muchos individuos débiles forman un grupo cooperativo con el fin de despojar de su propiedad al individuo más poderoso.²⁵ El poder es un concepto relativo, y la posibilidad de ganar en un conflicto está en función de las estrategias desplegadas por ambas partes. La productividad marginal de la violencia va disminuyendo, por lo cual es más fácil que una de las partes pueda aumentar su poder cuando éste es menor que el de las otras partes, que cuando es mayor (Skaperdas, 1992: 724). Por ende, en un sistema de transferencias basado en el dominio los costos de transacción de la puesta en vigor de las normas serán más elevados que en un sistema legal consensual, e irán en aumento. De

²⁴ A medida que empiezan a materializarse las ganancias producto de la interacción voluntaria, y por ende aumentan las riquezas, se van desarrollando tratos reiterados y sus consiguientes efectos sobre la reputación, y los incentivos para mantener el acuerdo y perfeccionarlo se fortalecen. No obstante, los convenios legales contractuales enfrentan una amenaza importante, que es la que proviene de fuentes *externas* (Benson, 1994c, 1995).

²⁵ Por supuesto, también es posible que haya infracciones oportunistas a los contratos consensuales. Esta cuestión de los incentivos es más relativa que absoluta. Bajo un contrato consensual, es probable que cada uno esté en mejor situación de lo que estaría si el contrato fracasara y el grupo retornara al estado de naturaleza. Es posible que un individuo reacio a correr riesgos reconozca esto al considerar la posibilidad de una infracción oportunista, y al pesar los posibles resultados según las probabilidades de éxito o fracaso, en relación con el *statu quo*, decida no cometerla. Por otra parte, un esclavo, o un individuo sometido a una intensa usurpación, podría estar mejor en el estado de naturaleza si pudiera vencer a su amo, y teniendo en cuenta que el *statu quo* es relativamente indeseable. Por lo tanto, posee incentivos relativamente fuertes para encontrar un modo de quebrantarlo con éxito. Véase en Gauthier (1986: 190-232) un análisis relacionado con esta cuestión.

este modo, la dinámica interna del sistema de transferencias tiende a ser relativamente inestable.

Sin embargo, hay ciertas tendencias institucionales que pueden contribuir a garantizar la estabilidad de un sistema de transferencias. Por ejemplo, es muy probable que el grado de violencia requerido para competir por el poder y para conservarlo, y en consecuencia para imponer normas respecto de las transferencias, sea mayor que el que puede producir un solo individuo. Por lo tanto, un empresario de la usurpación podría tratar de formar una “compañía” destinada a la producción cooperativa de violencia con el propósito de ampliar el alcance de ésta: otros individuos con una ventaja comparativa respecto de la violencia pero sin aptitudes empresariales le venden sus servicios al empresario en forma de insumos (por ejemplo, como personal militar o policial) a cambio de parte de la riqueza transferida.²⁶

Una forma de asegurarse contra la resistencia efectiva y/o las opciones competitivas consiste en ampliar el alcance de las operaciones destinadas a la producción de violencia, pero esto puede resultar relativamente costoso. Así como los miembros de un grupo consensual se aseguran contra la ruptura de la estabilidad de los derechos de propiedad transfiriendo riqueza, el empresario de la usurpación también tiene incentivos para hacer algunas transferencias con el fin de garantizar la permanencia del derecho de propiedad y distribución de riqueza adquirido por la fuerza. El usurpador tiene incentivos para disminuir el costo de la violencia cuando esto le resulta provechoso; por lo tanto, es posible que compre la aquiescencia de individuos potencialmente poderosos transfiriéndoles parte de la riqueza *a cambio* de que no se opongan a sus actos de usurpación contra otros que tienen menos capacidad de resistencia (o, como vimos, el usurpador puede transferir riqueza a cambio de insumos destinados directamente a la producción de violencia).²⁷ Un intercambio de este tipo puede incluso significar que el gobernante utilizará las instituciones de violencia de que dispone para garantizar y proteger los derechos de propiedad de los individuos relativamente poderosos, con lo cual la violencia se ejercerá en particular contra los relativamente débiles. En consecuencia, el “fraude organizado de la protección” entraña una mezcla de reglas destinadas a respaldar la usurpación de los derechos de los débiles y la protección de los relativamente poderosos.

²⁶ Una organización de este tipo puede engendrar también una competencia por el poder; por lo tanto, existen incentivos para mantener descentralizadas las estructuras policiales o militares (es decir, para elevar los costos de la colusión por parte de estos potenciales competidores y hacer que compitan entre sí para obtener porciones de la riqueza transferida).

²⁷ Otra posibilidad es una alianza (un pacto entre gobernantes por el cual cada uno reconoce la soberanía de los otros y se obliga a no desafiarla), aunque ésta es inherentemente inestable dado que ninguna de las partes es notoria por su espíritu de cooperación. Las promesas, en este caso, no son dignas de crédito porque ninguno cree lo que asegura el otro.

Así como en los sistemas consensuales los convenios de seguro mutuo se modifican a medida que van cambiando los alicientes para la cooperación, el gobernante posee incentivos para redistribuir la riqueza a medida que cambia el poder relativo de los subgrupos dentro de su esfera de influencia, y así mantenerse en una posición de poder. Pero en este caso, la redistribución implica el esfuerzo por obtener el apoyo de los subgrupos que parecen estar desarrollando una ventaja comparativa respecto de la violencia para conservar su propio poder (o sea, proteger su fuente de ingresos). De este modo, mientras que en los sistemas consensuales se tiende a transferir riqueza a los pobres o a aquellos que están en una situación temporariamente desventajosa, en los sistemas autoritarios las transferencias benefician a los que son cada vez más ricos y/o poderosos. Como, por supuesto, existe el peligro potencial de que los pobres se organicen de manera efectiva y se rebelen, también se les otorgarán algunas transferencias cuando se considere que constituyen una posible amenaza, pero siempre predominarán, en un sentido relativo, las transferencias a los opulentos. Para facilitar este proceso de redistribución el gobernante debe crear instituciones cuyas funciones principales sean: 1) quitar riqueza a algunos para transferirla a otros, y 2) conseguir información acerca de los cambios en el poder relativo de los subgrupos para poder determinar quién gana y quién pierde en el proceso de transferencia (Benson, 1990).

El proceso de transferencia resultante es un juego de suma negativa,²⁸ y por eso los subgrupos están incentivados para competir con el fin de lograr un trato favorable por parte del gobernante. En realidad, es muy posible que éste aliente tal competencia, porque si consigue mantenerlos divididos se reduce la posibilidad de una coalición fuerte que le arrebatte el poder. Para obtener información con respecto al poder relativo de los grupos el gobernante debe crear instituciones que le permitan canalizar y observar la competencia por las transferencias. Por ejemplo, puede centralizar los esfuerzos competitivos en “asambleas representativas”, con lo cual reduce los costos de transacción emergentes de la interacción con diversos grupos poderosos (North, 1990: 49-51) para determinar las transferencias apropiadas; esto le permite aumentar las transferencias de riqueza a través de la disminución de los derechos de propiedad. Además, el hecho de que las facciones estén explícitamente “representadas” en el “proceso de toma de decisiones” (que es, en realidad, el proceso de intercambio por el cual se dirigen las transferencias a los grupos que apoyan directamente al gobernante o no se oponen a él) también tiende a conferir “legitimidad” a la reivindicación de la soberanía por parte del gobernante. Como los grupos poderosos tienen intervención directa en la toma de decisiones, pueden considerar que sus intereses están ligados a los del “soberano”, por lo

²⁸ Ésta no es simplemente una nueva exposición de la teoría del estado como “buscador de rentas”. Por ejemplo, algunas entidades poderosas que no son estados-naciones delimitados geográficamente, tales como la Iglesia romana medieval (Benson, 1990, 1994a) y las organizaciones criminales de nuestros días (Gambetta, 1993; Benson, 1994a), compiten por la soberanía y tratan de desarrollar y utilizar tales instituciones.

cual es poco probable que se resistan violentamente en caso de que resulten perdedores.²⁹ A medida que cambia el poder relativo, también se modifica la magnitud de la representación (por ejemplo, puede ocurrir que se haga extensivo el “privilegio” a grupos recién constituidos y se le quite a otros).

Un gobernante fuerte debe ser capaz de disminuir los costos que conlleva el gobierno y a la vez legitimar sus pretensiones de soberanía mediante el establecimiento de instituciones que permitan dirimir las controversias entre los grupos de intereses antagónicos ante tribunales “en lo contencioso” (por ejemplo, cortes de justicia); las decisiones serán determinadas sobre la base del poder relativo de los grupos en litigio y respaldadas por amenazas de violencia por parte del gobernante.³⁰ Es “obvio” que para proveer esos “servicios” el gobernante necesita exigir (legitimar) ciertos tributos. Sin embargo, esto también puede hacer que las facciones poderosas tengan menos incentivos para invertir en la violencia, ya que las amenazas de violencia por parte del gobernante sustituyen a las propias. Además, permite desviar parte de la animosidad que genera el proceso de transferencia hacia las cortes de justicia.

En la medida en que el gobernante logre legitimar sus demandas, se considerará que existe una única fuente legal de la cual emanan las reglas. La opinión, ampliamente difundida, de que el “estado” es el origen de toda “ley” refleja el éxito relativo alcanzado por cierto número de individuos en sus pretensiones de soberanía: tal como lo sugiere Fuller (1981: 156-157), “en lugar de percibir [la ley] como un característico proceso de interacción, se la ve como el ejercicio unidireccional del [...] poder. El contrato no se considera como la fuente del ‘derecho’ o del orden social, sino como algo cuya significación deriva íntegramente del hecho de que las cortes de justicia del [gobernante] están preparadas para hacerlo cumplir”. Como consecuencia, se rompe el lazo entre la “ley”, y la moralidad que simboliza, y el contrato consensual en evolución. La “ley” cumple muchas funciones al mismo tiempo. Nader y Todd (1978: 1) aclaran que “la ley” sirve para educar, para castigar, para saquear, para proteger los intereses públicos y privados, para recaudar fondos, para distribuir los recursos escasos, para mantener el *statu quo*, para sustentar sistemas de clases y para destruirlos, para integrar y desintegrar sociedades, y todo esto en lugares diferentes, en épocas diferentes y ejerciendo influencias diferentes [...]. La ley puede ser causa del crimen; en virtud de su poder discrecional, desempeña el rol de definidora del crimen.

²⁹ Por supuesto, al establecer este tipo de instituciones la autoridad puede crear potenciales causas de rivalidad en procura de la autoridad legal (por ejemplo, una parte importante de la historia de las instituciones en Inglaterra está signada por las luchas entre el parlamento, las cortes y el rey).

³⁰ En un sistema consensual, por supuesto, las controversias también pueden tener carácter contencioso, porque la decisión inmediata hace que una de las partes gane y la otra pierda, pero esta oposición en el corto plazo es sólo una parte del resultado total. La otra parte es que la resolución de la controversia mantiene o restablece las interacciones a largo plazo para que ambas partes resulten beneficiadas. Además, puede determinar con precisión los derechos de propiedad para evitar futuros litigios y aumentar la posibilidad de interacciones que permitan acrecentar la riqueza.

Evidentemente, la ley (en el sentido positivista) y la justicia no son sinónimos. La ley que se usa para quitar a algunos sus riquezas y darlas a otros no puede describirse como justa. En realidad, una ley semejante fomenta el desacato y la resistencia, minando la moralidad.

Evolución de los derechos de propiedad y de la moralidad en un sistema que favorece las transferencias obligatorias

En todos los tiempos, hubo límites precisos para la cantidad de riqueza que el gobernante usurpador podía transferir, tanto en su provecho como en el de grupos poderosos. Después de todo, la razón de ser de la riqueza es que se la pueda transferir, de lo que se deduce que aun aquellos que son víctimas de la usurpación deben conservar algunos derechos de propiedad privada para promover la creación de riqueza. Una de las opciones posibles es la esclavitud, en la cual todos los derechos de propiedad, incluso sobre las personas, pertenecen al gobernante y a los que lo apoyan; pero este sistema requiere un alto grado de violencia y de control, porque los incentivos para resistir y eludir el trabajo son muy fuertes. En consecuencia, el gobernante se ve obligado a negociar. El exceso de exacción a corto plazo, que puede incluir la expansión de la esclavitud, reduce la posibilidad de hacer transferencias a largo plazo. Por lo tanto, el grado real de transferencia en un período dado depende en parte de la perspectiva temporal del usurpador. Si ésta es relativamente escasa, quizá porque sus pretensiones de soberanía se ven amenazadas por las de competidores importantes, pueden esperarse más transferencias. Pero una perspectiva más dilatada implica menos transferencias en un período dado. Existen también otras limitaciones. Por ejemplo, cuanto mayores sean las exacciones, mayores serán también las posibilidades de resistencia o incluso de revolución. De hecho, los cambios en las leyes y las instituciones a menudo son lentos, marginales, porque si el usurpador impone a algún grupo costos relativamente elevados, ese grupo puede organizarse para resistir y amenazar así la posición de fuerza del gobernante. Aun si éste sólo tiene una perspectiva temporal de corto alcance, no puede infringir los derechos de propiedad en forma tan rápida y absoluta como para dar lugar a una revolución. Por lo tanto, el gobernante está en cierto modo limitado y debe reconocer algunos de ellos. Sin embargo, los derechos de propiedad nunca están “dados”: se encuentran permanentemente “en juego” (Jasay, 1992).³¹

Tullock (1967) explica que los efectos económicos de una transferencia de riqueza mediante un sistema “legal” coercitivo son completamente análogos a los de un robo: los individuos invierten recursos y esfuerzos en la búsqueda de transferencias, sea a través

³¹ Naturalmente, si un gobernante se equivoca al prever la respuesta de los grupos que resultan perdedores en el proceso de transferencia, puede producirse una revolución; esto no es infrecuente, porque ningún gobernante es capaz de predecir con exactitud las consecuencias de cada cambio en las reglas o en las instituciones. Por lo tanto, el proceso de desarrollo de éstas está conformado por la evolución gradual, que disminuye las posibilidades de una revuelta violenta, o por la revolución, que surge cuando el gobernante se apresura demasiado en la transferencia de la riqueza.

del robo o a través de modificaciones en las reglas que rigen la asignación de la riqueza; las víctimas en potencia invierten recursos y esfuerzos en un intento por evitar las pérdidas. Las transferencias por medio del robo o las que obedecen a cambios en las reglas dictados por un usurpador tienen la misma categoría desde el punto de vista moral. Claro que si el usurpador puede legitimar su demanda de soberanía, las transferencias también quedarán legitimadas por obra de la “ley”. Esa legitimación implica el reemplazo de la moralidad, entendida como conducta ética y cooperación, por una retórica de “valores sociales” que sirve como justificativo para las transferencias: “las transferencias son convenientes para ayudar a los pobres, o a los ancianos desposeídos, o a los pequeños agricultores, o a ...”, aunque la mayoría de las transferencias realizadas en estas categorías benefician a los ricos, a los ancianos acaudalados, a los grandes hacendados, etcétera. Por supuesto, esta “legitimación” de las transferencias obligatorias debilita los incentivos para la “caridad” voluntaria y para otras conductas “altruistas”; después de todo, el gobernante pretende ser el sostén de los pobres y los desamparados. En realidad, cuando se utiliza la “ley” para transferir riqueza se socavan muchas de las conductas “morales” que surgen en el marco de los contratos consensuales y del desarrollo de los derechos de propiedad privada.

Sin embargo, el éxito que alcanzan los esfuerzos en favor de la legitimación es limitado. Es probable que para los que se benefician con las transferencias esas leyes sean legítimas, pero por cierto, pueden no serlo para las víctimas. En realidad, las reglas que imponen transferencias en lugar de facilitar la interacción voluntaria y que discriminan entre los distintos grupos sobre la base de su poder, tienden a generar la inobservancia de las leyes e incluso la tolerancia abierta de actos “ilegales” en gran parte de la población. Pero este proceso contencioso también mina el potencial para la cooperación. Fuller (1964: 153) concluye así: “la moralidad legal resulta seriamente afectada. No hay modo de evitar el contagio, la propagación a otras partes del sistema legal”.

Sin embargo, el hecho de que la coacción es imperfecta y la legitimación, incompleta, significa que no han sido totalmente eliminados los incentivos individuales para establecer instituciones que faciliten la interacción voluntaria y la conducta moral que es su correlato. No obstante, los costos de transacción derivados de fundar esas instituciones y sustentar esa conducta pueden ser muy altos. Por ejemplo, es posible que los individuos que intentan poner en claro sus normas de conducta voluntarias prefieran someter sus controversias a la decisión de árbitros o mediadores en lugar de llevarlas ante cortes de justicia especializadas en litigios de suma negativa sobre la distribución de la riqueza. Sin embargo, los usurpadores intentarán eliminar esas opciones si pueden hacerlo, tratando de otorgar legitimidad a su demanda de ser los únicos hacedores de las reglas (Benson, 1989, 1990, 1995b). Si la coacción tiene un costo excesivo, tratarán de elevar los costos esperados del arbitraje o la mediación, quizá declarándolos “ilegales” y relegándolos a la “clandestinidad”, o reconociéndolos, pero permitiendo que sus fallos sean apelados ante

las cortes de justicia, decretando cambios de procedimiento, etcétera, todo lo cual alterará el proceso consensual (Benson, 1989, 1990, 1995b).

A medida que se elevan los costos de transacción asociados con acuerdos alternativos (competitivos), éstos se van transformando en opciones relativamente menos atractivas y su eficacia decrece poco a poco. Las instituciones concebidas en apoyo de las transferencias obligatorias crean un medio contencioso, por ejemplo, minando el potencial para la cooperación. De hecho, la inseguridad con respecto a los derechos de propiedad desalienta el compromiso. Además, las perspectivas temporales constituyen importantes determinantes de la fuerza de los potenciales efectos sobre la reputación, porque favorecen las tasas de descuento cuando se llevan a cabo tratos recíprocos reiterados. Cuando el que toma las decisiones tiene una perspectiva temporal de corto alcance, disminuyen de manera significativa los incentivos para labrarse una reputación, y la incertidumbre con respecto a la seguridad de los derechos de propiedad debida a que éstos están siempre “en juego” tiende a abreviar las perspectivas temporales. Por ende, se debilitan los incentivos para observar una conducta ética y cooperativa. En realidad, como lo explica Leoni (1961: 17), “la misma posibilidad de que los acuerdos y las convenciones sean anulados por una legislación posterior a largo plazo induce a la gente a perder la confianza en las convenciones existentes y a dejar de cumplir los acuerdos aceptados”. La conducta potencialmente oportunista del gobernante, que incluye modificaciones en la política impositiva con el propósito de captar las cuasi-rentas emergentes de los esfuerzos por labrarse una buena reputación y emprender acciones de coproducción cooperativa, también va disminuyendo las posibilidades de que los individuos observen una conducta moral. La legitimación de las reglas e instituciones coercitivas tiende efectivamente a impedir el desarrollo de relaciones basadas en la confianza mutua, que son el fundamento de la cooperación voluntaria, porque se considera que el cumplimiento de cualquier compromiso se debe primariamente al efecto disuasivo de las sanciones gubernamentales.

Sin embargo, aun en una sociedad con un gobierno auténticamente autoritario pueden perdurar grupos cooperativos capaces de imponer algunas de sus propias reglas aun cuando al hacerlo violen la “ley” del gobernante. De hecho, Ellickson (1991: 213-214) sugiere que en el seno de esos grupos existen aún, a menudo, instituciones “informales” (quizá de ese modo pueden escapar a la vigilancia del soberano) que sustentan las reglas por las que aquellos se rigen. Por ejemplo, se informa a un transgresor de que tiene una “deuda informal” por alguna violación de las reglas del grupo, y de que puede resolver el asunto voluntariamente mediante un “pago colateral”. Si no paga la deuda, se inicia una campaña de murmuración en su contra, y una vez que los miembros del grupo toman conocimiento de la transgresión y de la negativa a repararla, pueden confiscar o destruir una parte de sus bienes equivalente a la suma adeudada. La murmuración por sí sola puede destruir un bien muy valioso: la reputación del infractor. En realidad, el grupo puede limitarse a excluirlo, negándose a todo tipo de interacción con él. Por supuesto, si

el gobernante no reconoce la validez de la restitución impuesta en forma privada e intenta evitarla (tal vez porque el transgresor posee más poder político), o si la transgresión es demasiado severa como para que sea posible la restitución, o si el infractor no forma parte del grupo y en consecuencia la murmuración no puede afectarlo, el perjudicado no se considerará satisfecho hasta que se complete el paso final de la secuencia resumida por Ellickson. Los grupos cooperativos incluso pueden ayudarlo a conseguir su retribución por medios “criminales”. Pueden producirse acciones de “vigilancia”^{*} como resultado de las cuales el transgresor puede ser linchado, embreado y emplumado, apedreado, golpeado, etcétera, y su propiedad puede ser destruida. Verdaderamente, en tales circunstancias, “para ejercer el control social es preciso responder por un número considerable de actos criminales” (Ellickson, 1991: 213). La exigencia de retribución se mantiene aunque no se esperen acciones cooperativas grupales a causa de la pérdida de la reciprocidad. Pese a todo, la única opción posible puede ser la de ayudarse a sí mismo, que no necesariamente debe tener un resultado violento o destructivo: por ejemplo, a veces consiste en la confiscación de un bien. No obstante, esto puede no ser posible porque la autoridad podría considerar tal confiscación como un “robo”. Entonces, el esfuerzo por ayudarse a sí mismo podría materializarse en la destrucción de un bien perteneciente al transgresor (vandalismo), más fácil de ocultar que una confiscación (Ellickson, 1991: 217), o incluso en un castigo físico (asalto). Esto podría implicar la reaparición de la “moralidad retributiva”, si bien es cierto que sólo en un sentido muy limitado. La “conducta cooperativa incondicional” de la víctima puede consistir simplemente en una estrategia de no agresión, de negativa a mantener cualquier forma de interacción cooperativa con el transgresor, fueran cuales fuesen sus relaciones mutuas antes de la transgresión. Entonces, la retribución surge en respuesta a la agresión de un jugador que no coopera. Aparentemente, la sugerencia de Axelrod (1984: 137) de que la estrategia de golpe-por-golpe no es precisamente el “súmmum de la moralidad” es aun más pertinente al considerar la cooperación limitada y la confianza en la retribución que caracterizan a un sistema de transferencias dominado por un gobernante fuerte, pese a lo cual todavía tiene validez su afirmación de que “una persona moral no podría hacer algo mucho mejor que esto”. Un sistema semejante no está muy lejos de la jungla hobbesiana.

IV. Conclusiones

Si bien los filósofos pueden investigar “los fundamentos morales de los derechos de propiedad”, nosotros sugerimos que estos derechos son uno de los fundamentos de la moralidad o, por lo menos, que los derechos de propiedad privada y las instituciones que se desarrollan para reconocerlos y sustentarlos también crean incentivos para observar una conducta “moral”. A medida que evolucionan los derechos de propiedad y las instituciones que les sirven de fundamento, los individuos se sienten incentivados para comportarse de manera cooperativa, ética y altruista. Por otra parte, las instituciones

* En los Estados Unidos se denomina “vigilante” al miembro de una banda de ciudadanos que se autoeligen como policías. [N. de la T.]

ideadas para producir transferencias involuntarias de riqueza y que, por ello, disminuyen la seguridad de los derechos de propiedad, también debilitan los incentivos para comportarse en una forma moral. Al par que la conducta ética y altruista va desapareciendo, también se reduce la cooperación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Axelrod, Robert, *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, 1984.
- Barzel, Yoram, *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
- Benegas Lynch, Alberto (h.), "Towards a Theory of Autogovernment". En: *Values and the Social Order*, vol. III, Gerard Radnitzky y Hardy Bouillon (comps.), Avebury, Aldershot, Inglaterra. De próxima aparición.
- Benson, Bruce L., "The Spontaneous Evolution of Commercial Law". *Southern Economic Journal* 55 (enero de 1989): 644-661.
- _____, *The Enterprise of Law: Justice Without the State*, Pacific Research Institute for Public Policy, San Francisco, 1990.
- _____, "The Development of Criminal Law and Its Enforcement: Public Interest or Political Transfers", *Journal des Économistes et des Études Humaines* 3 (marzo de 1992): 79-108.a.
- _____, "The Evolution of Values and Institutions in a Free Society: The Under-Pinnings of a Market Economy", *International Journal on the Unity of Sciences* 5 (invierno de 1992): 411-442.b. [También en *Values and the Social Order*, vol. I, Gerard Radnitzky y Hardy Bouillon (comps.), Avebury, Aldershot, Inglaterra, 1995.]
- _____, *An Economic Analysis of the Evolution of Law*, Florida State University, mimeo, 1994.a.
- _____, "Are Public Goods Really Common Pools: Considerations of the Evolution of Policing and Highways in England", *Economic Inquiry* 32 (abril de 1994): 249-271.b.
- _____, "Emerging from the Hobbesian Jungle: Might Takes and Makes Rights", *Constitutional Political Economy* 5 (primavera-verano de 1994): 129-158.c. [Publicado con el título "Las instituciones y los derechos de propiedad al emerger de la jungla hobbesiana: La fuerza quita los derechos y los crea", *Libertas* 22 (mayo de 1995): 35-75.]
- _____, "Competition Among Legal Institutions: Implications for the Evolution of Law". En: *Competition Among Institutions*, Luden Gerken (comp.), Macmillan Press, Londres, 1995.a.
- _____, "Toxic Torts by Government". En: *Harmful to your Health: Toxics, Torts and the Environmental Bureaucracy*, Richard Stroup y Ronald Hamowy (comps.), Independent Institute, Oakland, 1995.b. De próxima aparición.

- Berman, Harold J., *Law and Revolution: The Formation of Western Legal Tradition*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1983.
- Buchanan, James M., *The Limits of Liberty*, University of Chicago Press, Chicago, 1975.
- Cheung, Steven N. S., "A Theory of Price Control", *Journal of Law and Economics* 17 (abril de 1974): 53-72.
- Coase, Ronald H., "The Lighthouse in Economics", *Journal of Law and Economics* 17 (octubre de 1974): 357-376.
- Cowen, Tyler, "Introduction. Public Goods and Externalities: Old and New Perspectives". En: *The Theory of Market Failure*, Tyler Cowen (comp.), George Mason University, Fairfax, 1988.
- Demsetz, Harold, "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review* 57 (mayo de 1967): 347-359.
- _____, "The Private Production of Public Goods", *Journal of Law and Economics* 13 (octubre de 1970): 293-306.
- Ellickson, Robert C., *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1991.
- _____, "Property in Land", *Yale Law Journal* 102 (abril de 1993): 1315-1400.
- Friedman, David, "Private Creation and Enforcement of Law: A Historical Case", *Journal of Legal Studies* 8 (marzo de 1979): 399-415.
- Fuller, Lon L., *The Morality of Law*, Yale University Press, New Haven, 1964.
- _____, *The Principles of Social Order*, Duke University Press, Durham, N. C., 1981.
- Gambetta, Diego, *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1993.
- Gauthier, David, *Morals by Agreement*, Oxford University Press, Oxford, 1986.
- Goldin, Kenneth D., "Equal Access vs. Selective Access: A Critique of Public Goods Theory", *Public Choice* 29 (primavera de 1977): 53-71.
- Hardin, Russell, *Collective Action*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1982.
- Hart, H. L. A., *The Concept of Law*, Clarendon Press, Oxford, 1961.
- Hayek, F. A., *Law, Legislation, and Liberty*, vol. I, University of Chicago Press, Chicago, 1973.
- Hirschman, Albert O., *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Declines in Firms, Organizations and States*, Harvard University Press, Cambridge, 1970.
- Jasay, Anthony de, "Values and the Social Order", *International Journal on the Unity of Sciences* 5 (invierno de 1992): 361-390. [También en *Values and the Social Order*, vol. I, Gerard Radnitzky y Hardy Bouillon (comps.), Avebury, Aldershot, Inglaterra, 1995.]
- _____, "The Cart Before the Horse: On Emergent and Constructed Orders, and their Wherewithal". En: *Values and the Social Order*, vol. III, Gerard Radnitzky y Hardy Bouillon (comps.), Avebury, Aldershot, Inglaterra. De próxima aparición. [Publicado con el título de "El carro delante del caballo", *Libertas* 22 (mayo de 1995): 3-21.]

- Johnsen, D. Bruce, "The Formation and Protection of Property Rights Among the Southern Kwakiutl Indians", *Journal of Legal Studies* 15 (enero de 1986): 41-68.
- Leoni, Bruno, *Freedom and the Law*, Nash, Los Angeles, 1961.
- Milgrom, Paul R., "Axelrod's *The Evolution of Cooperation*", *Rand Journal of Economics* 15 (verano de 1984): 305-309.
- _____, North, Douglass C. y Weingast, Barry R., "The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs", *Economics and Politics* 2 (marzo de 1990): 1-23.
- Mises, Ludwig von, *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Al., 1957 (1985).
- Nader, Laura y Todd, Harry F., Jr., "Introduction: The Dispute Process". En: *The Disputing Process - Law in Ten Societies*, Laura Nader y Harry F. Todd, Jr. (comps.), Columbia University Press, New York, 1978.
- North, Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- Osterfeld, David, "Anarchism and the Public Goods Issue: Law, Courts, and Police", *Journal of Libertarian Studies* 9 (invierno de 1989): 47-67.
- Pospisil, Leopold, *Anthropology of Law: A Comparative Theory*, Harper and Row, New York, 1971.
- Rider, Robert, "War Pillage, and Markets", *Public Choice* 75 (febrero de 1993): 149-156.
- Samuelson, Paul A., "Pure Theory of Public Expenditures and Taxation". En: *Public Economics: An Analysis of Public Production and Consumption and their Relations to the Private Sectors: Proceedings of a Conference Held by the International Economics Association*, J. Margolis y H. Guitton (comps.), Macmillan, Londres, 1969.
- Schmidtz, David, *The Limits of Government: An Essay on the Public Goods Argument*, Westview Press, Boulder, Colo., 1991.
- Seldon, Arthur, "The Market Inside and Outside the Law: Naturally Imperfect vs. Politically Distorted Markets". En: *Values and the Social Order*, vol. III, Gerard Radnitzky y Hardy Bouillon (comps.), Avebury, Aldershot, Inglaterra. De próxima aparición.
- Skaperdas, Stergios, "Cooperation, Conflict, and Power in the Absence of Property Rights", *American Economic Review* 82 (septiembre de 1992): 720-739.
- Solvason, Birgir Thor Runolfsson, "Ordered Anarchy, State, and Rent-Seeking: The Icelandic Commonwealth, 930-1264". Tesis de Ph. D., George Mason University, verano de 1991.
- Sugden, Robert, *The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare*, Blackwell, Oxford, 1986.
- Taylor, Michael, *Community, Anarchy and Liberty*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- _____, *The Possibility of Cooperation*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987.

- Tullock, Gordon, "The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft", *Western Economic Journal* 5, (1967): 224-232.
- _____, "Adam Smith and the Prisoner's Dilemma", *Quarterly Journal of Economics* 100 (1985): 1073-1081.
- Umbeck, John, "Might Makes Right: A Theory of the Foundation and Initial Distribution of Property Rights", *Economic Inquiry* (enero de 1981): 38-59.
- Vanberg, Viktor J., "Spontaneous Market Order and Social Rules: A Critical Examination of F. A. Hayek's Theory of Cultural Evolution", *Economics and Philosophy* 2 (1986): 75-100.
- _____, y Buchanan, James M., "Rational Choice and Moral Order". En: *From Political Economy to Economics and Back?*, James H. Nichols, Jr., y Colin Wright (comps.), Institute for Contemporary Studies, San Francisco, 1990.
- _____, y Congleton, Roger D., "Rationality, Morality and Exit", *American Political Science Review* 86 (junio de 1992): 418-431.
- _____, y Kerber, Wolfgang, "Competition Among Institutions: Evolution Within Constraints", *Constitutional Political Economy* 5 (primavera-verano de 1994): 193-219.
- Zupan, Mark A., "Why Nice Guys Finish Last: A Comment on Robert Axelrod's *The Evolution of Cooperation*", *Public Choice* 65 (junio de 1990): 291-293.