

=====
MARCELO BERGMAN

Eric Posner, *Law and Social Norms*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2000, 260 p.

¿Por qué dejamos propina en un restaurante al que tal vez nunca volvamos? ¿Por qué atendemos a los ancianos que ni siquiera conocemos? ¿Por qué donamos dinero a organizaciones que no nos brindan ninguna utilidad personal? Éstas y otras preguntas similares han puesto en aprietos a los defensores de la elección racional. Para resolver tal angustia, Eric Posner nos habla de las normas sociales.

En un libro provocador y original este autor participa en una de las tantas empresas "colonizadoras" del individualismo metodológico: intenta comprender la naturaleza de las asociaciones humanas. La pregunta central es ¿por qué los individuos acatan las normas sociales? Según Posner, porque resuelven problemas de cooperación y acción colectiva a través de mecanismos no legales.

El argumento central del libro es que las normas sociales les sirven a las personas como instrumentos para manifestar la pertenencia a un grupo. Es decir, las normas sociales permiten a los individuos dar señales de pertenencia al grupo de los "buenos"

o al de los "malos" (quien sigue la norma es de los buenos, quien la rechaza es de los malos). La manera como nos peinamos o vestimos, la generosidad con nuestros donativos, el voto en las elecciones, el saludo a la bandera o la entonación del himno, la gratitud por los favores prestados, etcétera, son manifestaciones explícitas de pertenencia a un grupo y no a otro. ¿Por qué nos interesa manifestar nuestra pertenencia? Porque a través de la señal manifestamos estar dispuestos a incurrir en costos que nos aseguran una cooperación con nuestros similares. Cuanto más alto sea el costo de acatamiento a la norma, más importante es la señal que emitimos y más nos asegura la cooperación con "los buenos".

El comportamiento respecto a una norma resulta en dos equilibrios diferenciados (*separating equilibrium*): el del acatamiento y el del rechazo. Sin embargo, cuando una ley penaliza la violación de una norma y esta penalización es percibida como muy costosa, desincentiva a los "malos" a seguir infringiéndola, produciendo un nuevo "equilibrio unificador" (*pooling equilibrium*) en donde el acatamiento es mayor, aunque, paradójicamente, la norma va perdiendo su valor diferenciador. O sea, las leyes, cuando facilitan el equilibrio unificador, disminuyen los costos de acatamiento y, por lo tanto, su poder aglutinante.

Este carácter instrumental de la teoría tiene el mérito de explicar cómo se producen los distintos equilibrios de ciertos comportamientos colectivos. Más que una teoría acerca de las normas sociales, estamos frente a una teoría de las asociaciones individuales. Sin embargo, E. Posner desconoce (tal vez intencionalmente) 40 años de estudios de otras disciplinas y, por lo tanto, la obra no responde a una pregunta central: ¿Qué factores determinan nuestras preferencias por querer pertenecer a los buenos o a los malos? Es decir, ¿cómo se definen y forman los incentivos que los individuos eligen para asociarse con ciertos grupos y no con otros?

El libro se divide en tres partes. En la primera (capítulos 2 y 3) se elabora el modelo de acción colectiva no legal en la que se sientan los fundamentos de la teoría de las señales y las distintas extensiones de este concepto. Para E. Posner, los individuos desean proyectar una imagen de buena reputación, ya que ésta es condición para conseguir socios y cooperadores. A través del uso de la teoría de juegos, el autor concluye que el acatamiento a las normas se convierte en señal para los potenciales socios con los cuales cada individuo desea cooperar. Los que infringen normas también emiten señales al grupo de los "malos" con los cuales desean cooperar (por ejemplo, los adolescentes desafían ciertas nor-

mas, porque su grupo de referencia no es la sociedad adulta sino la de los jóvenes, quienes rechazan algunas convenciones de los mayores). De esta manera, se desarrollan distintos equilibrios posibles.

En la segunda parte (capítulos 4-9) se aborda una gran gama de temas bajo el rótulo de aplicaciones legales, aunque no siempre está bien logrado y preciso el análisis acerca del papel que desempeña la ley. Sin embargo, esta sección cuenta con una buena discusión de temas como el derecho familiar y normas sociales; el Estado, el estigma y el derecho penal; el derecho contractual y las conductas mercantiles; el voto, la participación política y la conducta simbólica; así como la discriminación racial y el nacionalismo. En estos capítulos, el autor aplica su modelo para analizar los efectos de las leyes en la formación de conductas y actitudes. En ocasiones, las leyes pueden fortalecer las normas, y en ocasiones, son detrimentos respecto a ellas.

La tercera parte (capítulos 10-12) desarrolla lo que el autor denomina "implicaciones normativas" o, más precisamente, discute sagazmente los efectos de la teoría para explicar conceptos tradicionales como eficiencia y justicia distributiva, autonomía, privacidad y comunidad.

Un primer problema de este libro es la falta de definiciones precisas. Para Posner,

las normas sociales son sólo conductas regulares. Sin embargo, lo que el autor analiza son convenciones sociales más que normas sociales. Dejar una propina no es una norma sino una convención. En cambio, el sentido de retribución por favores prestados es una norma social. Ayudar ocasionalmente a un viejo no es una norma sino respeto a los mayores. Es decir, ante una misma norma se pueden desarrollar distintas convenciones; lo importante es el valor que respalda la norma. Al negar toda capacidad exógena para determinar conductas, el autor claramente sujeto al rigor del individualismo metodológico, huye de este análisis.

Sin embargo, el problema central del libro es que no explica el aspecto trascendental del problema, es decir, por qué surge o se desafía una norma determinada y no otra. Este estudio deliberadamente descree en el significado social de una norma y valor que la respalda. El acatamiento o rechazo individual a una norma social provoca beneficios materiales o psicológicos que están determinados por la percepción subjetiva de lo que socialmente los individuos fueron asimilando. Por ello, si seguimos a Posner, no podremos entender, por ejemplo, por qué en ciertas sociedades el respeto a los padres es mayor que en otras, por qué el sentido de lealtad es más generalizado en unas sociedades que en otras, por

qué se sanciona la falta de solidaridad en ciertas ocasiones, etcétera. A pesar de que el autor transita por estos problemas, no propone una teoría *normativa* que responda a estas preguntas.

Un ejemplo sirve para ilustrar este punto. En el capítulo 8 el autor analiza elegantemente las causas de la discriminación y el nacionalismo. Para explicar el problema, E. Posner rechaza la teoría de las preferencias, porque correctamente intuye que la discriminación o su rechazo trasciende los gustos personales. La teoría de las señales es superior, ya que explica el mecanismo por el cual nacen estas preferencias. En tiempos de tensión, las personas desean señalar que pertenecen al grupo de los buenos, pues los socios cooperadores son muy demandados. Sin embargo, la teoría no nos dice por qué surgen ciertos patrones de nacionalismos y no otros, o por qué ciertos grupos o pueblos discriminan de una manera y no de otra. Más aún, Posner peca en desconocer más de 50 años de rigurosas investigaciones sociológicas en la materia, y pareciera que conversa con economistas que tradicionalmente ignoraron estos temas. En definitiva, reducir el surgimiento de la discriminación o los nacionalismos a equilibrios y asociaciones cooperativas es obviar los valores y conceptos más trascendentes de estas asociaciones.

Es decir, si bien es acertado explicar que las normas surgen como resultado de equilibrios que resuelven problemas de cooperación, también es cierto que estas construcciones sociales nacen de un marco social y cultural al que responden. Esto no es trivial, es lo que explica la naturaleza de la norma. La teoría de las señales no es satisfactoria para explicar por qué, por ejemplo, en América Latina hay una propensión a la violación de la ley respecto al alto acatamiento en las sociedades sajonas, o por qué el adulterio es condenado en ciertas culturas más que en otras, etcétera. A partir de los marcos culturales y sociales, nacen las nuevas normas y los nuevos equilibrios donde se da cabida a las diferencias entre “buenos” y “malos”.

Eric Posner se queda a mitad de camino. Trasciende una de las grandes debilidades de la acción racional cuando desafía el carácter estático de las preferencias. Su teoría de las señales explica mejor por qué ciertos comportamientos se alinean con elecciones racionales. Su teoría es más satisfactoria que el argumento que sostiene que los gustos individuales determinan elecciones y que éstos no se discuten. O sea, el autor asume correctamente que hay factores endógenos que inciden en la “formación de preferencias”, pero su instrumentalismo no avanza lo suficiente para concluir que es bajo el

prisma de cómo se percibe la realidad (o sea la cultura) como los individuos desarrollan sus gustos y preferencias. En otras palabras, más que los incentivos y costos para asociarse, las normas sociales surgen o mueren en función de cómo filtran los individuos lo aceptable de lo rechazable, de cómo perciben lo “bueno” y cómo lo “malo”. Por ello, según ha sostenido Jon Elster, las normas son dictados sociales y su acatamiento no siempre obedece a criterios de racionalidad.

En resumen, E. Posner propone una muy innovadora teoría acerca del mecanismo implícito que explica el acatamiento o rechazo de una norma social (o, mejor dicho, las convenciones sociales), pero no responde a la pregunta fundamental que se han formulado generaciones de sociólogos y filósofos: ¿cuál es la naturaleza social que da pie a ciertas conductas? La elección racional es limitada si sólo explica los incentivos y motivaciones de una conducta particular. Hace casi un siglo, Max Weber escribía en la *Sociología de la Religión*: “No son las ideas, sino los intereses —materiales e ideales— los que gobiernan directamente la conducta humana. Sin embargo, con mucha frecuencia, las imágenes del mundo que han sido creadas por las ideas determinan las vías sobre las cuales las acciones son empujadas por la dinámica de los intereses.”

Si en vez de encapsular su análisis en el campo de *Law and Economics*, E. Posner hubiese procurado conversar con otras disciplinas que han leído la ética protestante o muchos otros trabajos posteriores, quizás hubiese podido pasar de una teoría instrumental a una comprensión más acabada de las normas sociales.