

# *The Latin American and Caribbean Journal of Legal Studies*

---

*Volume 2, Issue 1*

2007

*Article 1*

---

## Símbolos, Señales y Normas Sociales

Eric A. Posner\*

\*University of Chicago Law School, [eposner@uchicago.edu](mailto:eposner@uchicago.edu)

Copyright ©2007 The Berkeley Electronic Press. All rights reserved.

# Símbolos, Señales y Normas Sociales\*

Eric A. Posner

## Abstract

This article uses a signaling model to explain the role of symbols in people's behavior and beliefs, with special attention to legal manipulation of symbols. It is argued that certain actions become symbolic because they have the proper cost structure and because they are, for historical or psychological reasons, focal. The cost structure enables people to obtain advantages by revealing information about themselves in separating equilibrium. The focal character of the action removes ambiguities about the motives for engaging in it. The government can in theory use standard legal instruments (which mainly affect the costs of the signal) to change equilibrium behavior and belief. The use of the law in this way is likely to have unpredictable effects because of multiple equilibria and of the sensitivity of behavior to parameters, but it occurs frequently because lobbying and other actions that influence lawmaking can become signals themselves, and the law is simply an equilibrium outcome.

**KEYWORDS:** social norms, signaling theory

---

\*The translator would like to thank the Fundação Getúlio Vargas Instituto Latino Americano e do Caribe de Direito e Economia (FGV-ILACDE), in São Paulo, Brazil, for institutional support through the 1+1 Law and Economics Scholars Exchange Program. This translation is posted with the kind permission of The Journal of Legal Studies, Vol. 27, No. 2, Social Norms, Social Meaning, and the Economic Analysis of Law (Jun., 1998), pp. 765-798. © 1998 by The University of Chicago. All rights reserved.

# SÍMBOLOS, SEÑALES Y NORMAS SOCIALES EN POLÍTICA Y DERECHO

Por

Eric A. Posner\* con traducción por Francisco González de Cossío ‡

1. Introducción
2. Análisis
  - 2.1 Juegos de Cooperación
  - 2.2 El emprendedor de una norma
  - 2.3 ¿Por qué el Patriotismo?
  - 2.4 Suposiciones y matices
3. Regulación Estatal del Comportamiento Simbólico
  - 3.1 Banderas
  - 3.2 Autocensura
  - 3.3 Votaciones y otras formas de participación cívica
  - 3.4 Discriminación por raza, etnia y religión
4. Algunos Temas
  - 4.1 Implicaciones Positivas
  - 4.2 Implicaciones Normativas
    - 4.2.1 El Efecto Conductista
    - 4.2.2 El Efecto Hermenéutico: La Creación de un Significado Social y el Problema de la Concretización
    - 4.2.3 Internalizando al Estado
  - 4.3 Conclusión: Símbolos y normas sociales

## 1. Introducción

Los símbolos dominan la política americana y pernean en el derecho. Sin embargo, son pobremente comprendidos. El protestante que estando solo quema una bandera americana a la entrada de tribunales, enciende al mismo tiempo una tormenta política que, cuando el humo finalmente se dispersa, revela un sistema político y legal en gran desorden: los líderes políticos condenan al perpetrador a las penas más altas, los abogados se esmeran por hacer que se le juzgue, los legisladores pelean para proponer leyes que prohíban la profanación de la bandera, los comentaristas retuercen sus manos bajo la sombra amenazadora de la modificación constitucional. De cualquier manera en que se estudie, dicha situación genera un gran alboroto. Y aún así, el incendio de la bandera Americana no le causa ningún daño a nadie. En un país en donde el paradigma que prevalece sostiene que el propósito principal del Estado es prevenir daños,

---

\* Catedrático en la Escuela de Derecho de la Universidad de Chicago.

‡ Catedrático en la Facultad de Derecho de la Universidad Iberoamericana.

la atención se centra en la pregunta de si se le debe permitir a una persona quemar la bandera americana —una acción que no es coercitiva o causa daño alguno— únicamente puede ser considerada como vergonzosa. En realidad, la gente se ofende frente a la profanación de un símbolo. Pero, ¿por qué se considera que la bandera americana es un símbolo? y ¿qué importancia tienen los símbolos?

El que los símbolos son importantes está fuera de discusión. Una investigación somera nos hace ver una cantidad significativa de controversias sobre los símbolos, tanto en este país como en el extranjero. Algunos ejemplos de los Estados Unidos incluye la colocación de nacimientos y otros símbolos religiosos en la propiedad pública, la exposición de la bandera confederada en ciertas universidades del sur (Sack 1997), la renuencia de algunos ciudadanos a utilizar los números de seguridad social y tarjetas de licencia con eslóganes patrióticos impresos en ellas, manifestaciones de miembros Nazis y del Klan, “discursos de odio” en los campus de las universidades, y disculpas presidenciales a las víctimas de las políticas severas del gobierno. En el extranjero, algunos ejemplos incluyen controversias relacionadas con el respeto que se le debe al marco alemán, al canguro, y al Emperador de Japón (Kristof 1995; Nash 1995 y Shenon 1995). La primera respuesta de los ciudadanos a la caída de los regímenes comunistas en Europa del Este no fue la privatización de la industria y la reforma de las políticas secretas, sino la destrucción de estatuas, el renombramiento de calles y el rediseño de las banderas nacionales.

Muchos de estos ejemplos parecen triviales, pero la influencia de los símbolos en las políticas sustantivas y los cambios jurídicos queda fuera de duda. Los políticos cometen suicidio político cuando apoyan una “mala” (a los ojos de quienes los apoyan) modificación a las leyes relacionadas con el aborto, acción afirmativa, Seguridad Social, control de armas y otras políticas de gran importancia, *sin importar qué tan trivial sea la modificación*. Cuando los votantes interpretan el apoyo a un programa político, como un símbolo del compromiso de los políticos con sus valores e intereses, el compromiso político se convierte en difícil, inclusive en imposible.

¿Qué es lo que hace que la profanación de la bandera cobre preeminencia sobre otros asuntos meramente simbólicos? Una teoría es que la violación de símbolos causa un “daño psicológico”, otra sostiene que la violación de los símbolos causa conflicto con las “normas sociales”. Pero dichas teorías no explican el porqué el comportamiento de una persona tiene una resonancia política que causa un daño psicológico o violatorio de normas sociales, mientras otro tipo de comportamiento no lo hace. Lo que es más, postular el reconocimiento del derecho de estar libres de cualquier daño psicológico pondría en duda todos los derechos liberales tradicionales—de libertad de expresión, religión, privacidad, conciencia. Para poder tener una base sólida

para un orden legal que proteja a la gente de algunos daños psicológicos y no de otros, es necesario explicar cómo es que se suscitan dichos daños.

El presente artículo utiliza un modelo de señalización para explicar porqué son importantes los símbolos. Los símbolos son importantes porque la actitud manifiesta de una persona a los mismos les dice a otros el carácter de otra persona. La gente confía de manera significativa en dicha información en el momento de decidir si entablan un comportamiento cooperativo en todos los aspectos de la vida. En efecto, debido a la gran importancia de los símbolos, los esfuerzos de la gente para demostrar su respeto a los mismos lleva a formas significativas de conformidad que pueden ser descritas como “normas sociales.” Cuando los símbolos cambian alguna gente obtiene beneficios en la creación de relaciones cooperativas, mientras que otras pierden los beneficios que solían tener. Debido a que los cambios en los símbolos pueden resultar en pérdidas materiales para alguna gente, dichas personas se resisten cuando el gobierno u otra gente desafían un sistema de símbolos particular. Aún más, debido a que el comportamiento de cooperación puede ser altamente sensible a los símbolos, son grandes los incentivos para que el gobierno regule los símbolos, y daños, pero también sus peligros.

## **2. Análisis**

### **2.1 Juegos de Cooperación**

En la vida cotidiana la gente se desenvuelve en un comportamiento simbólico. Se estrechan las manos, aplauden en teatros, saludan a su bandera, usan ropa de estilo, intercambian anillos de boda, saludan, dan regalos, guardan cierto protocolo diplomático y muestran respeto a sus superiores. En cada caso, el comportamiento simbólico se considera como una señal que envía el agente mostrando que tiene una característica que quiere que el receptor de la señal crea que en realidad tiene, pero que el receptor no puede observar de manera directa. Cuando una acción simbólica es inútil para mostrar interés privado o “sustantivo”, como es el caso de los casos mencionados con anterioridad, todos entienden su naturaleza simbólica. Una persona no aplaude en una obra porque el hecho de juntar las manos sea placentero, sino porque un aplauso es una señal al actor y a los demás miembros de la audiencia, de que una persona disfrutó el show. Sin embargo, mucho de nuestro comportamiento tiene propósitos simbólicos y sustantivos. Una persona puede discriminar a los miembros de cierto grupo minoritario por dos razones; porque le disgustan y porque quiere mostrarle a los otros que le disgustan los miembros de un grupo minoritario. Una persona puede obtener preparación académica debido a que considera que la educación mejorará sus aptitudes y porque desea demostrarle a los patrones que es lo suficientemente inteligente como para obtener un título. Una persona

puede participar en un desfile patriótico porque disfruta el espectáculo y porque le quiere demostrar a sus vecinos que tiene sentimientos patrióticos.

Para plasmar estas ideas, y sus consecuencias para el sistema legal, utilizo en el presente un modelo de señalización. Se le denominará a este modelo como “juego de cooperación”. La cooperación se refiere a cualquier tipo de relación cooperativa que puede ser representada como el dilema del prisionero repetitivo, incluyendo negocios, familia y relaciones sociales. Debo comentar que dentro de mi espacio, no puedo más que hacer un esbozo de la manera en que procedería el argumento. Un análisis más detallado se dejará para un trabajo futuro.

En el juego de cooperación a los ciudadanos de una alta talla (“cooperadores”) les preocupa las ganancias futuras en relación con las presentes, y ganan más mediante la acción conjunta con otros de lo que ganarían con una actuación individual. En contraste, a los ciudadanos de baja talla (“tramposos”) les preocupa más el presente y tienen oportunidades privadas y adecuadas para obtener ganancias. Ambos tipos de personas harían trampa en una ronda uni-instancial del dilema del prisionero; pero en una versión repetitiva de este juego, que no tenga un fin definitivo y muestre pagos apropiados, los cooperadores nunca volverían a hacer trampa, mientras que los tramposos harían trampa en el primer movimiento. La razón es que los cooperadores se preocupan más sobre las recompensas futuras, por lo que desean que el juego continúe, mientras que los tramposos valoran más las recompensas inmediatas que (las altamente descontadas) recompensas futuras.

Aunque algo artificial, imaginemos que los dos tipos (“remitentes”) buscan cooperar con los miembros de otros grupos (“receptores”). Los receptores no pueden distinguir a los remitentes por tipo. Si los receptores cooperan con quienquiera que se les acerquen, algunas veces ganarán y otras perderán. Los cooperadores no hacen trampa con ellos en la primera ronda, por lo que los receptores saben que son cooperadores, y los dos jugadores pueden por tanto cooperar de manera indefinida para obtener ganancias mutuas. Los tramposos hacen trampa a los receptores desde la primera ronda, y los receptores se niegan a seguir cooperando, pero ya habrán tenido que soportar una pérdida única. Dependiendo de la fracción de tramposos en la población y la diferencia entre las recompensas por cooperación y por trampas, los receptores estarán dispuestos a cooperar con cualquiera, pero se negarán a cooperar con todos cuando las pérdidas esperadas exceden a las ganancias esperadas.

Para evitar la posibilidad de que los receptores no cooperen con los mismos, las personas de alta talla intentan proporcionar evidencia creíble de su tipo, enviando una señal a los receptores. Una señal es cualquier acción costosa que, de ser exitosa, revelará el tipo del remitente. Una señal puede distinguir a

un cooperador y a un tramposo únicamente si el cooperador puede enviar una señal y el tramposo no. Algunos ejemplos de las señales analizadas en la literatura incluyen la entrega de regalos, promoción y consumo de artículos lujosos o de moda (Camerer 1988; Klein y Leffler 1981; Pesendorfer 1995; Bagwell y Bernheim 1996). La persona que se envuelve en este tipo de actos le demuestra a otros que espera tener altos índices de cooperación en regreso, porque si no los tuviera, no sería capaz de soportar la señal. Se debe enfatizar que las señales pueden ser ambiguas: dar regalos, por ejemplo, puede reflejar la generosidad o altruismo de una persona, y no tanto su tasa de descuento (véase Posner 1997). Se debe enfatizar que las señales que tienen una mala estructura de costo —son demasiado baratas o costosas— es factible que no puedan distinguir a los cooperadores de los tramposos, teniendo por consecuencia que todos utilicen la señal o que todos dejen de utilizarla. Los cooperadores envían señales a efecto de revelar su tipo; en la medida en que las señales tienen una mala estructura de costo, por lo que los tramposos imitarán las señales para no revelar al receptor que ellos mismos son de baja talla. Si los cooperadores saben distinguirse a si mismos de los tramposos, los receptores cooperarán con los cooperadores; por el contrario, si no logran hacerlo, los receptores no cooperarán con ellos (o si la recompensa es adecuada, entonces cooperarán con cooperadores y tramposos de la misma forma).

Una gran cantidad de señales han recibido poca atención en la literatura, pero son de gran significado. Cuando una persona demuestra su respeto a la bandera nacional cumple con sus obligaciones cívicas, tales como votar y formar parte de un jurado, y evita a la gente que considera como enemigos del Estado, pero que son de hecho socios cooperativos deseables a un corto plazo, dicha persona se desenvuelve en acciones que son costosas. Si los receptores interpretan dichos actos como una manera de revelar el tipo de cada persona, y si las acciones son tan fáciles de hacer que los cooperadores recuperan sus costos mediante compensaciones de cooperación, pero lo suficientemente costosas como para que los tramposos no puedan recuperar sus costos huyendo en la primera ronda, dichos actos pueden servir de señales. Porqué estas acciones sirven como señales en lugar de otras acciones costosas (tales como sentarse en un pilar por un mes), se discutirá más adelante. Cuando nos enfocamos en este tipo de señales, como opuestas al dar regalos, publicidad y otras similares, algunas veces me referiré al juego de cooperación como el “juego del patriotismo”, aunque los mismos sean formalmente idénticos.

Para darle al lector una idea más clara de la influencia de los incentivos de las señales en el comportamiento, únicamente describiré los puntos principales utilizando un ejemplo numérico sencillo<sup>1</sup>. Para efectos del ejemplo, me referiré

---

<sup>1</sup> El modelo se asemeja a los modelos de publicidad. Véase, por ejemplo, Klein y Leffler (1981) y Milgrom y Roberts (1986).

de manera estilizada a la señal de “saludar a la bandera” en ocasiones que lo ameriten, pero dicho comportamiento puede ser algo barato como para servir como señal, por lo que se debe tomar como representativo de los comportamientos patrióticos señalados anteriormente, y será puesta en su propio contexto en las siguientes secciones de este artículo.

Los remitentes son ya sea cooperadores o tramposos. Las probabilidades de que un remitente sea un cooperador es del 0.9. En el primer movimiento, la naturaleza determina el tipo de remitente. El remitente descifra su tipo y después decide si saludar o no. Inicialmente el receptor no sabe cuáles son los tipos de remitentes pero sabe la distribución de los tipos. El receptor observa si el remitente saluda o no y después decide si coopera con el remitente o lo rechaza. Si el receptor rechaza al remitente entonces todos reciben \$0. Si el receptor coopera, y el remitente es un tramposo, entonces el remitente engaña al receptor y obtiene una ganancia (\$2), y el receptor incurre en una pérdida (-\$2). Si el receptor coopera y el remitente es un cooperador, entonces el receptor y el cooperador inician una relación a largo plazo de mutua cooperación, de la cual ambos recibirán una serie de pagos relativamente pequeños, pero considerables en conjunto (\$6 por cada uno). Técnicamente, la misma cascada de pagos se encuentra disponible para el tramposo y el cooperador. Sin embargo, como el tramposo y el cooperador tienen distintas tasas de descuento, el tramposo la valúa en menos de \$2 (la recompensa por no cooperar) mientras que el cooperador la valúa en \$6. A ambos remitentes les cuesta \$3 saludar a la bandera y \$0 no saludarla.

El equilibrio se separa bajo las siguientes condiciones. El receptor cree que cualquiera que salude a la bandera es un cooperador y cualquiera que no la salude es un tramposo. Por lo tanto, el receptor cooperará con cualquiera que salude a la bandera (esperando una recompensa de  $\$6 > \$0$ ), y rechaza a cualquiera que no salude a la bandera ( $\$0 > -\$2$ ). El cooperador recibe \$3 por saludar a la bandera ( $\$6 - \$3$ ), que excede a su recompensa por no saludar a la bandera (\$0). El tramposo recibe \$0 por no saludar la bandera, que excede de su recompensa por saludar la bandera ( $\$2 - \$3 = -\$1$ ). Por lo tanto, ningún remitente se desviará de su estrategia. El receptor no tiene ninguna razón para comprobar su suposición de que todas las personas que saludan a la bandera son cooperadores, porque en equilibrio esto es cierto. El equilibrio es un equilibrio Bayesiano perfecto (perfect Bayesian equilibrium).

Otro equilibrio Bayesiano perfecto es el “conjunto pasivo” (*passive pooling*), por lo cual me refiero a un equilibrio en un conjunto en el que nadie envía la señal. Suponiendo que nadie salude a la bandera, entonces el receptor estimará correctamente la proporción de los tipos en la población. El receptor cooperará con todos debido a que la ganancia ( $.9(\$6) + .1(-\$2) = \$5.2$ ) excede de la ganancia que resultaría de rechazar a todos (\$0). El cooperador no saludará a la

bandera ( $\$6 > \$6 - \$3$ ); ni el tramposo ( $\$2 > \$2 - \$3$ ). Por lo que no importa cuáles sean las creencias del receptor de encontrarse fuera de equilibrio: aún pensando que solamente los cooperadores saludan a la bandera, ningún remitente gana por hacerlo. Así bien, el “conjunto pasivo” resulta en un equilibrio Bayesiano perfecto.

El “conjunto activo” (*active pooling*) en el cual todos envían una señal no es un equilibrio Bayesiano perfecto: el tramposo tiene mejores resultados desviando su atención y no saludando a la bandera ( $\$0$ ), que saludándola ( $\$2 - \$3 = \$1$ .) Sin embargo, podemos obtener un equilibrio en el conjunto activo mediante el ajuste de los números. Supongamos que el tramposo obtiene  $\$4$  por cooperar, y que el receptor cree que la probabilidad de que una persona que salude sea un cooperador es del 90%. Supongamos también que si alguien no saluda a la bandera el receptor considerará que dicha persona es un tramposo. Si todos saludan a la bandera, el receptor cooperará con ellos en lugar de rechazarlos ( $.9(\$6) + .1(-\$2) = \$5.2 > 0$ ). El cooperador no se desviará: la ganancia por la señal ( $\$6 - \$3 = \$3$ ) excede la ganancia por no enviar la señal ( $\$0$ ). El tramposo no se desviará ( $\$4 - \$3 = \$1 > \$0$ ).

Existen muchos otros tipos de equilibrio, tal como el equilibrio en el que la gente de un tipo envía de manera aleatoria las señales. Estos temas se evitarán para mantener la discusión simple<sup>2</sup>. El ejemplo es suficiente para mi propósito principal, que es analizar el efecto de intervenciones legales en el comportamiento simbólico. Ahora me enfocaré en tres tipos de intervenciones legales. (Una cuarta se presenta en la siguiente sección.)

*Cambios en el costo de la señalización.* Consideremos de nuevo un ejemplo original. Supongamos que el costo de saludar a la bandera es de  $\$1$  para ambos tipos de remitentes. El tramposo ahora ganará  $\$1$  por saludar a la bandera ( $\$2 - \$1 = \$1 > \$0$ ) por lo tanto, las estrategias separatistas ya no son un equilibrio Bayesiano perfecto. El equilibrio en los conjuntos activos y pasivos es posible: en los pasivos, porque cuando ambos tipos no saludan el receptor de todos modos coopera ( $\$5.2 > \$0$ ) por lo que ninguno de los tipos gana lo suficiente al distinguirse como un cooperador como para justificar el costo de la

<sup>2</sup> Las complicaciones derivan de la dificultad de llegar a conceptos de equilibrio satisfactorios. Como ejemplo, uno podría argumentar que el equilibrio en un conjunto activo no es posible. El cooperador preferiría desviarse si el receptor cooperara con aquellos que se desvíen debido a que el cooperador entonces evitaría el costo de la señal (ganar  $\$6$  en lugar de  $\$3$ ). El receptor podría de hecho creer que cualquiera que se desvíe tendría una posibilidad del 90% de ser un cooperador debido a que ambos el cooperador y el tramposo tienen mejores resultados por desviarse que por enviar la señal, suponiendo que el receptor cooperaría con alguien que se desviara. Dado que en los dos tendrían mejores resultados, el receptor no tiene razón para creer que únicamente el tramposo se desviaría. Si el receptor de hecho creyera que cualquiera que se desvíe tiene una posibilidad del 90% de ser cooperador, entonces cooperaría; por lo que, anticipando dicha situación, el cooperador se desviaría. Para un análisis más a fondo del refinamiento del equilibrio utilizado en el presente, véase Baird, Gertner, y Picker (1994, p. 255). Sin embargo, si el costo de una desviación no satisfactoria es lo suficientemente alta, el cooperador podría considerar como inaceptable el riesgo de que el receptor pudiera rechazarlo sin razón alguna.

señal ( $\$6 > \$5$ ,  $\$2 > \$1$ ); en los activos debido a que cuando ambos tipos saludan, y el receptor considera que todos aquellos que no envían señales son tramposos, ninguno de los dos tipos ganará algo por no saludar, por ser percibidos como tramposos y por ser rechazados por el receptor ( $\$5 > \$0$ ,  $\$1 > \$0$ ).

*Cambios en los beneficios de los remitentes y receptores, derivados de la cooperación.* En el análisis del equilibrio de los conjuntos activos analizamos que un incremento en la recompensa del tramposo por cooperar de \$2 a \$4, mantendría un equilibrio en los conjuntos activos. Por lo general, entre mayores sean los beneficios del remitente por cooperar (en comparación con ser rechazado), mayores serán los incentivos para enviar una señal para evitar ser considerado como un tramposo y ser rechazado. De manera similar, si la recompensa del receptor por cooperar con un tramposo se reduce de manera significativa, no se podrá tener equilibrio en los conjuntos activos y pasivos.

*Modificaciones en las creencias de los receptores respecto de la razón de los tipos.* Supongamos que existe un equilibrio en los conjuntos pasivos en donde existe cooperación. Vimos que esto es posible con los números utilizados en el ejemplo original y el resultado continúa si la recompensa del receptor por cooperar con el tramposo es aún más baja que en el ejemplo original, digamos, de -\$6. Supongamos que un impacto tiene por consecuencia que los receptores consideren que el 60% de todos los remitentes son tramposos, en lugar del 10%. En respuesta, los receptores se negarán a cooperar cuando los tipos no sean de fácil distinción ( $.4(\$6) + .6(-\$6) = -\$1.2 < 0$ ). En este caso los cooperadores se desviarán y saludarán a la bandera ( $\$6 - \$3 > 0$ ). Los tramposos no se desviarán ( $\$0 > \$2 - \$3$ ). Como resultado, se crea un equilibrio separatista. Los receptores en el futuro no corregirán sus creencias debido a que únicamente cooperarán con aquellos quienes saluden a la bandera, y todos aquellos que saluden a la bandera serán cooperadores, por lo que no serán capaces de determinar la relación correcta.

## 2.2 El emprendedor de una norma

El juego de cooperación requiere que la señal sea costosa. Sin embargo, nada relacionado con el juego dicta la forma de la señal. Siempre que una acción sea costosa, tanto real como aparentemente, puede considerarse como una señal de que el remitente pertenece a una calidad alta. Como se dijo con anterioridad, el dar regalos, la publicidad, la compra de artículos de moda, y otras formas conspicuas de consumo pueden servir como señales en el juego de cooperación. Sin embargo, las señales pueden ser ambiguas. El dar un regalo o atender a un desfile no revela la tasa de descuento de una persona o si él o ella disfrutan dichas actividades. La pregunta es entonces ¿cómo es que ciertos comportamientos llegan a tener un valor simbólico?

Una respuesta se basa en la idea de los puntos focales (véase Schelling 1960, p. 57). La coincidencia histórica, cualidades físicas y otros atributos del comportamiento pueden tener como resultado que la gente los asocie con cierto tipo de cualidades de carácter. Por ejemplo, el 19 de abril se ha convertido, por mera casualidad, como una fecha en la que un opositor al gobierno se distingue a sí mismo haciendo explotar un edificio o involucrándose en otro tipo de formas de protestas de derecha. La ocurrencia incidental de diferentes eventos significativos en dicha fecha le ha dado importancia.

Otro tipo de señales son prefabricadas. El día de Martin Luther King, por ejemplo, fue creado por el gobierno federal; no surgió espontáneamente. Una vez que fue creado, la gente puede demostrar su lealtad a los movimientos de derechos humanos haciendo gestos de respeto en tal día de una manera públicamente visible.

Las señales verdaderamente fabricadas son poco usuales. Generalmente, cuando el gobierno o individuos privados tienen éxito en establecer ciertas acciones como señales, lo logran al atraer la atención del público a uno de varios puntos de conflicto. Para demostrar respeto a los derechos humanos uno debería tener un día especial u otro tipo de celebración. ¿Debería ser en honor de King o de cualquier otro líder? ¿Debería ser en la fecha de nacimiento de King, o de su muerte, o en la fecha de alguno de sus logros? La historia nos provee un número de puntos focales; y los individuos con autoridad les permiten a los ciudadanos coordinarse alrededor de uno.

Para analizar estos puntos de manera más formal hacemos referencia al juego de cooperación o de patriotismo en un juego más grande. Previo al primer movimiento del juego de cooperación, un “emprendedor de una norma” (*norm entrepreneur*<sup>3</sup>) establece que una acción concreta será considerada como una señal. El emprendedor de una norma establece que una acción en particular, por ejemplo, votar, será considerada como una señal de cooperativismo<sup>4</sup>. El juego de cooperación se modifica de la siguiente manera. Cada remitente escoge de entre varias posibles señales. El remitente puede escoger la señal recomendada por el emprendedor de una norma, o puede escoger otra señal. Una vez que se ha jugado el juego de cooperación, el emprendedor de una norma recibe una recompensa que es una función del número de gente que emite la señal que él recomienda. En algunos contextos tiene sentido decir que el emprendedor de una norma recibe una recompensa si elimina el equilibrio en los conjuntos activos, en otro contexto tiene sentido decir que recibe recompensas si transforma el equilibrio de un conjunto pasivo a un equilibrio separatista. El

---

<sup>3</sup> El término se utiliza por Sunstein (1996, p. 909).

<sup>4</sup> Esto es palabrería (“cheap talk”), vease Farrel y Rabin (1996).

emprendedor de una norma no puede, a priori, tener información perfecta respecto de las recompensas de las partes en el juego de cooperación, por lo que no puede invariablemente escoger la señal que incrementa su recompensa. Dado que el juego se repite constantemente, el emprendedor de una norma puede inventar nuevas señales en rondas futuras si las señales anteriores fueron incapaces de generar recompensas importantes<sup>5</sup>.

Al momento de escoger entre varias señales, los remitentes tienen sólo una idea vaga de cuáles serán las señales que les permitirán distinguirse de los tramposos y cuáles señales no se los permitirán. Por lo tanto, supondremos que no tienen conocimiento de que las recompensas del receptor y de los costos y recompensas de otros remitentes. Por lo tanto deben preocuparse del hecho de si el receptor reconocerá la señal como un esfuerzo de distinguirse a uno mismo, como opuesto a una simple manera placentera de comportamiento. Lo anterior es un problema de coordinación en tanto toda, o la mayoría de la gente, considere que algunos comportamientos actúan como señales, y, hasta en tanto dichos comportamientos tengan efectivamente la estructura de costo correcta, dichos comportamientos podrán actuar como señales. Los remitentes confiarán en la costumbre (por ejemplo, el dar regalos), pero también por los significados dados por el *Zeitgeist* (por ejemplo, el anticomunismo), y en las recomendaciones de emprendedores de norma con autoridad, mismas que reducirán la reunión. En tanto los remitentes sigan las recomendaciones de una persona, entonces se convertirán en un emprendedores de norma auténtico. (Una condición importante es la notoriedad: es por eso que aún celebridades sin conocimientos políticos pueden hacer anuncios política y culturalmente influyentes, así como los descendientes de la realeza, sin importar qué tan distinguidas sean sus habilidades, siempre que encuentren una continuidad.)

La importancia del juego NE, como lo denominaré, es que demuestra que si una señal no puede crear un equilibrio separatista o un equilibrio en un conjunto pasivo, el emprendedores de norma tiene un incentivo para crear una nueva señal, con la esperanza de que sea satisfactoria. Sin embargo, se debe enfatizar que la señalización puede surgir de manera espontánea alrededor de ciertos eventos que se convierten en focales (tales como el 19 de abril), sin que los empresarios normativos jueguen papel alguno. En cualquier caso, nos referiremos a la creación de nuevos símbolos para reemplazar los viejos símbolos que no son capaces de producir el equilibrio adecuado, como *transformaciones de símbolos*.

---

<sup>5</sup> Esta referencia se refiere vagamente al modelo de Pesendorfer en el cual un diseñador procura fabricar bienes que serán utilizados por los consumidores para mostrar status; la recompensa del diseñador se da desde el hecho de que muchos consumidores querrán comprar los bienes, y algunos de ellos pagarán una prima por ellos, debido a que su exclusividad les permite demostrar status. Véase Pesendorfer (1995).

De manera más realista, mucha gente —incluyendo políticos experimentados, académicos, novelistas, periodistas y otros jugadores culturales— compiten por ser emprendedores de norma exitosos desde la primera ronda en el juego NE. Ellos proponen señales, los cooperadores utilizan la señal que consideran como la más factible para crear un equilibrio separatista. Habrá conflicto y confusión. Sin embargo, la reunión alrededor de una señal única puede traer beneficios para el emprendedores de norma que la propuso.

En esta coyuntura podemos incluir una cuarta alternativa a los tres métodos para influenciar el equilibrio en las señales. Cuando el Estado o un emprendedor de norma privado, publica una nueva señal de manera exitosa, la gente puede sustituirla la vieja señal por la nueva, y la nueva señal puede modificar el equilibrio.

### 2.3 ¿Por qué el Patriotismo?

A diferencia de señales como la entrega de regalos y la publicidad, las señales patrióticas apelan a los valores nacionales. Sin embargo, las diferencias entre dichas acciones son superficiales. Los actos pueden ser interpretados como una señal del deseo de una persona de cooperar únicamente cuando tienen cierta conexión con el bienestar del receptor. Cuando el conjunto de jugadores está conformado por gente dentro de una relación social o de negocios, las señales típicamente apelan a placeres e intereses de los miembros del grupo, que pueden ser un tanto locales y atendiendo a cierta idiosincrasia (barbacoas, expediciones de pesca, fiestas y banquetes rituales, intercambio de regalos, etcétera). Cuando el conjunto de jugadores se compone por una nación, las acciones deben ser más finas—no deben ser ofensivas o costosas para la mayoría de la gente en el país. En dichas circunstancias, podemos encontrar dos tipos de comportamiento simbólico: símbolos “puros”, tales como saludar a la bandera, cuyos beneficios son no-materiales en su totalidad; y símbolos “impuros”, tales como votar y discriminar a los enemigos de un país, que producen bienes públicos que benefician a todos o a la mayoría de los ciudadanos. Los últimos son más focales en la medida en que se reconoce a la gente que se sacrifica por su país como un patriota; los primeros requieren de un esfuerzo razonable para crear y diseminar una tradición que todos entiendan.

Para explicar porqué las demostraciones patrióticas pueden servir como señales es de utilidad el siguiente ejemplo. La era McCarthy<sup>6</sup> surgió espontáneamente de una explosión exitosa de una bomba de hidrógeno por la

---

<sup>6</sup> La era McCarthy se le llamó al ciclo comprendido entre 1940 y 1950 cuando se desató en Estados Unidos un período de intensa cacería contra quienes se creía eran comunistas, mientras que las leyes anticomunistas fueron impulsadas por el senador republicano de Wisconsin.

Unión Soviética y la exposición de espías soviéticos en el gobierno americano, eventos que incrementaron los miedos sobre la seguridad en los Estados Unidos y provocaron preocupación sobre la cohesividad. Aún en los negocios ordinarios y las relaciones sociales alejadas de los eventos internacionales, los ciudadanos pensarán que cualquier persona que se involucre en una acción que ponga en peligro la seguridad americana, aun remotamente, será un “tramposo”. Después de todo, los tramposos prefieren ganancias a corto plazo que a largo plazo, y el deterioro de un país usualmente es una cosa lenta e insidiosa. Sin embargo, no es necesario suponer que la gente cree que cualquier persona que es una amenaza remota a la seguridad total de los Estados Unidos no puede ser de confianza para entregar pedidos en tiempo o para ayudar en la construcción de una cerca. Es suficiente suponer que alguna gente atraerá la atención a su propia lealtad evitando ostentosamente (u obstaculizando) a la gente que se involucra en acciones que pueden ser consideradas como no patrióticas, sin importar qué tan pequeñas o poco amenazadores sean dichas acciones. Si son exitosos, cualquiera que quiera evitar ser considerado como un tramposo actuará alrededor de dichas acciones, incluyendo el ostracismo de la gente que se considere tramposa, resultando en conformidad con ciertas normas supuestamente patrióticas.

En la medida en que incrementó la amenaza soviética la gente pensó que podían distinguirse a sí mismos de los tramposos negándose a criticar al gobierno (o al menos las águilas en el gobierno), involucrándose en muestras ostentosamente patrióticas, sospechando de los inmigrantes y otras personas cuya relación con los Estados Unidos se encontraba atenuada, y criticando a la gente que criticaba los valores Americanos, en especial a todos aquellos que apoyaban la ideología de la Unión Soviética.

Es de señalar que la importancia de los eventos mundiales era doble. Primero, proveían el punto focal, por lo que insinuaban actuar como señales. Si la Unión Soviética es la amenaza, y la Unión Soviética está controlada por comunistas, entonces puede ser que los comunistas americanos también sean una amenaza. Por lo tanto, el evitar a los comunistas americanos revela el compromiso a la cooperación con ciudadanos que no sean comunistas. En segundo lugar, los eventos mundiales aumentaron la necesidad percibida de evitar a los tramposos. En épocas de paz, entablar una relación con un tramposo puede ser no tan peligrosa: podrán engañarte pero se pone poco en riesgo. En tiempos de guerra, entablar una relación con un tramposo es peligroso: al engañarte, te hacen vulnerable a sufrir la escasez elevada que existe en la economía de guerra, e inclusive te hace vulnerable frente a los poderes hostiles. McCarthy, un emprendedor de norma clásico, explotó dichos miedos. No porque haya fabricado la asociación entre el comunismo y la subversión, sino porque proveyó teorías y “evidencia” para incrementar la sospechas de la gente. Antes de la época de McCarthy evitar comunistas no se consideraba como una

señal fuerte de lealtad. Durante la época de McCarthy se convirtió en una señal poderosa de lealtad, a tal grado que se generó un equilibrio separatista. Únicamente después de varios años dicho equilibrio se colapsó debido a que se consideró que la amenaza Soviética era exagerada, o bien que la amenaza de los tramposos era igualmente exagerada, o que el costo de aislar erróneamente a la gente que no era tramposa era demasiado alto. Como resultado, no valía la pena incurrir en el costo de enviar una señal patriótica, debido a que uno obtendría ganancias similares en el caso de enviarlas o no, y el equilibrio separatista se convirtió en un equilibrio de conjunto en el que nadie (o muy poca gente) enviaba mensajes patrióticos, y nadie (o muy poca gente) deducía que la negativa de una persona a mandar un mensaje significaba que dicha persona sería un socio poco confiable<sup>7</sup>.

## 2.4 Suposiciones y matices

*Remitentes y receptores.* Un aspecto poco elegante del modelo es la división de la población entre receptores y remitentes, cuando de hecho todos somos remitentes y receptores a la vez. El razonamiento es que cuando uno decide sobre el envío o no de una señal, la persona toma al resto de la población como tal. El receptor puede ser considerado como una persona promedio con la cual el remitente desea tratar. En cualquier sociedad funcional la mayoría de la población se compone de cooperadores y una pequeña fracción de la población se compone de tramposos. La artificialidad de dichas suposiciones se puede evitar utilizando un modelo de combinación en el que todos envían y reciben señales (véase, e.g., Pesendorfer 1995; Camerer 1988), pero un modelo de ese tipo generaría una complejidad innecesaria.

*Tramposos.* Una persona puede obtener poco de cooperar debido a que tiene una alta tasa de descuento; sin embargo, también podría obtener poco de la cooperación debido a que no desea lo que otros le puedan ofrecer o porque los otros demandan como una señal de cooperativismo una acción que dicha persona encuentra como inusualmente costosa. Por ejemplo, los comunistas convencidos o los liberales comprometidos pueden negarse a mostrar respeto por la bandera o involucrarse en otro tipo de acciones supuestamente patrióticas debido a que él o ella considera que una persona verdaderamente cooperativa o patriótica es aquella que señala las deficiencias en un sistema político existente. La diferencia entre un tramposo real y, digamos, un liberal comprometido es crucial: el primero no se interesa sobre el futuro, mientras que el segundo sí se preocupa por el futuro, pero considera que el comportamiento simbólico requerido es repugnante. Sin embargo, los dos tipos son agrupados juntos por el

---

<sup>7</sup> Una pequeña muestra de la época de McCarthy se puede encontrar en Reeves (1989).

cooperador que es persuadido por el valor de la señal. Más adelante regresaremos al problema—la crudeza de las señales<sup>8</sup>.

*Las razones para enviar señales: la recompensa de la cooperación privada.* Los modelos de cooperación y patriotismo suponen que los ciudadanos envían señales, aún señales políticas tímidas, a efecto de inducir a los otros ciudadanos a cooperar con ellos. El objeto alternativo para emitir señales políticas es revelar las preferencias políticas propias al gobierno o a otros ciudadanos particulares, con la esperanza de influenciar las decisiones del primero y el voto del segundo (véase Lohmann 1994; Rasmusen 1993). Un tercer motivo para enviar señales políticas es revelar los costos propios hacia competidores potenciales<sup>9</sup>. Tales motivos son probablemente importantes, sin embargo no los abordo en este artículo por razones de simplicidad.

De igual manera, hay que considerar que es mejor pensar en receptores cooperando más o menos con los ciudadanos, en lugar de hacer una elección de todo o nada.

*Tipos y acciones discretas versus continuas.* Un modelo alternativo podría suponer que la gente cae en un rango de tipos continuos en los que poca gente es supercooperadora y otra poca gente es supertramposa, y todos los demás caen dentro de una posición moderada. También se puede suponer que la gente puede enviar una serie de señales patrióticas o cooperativas, desde la más barata hasta la más cara. Para los efectos del presente, un modelo que haga dicha suposición, en lugar de considerar tipos y acciones dicótomas, probablemente no tendría como resultado conclusiones sustancialmente diferentes, a pesar de que el modelo no se ha desarrollado correctamente en la doctrina. Sin embargo, un aspecto particularmente bueno de dicho modelo es que puede mostrar cómo las preferencias continuas tienen por consecuencia un comportamiento discontinuo, un resultado que se genera de manera artificial en los modelos dicótomos. El resultado es también más persuasivo, debido a que sugiere que la gente no se conforma del todo, su comportamiento seguirá reflejando la influencia de la conformidad de los demás<sup>10</sup>. Dicho resultado es consistente con el comportamiento observado; su significado será discutido más adelante (véase Sección 4.1).

---

<sup>8</sup> Una confusión adicional resulta de que en una subcomunidad la gente demuestra su lealtad a los demás, involucrándose en acciones que violan las normas dominantes. Por lo tanto, una persona puede quemar una bandera con el objeto de demostrar a los otros críticos del gobierno que se encuentra profundamente comprometido y que es un aliado valioso.

<sup>9</sup> Glazer y Konrad (1995) argumentan que las firmas negocian y abogan por regulaciones protectoras como una manera de señalar a un candidato potencial que tienen costos marginales bajos, por lo tanto una entrada disuasiva.

<sup>10</sup> Véase Bernheim (1994), quien, sin embargo, considera como exógena la preocupación sobre la reputación, más que derivada de las recompensas de la cooperación.

### 3. Regulación Estatal del Comportamiento Simbólico

Cuando un Estado publica una prohibición, por ejemplo, la prohibición de quemar banderas estadounidenses, podemos distinguir dos tipos de efectos que se podrían derivar de la prohibición. El primero es que la ley tiene cierto efecto sobre el comportamiento: aumenta o disminuye la cantidad de incendios de banderas. El primer efecto será denominado como el efecto *en el comportamiento* de la ley. Segundo, la ley puede cambiar el entendimiento de la gente sobre el comportamiento que influencia. Por ejemplo, aquellos que continúan quemando banderas, una vez que la ley ha entrado en vigor, podrá ser considerado como un acto no patriótico; mientras que previo a la publicación de la ley, pudieron haber sido considerados como menos patriotas, o sólo raros; por otro lado, aquellos que continúan quemando banderas pueden ser admirados como libertarios civiles, mientras que, previo a la ley, pudieron haber sido considerados como poco patriotas. El efecto de la ley en las creencias de la gente sobre el tipo de la persona que se involucra en una acción particular será llamado el efecto *hermenéutico* de la ley.

El juego de cooperación demuestra las diferentes maneras en las que se generan los efectos conductistas y hermenéuticos de las leyes. Con anterioridad se mencionaron cuatro métodos. Primero, la ley puede modificar el costo de enviar una señal. Segundo, la ley puede modificar las recompensas de la cooperación. Tercero, la ley puede modificar las creencias de los receptores respecto de la proporción de los tipos en la población. Cuarto, la ley puede modificar la recompensa del emprendedor de norma por la construcción de una señal, o la ley puede construir una señal por si misma. Estos cuatro efectos en combinación pueden tener por consecuencia un cambio en el equilibrio: el comportamiento en este nuevo equilibrio representa el efecto conductista de la ley; las creencias en este equilibrio representan el efecto hermenéutico de la ley.

Los siguientes ejemplos sirven para ilustrar estos fenómenos. No pretendo ser sistemático. Los ejemplos se enfocan en diferentes aspectos de los modelos. La parte IV los une.

#### 3.1 Banderas

Una manera para que una persona demuestre su cooperativismo es demostrar respeto por la bandera. Aludiré como “saludar a la bandera” a cualquier rango de acciones, incluyendo el efectivamente saludar a la bandera surgida la oportunidad, desplegar la bandera, especialmente cuando se hace de manera consistente con rituales complicados, y demás. Llamaré “profanar a la bandera” a cualquier gesto percibido como irrespetuoso hacia la bandera, desde ignorarla cuando uno debería mostrar respeto por la misma, hasta quemarla en

los escalones de los tribunales. Saludar a la bandera es costoso. No obstante que los cooperadores y los tramposos tienen el mismo costo por saludar a la bandera, los cooperadores obtienen mejores recompensas cuando el saludar a la bandera funciona como señal, debido a que los receptores no terminarán su relación cuando se den cuenta del tipo del cooperador, mientras que ellos efectivamente terminarán sus relaciones con los tramposos. El juego de cooperación demuestra el porqué el entusiasmo por la bandera crece y mengua. En tiempos de crisis, el costo de ser aislado es tan grande que nadie arriesgaría el castigo que podría resultar de desviarse de un conjunto activo. En tiempos de seguridad los receptores pierden poco por cooperar con tramposos, por lo que cooperarán con cualquiera, y los tramposos por ende, no se molestarán en saludar a la bandera. Pero si el receptor coopera con gente que no salude a la bandera, los cooperadores no incurrirán en el costo de saludar a la bandera. En tiempos de tensión puede darse una separación debido a que solamente los cooperadores encuentran provechoso saludar a la bandera.

¿Hará sentido a los receptores considerar que la gente que no respeta a la bandera no son buenos socios cooperativos? Sí, debido a la asociación que se hace con los soldados que pelean y mueren por la bandera en una guerra justa. Los soldados son los cooperadores preeminentes que se sacrifican a sí mismos por el bien de la nación. No, porque los soldados no pelean por la bandera (sino, digamos, por el Rey), y la bandera es (digamos) únicamente un medio de identificar la propiedad de un país; o no, porque la bandera se asocia con un *gobierno* particular, no una nación, y el gobierno es menospreciado. Por lo tanto, en muchos países la idea de una bandera sagrada resulta ridículo, como también lo es la idea de quemarla, y de hecho nadie quema su bandera nacional, salvo en Estados Unidos. La bandera se ha convertido para Estados Unidos en un punto focal de cooperativismo a nivel nacional (es decir, patriotismo) como un resultado de circunstancias meramente contingentes y tradiciones que no existen en otros países.

Cualquier equilibrio mencionado con anterioridad puede ser deseado o no debido a que saludar a la bandera es una señal imperfecta de lo propenso de involucrarse en la cooperación. Consideren el equilibrio separatista. Algunas personas demostrarán respeto por la bandera a efecto de obtener ganancias cooperativas, sin embargo, continuará engañando cuando el momento es adecuado. La gente que cree que el patriotismo, correctamente entendido, no requiere la participación en muestras patrióticas y dejarán de demostrar respeto por su bandera debido a los costos intrínsecos de hacerlo y las ganancias de cooperar con ellos serán pérdidas. Mientras un error sea lo suficientemente bajo que recibe una ganancia por cooperar únicamente con aquellos que saludan a la bandera, el equilibrio será mantenido. Igualmente, nótese que cuando todos saludan a la bandera para evitar ser rechazados, pero se considera generalmente que no todos son patriotas, la gente se dará cuenta que muchos de los que

saludan a la bandera son tramposos, y que el saludar a la bandera no es una señal confiable de patriotismo. Por otro lado, el saludar a la bandera se convierte en un ritual falso, lo que llevará a los cooperadores a abandonar esta señal con el paso del tiempo—y al emprendedor de norma a crear nuevas señales (este es un ejemplo de *transformación de símbolos*).

El Estado, considerado de manera exógena, puede influenciar el juego de saludar a la bandera en una variedad de formas. Primero, el Estado puede modificar el costo de saludar a la bandera. Piénsese en una ley que no hace ilegal la quema de banderas, que obliga a la gente a demostrar respeto por la misma en diversas formas (una ley que únicamente prohibiera quemar banderas no impondría ningún costo sobre la mayoría de la gente; su importancia se discutirá en la Sección 4.3). Supongamos que, previo a que se emita la ley, existe un equilibrio separatista. Los cooperadores demostrarán respeto por las banderas; los tramposos denigrarán o quemarán las mismas. La ley disminuye el costo de los ciudadanos de saludar a la bandera incrementando el costo de sustitutos, de denigrar o de ignorar la bandera. Lo que es más probable, este cambio podría crear un equilibrio en el conjunto activo. Ahora que es costoso no enviar la señal los tramposos están obligados a imitar a los cooperadores y enviar la señal.

No obstante lo anterior, la ley puede tener un efecto diferente sobre el comportamiento. Cuando el costo de no enviar una señal surge, los receptores pueden anticipar que todos —tanto los cooperadores como los tramposos— demostrarán respeto por la bandera. Siendo este caso, los receptores no podrán confiar en el respeto a la bandera como un indicador confiable del tipo de una persona. Si la pérdida del receptor por cooperar con un tramposo es demasiado alta, el receptor se negará a cooperar con cualquiera cuando ambos tipos pueden suponer el costo de saludar la bandera. Sin embargo, si los remitentes anticipan esta reacción, no se molestarán en incurrir en el costo de demostrar respeto por la bandera, no obstante que la ley redujo su costo. ¿Para qué incurrir en este costo si el receptor no responderá a la cooperación? De igual forma la ley actúa en el equilibrio de un conjunto pasivo, en el que nadie demuestra respeto por la bandera y en el que nadie coopera con nadie más.

Predecir el efecto sobre el comportamiento que tenga una ley resulta imposible: puede incrementar el respeto demostrado hacia la bandera o reducirlo. El defensor de las leyes que prohíben la profanación de la bandera podrían argumentar que el objeto de la ley es cambiar las creencias, no el comportamiento—imbuir en la gente el respeto por la bandera. Pero el efecto hermenéutico de la ley es igualmente imposible de predecir. El respeto por la bandera aumenta cuando la gente aumenta la creencia que únicamente los cooperadores demuestran respeto por su bandera. Si el statu quo del equilibrio es un conjunto pasivo, y si la ley crea un equilibrio separatista, entonces la ley

puede tener por consecuencia que la gente abandone la creencia que la gente que saluda a la bandera es gente rara o idiosincrásica, y aceptan la creencia de que ellos son cooperadores y patriotas. Sin embargo, si el statu quo del equilibrio es un equilibrio separatista, y el objeto de la ley es elevar el respeto de la gente por la bandera, la ley puede fracasar. Si la ley produce un equilibrio en un conjunto pasivo, la gente ya no podrá asociar el hecho de saludar a la bandera con ningún tipo de carácter. Si la ley produce un equilibrio en un conjunto activo, la gente creará que todo aquél que salude a la bandera puede ser un cooperador o un tramposo. Nos referimos a este fenómeno como concretización (*reification*). La ley en ese caso hace ambiguo el significado de un símbolo, en lugar de incrementar el respeto por el símbolo. Si el objeto de la ley es elevar el respeto por la bandera, la ley es contraproducente.

La complejidad de predecir el efecto de una ley sobre la profanación de banderas en el comportamiento y las creencias debería ser evidente. Uno debe por consiguiente poner en tela de juicio el argumento de que una ley en contra de la profanación de banderas tiene un efecto predecible, que hubiera sido socialmente deseado. Entonces, ¿por qué es que Estados Unidos apoya tanto una ley en contra de la profanación de banderas? Contestaré dicha interrogante en la Sección 4.3<sup>11</sup>.

## 4.2 Autocensura

La autocensura, tal como el respeto por la bandera, puede surgir como una señal de cooperativismo. En la lucha de encontrar maneras de distinguirse a si mismos como cooperadores, la gente acusa a los críticos del gobierno de ser tramposos, mientras llaman la atención hacia su apoyo del gobierno, implicando una señal de su patriotismo. Una persona promedio puede disfrutar de criticar al gobierno o sentirse obligado a hacerlo; por lo tanto, el no hacerlo será usualmente un costo. Sin embargo, los cooperadores recuperan su costo mediante la cooperación con los receptores; los tramposos no. La asociación entre la autocensura y el patriotismo surge frecuentemente en los países sin duda en parte porque las tradiciones de autocensura y respeto a las autoridades, y seguramente debido a la amenaza impuesta por el conflicto mutuamente dañino a la supervivencia nacional en tiempos de guerra. Los empresarios normativos generalmente explotan estas circunstancias.

La diferencia entre autocensura y respeto por la bandera es únicamente una diferencia en la estructura de costo de una acción. Algunas personas pueden percibir a la autocensura como más costosa mientras que otros encontrarán el respeto a la bandera más costoso. En cualquier caso, ya sea que una acción, la

---

<sup>11</sup> Para un análisis diferente sobre profanación a la bandera, ver Rasmusen (1998).

otra, o ambas sean consideradas como señales de cooperativismo depende de los varios costos a los que se enfrentan los diferentes tipos y la extensión en la que cada señal se hace focal por tradición y otras circunstancias.

El problema con el equilibrio en la autocensura es que puede reducir el bienestar de la población. Este punto se discute ampliamente por Timar Kuran en un libro reciente (véase Kuran 1995), por lo que seré breve. Cuando los costos de reputación son lo suficientemente altos, los tramposos y los cooperadores serios a quienes les importa mucho el Estado, pero no están de acuerdo con los puntos de vista predominantes, pueden evitar criticar el gobierno, en cuyo caso se pierde información valiosa<sup>12</sup>. Durante la época de McCarthy, cuando el costo de criticar al gobierno (o, de cualquier manera, a McCarthy y las políticas que apoyaba) se convirtió en extremadamente alto, mucha gente —tanto cooperadores como tramposos— dejaron de criticar al gobierno, y en este equilibrio no solo se perdió crítica socialmente valiosa y patriótica, sino también la valiosa exposición de los tramposos (putativos).

Uno de los aspectos más destacados de la postura de McCarthy fue que su campaña resultó de la modificación por McCarthy de los puntos focales, no de modificaciones legales. Sin embargo, también podemos analizar el efecto de una ley, tal como una ley de censura. Pensemos que existe equilibrio en un conjunto pasivo: nadie se censura a si mismo. El Estado promulga una ley de censura. Si la ley prevé un nivel adecuado de sanciones, crea un equilibrio separatista. La ley tiene dos efectos por los que uno se debe preocupar: revela a los tramposos (el efecto *interno*) y desmotiva la crítica hacia el gobierno (el efecto *externo*). Esta es una característica de todas las leyes bajo consideración. La ley que promueve a la bandera revela a los tramposos e incita el respeto por la bandera. La ley de censura puede ser más efectiva que la ley en pro de la bandera, pero también puede causar más daño que la ley pro bandera debido a que el discurso tiene efectos externos más valiosos que demostrarle respeto a la bandera, misma que en su mayoría los carece.

El Estado también puede producir o mantener el equilibrio separatista o el equilibrio en la reunión activa, influenciando las creencias de los receptores sobre la fracción de tramposos en la población. Supongamos que los receptores consideran que la mayoría de las personas son cooperadores y cooperan con todos, entonces nadie envía la señal de no criticar al gobierno. El gobierno ahora alerta a los receptores que mucha gente es en realidad tramposa. Si el gobierno es persuasivo los receptores pueden negarse a aceptar a nuevos socios cooperativos (o, más realísticamente, toman medidas precautorias que disminuyen las ganancias para el remitente); como consecuencia, los

---

<sup>12</sup> Cuando la comunidad relevante no es una nación, sino una comunidad más pequeña, tal como una Universidad o una ciudad pequeña, se obtiene un resultado similar. Ver, por ejemplo, Loury (1994).

cooperadores se distinguen a sí mismos como cooperadores, por el hecho de negarse a criticar al gobierno. Si los tramposos no son capaces de recuperar sus costos no imitarán a los cooperadores y se producirá un equilibrio separatista. Dado que los receptores aprenden los tipos únicamente de los remitentes que cooperan con ellos, no tendrán ninguna base para luego modificar sus creencias no obstante su inexactitud.

La propaganda se puede analizar de otra forma. En el juego NE, el Estado puede tomar el papel de emprendedor normativo mediante la emisión de propaganda. Al emitir propaganda el Estado crea una oportunidad para la gente de señalar su patriotismo o subversión. La señal es autocensurada—el resistirse al impulso de estar en desacuerdo con la propaganda. Entre más mentirosa sea la propaganda más clara será la señal del patriotismo de una persona al rechazar estar en desacuerdo con ella. Las mentiras oficiales son de esta manera como una bandera o un día nacional: dan la oportunidad para demostrar la lealtad hacia el gobierno.

### **4.3 Votaciones y otras formas de participación cívica**

Los estudiosos de las teorías de elección racional no han sido capaces de dar una explicación satisfactoria de por qué la gente vota. Dada la desaparición de la poca oportunidad de influenciar los resultados de una elección y los relativamente altos y ciertos costos de tomarse tiempo del trabajo y formarse en línea para votar, se creería que la gente nunca votaría. El tener “gusto” por votar transforma el problema en una tautología; otros esfuerzos para jugar con funciones utilitarias no han sido satisfactorias (véase Green y Shapiro 1994). Uno podría solamente suponer una norma social a favor de votar y trabajar a partir de la misma (véase Hasen 1996), pero esta estrategia transforma la pregunta: ¿por qué vota la gente? a la pregunta de ¿por qué una norma social requiere que la gente vote?

Una teoría adecuada del comportamiento del voto nos llevaría demasiado lejos, pero podemos mencionar sus generalidades. La señal es el acto de votar en la casilla de voto, no el voto a favor de una persona o de otra. Votar es visible, aún si el determinar el voto no lo es: nuestros amigos, asociados y miembros de la familia saben que votamos porque nos tomamos el tiempo para salir del trabajo o porque se les dijo que votamos, cuando la duplicidad pondría en riesgo nuestra reputación. El acto de votar es costoso para ambos, el cooperador y el tramposo, pero el cooperador recupera sus costos mediante rondas repetidas de cooperación con el receptor, mientras que el tramposo no. En un equilibrio separatista se considera que el votante es un cooperador y el que se abstiene de votar se considera como un tramposo. Esta explicación voltea la paradoja del voto: el voto funciona como señal precisamente debido a que los costos exceden las ganancias materiales. Si votar fuera rentable, como

sería el caso de que se pagara por votar o se castigara por no votar, o aún si todos derivaran una “utilidad expresiva” del votar, entonces los cooperadores y los tramposos todos votarían. El motivo por votar, acorde a esta teoría, no es satisfacer el gusto por el votar o por expresar nuestros puntos de vista, y ni siquiera para ayudar a nuestro país —aunque dichos motivos reforzarían los incentivos del patriota para votar— sino para obtener cooperación de otros actores privados. El patriotismo es relevante únicamente como teoría del origen de la asociación psicológica del voto y la cooperación.

Uno esperaría un equilibrio separatista en el que la gente más cooperativa votaría y la menos cooperativa no. En los Estados Unidos mucha gente reprueba a aquellos que no votan y lo admiten. Esta es una reacción inexplicable a los ojos de una teoría que postula un gusto por votar, ya sea que devenga de un modelo de símbolos: el reproche expresa el punto de vista del receptor de que tú no eres una persona digna de confianza. Los tiempos de emergencia nacional podrían estimular un equilibrio en una reunión en la que todos (o casi todos) votaran. La razón principal para votar en dicho momento no es que tu voto individual cuente ahora (aún no cuenta); pero que hoy importa que la gente piense que eres un tramposo.

No cuento con espacio para analizar las pruebas a favor y en contra de la teoría de la señal del voto, por lo que sólo mencionaré brevemente un poco de la evidencia. Primero, el hecho de que el votar se incrementa conforme al bienestar y la educación (véase Leighley y Nagler 1992; Durden y Gaynor 1987) apoya la teoría de la señal, pero contradice la teoría del gusto: una acción puede servir como señal únicamente si es costosa, y el costo del voto se incrementa con los costos de oportunidad de cada uno. En segundo lugar, el voto aumenta con la pertenencia a organizaciones, tales como asociaciones de padres y maestros, organizaciones de caridad, organizaciones vecinales, organizaciones de negocios, grupos de intereses y sindicatos<sup>13</sup>—todas las organizaciones que requieren de un comportamiento cooperativo de sus miembros. En tercer lugar, la exageración de las personas respecto a su comportamiento electoral hacia los encuestadores sugiere que haya vergüenza de la gente que admita que no votó, una vergüenza que puede expresar su preocupación respecto de su reputación (Presser y Traugott 1992; véase también Hasen 1996, pgs. 2160-61).

Algunos países penalizan a las personas que no votan con pequeñas multas; en Italia se publican los nombres de la gente que no votó en un área pública. Todos estos países tienen un alto índice de votación (Hasen 1996, pgs. 2169-71). Pero mientras ambos tipos de leyes efectivamente reducen el costo

---

<sup>13</sup> Véase Knack (1992). En una encuesta el 41% de los votantes regulares estuvieron de acuerdo en la siguiente razón para votar: “Mis amigos y parientes casi siempre votan y me siento incómodo diciéndoles que yo no voté.” (Id. p. 137).

relativo de la señal, votar, el primer método se basa en la burocracia legal, mientras que el segundo detona sanciones sociales que existen independientemente de la ley.

El torcer los brazos por la baja asistencia de electores, es generalmente rechazado, porque podría significar que la gente se encuentra relativamente satisfecha con el statu quo político. El problema, sin embargo, es que debido a la paz y a la prosperidad, importa menos si se considera que uno es un tramposo, por lo que la gente no se molesta en votar como una señal de patriotismo. Si como resultado cae la asistencia de electores, habrá poca información respecto de las preferencias de los ciudadanos, llevando a los políticos a tomar acciones erróneas. Sin embargo, el equilibrio en el que mucha o toda la gente vota no es necesariamente deseable. La gente que vota únicamente por razones de reputación no tomará su voto en serio y no se informarán respecto de los diferentes candidatos, sino que al contrario, votan sobre la base de o melifluo o la familiaridad con los nombres de los candidatos.

#### **4.4 Discriminación por raza, etnia y religión**

La discriminación en contra de los miembros de un grupo minoritario puede fungir como señal del cooperativismo o “patriotismo”. Debido a que los miembros del grupo externo tienen habilidades y otras cualidades deseables, el rechazo a lidiar con ellos comercial o socialmente es muy alto para un miembro del grupo interno. En tanto los otros miembros del grupo interno reconozcan que una acción discriminatoria constituye un sacrificio por el bien del grupo, puede surgir un equilibrio separatista o en una reunión activa<sup>14</sup>.

Pero, ¿por qué habría la gente de pensar que discriminar a una minoría es una señal de cooperativismo? Algunas veces la respuesta es simplemente que los miembros del grupo externo tiene una conexión social o ancestral con un grupo que es ambiguamente una amenaza al grupo mayoritario. Algunos ejemplos incluyen a los Americanos de origen Japonés posterior al bombardeo de Pearl Harbor, y la gente de antepasados Serbios que vivían en Croacia o Bosnia. Algunas veces la respuesta es que los miembros del grupo externo compiten con los miembros del grupo mayoritario por recursos escasos. Si la migración negra amenaza el poder de los blancos en el mercado laboral, entonces los blancos pueden demostrar su lealtad a cada uno mediante la discriminación de los negros. En ocasiones un grupo minoritario prospera mientras el grupo mayoritario tiene un mal desarrollo, y la fuente de la prosperidad del grupo de minoría no es entendida, pero puede ser vagamente relacionada con los problemas del grupo de la mayoría. El dominio judío del

---

<sup>14</sup> La teoría no supone un “gusto por la discriminación” (Becker 1993) o que las características físicas sean utilizadas como equivalente de las características no visibles (Arrow 1973).

mercado del crédito y otros mercados importantes en la historia Europea le dio a los judíos un poder político totalmente desproporcionado a sus números. Como resultado de lo anterior fue utilizado para justificar teorías de su influencia nociva. Estos fenómenos se autoreforzan: cuando los miembros de un grupo externo se desarrollan satisfactoriamente en un mercado o en una sociedad se convierten en sospechosos y los miembros de la sociedad mayoritaria discriminan en contra de ellos para demostrar su lealtad hacia los otros; pero esto hace más importante para los miembros del grupo externo, fomentando su confianza en los otros, elevando su confianza y ganancias mutuas, llevando a más discriminación en su contra por los que se encuentran dentro del grupo (véase Posner 1996a).

La discriminación en contra de ciertos grupos sólo por motivos de interés personal es usualmente racionalizado. Una racionalización común que apoya el uso de una teoría discriminatoria es una teoría de superioridad racial o étnica, y dichas teorías son proveídas sin fin por emprendedores normativos. El hecho de que estas teorías sean evidentemente falsas (no es posible que los serbios sean superiores a los croatas (como lo consideran los croatas) o que la raza aria sea superior a los eslavos (como lo creían los nazis), y que aún los eslavos sean superiores a todos los demás, y así sucesivamente), únicamente demuestra que las fuerzas que llevan a la gente a un equilibrio de señales son más poderosas que el deseo por la verdad. Cuando uno demuestra su patriotismo en un país totalitario mediante la promoción de propaganda que es evidentemente mala (entre más evidentemente mala, más efectiva la señal), uno demuestra su patriotismo en un país fascista participando en la discriminación colectiva en contra de las minorías, aún cuando uno tenga sentimientos buenos hacia ellos o que las minorías sean definidas de manera arbitraria<sup>15</sup>. La teoría de las señales por tanto enfatiza la arbitrariedad de las ideologías del Estado, sean étnicas, religiosas o nacionalistas. Lo que cuenta como señal depende de la importancia de la cooperación para los individuos (que aumenta y disminuye con las fluctuaciones en las circunstancias económicas y políticas), los accidentes históricos que crean asociaciones entre cierto tipo de comportamiento y cierto tipo de gente, y los costos relativos de estas acciones que son hechas como principales por dichas asociaciones. Esto es en contraste con la opinión de la gente respecto de ciertas características, tales como la etnia y raza, “naturalmente” todos pertenecen bajo un gobierno. De hecho la teoría de las señales demuestra cómo la etnia y la raza son invenciones que responden a la

---

<sup>15</sup> Comparar McAdams (1995, pgs. 1039-40). Se basa en la premisa de que la gente busca un estatus, esto es, derivan cierta utilidad de ser más ricos que otra gente. La teoría de las señales no hace esta suposición, basándose por el contrario en las suposiciones usuales respecto de las preferencias. El estatus, en este modelo, es endógeno: uno tiene status si se tiene la reputación de ser un socio cooperativo deseable.

necesidad de un criterio que facilite la cooperación en contra de amenazas potenciales<sup>16</sup>.

El costo social de este comportamiento es obvio, pero vale la pena mencionar que, a diferencia de los ejemplos de la quema de banderas, la autocensura y el voto, la señal es una injuria a un tercero que no es un jugador en el juego. Los miembros del grupo minoritario no son los “tramposos”; aquellos que son incapaces de discriminarlos son los “tramposos”. No obstante que cualquier teoría que justifique la opinión que la gente que no discrimine a cierto grupo sean los tramposos, muy probablemente concluirá que los miembros del grupo son también los tramposos, dirige una sanción especial al miembro que rompe con los parámetros y trata a los otros con respeto (véase McAdams 1995, pgs. 1039-40; Kuran 1997).

No es necesario repetir el análisis del equilibrio. En su lugar, rápidamente mencionaré los ejemplos de los cuatro tipos de leyes descritas con anterioridad. Primero, las leyes antidiscriminatorias aumentan el costo de enviar una señal, por lo tanto posiblemente reducen la cantidad de discriminación. Segundo, debido a que los blancos fueron obligados a aislar a los blancos que trataban a los negros como iguales en el sur (véase McAdams 1995; esto era una norma social, no una ley), la recompensa del receptor de cooperar con un blanco que cooperaba con los negros declinaba por la sanción esperada del receptor por violar una norma de aislamiento. Tercero, el uso de propaganda para convencer a los ciudadanos de una amenaza interna de la gente que no pertenece a una minoría (esto es, los tramposos) podría elevar los incentivos para involucrarse en actitudes discriminatorias como una manera de demostrarle a la gente que uno no es un tramposo. Cuarto, el Estado puede, como un emprendedor normativo, buscar establecer la señal en primer lugar—por ejemplo, apoyando o rechazando teorías de superioridad racial e imprimiendo símbolos religiosos en propiedad pública.

La teoría de las señales ayuda a explicar la rapidez con la que cambias las normas de discriminación. Los judíos habían sido asimilados en la sociedad alemana décadas antes del ascenso de Hitler; unos años después fueron marginados. Los negros fueron marginados en la sociedad americana siglos antes del movimiento de los derechos civiles; dentro de una generación, las formas más obvias de discriminación se habían desvanecido. Es posible que estos cambios se debieran a cambios fundamentales en la actitud de la gente, pero la rapidez del cambio y el sentimiento generalizado, especialmente entre las minorías de que los cambios habían sido superficiales, sugieren la influencia del equilibrio de las señales.

---

<sup>16</sup> La teoría es por ello consistente con la opinión de que las naciones son “comunidades imaginarias.” Véase Anderson (1983), y la historiografía que enfatiza la contingencia de la Nación-Estado, v.gr., Hobsbawm (1990).

Es necesario ahondar más en el tema del papel del Estado como un emprendedor normativo. Los pronunciamientos oficiales juegan un papel importante porque los oficiales disfrutan la atención de la nación y por tanto pueden crear fácilmente puntos focales—por ejemplo, Hitler difundiendo teorías de la influencia judía. La efectividad de los políticos en esta manera cuenta por el contenido fuertemente simbólico de todo el comportamiento político. Los funcionarios y candidatos para funcionarios deben continuamente estrechar manos, atender desfiles y ceremonias de gente que perteneció a organizaciones étnicas poderosas debido a que, una vez que un político se asocia a si mismo con un grupo minoritario, los esfuerzos que tenga en un futuro para explotar las circunstancias y culpar a dicho grupo por los problemas nacionales carecerán de credibilidad. Si el grupo fuera tan malo entonces la asociación anterior del político con ellos sería utilizada en su contra.

El emprendedor normativo reconoce que una amenaza al orden social se presenta cuando la minoría se convierte en invisible: las leyes que definen a la minoría pueden prevenir que la señal se convierta en muy costosa. La estrella amarilla en la Alemania Nazi, y las leyes en contra de la mezcla racial en los Estados Unidos minimizan el costo de las señales eliminando la ambigüedad respecto de en contra de quiénes se tiene que discriminar. Las leyes de Jim Crow<sup>17</sup> daban una oportunidad constante a los blancos para señalar la discriminación racial dándoles una oportunidad, jamás tomada, de demostrar públicamente su rechazo a las normas raciales. Dichas leyes no imponen la segregación como un recordatorio constante para todos, que todos los demás se encuentran enviando una señal. De cualquier otra forma, la mala memoria, las ganancias potenciales de cooperar con minorías y la ambigüedad del comportamiento, disminuiría a lo largo del tiempo la efectividad de la señal.

Cuando cualesquiera de estos factores elimina la efectividad de una señal para identificar a los tramposos mientras que el sentimiento de necesidad de identificar a los tramposos continúa, el emprendedor normativo buscará nuevas señales<sup>18</sup>. Los ejemplos más destacados de la transformación del símbolo resultante derivan, de nuevo, de la historia del antisemitismo en Europa. En España en el siglo catorce y de nuevo en Alemania, y en otros países en el siglo diecinueve, la discriminación religiosa judía perdió su efectividad y causó separación. En España la razón fue que la persecución llevó a los judíos a emigrar o a convertirse al Cristianismo; en Alemania, la razón fue que las bases

---

<sup>17</sup> Las llamadas leyes segregacionistas Jim Crow (en referencia a un payaso negro) en vigor en el período de 1876 a 1965 marcaron diferencias por el color de la piel. Además, el Tribunal Supremo había establecido la legalidad de la segregación sistemática sobre la base de la “raza” mediante una doctrina conocida como “iguales pero separados”.

<sup>18</sup> La politización de la raza por los políticos empresariales se discute en Roback (1989).

teológicas para la discriminación perdieron su plausibilidad, según la influencia de la religión disminuyó. Sin embargo, la gran necesidad en ambos países para la unidad nacional propició la demanda de un método para distinguir a los leales de los traidores, y esta demanda estimuló el desarrollo de una nueva teoría. La nueva teoría sería basada en la raza y no la religión. La gente que practicaba los rituales judíos, o cuyos padres practicaban los rituales judíos, eran clasificados como Judíos raciales. Este enfoque trató con los problemas creados por las tendencias demográficas y teológicas, redefiniendo el conjunto de gente que podía ser sujeto de discriminación. Los emprendedores normativos promovieron teorías racistas para suplementar (en España) o reemplazar (en Alemania) teorías religiosas<sup>19</sup>.

## **4. Algunos Temas**

### **4.1 Implicaciones Positivas**

Como se estableció con anterioridad, las leyes y los pronunciamientos oficiales del Estado pueden influenciar el equilibrio de cuatro maneras. Primero, una ley típicamente influencia los costos relativos de enviar una señal. Una ley antidiscriminatoria aumenta el costo de las señales de patriotismo mediante la discriminación; una ley de censura reduce los costos de señalar el patriotismo, no criticando al gobierno. Segundo, una ley puede influenciar las recompensas cooperativas para un remitente y un receptor. Un ejemplo sería una ley que cobra impuestos a los patrones que contraten a críticos del gobierno o gente que violara abiertamente las normas de exclusión racial. Tercero, una ley puede influenciar las creencias del receptor respecto de la proporción de los tipos de gente en la población. La propaganda produce sus efectos mediante la persuasión; otras leyes, tales como las leyes que deportan o encarcelan gente que pertenece al tipo incorrecto, modifican las creencias del receptor, modificando la proporción actual de los tipos. Cuarto, una ley puede influenciar o llenar los esfuerzos de los emprendedores normativos de construir nuevas señales; las leyes y actos oficiales crean nuevas señales, o refinan las existentes, dando oportunidades de enviar la señal o incrementando su visibilidad.

Para predecir el efecto de una ley uno debe tomar en cuenta diferentes complicaciones. Primero, el efecto de una ley depende del statu quo del equilibrio. Una ley de censura impuesta en un equilibrio en un conjunto activo puede no tener efecto sobre el comportamiento; pero impuesta sobre otro equilibrio puede causar una modificación significativa en el comportamiento.

---

<sup>19</sup> Netanyahu (1995, pgs. 1052-54) pone mayor énfasis en el interés de la mayoría en alcanzar poder económico y político de los Judíos (en España, los converses), en lugar de la importancia de cooperar a nivel nacional, por el contrario identifica la demanda de unidad nacional en España como una causa importante de la persecución de los converses. (Id. pg. 1004.) España se unió alrededor de la oposición de los Judíos. Cuando la religión judía desapareció, los judíos raciales tuvieron que ser inventados.

Segundo, el efecto de una ley, aún en un determinado equilibrio, puede ser impredecible: tal como lo vimos en la Sección 3.1, una ley que reduce el costo de una señal puede producir un equilibrio en un conjunto activo, pero también puede producir un equilibrio en un conjunto pasivo. Tercero, una sola ley puede influenciar el comportamiento equilibrio mediante más de una de las cuatro opciones mencionadas en el párrafo anterior. Una ley en contra de la quema de banderas puede tanto reducir el costo relativo del saludar a la bandera y puede incrementar el costo de saludar a la bandera (para los tramposos), pero más bien lo asociarán con una actividad patriótica. Los efectos por ende pueden ser compensados pero también pueden ser reforzados.

Otras dos complicaciones son la discontinuidad y la transformación de los símbolos. Para entender el problema de la discontinuidad, supongamos un equilibrio en una reunión activa en la que todos discriminan a los miembros de un grupo minoritario. Supongamos que el “gusto” por la discriminación se encuentra distribuido de manera uniforme: a mucha gente le gustaría no discriminar pero reprimen sus creencias para evitar ser aislados. Se emite una ley que prohíbe la discriminación en contra de las minorías. Si la sanción es pequeña es poco probable que afecte al comportamiento: el costo del aislamiento excede del costo de la sanción. Conforme una sanción se aumenta de manera gradual la discriminación no cambia mucho. Mientras que la sanción reputacional exceda a la sanción legal el comportamiento no es afectado, salvo por aquellos que tienen las preferencias más extremas. Pero en algún punto, cuando la sanción legal excede la sanción sobre la reputación, la cantidad de discriminación decrecerá de manera discontinua. La razón es que una vez que la gente con las preferencias más fuertes en contra de la discriminación se desvían del equilibrio en un conjunto activo, en números suficientes, la sanción sobre la reputación desaparece, y toda la gente que cooperaría con los miembros del grupo minoritario si no fuera por la existencia de una sanción sobre la reputación dejarían de discriminar (cf. Bernheim 1994; Kuran 1997). Este fenómeno significa que una ley tiene una sanción pequeña (o ninguna, tal como un pronunciamiento por un oficial) puede tener una influencia desproporcionada sobre el comportamiento, y una ley que tiene una sanción más importante puede tener o no influencia sobre el comportamiento. Las normas sociales son robustas, pero también son delicadas (véase Sunstein 1996, pg. 909).

La transformación de los símbolos sucede debido a que los cambios exógenos provocan que las señales viejas no funcionen, eliminando la habilidad de los receptores de distinguir a los cooperadores de los tramposos, y por tanto dándoles a los cooperadores y a los empresarios normativos un incentivo para descubrir las nuevas señales para reemplazar a las viejas señales. Hemos analizado ya la sustitución de la discriminación por la religión hasta la discriminación por la raza, la segunda siendo una señal de lealtad cuando la primera perdió su efectividad. Otro ejemplo, que se presenta de manera

estilizada, viene del periodo de McCarthy. Prácticamente al mismo tiempo en el que McCarthy hacía una conexión entre el comunismo y la subversión, otros se encontraban declarando una conexión entre la homosexualidad y la subversión. Gracias al (ampliamente leído) reporte Kinsey y a las dislocaciones sociales y demográficas provocadas por la Segunda Guerra Mundial, súbitamente se hizo evidente que mucha gente tenía un comportamiento homosexual y mucha gente apoyaba al comunismo. Dado que se negarse a cooperar con homosexuales identificables es costoso, la discriminación podría servir como una señal de cooperativismo. Pero para que esta señal funcionara correctamente era necesario que la gente creyera que la discriminación expresaba un deseo de señalar cooperativismo en lugar de una convicción moral, prejuicio o gusto. Los empresarios normativos tuvieron que establecer la conexión entre la homosexualidad y la subversión, y lo anterior fue hecho en una variedad de formas—apelando a la moral tradicional y la antipatía religiosa hacia el comportamiento asexual, mientras que llamaban la atención a la importancia de la unidad por seguridad nacional, y argumentando que los homosexuales corrompían a los jóvenes en cuya “hombría” se apoyaba la nación (D’Emilio 1983). Sin embargo, dado que los homosexuales ya no eran amenaza para nadie y debido a que era mucho más costoso para un tramposo discriminar en contra de un homosexual, de lo que era para un patriota, resultó algo similar a un equilibrio en un conjunto activo. Ocurrieron ataques legales e ilegales hacia los homosexuales que hacían paralelo a los ataques no oficiales en contra de los comunistas (Id).

La transformación de un símbolo ocurre cuando un símbolo (la autocensura) fracasa en detectar a tramposos. Posiblemente dados los beneficios exógenos que resultan en la sustitución, o la adición, de otra señal (discriminación en contra de homosexuales). La ironía es que si cualquier ciudadano americano era amenazante a los Estados Unidos en los años cincuenta, es más probable que los comunistas y otros críticos políticos lo fueran que los homosexuales, y no obstante ello la discriminación en contra de los homosexuales llegó a ser un equilibrio mucho más fuerte que la discriminación en contra de comunistas. La razón probablemente obedece a que las tradiciones de esta nación antes de los años sesenta soportaban la libertad política y conformidad religiosa mucho más que la libertad sexual, por lo que la autocensura era un indicador de patriotismo mucho menos confiable —en efecto, podría ser interpretado como un fracaso de patriotismo— que la discriminación en contra de homosexuales.

## **4.2 Implicaciones Normativas**

Cuando una ley genera un nuevo equilibrio de señales uno evalúa a la ley comparando el nuevo equilibrio con el viejo. Al hacerlo, se deben considerar los efectos conductistas y hermenéuticos de la ley.

### 4.2.1 El Efecto Conductista

Es bien sabido que el equilibrio de las señales no puede ser medido debido a su contribución al bien social sin la información sobre los costos y beneficios de cada tipo de equilibrio. Un equilibrio separatista puede en primer lugar parecer superior a un equilibrio de reunión debido a que se revela información, y la información es generalmente valiosa; pero es posible que las ganancias de la revelación de información en cierto equilibrio separatista sean menores a los costos de las señales. Es también posible que un equilibrio en un conjunto activo sea superior al equilibrio separatista ya que el revelar información puede reducir los incentivos que generan valor (véase, por ejemplo, Mas-Colell, et al. 1995, pgs. 455-57). Dado a que una persona no puede generalizar sobre los costos y beneficios de cada tipo de equilibrio con exactitud, me he resistido a hacer conclusiones sobre los beneficios generales del bienestar de convertir un equilibrio a otro.

Aún así, podemos derivar tres generalizaciones útiles. Primero, existe cierta tensión sobre el motivo que lleva a una persona a tomar una acción y la contribución de dicha acción a un bien público; y existe tensión entre los dos tipos de bienes públicos producidos por una acción—el revelar información, por un lado, y la producción de algún bien público, por el otro. Por ejemplo, una persona puede votar para involucrarse en una autocensura por el motivo de señalar su cooperativismo o patriotismo. Votar convencidamente causa un bien público *externo* (revelar las preferencias políticas), la autocensura produce un mal público externo (ocultar las preferencias políticas). Ambos tipos de acciones pueden producir un bien público *interno*: la exposición de tramposos. Pero aún aquí el costo de las señales puede exceder de los beneficios de dicha información. No existe nada intrínseca ni socialmente benéfico en las señales: algunas veces es benéfico, algunas otras no.

En segundo lugar, las señales son crudas y aún el equilibrio que puede ser considerado como general y socialmente benéfico, resulta en un comportamiento indeseable. Alguna gente no informada sobre la política vota y evita las sanciones reputacionales. Sería más deseable si siguieran sus preferencias no reputacionales y no votaran. Cuando surge un equilibrio en la autocensura, la estabilidad política se establece lo cual puede ser importante en tiempos de guerra, pero los cooperadores con críticas válidas hacia el gobierno serán callados, junto con los tramposos.

Tercero, cuando el equilibrio en las señales es benéfico podemos esperar que suceda raramente. La razón es que una señal es un bien público. (Esto no es cierto en los modelos estándar de señales, pero no pueden contabilizar la ambigüedad de las acciones que pueden servir como señales.) Para ser establecidas, todos deben de reconocer que ciertas acciones son más baratas para

ciertos tipos que para otros; sin embargo, debido a que los beneficios de la señal son disfrutados por todos, no obstante que los costos de hacer esta conexión sean disfrutados por pocos (los emprendedores normativos, los chismosos), existirán muy pocos tipos de señales que se encuentren disponibles para su uso (Lessig 1995). Por razones similares el equilibrio dañino sucede más raramente de lo que sucedería si las señales no fueran producidas mediante esfuerzos colectivos.

#### **4.2.2 El Efecto Hermenéutico: La Creación de un Significado Social y el Problema de la Concretización**

Cuando la ley modifica un equilibrio separatista en un equilibrio de conjunto activo, la gente deja de asociar la señal con cooperativismo o patriotismo y en su lugar asocia a la señal con el hecho de no ser tramposo. Si nos importa el “significado social” de una acción que sirve como señal, este resultado puede resultar indeseable. Esta es la diferencia entre poner una bandera americana en una casa en un suburbio americano o de levantarla en un país extranjero hostil, o bien, la diferencia de la crítica a las autoridades en una democracia, y la crítica a las autoridades en una dictadura, o bien la diferencia entre usar un triángulo rosa en una universidad en 1990 y hacerlo en los 1970s o 1980s. Dado a que todos, o casi todos, enviamos señales ya no distinguen a una persona de otras. El “significado social” de una acción, que puede ser definida como la creencia que un receptor promedio tiene acerca del tipo de persona que se involucra en dicha acción (cf. Lessig 1995), se ha *concretizado*.

Cuando la ley cambia de un equilibrio separatista a un equilibrio en un conjunto pasivo, la señal desaparece. Los veteranos de guerra se quejan que hoy en día la gente no toma la bandera con la seriedad con la que se hacía antes. Entonces la señal, aunque concretizada, no carecía de significado: poca gente no saludaba a la bandera, pero aquellos que no la saludaban eran necesariamente tramposos, por tanto, aquellos que la saludaban, eran al menos posibles cooperadores. Ahora bien, en muchos círculos saludar a la bandera prácticamente carece de significado. Un observador supone que una persona que saluda a la bandera es pasada de moda o inclusive un poco raro—una persona con gustos raros. Cuando tan poca gente emite una señal de que el observador ya no asocia una señal con un tipo en particular, los significados sociales habrán sido *destruidos*.

Cuando el Estado convierte el equilibrio de un conjunto pasivo en un equilibrio separatista produce un significado social. Una acción que previamente tuvo poco significado en el pasado, el día de hoy tiene un gran significado. Saludar a un pedazo de tela con estrellas y rayas no tenía ningún significado previo a la Guerra Revolucionaria; posteriormente tendría un gran significado. La discriminación en contra de aquellos que tienen un comportamiento homosexual se considera inicialmente simplemente como una

reacción a una práctica considerada como inmoral; después de la acción del Estado, se considera como una expresión de patriotismo. Se *crea* un significado social.

Pero no obstante todo el énfasis del papel del Estado, los significados sociales pueden surgir y desaparecer espontáneamente, y habitualmente en la cara de los esfuerzos del Estado para regularlos. Para ver por qué, supongamos que en un 1er paso hay un equilibrio separatista, y los cooperadores saludan a la bandera sólo para mostrar que ellos son cooperadores. En el paso 2 el Estado promulga una ley que castiga a las personas que no saluden a la bandera. En el paso 3 hay un equilibrio activo de unión creado por el deseo de los tramposos para evadir el castigo. Pero en el paso 3 saludar a la bandera ya no es más una señal fidedigna de patriotismo. Si muchas personas saludan a la bandera sólo para evadir la sanción aquellos que saluden a la bandera no son necesariamente cooperadores; el saludo se concretiza. En el juego del patriotismo, los dos tipos continúan saludando a la bandera, los cooperadores temen que si fallan serán tomados por tramposos. Pero en ese tiempo muchas personas cooperadores o no comenzarán a reconocer el saludo a la bandera como el ritual vacío en que se ha convertido. Saludar a la bandera se vuelve vergonzoso porque todos saben que las personas que saludan a la bandera lo hacen sólo para evadir la sanción legal. Algunas van a ocultar su vergüenza atrás de una máscara de ironía, pero bajo esas condiciones el significado del saludo podrá eventualmente cambiar, convirtiéndose en cambio en una señal de miedo al castigo legal en vez de una señal de patriotismo (cf. Kuran 1995). La persona que salude a la bandera es demasiado obediente, temeroso de ofender a las autoridades o a otras personas; la persona que no salude tiene integridad e independencia -- tiene un auténtico cooperativismo natural. La negativa a saludar a la bandera se vuelve una mejor señal de patriotismo que el hacerlo, y yo creo que en algunos círculos éste es el caso.

La *politización* de la conducta ocurre con la creación de una ley que requiera que las personas encajen en cierta conducta en la cual previamente han encajado voluntariamente. Las personas ya saludan a la bandera o rezan en las ceremonias; por lo tanto una ley es creada que requiera exactamente la misma conducta. A primera vista, uno esperaría que la ley no afectara la conducta, tal vez hasta intensificarla. Pero la ley puede cambiar la señal, entonces lo que teme el emisor es que otros piensen que él encaja en la conducta para cumplir con la ley, en vez de expresar patriotismo genuino o fervor religioso. El resultado puede o no ser que las personas dejen de encajar en la conducta — eso depende del tamaño de las sanciones y de otros parámetros. La conclusión importante para los propósitos presente es que la politización destruye importantes significados sociales por una conducta legal obligatoria que derive su significado en parte del hecho de que no es requerido por la ley. Este argumento es una analogía al argumento de que la comercialización (*commodification*) de

bienes y servicios a través del mercado destruye significados sociales cuando la conducta deriva su significado del hecho del que es dada libremente (comparar Radin 1987).

### **4.2.3 Internalizando al Estado**

Diversos artículos recientes argumentan que el Estado tiene un papel importante en el manejo de normas y de significados sociales. Normas, significados sociales y fenómenos similares crean externas y que no pueden ser negociados. Dado que se espera que el mercado subproveerá normas socialmente deseables y significados sociales, el Estado debe proveerlos o fomentar su suministro mediante incentivos legales (Lessig 1995; Sunstein 1996; Pildes 1991).

Para ver un problema con este argumento, supongamos que todos encajan en su autocensura con el fin de evadir ser tachado de tramposo. Este equilibrio activo de unión no sirve el interés de la mayoría de las personas pero cada ciudadano teme desviarse. Ahora nosotros podemos decir que este es un problema de acción colectiva que el gobierno puede resolver: por ejemplo, al subsidio de la publicación de periódicos y diarios, dando tiempo aire libre a los políticos, promulgando inmunidades legales especiales contra los cargos de difamación e injurias, y garantizando otros privilegios y subsidios. La pregunta es por qué debemos esperar que el gobierno realice cualquiera de estas acciones. El problema no es sólo que los oficiales gubernamentales puedan gozar de la falta de crítica. El problema es que los funcionarios del gobierno no propondrán estas leyes a menos que su apoyo a estas se interprete como una señal de que ellos son unos tramposos. Los ciudadanos no presionarán al gobierno para que promulgue estas leyes ya que temen que la presión —una violación de la norma de autocensura— pueda ser tomada como una señal de que ellos son los tramposos. Nosotros no podemos esperar que el gobierno cambie los significados sociales indeseables cuando estos significados son lo suficientemente poderosos.

Estas consideraciones nos regresan a la pregunta planteada al principio de este artículo: ¿por qué buscan las personas normas contra la quema de bandera cuando el quemar las banderas no genera un daño “real”? Una respuesta es que los ciudadanos señalan su patriotismo no sólo conllevando actividad patriótica sino al presionar o al menos pasivamente demostrar apoyo por leyes que castigan a las personas que conllevan actividad no patriótica. La segunda respuesta deriva de la primera en forma lógica, dado que la señal, el apoyo político, es todavía relativamente barata, un equilibrio en un conjunto activo puede resultar. Una vez que el apoyo por una ley en contra de la quema de banderas es tomado como una señal del patriotismo de uno, los funcionarios gubernamentales elegidos no podrán apoyar las consecuencias políticas de la

oposición a dicha ley. Ni los académicos que esperan ser designados a un puesto importante en el gobierno<sup>20</sup>.

Un problema con el fomento por el gobierno de emprendedores normativos es que ello produce una competencia que desperdicia recursos económicos. Los grupos que compiten tratan al gobierno como instrumentos para comunicar sus símbolos. Un ejemplo importante se refiere a la posición de los símbolos religiosos en la propiedad pública. El problema es que los observadores entienden que el símbolo representa con éxito los esfuerzos de presión de un grupo religioso, y que este grupo religioso tiene una importante influencia política. Esta percepción provoca que los receptores infieran que los miembros del grupo religioso existen en gran número o que tienen gran poder — en cualquier caso, con toda probabilidad serán socios cooperativos atractivos o inevitables. Por ende, los intentos de los miembros de la mayoría para discriminar en contra de los miembros de este grupo son una señal de lealtad o el patriotismo fallará. Ello será así en el interés de grupos religiosos el competir por la influencia sobre las decisiones del gobierno sobre el uso de signos religiosos. Las restricciones constitucionales sobre el establecimiento evitan competencia ociosa entre los grupos religiosos sobre el uso del gobierno como un instrumento para reclutar miembros a través del endoso de sus creencias<sup>21</sup>. La libertad de religión y en contra de discriminación protegen hasta cierto punto a los miembros de religiones minoritarias contra el tipo de discriminación que pudiera estimular la búsqueda del poder político.

### 4.3 Conclusión: Símbolos y normas sociales

Dado que el término “norma social” se utiliza en el lenguaje ordinario para referirnos a diferentes tipos de comportamiento, para entender las normas sociales se requiere utilizar diferentes modelos en diferentes contextos<sup>22</sup>. En este artículo he argumentado que una clase importante de normas sociales derivan de los juegos de señales en los que la gente escoge acciones que señalan

<sup>20</sup> Estas observaciones pueden ser usadas para que aquí descansa la fundación de una teoría más general de la ideología, en la cual se establecieran las condiciones bajo las cuales las personas endosen (aun en grandes números) posiciones políticas que son contrarias a sus intereses. El germen de dicha teoría puede ser encontrado en Kuran (1997), y Loury (1994) y ver también Kuran (1987). Pero esto es material para una investigación futura.

<sup>21</sup> Para una discusión general, ver Posner (1996). Las objeciones a ciertas formas de conductas “expresivas” por el gobierno se derivan de los miedos básicos de que dicha conducta lleve a cambios en las creencias de los ciudadanos privados que reducen la habilidad de establecer relaciones corporativas. Una persona se opone a las modificaciones legales de la percepción de un grupo particular aún si dicha ley no le causa un perjuicio directo debido a que la modificación legal puede estimular el cambio en las actitudes que lo puedan perjudicar. Sospecho que este tipo de motivación se encuentra detrás de objeciones a manipulación racial (gerrymandering), objeciones morales no generalizadas al “reduccionismo de valores”, no obstante que las teorías son consistentes. Ver Pildes y Niemi (1993).

<sup>22</sup> Para un análisis de diferentes posibles modelos, ver Posner (1998).

lealtad a Estados y comunidades. Dado que la gente usualmente se involucra en un comportamiento particular únicamente para demostrar que son leales, ese comportamiento tiene la cualidad peculiar de ser un símbolo: a la gente no le causa placer, u obtiene muy poco placer del comportamiento. Sin embargo, se involucra en el mismo para cuidar su reputación. Hay que notar que la norma social es endógena al modelo: la norma social describe el comportamiento que surge en el equilibrio. No es que X castigue a Y por violar una norma social; sino más bien X (o mucha más gente) evita a Y porque el comportamiento de Y le revela a X que la asociación con Y no satisfará los intereses de X. No obstante que comúnmente nos referiremos a que el comportamiento de Y viola una norma social, el castigo es endógeno, no es impuesto por una fuerza exterior<sup>23</sup>.

Este artículo contribuye a la literatura legal y a las normas sociales de tres maneras. Primero, incorpora comportamiento simbólico en el análisis general. Segundo, demuestra las maneras en las que el modelo de las señales se teje en las relaciones entre las leyes y normas sociales. El artículo argumenta que las señales son cruciales para entender las normas sociales. La principal alternativa, el modelo del juego repetitivo, puede explicar cómo es que es posible la cooperación, pero no explica cómo surge el comportamiento patrón o el comportamiento influenciado por las normas. La mayoría de las discusiones respecto de normas sociales en la literatura legal son diferentes en dos puntos importantes: hacen suposiciones exógenas del porqué la gente coopera, y porque *endogenizan* preferencias<sup>24</sup>. Por razones que deben quedar claras, argumento que este acercamiento es al revés. Una persona puede tener un gran progreso al explicar la ley y el comportamiento sin tener que hacer alusión a argumentos respecto de las preferencias de la gente, mismos que son a todas luces difíciles de analizar. Tercero, este ensayo muestra las diversas maneras en las que las normas sociales pueden resultar patológicas o ineficientes (cf. Posner 1996c; Posner 1998, ver también Ellickson 1991).

Por supuesto, el último punto sugiere la posibilidad de una intervención estatal deseada, pero también hemos analizado diversas razones para ser escépticos con las propuestas que involucran al Estado en esfuerzos importantes para “regular” el significado social. Primero, los funcionarios del gobierno no quedan fuera del juego de señales. Ellos, como ciudadanos, son prisioneros de los símbolos cuando los símbolos son lo suficientemente poderosos. Truman y Eisenhower no tuvieron el poder para resistirse a McCarthy en su cima debido a

---

<sup>23</sup> Por lo tanto, evitamos el dilema del prisionero en segunda vuelta (véase Elster 1989, pgs. 132-33) que resulta de la teoría, que en este artículo se rechaza, y que argumenta que las normas sociales son impulsadas por una acción colectiva intencional.

<sup>24</sup> V.gr., Susstein (1996); Lessig (1995). Véase también Cooter (1994), y Cooter (1997) quien combina una teoría evolucionaria sobre el comportamiento y una teoría sobre la internación de las normas. Otro acercamiento deriva a las normas sociales de la suposición de que la gente una necesidad psicológica de estatus social por su propio bien. Véase McAdams (1997); véase también Bernheim (1994).

que cualquier intento de criticar a McCarthy hubiera sido interpretado como una señal de la pusilanimidad del Presidente, o simpatía para los enemigos de Estados Unidos de América. Segundo, los resultados de los esfuerzos del gobierno de modificar o mantener los símbolos, ya sea mediante aparatos legislativos u exhortos oficiales, son totalmente impredecibles. Por lo tanto, los esfuerzos del gobierno para modificar las señales pueden fácilmente ser contraproducentes, llevando a reforzar los símbolos que el gobierno buscaba modificar (un ejemplo podría ser los esfuerzos de Clinton de incrementar la aceptación de los homosexuales en el campo militar), o la concretización del símbolo deseado (un posible efecto de una ley prohibitiva de la profanación de la bandera). Y cuando los esfuerzos del gobierno, deliberadamente o no, destruyen o concretizan los símbolos existentes, los emprendedores normativos propondrán nuevos símbolos que podrán tener efectos aún peores que los anteriores. Cuando se buscan ejemplos de esfuerzos exitosos encausados por el gobierno para explotar el comportamiento simbólico, uno constantemente encuentra los más vívidos triunfos en la historia de los Estados fascistas y totalitaristas—modelos poco atractivos para los Estados Unidos, un país en donde los éxitos más importantes en la normatividad han sido logrados por movimientos no gubernamentales, tales como derechos civiles, feminismo y evangelismo religioso.

## Referencias

Anderson, Benedict. 1983. *Imagined communities: reflections on the origin and spread of nationalism*. London, England: Verso Editions.

Arrow, Kenneth. 1973. The Theory of Discrimination. En Orley Ashenfelter y Albert Rees, eds., *Discrimination in Labor Markets*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Baird, Douglas G., Robert H. Gertner, y Randal C. Picker. 1994. *Game Theory and the Law*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Bagwell, Laurie Simon y B. Douglas Bernheim. 1996. Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption. *The American Economic Review* 86:349-73.

Becker, Gary S. 1973. *The Economics of Discrimination*. 2d ed. Chicago, Ill.: The University of Chicago Press.

Bernheim, B. Douglas. 1994. A Theory of Conformity. *Journal of Political Economy* 102:841-77.

Camerer, Colin. 1988. Gifts as Economic Signals and Social Symbols. *The American Journal of Sociology* 94:S180-S214.

Cooter, Robert D. 1994. Structural Adjudication and the New Law Merchant: A Model of Decentralized Law. *International Review of Law & Economics*. 14: 215-227.

- . 1997. Normative Failure Theory of Law. *Cornell Law Review*. 82:947–979.
- Ellickson, Robert 1991. *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Elster, Jon. 1989. *The Cement of Society: A Study of Social Order*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- D’Emilio, John. 1983. *Sexual Communities: The Making of a Homosexual Minority in the United States, 1940-1970*. Chicago, Ill.: University of Chicago Press.
- Durden, Garey C. y Patricia Gaynor 1987. The Rational Behavior Theory of Voting Participation: Evidence from the 1970 and 1982 Elections. *Public Choice* 53:231-242.
- Farrel, Joseph y Matthew Rabin. 1996. Cheap Talk. *The Journal of Economic Perspectives* 10:103-18.
- Glazer, Amihai y Kai A. Konrad. 1995. Strategic Lobbying By Potential Industry Entrants. *Economics and Politics* 7:167-179.
- Green, Donald P. y Ian Shapiro. 1994. *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*. New Haven, Ct.: Yale University Press.
- Hasen, Richard L. 1996. Voting without Law? *University of Pennsylvania Law Review* 144:2135-2179.
- Hobsbawm, Eric. 1990. *Nations and nationalism since 1780: programme, myth, reality*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Klein, Benjamin y Keith B. Leffler. 1981. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance. *Journal of Political Economy* 89:615-41.
- Knack, Stephen. 1992. Civic Norms, Social Sanctions and Voter Turnout. *Rationality and Society* 4:133-156.
- Kristof, Nicholas D. 1995. Japan’s State Symbols: Now You See Them.... *The New York Times*, 12 de noviembre.
- Kuran, Timar. 1995. *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- . 1997. From Melting Pot To Salad Bowl: Ethnic Activity and Socially Induced Ethnification. Conferencia. Escuela de Derecho de la Universidad de Chicago.
- . 1987. Preference Falsification, Policy Continuity and Collective Conservatism. *The Economic Journal* 97:642-665.
- Leighley, Jan E. y Jonathan Nagler 1992. Individual and Systemic Influences on Turnout: Who Votes? 1984. *The Journal of Politics* 54:718-740.

- Lessig, Lawrence. 1995. The Regulation of Social Meaning. *The University of Chicago Law Review* 62:943-1045.
- Lohmann, Susanne. 1994. Information Aggregation Through Costly Political Action. *American Economic Review* 84:518-30.
- Loury, Glenn C. 1994. *Self-Censorship in Public Discourse: A Theory of 'Political Correctness' and Related Phenomena*. *Rationality and Society* 6:428-461.
- McAdams, Richard H. 1997. The Origin, Development, and Regulation of Norms. *Michigan Law Review* 96:338-433.
- Mas-Colell, Andreu et al. 1995. *Microeconomic Theory*. New York, N.Y.: Oxford University Press.
- McAdams, Richard H. 1995. Cooperation and Conflict: The Economics of Group Status Production and Race Discrimination. *Harvard Law Review* 108:1003-1084.
- Milgrom, Paul y John Roberts. 1986. Price and Advertising Signals of Product Quality. *Journal of Political Economy* 94:796-821.
- Nash, Nathaniel C. 1995. The New Symbol of Germany: Faith in a Scrap of Paper. *The New York Times*, 25 de junio.
- Netanyahu, B. 1995. *The Origins of the Inquisition in Fifteenth Century Spain*. New York, N.Y.: Random House.
- Pesendorfer, Wolfgang. 1995. Design Innovation and Fashion Cycles. *The American Economic Review* 85:771-92.
- Pildes, Richard H. 1991. The Unintended Cultural Consequences of Public Policy: A Comment on the Symposium. *Michigan Law Review* 89:936-978.
- . y Richard G. Niemi. 1993. Expressive Harms, “Bizarre Districts” and Voting Rights: Evaluating Election-District Appearances After *Shaw v. Reno*. *Michigan Law Review* 92:483-587.
- Posner, Eric A. 1997. Altruism, Status and Trust in the Law of Gifts and Gratuitous Promises. *Wisconsin Law Review* 1997:567-609.
- . 1996a. The Regulation of Groups: The Influence of Legal and Nonlegal Sanctions on Collective Action. *The University of Chicago Law Review* 63:133.
- . 1996b. The Regulation of Religious Groups. *Legal Theory* 2:33.
- . 1996c. Law, Economics and Inefficient Norms. *University of Pennsylvania Law Review* 144:1697-1744.
- . 1998. Efficient Norms, en *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, editado por Peter Newman. London, England: Macmillan Reference.

Presser, Stanley y Michael Traugott. 1992. Little White Lies and Social Science Models: Correlated Response Errors in a Panel Study of Voting. *The Public Opinion Quarterly* 56:77-86.

Radin, Margaret Jane. 1987. Market-Inalienability. *Harvard Law Review* 100:1849-1937.

Rasmusen, Eric. 1993. Lobbying When Decisionmaker can Acquire Independent Information. *Public Choice* 77:899-913.

—. 1998. The Economics of Desecration: Flag Burning and Related Activities. *Journal of Legal Studies*. 27:245-69.

Reeves, Thomas C. ed. 1989. *McCarthyism* 3d ed. Malabar, Fla.: R.E. Krieger Publishing Co.

Roback, Jennifer. 1989. Racism As Rent Seeking. *Economic Inquiry* 27:661-81.

Sack, Kevin. 1997. Symbols of Old South Feed a New Bitterness. *The New York Times*, 8 de Febrero.

Schelling, Thomas. 1960. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Shenon, Philip. 1995. Battling Over a National Symbol: It's on the Menu. *The New York Times*, 10 de julio.

Sunstein, Cass R. 1996. Social Roles and Social Norms. *Columbia Law Review* 96:903-68.