

The Latin American and Caribbean Journal of Legal Studies

Volume 2, Issue 1

2007

Article 7

Tres efectos de las normas sociales sobre el Derecho: expresión, disuasión e internalización

Robert D. Cooter*

*University of California, Berkeley, rcooter@law.berkeley.edu

Tres efectos de las normas sociales sobre el Derecho: expresión, disuasión e internalización*

Robert D. Cooter

Abstract

What determines whether state law is rational and efficient, or irrational and inefficient? State organizations suffer from agency problems that preclude effective motivation of people by formal means alone. Perhaps effective formal institutions depend on informal institutions. What is the effect of morality on law? This article distinguishes three effects of social norms on law: expression, internalization, and deterrence. The law, by influencing people's beliefs about what others will do, might play a crucial role in determining the outcome of the enforcement of social norms. Social interactions can have multiple equilibria whenever the net cost of obeying a norm decreases with the number of obedient people. A credible state can influence the choice of multiple equilibria among citizens by pronouncing the law: expression. When law aligns with social norms, the law can use state sanctions to supplement social sanctions: deterrence. If people tend to make moral commitments to increase their opportunities, then the state has only limited power to cause citizens to internalize values. Instead, the state should prompt family, friends, and colleagues to instill civic virtue in each other. In so far as family, friends, and colleagues prefer relationships with civic-minded people, individuals have an incentive to cultivate civic virtue: internalization. A better understanding of these effects can improve social control by overcoming agency problems in the modern state.

KEYWORDS: derecho, moralidad, normas sociales, norma jurídica

*The translator would like to thank Juan Javier del Granado for invaluable assistance, and the Fundação Getulio 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.

TRES EFECTOS DE LAS NORMAS SOCIALES SOBRE EL DERECHO:

expresión, disuasión e internalización

Por

Robert Cooter* con traducción por Francisco Javier Leturia†

1. Introducción
2. ¿Qué se entiende por las normas sociales?
3. Oferta, demanda y equilibrio
4. Expresión y conversación barata
5. Disuasión
6. Internalización
7. Efectos de interacción
8. Conclusión

1. Introducción

El sociólogo alemán Max Weber creía que la administración del estado moderno incorpora la estructura de la racionalidad instrumental, definida como la búsqueda de fines explícitos a través de medios eficientes¹. Cuando echamos un vistazo sobre la escarpada pared de una enorme represa o miramos un acorazado que se eriza con sus marineros, el poder de la burocracia estatal nos asombra tanto como asombró a Weber. Por contraste, otro escritor en lengua alemana, Franz Kafka, describió a la administración estatal como un laberinto donde los ciudadanos parecen estar condenados a vagar sin la menor esperanza de escape². Kafka al parecer creyó que el gobierno burocrático encarna la irracionalidad, definida como la búsqueda de fines contradictorios por medios ineficaces. Cuando el estado construye represas innecesarias para enriquecer la

* Catedrático en la Escuela de Derecho de la Universidad de California en Berkeley.

† Profesor de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

¹ Weber (1946, pgs. 214-15) escribe: “La razón decisiva para el avance de la organización burocrática siempre ha sido su superioridad puramente técnica sobre cualquier forma de organización. El mecanismo burocrático totalmente desarrollado se compara con otras organizaciones exactamente como lo hace la máquina con los modos de producción no mecánicos”. Weber describe cómo funciona una burocracia perfecta: “Precisión, velocidad, concreción, conocimiento de los archivos, continuidad, discreción, unidad, subordinación estricta, reducción de la fricción y de costos materiales y personales – éstas han aumentado hasta el punto óptimo en la administración burocrática propiamente tal... La burocratización ofrece sobre todo la óptima posibilidad para llevarla a cabo el principio de especialización de las funciones administrativas de acuerdo a consideraciones meramente objetivas”.

² Kafka (1956, pp. 9-10) escribe: “Nosotros (los oficiales del estado) somos humildes subordinados que apenas podemos encontrar nuestro camino a través de un documento legal, y que no tienen nada que hacer con tu caso, excepto hacerte guardia por diez horas al día y sacar nuestro salario por eso”.

fabricación de cemento y envía acorazados para realizar tareas que podrían ser hechas por un bote a remos, la irracionalidad de burocracia estatal nos horroriza tanto como ello horrorizó a Kafka.

¿Qué es lo que determina que la ley estatal sea racional y eficiente, o irracional e ineficiente? El estado moderno sufre de problemas de agencia, consistentes en la pugna de intereses y la enorme distancia entre mandantes y mandatario, que excluyen la motivación efectiva del individuo por el medio de las normas legales formalizadas y nada más. Quizás las instituciones formales eficaces dependan de la influencia poderosa de las instituciones informales, esas reglas de juego sociales que nos damos cotidianamente. En este esquema mental, los cientistas políticos han examinado la cultura cívica³, los economistas el capital social⁴, y los juristas las normas sociales⁵. El interés en la investigación sobre instituciones informales refleja una visión del apropiado rol del estado en la sociedad moderna. Tras la caída del Muro de Berlín, con el comunismo en fase de agotamiento y el socialismo sumido en un acentuado descrédito, la mayoría de la gente ha perdido la fe en la planificación centralizada como un medio de producción de los bienes. Sin embargo, la planificación centralizada como medio de producción de las leyes sigue estando en boga, de manera un tanto sorprendente porque el escepticismo hacia uno tendría que extenderse al otro. La investigación sobre las normas sociales quizá podría proporcionar el marco conceptual requerido para revitalizar la creación descentralizada de normas legales.

Para dilucidar este debate, voy a distinguir tres efectos de las normas sociales en el orden jurídico: expresión, internalización y disuasión. Estos tres efectos se relacionan con las tres funciones de la ley: pronunciarse sobre lo obligatorio, justificarlo, y sancionar a los malhechores. Analizo las poderosas sinergias creadas por la alineación combinada entre la ley y la moralidad, lo que hace factible instrumentar un efectivo ejercicio del control social.

Empiezo con algunos ejemplos que utilizaré a lo largo del trabajo:

Ejemplo 1: Abogados expertos en separaciones y divorcios. Cinco abogados en un pueblo manejan la mayoría de los divorcios. Cuatro de ellos típicamente inducen a sus clientes a arreglar extrajudicialmente, mientras el

³ Véase Gabriel A. Almond y Sydney Verba (1963), Brian M. Barry (1970) y Robert D. Putnam et al. (1993).

⁴ Véase Knack, Stephen y Keefer, Philip (1997).

⁵ Para una introducción reciente véase *University of Pennsylvania Law Review* (1996) y *The Journal of Legal Studies* (1998).

quinto abogado típicamente litiga. La mayoría de los abogados del pueblo evitan al abogado litigante⁶.

¿A quién le toca más dinero, los cuatro respetables abogados o el que ignora los principios éticos y profesionales? Utilizaré este ejemplo para ilustrar el efecto de las sanciones no legales en la competencia por la acumulación del prestigio y los ingresos.

Ejemplo 2: Ofertas hostiles de toma de control. Los abogados de los grandes estudios jurídicos inicialmente rehusaban organizar maniobras hostiles de toma de control. Después de que una firma de abogados rompa filas y organice dichas ofertas, casi todos los despachos comenzarán a hacer lo mismo⁷.

¿Cuándo fracasan las normas sociales? Utilizaré este ejemplo para ilustrar la inestabilidad en el cumplimiento de normas sociales y obligaciones morales.

Ejemplo 3: Responsabilidad civil. La culpa del demandado ocasionó una pérdida de \$100 al demandante sin ocasionar perjuicios o danos a otras personas. Señala el Tribunal la responsabilidad del demandado y le ordena pagar \$100. Tomando conocimiento de la decisión del tribunal, los ciudadanos boicotean el negocio del demandado, provocándole una pérdida adicional de \$25.

¿Debería la corte haberse anticipado a la sanción social y reducir la justa condena de compensación a \$75? Utilizaré este ejemplo para discutir el efecto, en las sanciones dentro de un marco legal, de las sanciones por la vía extralegal.

Ejemplo 4: Fumar. Fumar era común en los aeropuertos. La gente dejó de hacerlo cuando las autoridades colocaron carteles de “Prohibido Fumar”. No se necesitaron ni policías ni autoridades de ningún tipo para hacer cumplir esta prohibición.

¿Cómo puede la ley cambiar un comportamiento sin disuadir a nadie? Utilizaré este ejemplo para ilustrar el poder expresivo de la norma jurídica.

Ejemplo 5: Heces de perros incrustadas en las aceras. Cuando las autoridades colocaron carteles solicitando a los dueños de los perros que limpien lo que sus perros ensucian, las aceras se volvieron más limpias, aún cuando la huella del desastre no desapareciera completamente. Ningún policía ni otra autoridad tuvo que hacer cumplir la obligación al dueño del perro.

⁶ Este ejemplo está basado en entrevistas que conduje en un pequeño pueblo de Michigan.

⁷ Este ejemplo es ampliamente discutido en Melvin A. Eisenberg (1999).

Utilizaré este ejemplo para ilustrar la imperfección en el poder expresivo de la ley para modificar el comportamiento.

Ejemplo 6: La evasión fiscal en la captación de los ingresos del gobierno. La mayoría de los ciudadanos en una nación cumplen con la ley en materia tributaria, aún cuando la probabilidad de ser procesados por evasión fiscal es extremadamente baja.

¿Por qué los ciudadanos americanos y suizos pagan estos impuestos de modo más escrupuloso que los belgas y franceses? Utilizaré este ejemplo para ilustrar el concepto de la internalización de las normas sociales.

2. ¿Qué se entiende por las normas sociales?

Cuando se construye un nuevo edificio en Roma, el constructor debe confrontar los montones de detritos de siglos de ocupación humana. Algo similar ocurre cuando un erudito confronta el legado de siglos de debate filosófico para la construcción de una teoría positiva de las normas sociales. A diferencia de la filosofía, la ciencia social realiza modelos, hace predicciones, interpola observaciones y detecta anomalías. Cabe destacar que en este trabajo recorro a la metodología y técnicas de investigación imperantes en la ciencia social para entender las normas sociales, por lo que las definiciones exactas son menos importantes que en el orden deontológico. Sin embargo, utilizaré algunos conceptos filosóficos para clarificar mi tema. Una antigua tradición en la jurisprudencia anglo-americana, llamada “teoría imperativa de la ley”, sostiene que la ley es una obligación apoyada en una sanción estatal⁸.

De acuerdo a esta tradición, la ley consiste en declaraciones como “no podrás manejar a más de 70 kilómetros por hora, o podrás ser multado con \$500”, o “Tendrás cuidados con arreglo a la prudencia de un buen padre de familia, o serás responsable del daño que les causes”.

Siguiendo esta tradición, una norma social es una obligación apoyada en una sanción social. Por obligación me refiero a una declaración sobre lo que la gente debe hacer, como pagar impuestos o limpiar las heces fecales de los perros en calles y aceras. Por sanción social me refiero a un castigo impuesto, no por funcionarios estatales, sino por personas comunes, como evitar al abogado

⁸ La mentalidad imperante del positivismo jurídico inglés afirma que la ley es un mandato del soberano, donde el soberano es alguien a quien otros obedecen, y quien no obedece a nadie más. Generalizando, el “soberano” se convierte en el procedimiento convenido para formular y aceptar la ley, es decir, otorgarle atribuciones de ley con carácter obligatorio. Una ley creada siguiendo el procedimiento correcto, al ser mandada por el soberano, es una ley con el pedigrí adecuado y deberá ser respetada como tal. En la formulación moderna, una ley que regula un comportamiento es una obligación efectiva con el pedigrí correcto. Véase Joseph Raz (1980). Asimismo, me enfoco en las obligaciones efectivas creadas por consenso en una comunidad de personas.

conflictivo o rehusar el trato con una firma de abogados que se dedica a organizar maniobras hostiles de toma de control.

En general, los sistemas legales tienen reglas primarias que regulan el comportamiento de los ciudadanos, y normas secundarias, que especifican el proceso para crear, enmendar o derogar las reglas primarias. Para ilustrar las reglas secundarias, lo previsto en la Constitución Política del Estado en el Norte especifica que un nuevo proyecto de ley se convierte en ley de la República cuando obtiene la mayoría de los votos en las dos Cámaras del Congreso y es firmada por el Presidente. De manera similar, muchas organizaciones privadas tienen estatutos que especifican cómo deben concretarse los cambios de las reglas societarias. Para ilustrar al respecto de normas secundarias privadas, los estatutos de una sociedad anónima pueden aumentar las facultades del directorio para controlar la gestión de la empresa, o los reglamentos de una iglesia pueden autorizar a sus diáconos a imponer reglas a sus feligreses. En contraste, la Ley General de Personas con Discapacidad (ADA) contiene normas primarias que especifican como deben ser tratadas las personas minusválidas.

Está claro que las normas sociales son menos formales, y carecen de reglas secundarias. Para demostrarlo, diremos que no existe ningún proceso definido para crear, enmendar o derogar una regla de la etiqueta establecida por la urbanidad o un principio moral. Las normas sociales informales en este sentido son el polo opuesto de las leyes estatales, que son en su mayoría normas legales formalizadas. Con el objetivo de trazar una línea entre la ley formal y las normas sociales informales, analizaré las normas sociales menos formales. Este contraste muy marcado entre la ley estatal formal y la norma social informal, ayuda a explicar las relativas ventajas y desventajas de la ley y de la moralidad como medios de control social.

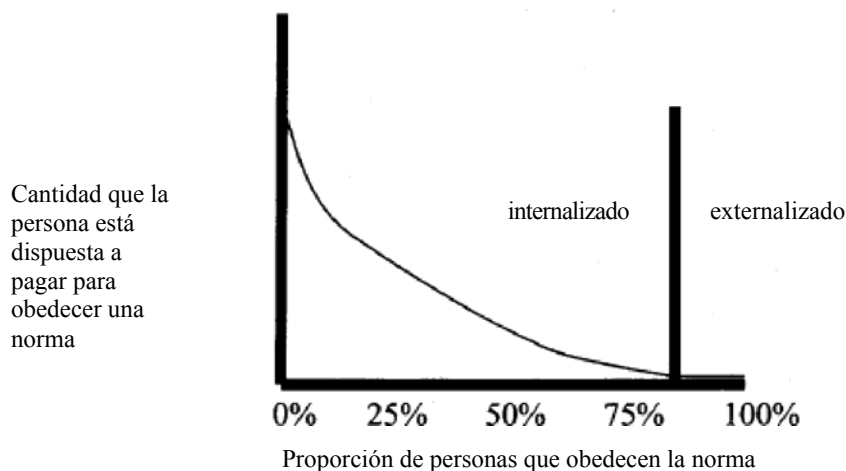
Cuando el proceso para crear una norma social no está definido, a menudo las personas están en desacuerdo respecto a la existencia de la misma norma, especialmente en épocas de cambio social. Por ejemplo, ¿deberá el tenedor tomarse con la mano derecha y las puntas hacia arriba, como se acostumbra en América del Norte, o con la izquierda y las puntas hacia abajo, como se acostumbra ver en Europa occidental? La controversia sobre cuáles son las normas establecidas es relativamente corta comparada con la que respecta a qué normas deben existir. Sin embargo, este trabajo no se refiere a qué normas existen o deben de existir. La orientación de esta investigación concierne, más que nuestras obligaciones, sus consecuencias. En vez de enzarzarme en estériles disputas sobre lo que la gente debe hacer o no, me enfoco en cómo las creencias sobre lo que las personas deben hacer surten efecto en lo que realmente hacen.

3. Oferta, demanda y equilibrio

Antes de comenzar con los tres efectos de las normas sociales en el Derecho, debo primero explicar cómo analizar las normas sociales en términos de demanda, oferta y equilibrio⁹. Obedecer una norma social a menudo tiene costos, de tipo monetario, de tiempo, esfuerzo, desagrado y riesgo. Para ilustrar: cumplir con las normas tributarias cuesta dinero; limpiar excremento de perro es desagradable; evitar a alguien puede ser riesgoso, y abstenerse de fumar puede implicar un gran esfuerzo psicológico.

Una persona que ha internalizado una norma social está dispuesta a sacrificar algo para obedecerla. El eje vertical del cuadro 1 representa lo que la persona está dispuesta a pagar a fin de obedecer una norma social, y el horizontal, representa la proporción de los ciudadanos dispuestos a pagar el precio. De acuerdo al gráfico, un pequeño número de personas están dispuestas a pagar mucho y un gran número de personas están dispuestas a pagar poco. A grosso modo, un 80% de los ciudadanos pagarían algo por obedecer la norma, mientras que aproximadamente el 20% no pagaría en absoluto.

Cuadro 1: Disposición a pagar



En economía, se dice que una persona que está dispuesta a pagar por consumir un bien tiene un “gusto” por ese bien. De manera similar, una persona que internaliza una norma social tiene un “gusto” por obedecer la norma. Este lenguaje, que engaña a algunos y ofende a otros, es muy iluminador y apunta con mucha perspicacia a conectar las normas sociales con las curvas de demanda. El cuadro 1 indica que aproximadamente el 80% de la población tiene

⁹ He desarrollado este análisis en otro escrito. Véase Cooter (1998).

un gusto por obedecer la norma social. Para ilustrarlo concretamente, el 80% de la población estaría dispuesta a aguantar lo desagradable que resulta limpiar el excremento de su perro. Estas personas, por lo visto, creen que deben limpiar los desechos de sus animales y esta creencia provee la razón suficiente para pagar un precio por hacerlo.

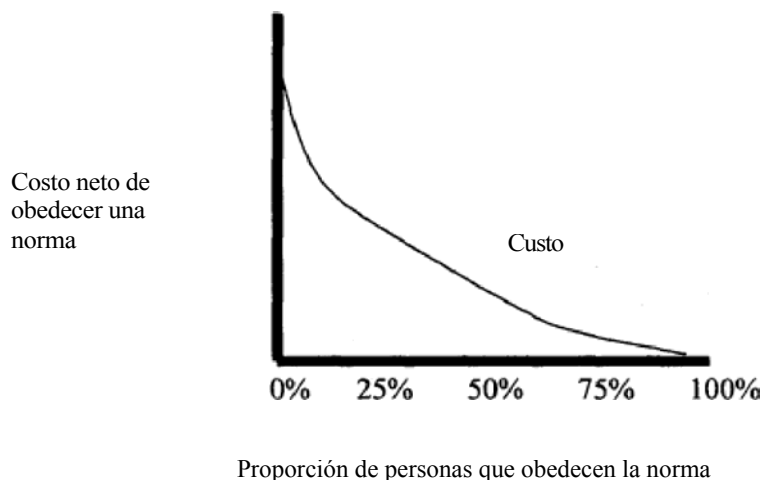
Al lado de los consumidores, los comerciantes compran bienes para revenderlos y los fabricantes compran bienes para utilizarlos en su producción. A diferencia de los consumidores, los comerciantes y fabricantes no necesitan tener un gusto por los bienes que compran. Mientras que el consumo es intrínsecamente valioso, la reventa y producción son instrumentalmente valiosas. Como consecuencia, la compra de bienes para el consumo se llama “demanda final”, y la compra de bienes para reventa o su utilización en la producción se llama “demanda derivada”. El cuadro 1 representa una situación donde la mayoría de las personas intrínsecamente valoran el obedecer una norma social; mientras que el 20% de las personas no le otorga tal carácter de valor a obedecer una norma. El 20% de las personas, sólo obedece la norma social por su valor instrumental, que depende de los resultados ventajosos o desventajosos, así como de evitar que le censuren o, a la inversa, buscar recibir un trato preferente. Para ilustrarlo concretamente, el 20% de la población no estará dispuesta a aguantar el desagrado de limpiar el excremento de sus mascotas a menos que sean compensados u obtengan una ventaja por ello. Luego representaré el valor instrumental en un gráfico.

A diferencia de la norma descrita en el cuadro 1, cabe señalar que el único valor que la mayoría de las personas otorga a obedecer algunas normas es instrumental. Por ejemplo, la mayoría de los abogados ven el participar o no de una toma de control hostil como algo puramente instrumental. Si es que participar implica más dinero para ellos, lo harán. Al contrario, no participarán si ven que pierden dinero porque muchas compañías ya establecidas se negarían en el futuro a relacionarse con ellos. Para representar a las personas que otorgan poco valor intrínseco a operar de conformidad con la norma social, la curva de disposición a pagar del cuadro 1 tendría que corregirse hacia abajo.

Habiendo graficado el precio que los ciudadanos están dispuestos a pagar por obedecer una norma, ahora veré el costo que realmente tienen que pagar. Obedecer una norma a menudo impone costos directos en dinero, tener que renunciar a ciertas oportunidades, inconvenientes o simplemente esfuerzo. Adicionalmente, obedecer una norma a menudo tiene un valor instrumental, como obtener alabanzas y posibilidades de ganar prestigio, o esperar una promoción en el trabajo y trato preferencial. Obedecer una norma también implica el beneficio de evitar una sanción social. Para demostrarlo, podemos decir que una persona que limpia el excremento de su perro quizá deba soportar un momento desagradable, pero también evitará el reproche (la censura).

El costo neto de obedecer una norma es igual al costo directo menos el beneficio instrumental. El cuadro 2 describe el costo neto de obedecer una norma como una función de la proporción de las personas que la obedecen. En general los costos netos pueden aumentar o decaer con el número de personas que obedecen la norma. Los costos pueden disminuir por la indivisibilidad del capital y los efectos de red, que son causa usual de retornos crecientes a la escala en la producción¹⁰. Sin embargo, respecto las normas sociales, los costos de obedecerla pueden también disminuir por alguna razón sociológica. La gente es notoriamente susceptible a las presiones de grupo, fenómeno que ha sido alternativamente descrito como conformismo, efectos de manada, o solidaridad social. Estas presiones grupales a menudo hacen disminuir el costo relativo de los actos populares. Para ilustrar, mientras menos gente fuma en los aeropuertos, los no fumadores pueden volverse más agresivos respecto a los fumadores, así que el costo relativo de prohibir fumar disminuye. Algo similar ocurre mientras menos abogados participan en ofertas hostiles de toma de control, ya que quienes lo hacen presumiblemente van a sufrir más por boicots provenientes de las empresas ya establecidas. La curva de costo esperado disminuye donde los costos llevados por cada actor decrecen en la medida que más actores obedezcan la norma social. El cuadro 2 ilustra este punto.

Cuadro 2: El costo neto

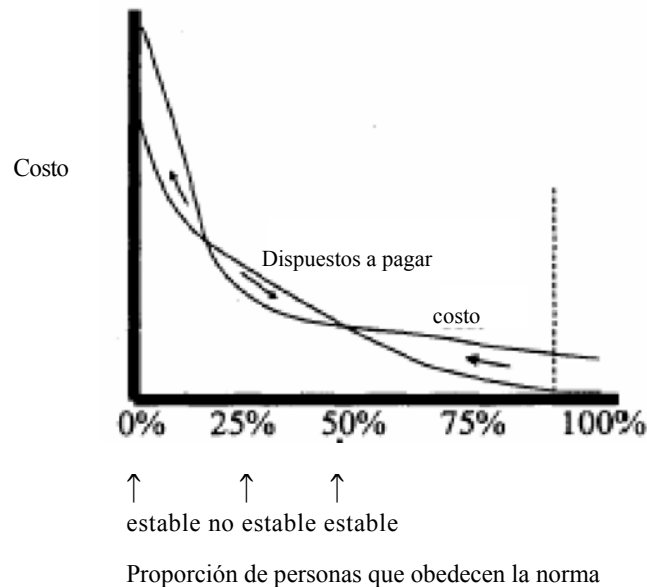


Quisiera combinar las curvas de los cuadros 1 y 2. Para reducir el número de gráficos, he dibujado formas en las curvas del cuadro 3 que capturan las posibilidades más interesantes. Donde las dos curvas se intersectan, el costo de hacer el acto cívico es igual al precio que las personas están dispuestas a pagar y en ese caso el sistema está en equilibrio. Las intersecciones de las curvas causan

¹⁰ Como ejemplo de la indivisibilidad, el costo de cavar un hoyo cae dramáticamente cuando suficientes hoyos deben ser cavados para justificar el cambio de una pala a un equipo mecánico. Los efectos en cadena de la ley son discutidos especialmente en Michael Klausner (1995); Marcel Kahan y Klausner (1997).

equilibrio en el cuadro 3 entre en alrededor de entre 20% y 50%. Luego explicaré el “equilibrio de esquina” en el 0% donde las curvas no se intersectan.

Cuadro 3: Equilibrio



Ahora, consideremos la dirección del movimiento cuando el sistema no está en equilibrio. Si la curva de disposición a pagar está sobre la curva de costo esperado, más personas están dispuestas a realizar el acto que se requiere para sostener el costo corriente de hacerlo, por lo que el costo disminuye. Para demostrarlo, en el intervalo entre el 20% y el 50%, el costo es decreciente como indica la flecha del cuadro 3. Al revés, allí donde la curva de costo está por sobre la de disposición a pagar, menos personas están dispuestas a realizar el acto requerido para sostener el costo corriente de hacerlo, por lo que el costo es creciente. Por ejemplo, en el intervalo entre el 50% y el 100%, el costo es creciente, tal como lo indica la flecha. Algo similar ocurre en el intervalo entre el 0% y el 20%, en el que el costo también es creciente, como lo indica la flecha.

Como lo muestran las flechas en el cuadro 3, partiendo desde cualquier punto bajo el 20%, el sistema tenderá a moverlo hacia el 0%; y partiendo desde cualquier punto sobre el 20%, el sistema tenderá a moverlo al 50%. Así, 0% y 50% son el equilibrio estable en el sistema descrito en el cuadro 3.

4. Expresión y conversación barata

Habiendo construido las bases analíticas, ahora paso a explicar los tres efectos de las normas sociales en el Derecho, comenzando con el efecto *expresivo*. ¿Qué es lo que determina que el sistema representado en el cuadro 3 se adapte al equilibrio en el 0% ó en el 50%?

Si cada persona pensara que menos del 20% de los ciudadanos obedecerán la norma social, entonces su creencia estaría correcta y el sistema convergería al equilibrio en el 0%. Al revés, si cada persona pensara que más del 20% de los ciudadanos obedecería la norma, entonces el sistema convergería al equilibrio en el 50%. Así, el sistema tiene las características de una profecía autocumplida.

Dado este hecho, la ley, por influenciar las creencias de la gente respecto lo que los demás harán, puede jugar un papel crucial en la determinación del resultado social. Por ejemplo, asumamos que el estado quiere que los ciudadanos obedezcan las normas sociales. Si el estado es cuidadoso en sus pronunciamientos, de manera que cada ciudadano crea en ellos, entonces va a provocar que el sistema converja al equilibrio en el 50%, simplemente por haber hecho la declaración apropiada en el caso dado.

La ordenanza de Berkeley relativa a los perros ilustra como los estados, a través de la legislación, puede influenciar muchos aspectos de los equilibrios que incidirán en el cumplimiento de las normas sociales. Después de que el consejo municipal de la ciudad de Berkeley promulgara una ordenanza requiriendo a los dueños de los animales que limpiaran sus desechos, las aceras se volvieron mucho más limpias, aún cuando las autoridades no emitieran ni una sola citación por violar la ley. En este caso la ley aparentemente inclinó la balanza a favor de la obediencia informal. Los ciudadanos se volvieron más agresivos en enérgicas protestas y justas indignaciones hacia los dueños desconsiderados y, anticipándose a este hecho, los dueños se volvieron más considerados. Es decir, en los términos del cuadro 3, promulgar la ordenanza provocó un salto en la obediencia de la norma social del 0% al 50% o más.

De manera similar, cuando los carteles de “Prohibido Fumar” fueron colocados en los aeropuertos, el cumplimiento de la regla se volvió casi perfecto, aun cuando la autoridad aparentemente nunca lo exigió. Proclamar la regla inclinó la balanza a favor de la obediencia informal por parte de los ciudadanos. Sin embargo, en otros países, como Francia, las prohibiciones en contra del cigarrillo no son acatadas, tal como sucedió en América del Norte con la prohibición total de consumo de alcohol, en plena Ley Seca en los años 30. La diferencia entre Francia y Estados Unidos, por lo visto, deriva de los distintos niveles de internalización de la norma social que restringe el fumar.

En general, las interacciones sociales pueden tener múltiples equilibrios siempre que el costo neto de obedecer la norma social disminuya con el número de personas obedientes. El estado puede influenciar la decisión respecto los múltiples equilibrios entre los ciudadanos, si garantiza un contexto de credibilidad con la promulgación de la ley. El poder expresivo de la ley deriva de los múltiples equilibrios pre-existentes en el sistema subyacente de las

interacciones sociales. Estas ideas, que he desarrollado en otro trabajo (Cooter 1998a), podrían reanimar teorías más antiguas de la expresividad de la ley, al proveerlas de una base analítica que permita entender la función expresiva de la ley¹¹.

A continuación, considero cómo las declaraciones de las autoridades del estado influyen en los ciudadanos. Para predecir el éxito o fracaso de un pronunciamiento, una teoría de la expresividad de la ley, necesita formular el concepto de “conversación barata” (véase Farrel 1987, 1995 y 1996). La distinción entre conversación barata y conversación cara, que todavía no se ha abierto camino en el análisis económico del Derecho, gira en torno a la diferencia entre incentivos y expectativas. Por un lado, la conversación cara, tal como se da en la contratación, en la obligación de informar, o en la distorsión de información, cambia las retribuciones (payoffs) asociadas a distintas acciones. Por ejemplo, la persona se hace responsable civilmente por el incumplimiento de una obligación contractual, incurre en responsabilidad administrativa y disciplinaria por el ocultamiento de información, y arriesga una sanción de tipo penal por un acto de presunta extorsión.

La conversación barata, por el otro lado, no cambia las retribuciones (payoffs). En cambio, sí cambia las expectativas del individuo bajo ciertas circunstancias. ¿Cómo puede lograrse lo anterior sin cambiar la esquila de las retribuciones? Si en mi mejor interés está el revelarte mis verdaderos planes, entonces tienes razón para creer las declaraciones que haga al respecto. Bajo esas circunstancias debes creer en lo que digo, aun cuando mis afirmaciones no afecten mi responsabilidad jurídica ni cambien de otro modo las retribuciones (payoffs) porque no habré de enfrentar ninguna repercusión por una contravención de la norma. Formalmente, la conversación barata es creíble bajo las siguientes condiciones: para todo x , si planeo hacer x , tengo que hacerte creer que haré x ¹².

Por ejemplo, asumamos que quiero reunirme contigo en la ciudad de Nueva York. Si planeo ir al mítico edificio Empire State, el más alto de la ciudad, quiero que tú creas que planeo ir ahí y no que creas que quiero ir a la estación de trenes de Grand Central, también en el corazón de Manhattan. A la inversa, si planeo ir a la estación de trenes de Grand Central, quiero que creas que quiero ir ahí y no quiero que creas que quiero ir al edificio Empire State. Desde que quiero que creas que haré lo que planeo hacer, mi conversación contigo sobre mis planes es creíble.

¹¹ Véase Matthew D. Alder (2000); Joel Feinburg (1970); Cass R. Sunstein (1996); Richard H Pildes (1998); Cooter (1998); Jean Hampton (1992); Dan M. Kahan (1998); Dan M Kahan (1997); Joseph Farrell y Matthew Rabin (1996); Farrell (1995); Farrell (1987).

¹² Farrell y Rabin (1996, pg. 106) llaman a esta condición “self-signaling”.

El cuadro 4 describe abstractamente las retribuciones (payoffs) en un juego donde la conversación barata es creíble. Elaboro un plan para hacer x o y, y tú te formas una creencia respecto de lo que pienso hacer. Las casillas “+” o “-” indican mi retribución. Como refleja el cuadro, mi retribución es positiva cuando tu creencia respecto mi plan es correcta; y es negativa cuando tu creencia respecto mi plan es incorrecta. En el cuadro 4 quiero que sepas mis verdaderos planes, porque mi retribución se incrementa cuando coordinamos nuestro comportamiento, y disminuye cuando falla la coordinación social.

Cuadro 4: Conversación barata creíble

Mi plan	Su opinión sobre lo que planeo hacer	
	x	y
x	+	-
y	-	+

Las condiciones para una conversación barata creíble se aplican a todos, incluso a las autoridades gubernamentales. Si éstas planean hacer algo, y su rentabilidad es superior cuando los ciudadanos tienen las creencias correctas respecto dichos planes, entonces la declaración oficial es creíble. Un destacado líder político utiliza la conversación barata para cambiar el comportamiento de los ciudadanos. Para demostrarlo mediante el cuadro 3, asumamos que el líder anuncia un plan que aumenta fuertemente el porcentaje de ciudadanos que obedecen la norma social. Si al menos el 20% de los ciudadanos creen que el líder tiene un plan tal que va a ser exitoso, entonces comenzarán a obedecer la norma, lo que ocasionará que un 30 % más de ciudadanos sigan su ejemplo, y el sistema ascenderá al equilibrio del 50%. Es más, cabe destacar que el éxito del plan del líder incrementará su credibilidad entre los ciudadanos.

Como este líder, las autoridades en un estado efectivo anuncian planes y proyectos que van a funcionar y evitan anunciar aquellos que no tardarán en fracasar. Por ejemplo, las autoridades deberían esperar para anunciar su propósito legislativo de eliminar, en los aeropuertos, la amenaza que representa fumar para la salud, hasta que las condiciones sociales sean las correctas para que el plan funcione.

A la inversa, si los políticos manipulan a la gente anunciando planes y proyectos poco realistas, erróneos y mal encarados, los ciudadanos van a pensar que la autoridad de verdad está planeando algo más. Reorganizando las retribuciones (payoffs) del cuadro 4, puede cambiarse de un juego de coordinación a un juego de perfecto engaño, donde siempre quiero que creas lo

contrario de mis verdaderos planes¹³. O, reorganizando las retribuciones (payoffs) se puede producir un juego de engaño imperfecto, donde a veces quiero que creas lo contrario de mis verdaderos planes¹⁴. En ambos casos la conversación barata es ineficaz.

Comparada con la conversación barata, la conversación cara es formalista, legalista y torpe. Consecuentemente, tiene costos de transacción más altos que la conversación barata. El estado que crea incentivos para una conversación barata efectiva entre las autoridades y los ciudadanos ahorra en costos de transacción. La conversación barata utiliza a la ley en forma expresiva. En general, la función expresiva de la ley funciona mejor cuando las autoridades tienen credibilidad y confianza de parte de la ciudadanía.

La conversación creíble complementa al concepto de razón pública que consideraba insuficientemente tratado John Rawls (1993). Con el ideal de la razón pública se trata de contar con las condiciones que permitan el discurso político en la democracia liberal. En ésta, idealmente las autoridades dan la verdadera razón de las políticas públicas. La candidez promueve el debate político y hace que la deliberación democrática sea significativa. En los incentivos, las autoridades tienen las retribuciones (payoffs) descritas en el cuadro 4, luego tienen razón para revelar la verdad y los ciudadanos tienen razón para creer lo que la autoridad dice. Así, organizando los incentivos de la autoridad para hacer una conversación barata creíble se promueve el ideal de razón pública.

¹³ Aquí está la forma del juego para el engaño perfecto, donde yo quiero que Usted crea lo contrario de mis planes verdaderos:

Mi plan	Su opinión sobre lo que planeo hacer	
	x	y
x	-	+
y	+	-

¹⁴ Esta es la forma de un juego de engaño imperfecto, donde yo prefiero que Usted crea lo mismo sin importar el plan que idearé:

Mi plan	Su opinión sobre lo que planeo hacer	
	x	y
x	+	-
y	+	-

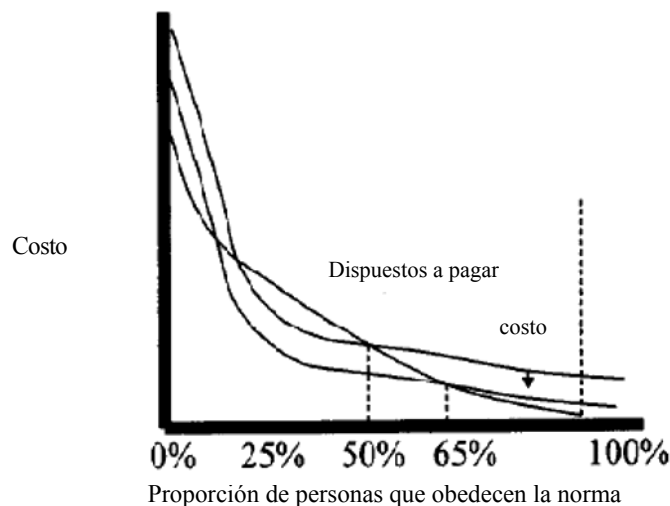
Los economistas han dedicado muchos esfuerzos para diseñar “mecanismos de incentivos” para la oferta de los bienes públicos (véase Winand Emons 1994). Sin embargo, y hasta donde yo sé, ninguna investigación se ha centrado en mecanismos para inducir a las autoridades públicas a revelar sus verdaderos planes. Tales mecanismos pueden crear incentivos para las autoridades cuyas formas de retribución correspondan al cuadro 4. Y aunque no tengo mecanismos para ofrecer en este trabajo, discutiré luego la relación entre una conversación creíble y las distintas ramas y poderes del gobierno.

5. Disuasión

Habiendo ya discurrido sobre la expresión como efecto de la ley, veremos ahora el poder de *disuasión* (deterrence) que tiene, para erradicar malas acciones. Como ya discutimos, la teoría imperativa define la ley como una obligación apoyada en una sanción (Raz 1980 revisa esta tradición). Cuando la ley se alinea con las normas sociales, puede utilizar las sanciones estatales como suplemento de las sanciones sociales. Por ejemplo, las multas pueden sumarse a la vergüenza asociada a ser un evasor de impuestos.

Así, la sanción social sumada con la jurídica, incrementa el total de la sanción y su efecto. Un aumento en el total de la sanción por desobedecer una norma es equivalente a una disminución en el costo relativo de obedecerla. En los términos del costo neto del cuadro 2, una sanción disminuye el costo neto de obedecer la norma. Asumamos que la ley estatal adjunta una sanción legal para suplementar la sanción extralegal de una norma social. Para describir este cambio de manera gráfica, el cuadro 5 muestra un movimiento hacia abajo en la curva de costo neto.

Cuadro 5: Disuasión – Sanciones más severas por la desobediencia o costos netos menores en caso de obediencia



Este cambio tiene dos consecuencias: el punto ubicado en el 20% se mueve hacia abajo hasta aproximadamente el 15%, por lo que el sistema puede moverse de manera más fácil desde una baja obediencia de la norma hasta una obediencia mayor. Específicamente, si la obediencia inicial es del 0%, entonces debe incrementarse al 15% para saltar a un nivel mayor de obediencia. Antes de la imposición de la sanción legal, la obediencia tenía que incrementar hasta el 20%, para pasar así a un nivel superior de obediencia. De este modo, la sanción legal hace más probable que la expresión de la ley ocasione un salto en el comportamiento.

Segundo, el equilibrio estable del 50% se mueve hacia arriba hasta aproximadamente el 65%, lo que tiene dos consecuencias posibles: si el sistema está inicialmente en equilibrio en el 50%, el cambio en la curva de costo causa que el sistema se mueva a un nuevo equilibrio en el 65%. Esto es relativamente un pequeño cambio en el comportamiento. En suma, sumar las sanciones estatales a las sanciones sociales tiene dos posibles efectos en el comportamiento observado: un pequeño cambio por certeza o una alta probabilidad de un gran salto.

Combinando ambas sanciones, la estatal y la social, aumentan las preguntas respecto sus interacciones. Recordemos el ejemplo 3, donde la negligencia del demandado ocasionó una pérdida de \$100 al demandante sin ocasionar perjuicio o daño a nadie más, y el fallo del tribunal que sostiene que el demandado es responsable va a provocar un boicot por parte de los ciudadanos que tiene un costo adicional de \$25 para el demandado. Mientras el demandado pierde \$25, asume que el incremento en comercio de sus competidores les permite un beneficio de \$25. ¿Debe la corte evaluar los daños en \$100 o debe anticiparse a la sanción social y rebajar la condena a \$75? Brevemente bosquejaré la respuesta que formulé con Ariel Porat¹⁵.

El objetivo del poder de disuasión típicamente requiere que el infractor internalice el perjuicio o daño que causó. En este ejemplo, el infractor de la norma ocasionó un daño de \$100. En ausencia de la sanción social, una condena de \$100 lo fuerza a internalizar dicho daño. En presencia de una sanción social de \$25 y de una condena legal de \$100, el infractor internalizará más que el costo social del daño que ocasionó. Para internalizar de manera exacta este costo, el infractor de la norma que enfrentó una sanción social de \$25 debe pagar una condena de \$75.

La suposición crítica de este resultado es que la pérdida de \$25 del demandado causa un incremento en el comercio de \$25 para su competencia. En

¹⁵ Ariel Porat se merece crédito por exponer primero esta pregunta provocativa.

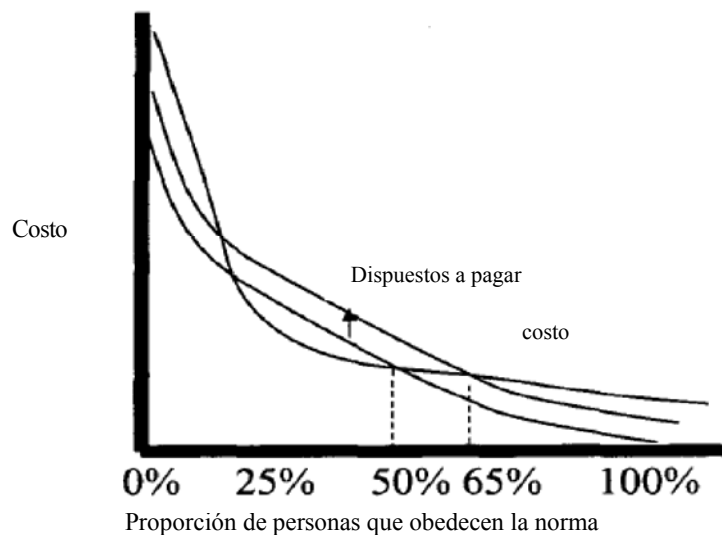
otras palabras, la sanción social transfiere valor. Alternativamente, la sanción social puede destruir valor. Por ejemplo, el boicot puede producir una pérdida de \$25 al infractor sin aumentar el comercio de sus competidores. Bajo este supuesto, el infractor causa un daño de \$100 en otros y un daño de \$25 en él mismo, por lo que el costo social total es de \$125. Para internalizar exactamente el costo social del daño ocasionado, el infractor que paga una sanción social de \$25 debe pagar daños por \$100. En general, un poder de disuasión eficiente requiere que los daños sean iguales al daño que ocasionó el infractor menos cualquier valor transferido por la sanción social desde él infractor hacia otros.

6. Internalización

Hasta aquí he discurrido sobre los efectos expresivos y represivos de las normas sociales en el Derecho. Ahora veremos la *internalización*.

Para empezar, asumamos que la ley causa internalización y considera sus efectos. Mientras que el poder de disuasión modifica la curva de costos, la internalización modifica la curva de la disposición a pagar. Para ilustrar este cambio gráficamente, el cuadro 6 muestra un aumento en la disposición a pagar por obedecer la norma. Como consecuencia de esto, el punto en el 20% se mueve hacia abajo hasta aproximadamente el 15%. Así el sistema convergerá hasta el 0% desde cualquier punto bajo el 15%. De manera similar, cuando el equilibrio estable del 50% se mueva hasta aproximadamente el 65%, el sistema convergerá hasta el 65% desde cualquier punto por sobre el 15%.

Cuadro 6: Internalización



Nótese que elegí los números en el cuadro 6 de manera tal que la mayor internalización tiene idénticos efectos que los costos netos más bajos en el cuadro 5. Si el sistema inicialmente está en el equilibrio en el 50%, el cambio en los valores individuales ocasiona que el sistema se mueva al 65%, lo que es un cambio pequeño. Alternativamente, si el sistema está inicialmente en el equilibrio en el 0%, entonces el sistema necesita un aumento del 15% para gatillar un gran salto en el comportamiento, que converge al equilibrio del 65%. Como con la disuasión, la internalización de los valores tiene uno de dos posibles efectos en el comportamiento observado: un pequeño cambio con certeza o una probabilidad, más alta, de un gran salto.

He explicado que la economía puede comprender la internalización de los valores asumiendo un gusto por obedecer las normas sociales. Sin embargo, postular diferentes gustos entre las personas logra poco en ausencia de una explicación respecto por qué algunas personas tienen tales gustos y otras no. La teoría económica sólo comienza a operar sustantivamente desde la pregunta “¿De dónde vienen estas preferencias?”¹⁶ Brevemente bosquejaré una respuesta a esta pregunta aplicada a las normas sociales, que he desarrollado con mayor amplitud en otro trabajo (Cooter 2000).

Las personas se interrelacionan entre sí en un espectro tan amplio como diverso de múltiples situaciones: en la política, en el comercio, en los negocios, en el amor, en las guerras. Estas relaciones crean oportunidades de beneficiarse mutuamente desde la cooperación, tanto como oportunidades para explotarse recíprocamente. Por ello, entre lo que les debería preocupar está la honorabilidad de sus compañeros. La gente confía más en una persona comprometida con la moral, porque ésta se sacrificaría por hacer lo correcto¹⁷.

He explicado por qué las personas prefieren a menudo compañeros que hayan internalizado la moral. Para actuar desde esta preferencia, las personas deben observar el compromiso moral de los otros. El compromiso moral de los extraños es opaco, pero en la medida que las personas van conociéndose mejor, sus compromisos morales se vuelven más transparentes. Dado que los compromisos morales son transparentes y las personas se preocupan de los

¹⁶ Véase Robert H. Frank (1987); Samuel Bowles (1998); Michael Hechter (1994); M. McManus (1978); Bezalel Peleg & Menahem E. Yaari (1973); George Stigler & Gary Becker (1977); Robert Sugden (1990); Edna Ullmann-Margalit (1990); Menahem E. Yaari (1978); Carl Christian von Weizsäcker (1971); Avinash Dixit & Norman Victor (1978) y (1979); Peter J. Hammond (1976); Jon Elster (1986) y (1997); Robert A. Pollak (1976).

¹⁷ En este trabajo no hablaré sobre la naturaleza del compromiso moral. En mi opinión, este tiene un elemento psicológico de culpa que proviene del hábito y del condicionamiento. La culpa es el tema de muchos estudios psicológicos. El compromiso moral también tiene un elemento racional de creencia, que es el objeto de muchos estudios filosóficos. El saber que el compromiso moral es racional ha sido durante largo tiempo objeto de disputas.

compromisos morales de sus iguales, estos compromisos afectan a las oportunidades. Para ilustrarlo: si los empleadores tienen alguna idea de los rasgos de los empleados, y si la mayoría de los empleadores prefieren empleados honestos, en promedio, una persona honesta disfrutará mayores oportunidades de trabajo que una persona deshonesto.

La dependencia de las oportunidades de las preferencias, da a la persona un incentivo para cambiar las propias. A modo de ejemplo: si un joven deshonesto quiere mayores oportunidades de empleo, debe convertirse en una persona honesta. Mi teoría predice que las personas tenderán a adquirir compromisos morales cuando el hacerlo ocasiona un incremento lo suficientemente grande en sus oportunidades. ¿Qué tan grande es “lo suficientemente grande”? He tratado de responder a esta pregunta en otro trabajo, estudiando aquellos cambios que dejan a quien decide en una mejor situación respecto de sus preferencias originales y sus preferencias finales. A tales mudanzas he otorgado el nombre de “auto-mejoramiento de Pareto” (analizo este concepto gráficamente en Cooter 1998b). Para los propósitos de este trabajo, examinaré las consecuencias de estas ideas generales en cuanto a la ley.

Si las personas tienden a adquirir compromisos morales para mejorar sus oportunidades, entonces el estado sólo tiene un poder limitado para hacer que los ciudadanos internalicen valores. Para inducirlos a ello, el estado debe recompensar a los ciudadanos por el hecho de tener la virtud cívica buscada. Para este propósito, las autoridades conceden honores, premios y alabanzas, así como también sus opuestos (deshonor, castigos y condenas). Sin embargo, para recompensar a las personas por tener virtudes cívicas, el estado debe deducir tal carácter de su comportamiento, lo que requiere un conocimiento íntimo de la persona. Pero en un estado grande, las autoridades están alejadas de la mayoría de las personas, y el carácter de cada ciudadano es relativamente opaco para dichas autoridades. Consecuentemente, carecen de la información necesaria para recompensar a las personas por adquirir virtudes cívicas.

Comparadas con el estado, las personas que están en íntima relación con otras están en una relativamente mejor posición para inferir su carácter al observar la conducta de los demás. Consecuentemente, las influencias primarias en el carácter son las relaciones más íntimas, como la familia, amigos y colegas. Dada esta realidad, cabe advertir que el estado no tendrá mayor éxito en inculcar la virtud cívica en sus ciudadanos. En cambio, debería incitar a la familia, los amigos y los colegas para que inculquen la virtud cívica en cada uno. Como la familia, los amigos y los colegas prefieren relacionarse con personas dotadas de cultura cívica, los individuos tienen un incentivo para cultivar estas virtudes. El modo primario para instar a las personas a inculcar la virtud cívica en los demás es alineando la ley con la moralidad. Cuando esto ocurre, los individuos que

cultivan la moral necesariamente adquieren la virtud cívica. Consecuentemente, la ley adquiere la fuerza de la moral internalizada para alcanzar los fines del estado.

7. Efectos de interacción

Habiendo distinguido expresión, disuasión e internalización, brevemente explicaré cómo ellas interactúan cuando se promulga una ley. Promulgar una ley a menudo implica declarar una nueva obligación, establecer la sanción en caso de incumplimiento y exponer los motivos de la ley. La primera fila de la tabla 1 enuncia estas tres partes de la norma jurídica. Ellas se relacionan especialmente (pero no únicamente) con los tres efectos de las normas sociales en la ley que ya expliqué. Proclamar una obligación jurídica da a las personas instrucciones respecto lo que hay que hacer, lo que principalmente promueve la coordinación del comportamiento. Adjuntar una sanción a una obligación disuade de su violación. Explicar los motivos de la ley idealmente convence a los ciudadanos de seguirla. En breve, los tres aspectos de la promulgación de la ley principalmente tienen por objetivo la expresión, la disuasión y la internalización, tal como indica la segunda fila de la tabla 1.

Tabla 1: Consecuencias de la promulgación de una ley

Elementos constitutivos de ley	Obligación	Sanción	Explicación
Consecuencias de la ley	Expresión	Disuasión	Internalización

Las leyes que tienen estas tres partes generan potencialmente las tres consecuencias también. Para ilustrar, consideremos la promulgación de una ley que prohíbe el empleo de una sustancia contaminante en particular. La nueva declaración legal puede hacer que los contaminadores esperen que los otros disminuyan. En cambio, si la mayor disminución incrementa la presión social sobre los contaminadores, entonces el cambio en las expectativas puede ocasionar un salto a un nuevo equilibrio (efecto expresivo). Además, cuando el estado agrega una sanción a la contaminación, algunos contaminadores disminuirán para evitar la sanción (efecto de poder de disuasión). Finalmente, la explicación legal de esta nueva obligación puede convencer a algunos de cambiar sus valores y hacer que prefieran disminuir o dejar de realizar actos de contaminación (efecto de internalización).

8. Conclusión

La ley y la moralidad constituyen fuerzas complementarias como medios de control social. Primero, las normas sociales informales son vagas, son principios generales. Para ilustrar, las normas sociales son imprecisas respecto

de las obligaciones que los fumadores deben a los no fumadores. O respecto de la sanción apropiada para el evasor de impuestos. A menudo, la promulgación de una ley transforma un principio vago con una sanción imprecisa en una obligación explícita con una sanción bien definida. Segundo, los ciudadanos utilizan toda la información disponible, incluyendo chismes y rumores, y toda información no veraz y objetiva, cuando aplican las sanciones sociales informales, mientras las autoridades aplican las sanciones después de un juicio o una audiencia que sigue reglas predefinidas sobre la prueba. Tercero, comparadas con las normas sociales, cabe destacar que las normas jurídicas pueden imponer castigos más duros, cuya aplicación incluye un mayor riesgo para quien las hace cumplir. A modo de ilustración, muchas personas se quejarían respecto de alguien que enciende un cigarrillo en un aeropuerto, pero muy pocos ciudadanos intervendrían en la prevención de un robo a mano armada. Algo similar opera con la ley que prohíbe que los privados detengan a los malhechores.

¿Qué es mejor, una vaga formulación de la obligación y su sanción, combinadas con la determinación subjetiva de la culpabilidad y la ejecución por parte de ciudadanos particulares, o una formulación autoritaria de una obligación, combinada con una determinación objetiva de la culpabilidad y una ejecución hecha por profesionales? Las normas sociales tienen la ventaja de la flexibilidad y los bajos costos de transacción; la ley tiene la ventaja de la precisión, pero la desventaja de altos costos de transacción. Cuando las normas sociales fallan en el control del comportamiento culposo o doloso, la ley debe de suplirla. Llamo este principio la teoría de “las fallas normativas” de la ley (Cooter 1997), que recuerda las fallas del mercado en la teoría de regulación. Cuando las normas fallan por sí mismas, a menudo el mejor sistema de control social es suplir las normas con la ley. Las normas sociales influyen decisivamente en la respuesta de los ciudadanos a la ley a través de la expresión, el poder de disuasión y la internalización. Un mejor entendimiento de estos efectos, incluyendo la estimación empírica de su fuerza en las situaciones prácticas, puede mejorar el control social venciendo potencialmente los problemas de la agencia del estado moderno.

Referencias

Alder, Matthew D. 2000. Expressive Theories of Law: Skeptical Overview. *University of Pennsylvania Law Review*. 148:1363.

Almond, Gabriel A. y Sydney Verba. 1963. *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Barry, Brian M. 1970, *Sociologists, Economist and Democracy*. London: Cikkuer-Macmillan.

Bowles, Samuel. 1998. Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions. *Journal of Economic Literature*. 36:75-111.

Cooter, Robert. 1997. Normative Failure Theory of Law. *Cornell Law Review*. 82:947-979.

—. 1998a. Expressive Law and Economics. *The Journal of Legal Studies*. 27:585-608.

—. 1998b. Self-Control and Self-Improvement for the “Bad Man” of Holmes. *Boston University Law Review*. 78:903-930

—. 2000. Do Good Laws Make Good Citizens: An Economic Analysis of Internalized Norms. 86:1577-1601.

Dixit, Avinash & Norman, Victor. 1978. Advertising and Welfare. *Bell Journal of Economics*. 9:1-17.

—. 1979. Advertising and Welfare: Reply. *Bell Journal of Economics*. 10:728-29.

Eisenberg, Melvin A. 1999. Corporate Law and Social Norms. *Columbia Law Review*. 99:1253-1292.

Elster, Jon. 1997. More Than Enough. *The University of Chicago Law Review*. 64:749-764, revisando Becker, Gary S. 1996. *Accounting for Tastes*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

—. 1986. *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press.

Emons, Winand. 1994. The Provision of Environmental Protection Measures Under Incomplete Information: An Introduction to the Theory of Mechanism Design. *International Review of Law & Economics*. 14:479-491.

Farrell, Joseph. 1995. Talk is Cheap. *The American Economic Review*. 85:186-190

—. 1987. Cheap Talk, Coordination, and Entry. *Rand Journal of Economics*. 18:34-39.

— y Matthew Rabin. 1996. Cheap Talk. *Journal of Economic Perspectives*. 10:103-18.

Feinburg, Joel. 1970. The Expressive Function of Punishment. Pgs. 95-118 en *Doing & Deserving: Essays in the Theory of Responsibility*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Frank, Robert H. 1987. If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience. *American Economic Review*. 77:595-604.

Hammond, Peter J. 1976. Changing Tastes and Coherent Dynamic Choice. *Review of Economic Studies*. 43:159-73.

Hampton, Jean. 1992. An Expressive Theory of Retribution, en *Retributivism and its Critics*, editado por Wesley Cragg. Stuttgart: Franz Stelner Verlag,

Hechter, Michael. 1994. The Role of Values in Rational Choice Theory. *Rationality & Society*. 6:318-333.

Kafka, Franz. 1956. *The Trial*, traduzido por W. & E. Muir. New York: Modern Library.

Kahan, Dan M. 1998. Social Meaning and the Economic Analysis of Crime. *The Journal of Legal Studies*. 27:609-622.

—. 1997. Social Influence, Social Meaning, and Deterrence. *Virginia Law Review*. 83:349-395.

Kahan, Marcel y Klausner, Michael. 1997. Standardization and Innovation in Corporate Contracting (or ‘The Economics of Boilerplate’). *Virginia Law Review*. 83:713–70.

Klausner, Michael. 1995. Corporations, Corporate Law, and Networks of Contracts. *Virginia Law Review*. 81:757-852.

Knack, Stephen y Keefer, Philip. 1997. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*. 112:1251-88.

McManus M. 1978. Social Welfare Optimization with Tastes as Variables. *Weltwirtschaftliches Archiv*. 114:101-123.

Peleg, Bezalel & Yaari, Menahem E. 1973. On the Existence of a Consistent Course of Action when Tastes are Changing. *The Review of Economic Studies*. 40:391-401.

Pildes, Richard H. 1998. Why Rights Are Not Trumps: Social Meanings, Expressive Harms, and Constitutionalism. *The Journal of Legal Studies*. 27:725-63.

Pollak, Robert A. 1976. Habit Formation and Long-Run Utility Functions. *Journal of Economic Theory*. 13:272-297.

Putnam, Robert D. et al. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Rawls, John. 1993. *Political Liberalism*. New York, N.Y.: Columbia University Press.

Raz, Joseph. 1980. *The concept of a Legal System: An Introduction to the Theory of Legal System*. Oxford: Oxford University Press.

Stigler, George & Becker, Gary S. 1977. De Gustibus Non Est Disputandum. *American Economic Review*. 67:76-90.

Sugden, Robert. 1990. Contractarianism and Norms. *Ethics*. 100:768-86.

Sunstein, Cass R. 1996. Law, Economics, & Norms: On the expressive Function of Law. *University of Pennsylvania Law Review*. 144:2021.

The Journal of Legal Studies. 1998. *Symposium: Social Norms, Social Meaning and The Economic Analysis of Law*. 27:537.

University of Pennsylvania Law Review. 1996. *Symposium: Law, Economics, and Norms*. 144:1643.

Yaari, Menahem E. 1978. Endogenous Changes in Tastes: A Philosophical Discussion. Pp. 59–98 em *Decision Theory and Social Ethics: Issues in Social Choice.*, editado por Hans W. Gottinger & Werner Leinfellner. Amsterdam: Kluwer Academic Publishers.

Weber, Max. 1946. *From Max Weber: Essays in Sociology*, editado y traducido por H. H. Gerth, e C. Wright Mills. New York, N.Y.: Oxford University Press.

Von Weizsäcker, Carl Christian. 1971. Notes on Endogenous Change of Tastes. *Journal of Economic Theory*. 3:345-372.

.