

ESTRATEGIAS DE DISEÑO INSTITUCIONAL, CUMPLIMIENTO Y VIRTUD CÍVICA *

Strategies of Institutional Design: Compliance and Civic Virtue

JORDI TENA SÁNCHEZ

Universitat Autònoma de Barcelona

RESUMEN

En el presente trabajo se exploran estrategias de diseño institucional que promuevan el cumplimiento y generen virtud cívica. Más concretamente, se trata de identificar tipos de diseño de leyes, políticas, ordenanzas, reglamentos, etc., que orienten la conducta de los agentes hacia el bien común y que favorezcan que estos desarrollen motivaciones en ese sentido. Se exponen las propuestas de I. Ayres, J. Braithwaite y P. Pettit. El trabajo se concluye analizando algunas limitaciones y dimensiones por desarrollar de dichas propuestas.

Palabras clave: Diseño institucional, cumplimiento, virtud cívica, estrategias centradas en la desviación, estrategias centradas en el cumplimiento.

ABSTRACT

This paper explores institutional design strategies which promote compliance and civic virtue. More specifically, I try to find kinds of design of laws, policies, by-laws, etc. which direct agent's behaviour toward common good and promote the development of motivations in the same direction. I expose the proposals by I. Ayres, J. Braithwaite and P. Pettit. Paper concludes analyzing some limitations and dimensions which need to be developed of these proposals.

Key words: *Institutional design, compliance, civic virtue, deviant-centered strategies, complier-centered strategies.*

* El presente trabajo se ha beneficiado de la concesión de un Proyecto I+D financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia y el FEDER, con referencia SEJ2006-00959/SOCI. Por otra parte, se ha beneficiado también de los comentarios de José Antonio Noguera Ferrer sin cuya impagable ayuda y asesoramiento no habría podido ver nunca la luz.

I. INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS CLAVE

1. Objetivos del trabajo

El objetivo de este trabajo consiste en explorar estrategias de diseño institucional que promuevan el cumplimiento y generen virtud cívica. Se tratará de identificar diseños de leyes, políticas, regulaciones, ordenanzas, etc., que tengan por objetivo promover o erradicar determinadas conductas y ver cuáles de esos diseños logran mayores niveles de cumplimiento y motivan en mayor medida a los agentes para seguir (o abstenerse de hacerlo) las conductas en cuestión.

Uno de los temas de interés más importantes del Nuevo Institucionalismo y de la Nueva Economía Institucional es el de cómo surgen, se transforman y desaparecen las instituciones. No me detendré aquí a discutir estas cuestiones, no obstante, quisiera dejar claro que aunque pueda ser cierto, y no dudo que lo es, que las instituciones surgen o pueden surgir por accidente y/o a través de largos y complejos procesos evolucionarios de tipo *path dependence*,¹ existe evidentemente un importante margen para la elaboración y reelaboración intencionales de las mismas (Elster, 1990; Goodin, 2003). En este sentido, adopto la definición de institución ofrecida por Jon Elster (2007: 427-428), según la cual “[i]nstitutions are *ways of doing things* that emerge or evolve gradually, although once they have taken on a definite shape they can be consciously adopted and implemented by organizations”.

2. Lo que cuenta como institución y lo que no

A partir de la definición genérica que se acaba de ofrecer, trataré de precisar algo más qué tipo de instituciones son las que ocuparán mi atención en este trabajo. En primer lugar, en la literatura suele distinguirse entre instituciones formales e informales. Las leyes serían un ejemplo de instituciones formales, las normas sociales por su parte serían instituciones informales. Las instituciones formales son las únicas que pueden ser objeto de diseño intencional directo. Las instituciones informales como las normas sólo pueden ser objeto de intervención indirecta (por ejemplo, a través del diseño de instituciones formales) y sabemos aún muy poco acerca de cómo hacerlo. Uno de mis objetivos en estas páginas consiste, precisamente, en explorar estrategias de diseño de instituciones formales que refuercen las informales cuando éstas estén orientadas hacia el bien común y que contribuyan a modificarlas cuando no lo estén. En este trabajo, cuando haga referencia al concepto “institución” me estaré refiriendo en exclusiva a instituciones de tipo formal. Ésta es una opción estrictamente definicional que tiene por único objetivo evitar malentendidos en el uso de los conceptos. En segundo lugar, en la literatura también suele distinguirse entre instituciones y organizaciones.² El Parlamento de Catalunya o el Fútbol Club Barcelona serían organizaciones mientras que las leyes promulgadas por dicho parlamento o los códigos de conducta internos aprobados por la directiva del Barça constituirían ejemplos

¹ Un excelente trabajo en este punto es el de North (2005).

² Adopto tanto esta distinción como la anterior de North (2001, 2005).

de instituciones. Soy consciente de que dicha distinción podría discutirse en términos ontológicos. Siguiendo a Searle (1997) podríamos argumentar que las organizaciones no son nada más que el conjunto de reglas –instituciones– que las constituyen y que, por tanto, son reducibles a las mismas. Por otra parte, Jon Elster (2007) defiende la distinción entre instituciones y organizaciones argumentando que las segundas constituyen casos o muestras (*tokens*) de las primeras que son tipos. De este modo el Estado francés sería una organización mientras que el “Estado” es una institución. Sea como fuere, yo asumiré aquí la distinción entre instituciones y organizaciones en el sentido de North, nuevamente, como opción estrictamente definicional que tiene por único objetivo evitar malentendidos en el uso de los conceptos.

Después de estas dos delimitaciones hemos acotado ya mucho el terreno de lo que contará como una institución en el presente trabajo. No obstante, hay aún muchas cosas que podrían ser consideradas instituciones. Las constituciones y los estatutos, por ejemplo, son reglas formales y, como tales, deben ser consideradas instituciones según lo que se ha dicho hasta el momento. No tengo ninguna duda de que lo son, sin embargo, no tendré en cuenta ese tipo de reglas aquí. Me centraré únicamente en las reglas “de legislatura”, por así decirlo, y dejaré de lado las demás. De este modo, en lo que sigue, entenderé por instituciones cosas tales como leyes, normativas, reglamentos, ordenanzas o políticas públicas que tengan por objetivo promover o desincentivar determinadas conductas.³

3. El buen diseño, el cumplimiento y la virtud cívica

En este trabajo me aproximaré al concepto de diseño en dos sentidos distintos, uno más básico y otro más complejo. En el sentido más básico, siguiendo a Philip Pettit (2003), por *diseño* institucional haré referencia tanto a la creación de acuerdos institucionales totalmente nuevos como también, y primordialmente, al examen y reelaboración cotidianos de los ya existentes. En un sentido más complejo debemos detenernos a explorar las últimas implicaciones de la noción de “buen diseño”. Con la caracterización anterior en mente, debemos considerar que una institución es buena en la medida en que fomente el cumplimiento, en la medida en que asegure que los agentes se ajustan (o se abstienen de hacerlo) a las pautas de conducta prescritas (o proscritas) por la misma. Éste es un concepto de bondad “interno”, se refiere, estrictamente, al grado en que la institución se ajusta al entorno (Goodin, 2003). Una institución que, por ejemplo, maximice la obediencia al régimen en un sistema dictatorial debería ser considerada buena en este sentido. Éste es un concepto de buen diseño perfectamente válido y plausible. No cabe duda que incluso en los más atroces de los regímenes dictatoriales, o quizá especialmente en ellos,

³ Mi análisis será restringido en este aspecto, pero será amplio en otro. Lo que se aconsejará aquí no valdrá sólo para el diseño de instituciones llevado a cabo por organizaciones de carácter público como el parlamento o el gobierno, sino también para el efectuado por organizaciones privadas como empresas, iglesias o entidades cívicas por ejemplo. De este modo, a priori, los principios generales de diseño que sean válidos para elaborar, por ejemplo, una nueva ley de seguridad vial deberían serlo también para hacer lo propio con el código interno que deba regir la conducta de los jugadores del Barça o la de los empleados de una empresa. No me detengo aquí a elaborar este argumento, irá quedando claro a lo largo del trabajo.

los mandatarios se preocupan por diseñar buenas instituciones en el sentido de que éstas resulten tan eficientes como sea posible y, con frecuencia, logran un notable éxito en su cometido.⁴

En el presente trabajo pretendo ir un paso más allá en la caracterización de lo que debemos considerar un buen diseño introduciendo un criterio externo de evaluación del mismo. Ésta es una dimensión normativa del presente trabajo. En este sentido, se considerará que una institución está bien diseñada si, por un lado, logra un nivel adecuado de cumplimiento y, por el otro, promueve el bien de la sociedad y la virtud cívica.⁵ Estos últimos son conceptos cuya definición no se encuentra exenta de polémica. No es éste el lugar para entrar en el detalle de estas cuestiones, me limito a señalar que entenderé que una sociedad es buena, primordialmente, cuando es justa. Siguiendo a Rawls (1979, 1996, 2002), no pretendo que la justicia sea el único bien de una sociedad pero sí el más importante. A su vez, adopto una concepción de la justicia de tipo liberal-igualitario.⁶ Por otra parte, entenderé la virtud cívica como la motivación causalmente eficiente para la acción públicamente orientada (Tena, 2008).

En consonancia con lo que se viene afirmando en este punto, entiendo que una acción se encuentra orientada públicamente cuando tiene por objeto la promoción del bien de la sociedad, nuevamente, de manera primordial aunque no exclusiva, la promoción de su justicia en términos liberales igualitaristas.

Según lo planteo yo aquí, un diseño será bueno cuando se cumplan las condiciones 1, 2 y 3:

1. El diseño debe asegurar un buen grado de cumplimiento.⁷

⁴ En un célebre trabajo, T. Kuran (1995) da cuenta, entre otras cosas, de como fue posible que los regímenes comunistas de Europa del Este consiguieran recabar un importante apoyo entre la población y perpetuarse a lo largo de más de medio siglo.

⁵ No pretendo sostener que esos sean los únicos criterios para determinar si una institución es o no buena, evidentemente pueden existir otros. Yo me centro únicamente en los que más directamente afectan a mi objeto de estudio.

⁶ Sin pretender entrar a escoger una propuesta concreta del relativamente amplio catálogo de teorías de la justicia liberal-igualitaristas para lo que aquí nos afecta, es importante tener en cuenta que todas ellas combinan un profundo igualitarismo con un aún más profundo respeto por las libertades individuales. De hecho, se podría sostener que la *tolerancia*, entendida como el derecho del que todo individuo debe disfrutar para poder perseguir su propia concepción razonable del bien, constituye la base sobre la que se erige el edificio del liberalismo igualitarista. La conducta públicamente orientada se encuentra, por tanto, orientada hacia la tolerancia, la libertad y la igualdad. Véase Arnsperger y Van Parijs (2002), Dworkin (1993, 1996), Rawls (1979, 1996, 2002), Sen (2000) o Van Parijs (1993, 1996).

⁷ Lo que cuenta como “un buen grado” de cumplimiento deberá determinarse en cada caso concreto. Un cumplimiento total resulta imposible en la práctica totalidad de situaciones del mundo real. A partir de ahí se podría decir que un buen diseño será aquél que maximice el cumplimiento. No obstante, cuál es el nivel máximo de cumplimiento que podría conseguirse en una situación concreta puede ser algo muy difícil, si no imposible, de determinar a ciencia cierta. Me conformo con afirmar, por tanto, que una buena institución es aquella que promueve un nivel razonablemente alto de cumplimiento y que lo que sea ese nivel representa una cuestión que el sentido común nos ayudará a determinar en cada caso. Dejo también de lado otros debates adicionales como el de los costes de aplicación. En una situación determinada podríamos preferir una institución que asegura un cumplimiento, digamos, de nivel 6, frente a otra que lo asegura de nivel 8 ya que los costes de aumentar el cumplimiento de 6 a 8 son más elevados que el valor que le atribuimos a la mejora en el cumplimiento.

2. El diseño debe promover que los agentes se hallen motivados para seguir la conducta prescrita (o abstenerse de la proscrita) y no que simplemente se limiten a hacerlo por mor de las recompensas y castigos que la institución le otorgue a la misma.

El punto 2 tiene dos dimensiones diferenciables. Por un lado, la institución debe reforzar y evitar que se vea socavada la motivación de aquellos agentes que ya de entrada se encuentren motivados para cumplir. Por otra parte, el diseño debe tratar de motivar a aquellos agentes que no lo estén de entrada y que en un primer momento se limiten a cumplir por mor de las recompensas y los castigos.

3. El diseño debe promover el bien de la sociedad, esto es, principal pero no únicamente, su justicia, entendida ésta en términos liberal-igualitaristas.

Cuando un diseño cumple estas tres condiciones podemos afirmar que es bueno según la caracterización de bondad ofrecida en estas páginas. Pero tratemos ahora de presentar el argumento de forma diferente. Empecemos tratando de vincular los puntos 2 y 3. Según el punto 2, el diseño institucional debe tratar de motivar a los agentes para seguir una determinada regla y no limitarse a cumplirla por mor de los incentivos asociados a la misma.⁸ Según el punto 3, el diseño institucional debe tratar de promover el bien de la sociedad, primordialmente, su justicia (en términos liberales-igualitaristas). De lo anterior se deriva que:

4. El diseño institucional debe promover que los agentes se hallen motivados para promover el bien de la sociedad, esto es, principal pero no únicamente, la justicia de la sociedad entendida ésta en términos liberal-igualitaristas.⁹

Este punto 4 es lógicamente equivalente a los puntos 2 y 3. Tal y como se ha apuntado anteriormente, denomino virtud cívica a la motivación causalmente eficiente para la acción públicamente orientada, esto es, orientada a promover el bien de la sociedad, es decir, principal pero no únicamente, la justicia de la sociedad entendida ésta en términos liberal-igualitaristas. Así pues, podríamos rescribir nuevamente el punto 4 de la manera siguiente:

5. El diseño institucional debe promover la virtud cívica.¹⁰

Este punto 5 vuelve a ser equivalente a los puntos 2 y 3, y al 4. Si recogemos ahora también el punto 1, estamos ya en condiciones de explicitar la tesis normativa completa:

6. El buen diseño institucional es aquél que promueve el cumplimiento y la virtud cívica.

⁸ Utilizo aquí los conceptos de seguimiento y cumplimiento inspirándome en la distinción wittgensteiniana entre *seguir* y *cumplir* una regla (Wittgenstein, 1953). Mi tratamiento de la cuestión no es, pese a todo, asimilable al del autor. Entenderé que se sigue una regla de cualquier tipo cuando el agente se encuentra motivado por la misma mientras que se limita a cumplirla si lo hace merced a los incentivos externos y dejaría de hacerlo en el momento en que estos no se diesen.

⁹ Este punto 4 tiene las mismas dos dimensiones del 2.

¹⁰ Nos encontramos aquí con un problema análogo al del punto 1. Obviamente, es imposible que todos los ciudadanos de una sociedad sean siempre virtuosos. Me conformaré con sostener que el buen diseño es aquel que promueve un grado razonable de virtud.

Nos encontramos aquí con una importante cuestión adicional. Consideraré que la extensión social de la virtud consiste en el establecimiento de un cuerpo de normas morales y cuasimorales públicamente orientado. Una norma moral constituye una motivación para la acción de carácter incondicional mientras que una cuasimoral es condicional a la conducta de los demás. Las normas de cooperación suelen adoptar la forma de normas cuasimorales: yo estaré dispuesto a cooperar siempre y cuando los demás lo hayan hecho o tenga garantías de que lo harán. En caso contrario puedo abstenerme de cooperar.¹¹ De este modo, la tesis 6 se puede reformular del modo siguiente:

7. El diseño institucional debe promover el cumplimiento y la emergencia y aplicación de normas morales y cuasimorales públicamente orientadas.

Obviamente, la otra cara de este argumento reza que el diseño institucional debe tratar de socavar las normas de vicio que se encuentren establecidas en la sociedad. Pero, como ha venido sosteniéndose, el objetivo principal de este trabajo no es el de discutir normativamente qué es lo que debe contar como un buen diseño. El objetivo de estas páginas consiste en explorar mecanismos de diseño institucional que promuevan el cumplimiento y la virtud cívica. Antes, empero, discutiré brevemente la cuestión de la importancia relativa del diseño institucional y de la virtud cívica para el cumplimiento.

4. La importancia relativa del diseño institucional y de la virtud cívica

Sostenía Immanuel Kant que:

el problema del establecimiento del Estado tiene solución incluso para un pueblo de demonios (...) y el problema se formula así: ordenar una muchedumbre de seres racionales que, para su conservación, exigen conjuntamente leyes universales, aun cuando cada uno tienda en su interior a eludir la ley, y establecer su constitución de modo tal que, aunque sus sentimientos particulares sean opuestos, los contengan mutuamente de manera que el resultado de su conducta pública sea el mismo que si no tuvieran tales malas inclinaciones. (Kant, 1795: 38).

Las ideas contenidas en este pasaje han hecho correr ríos de tinta a lo largo de los más de dos siglos transcurridos desde que vieran la luz por primera vez. Algunos autores, principalmente de la órbita de la filosofía política de corte liberal, han venido defendiendo tesis similares a la de Kant. Otros autores, generalmente en la órbita de las filosofías políticas republicanas, comunitaristas o marxistas, pero también en la de la liberal, han sostenido en cambio que la virtud cívica es una condición necesaria pero no suficiente para el orden social así como para otros bienes sociales de primera magnitud como la justicia.

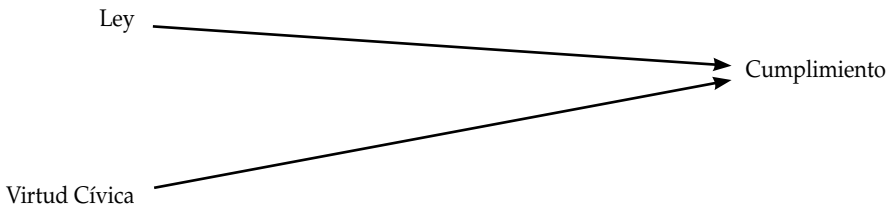
Yo pienso que la tesis de Kant no resiste el escrutinio empírico y es básicamente falsa. No creo que el orden social sea posible sin virtud y me encuentro más cerca del punto de vista de Jon Elster, según el cual

¹¹ Adopto el concepto de norma moral y cuasimoral de Elster (2007).

(...) todo mecanismo del que se supone que debe detectar y contrarrestar la formación de herrumbre en la maquinaria institucional es en sí mismo susceptible de la herrumbre. (...) la variación en corrupción a través de los países se explica en gran medida por el grado de compromiso público de sus funcionarios y no por la inteligencia del diseño institucional. La moralidad y las normas sociales parecen contar mucho más que el interés propio esclarecido. Los deseos importan más que las oportunidades. (Elster, 1990b:156).

No obstante, éste es un debate que afecta sólo lateralmente al presente trabajo y no me voy a detener demasiado en la cuestión, pero parece más razonable sostener que tanto la ley como la virtud constituyen condiciones necesarias pero por separado no suficientes para el orden social.¹² De este modo, es la correcta articulación entre diseño institucional y virtud cívica la que puede suponer un óptimo social. Nótese que hasta ahora, en el fondo, lo que se ha planteado es la existencia de un vínculo de naturaleza causal entre ley o diseño institucional y virtud cívica por un lado y cumplimiento por el otro.

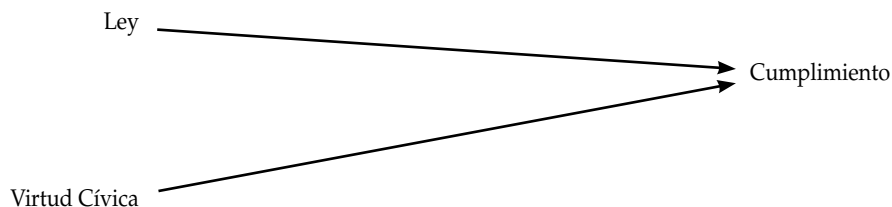
Figura 1.



De este modo la ley y la virtud explicarían un determinado porcentaje del cumplimiento. Según la concepción de los “kantianos”, la ley explicaría (o podría explicar llegado el caso) el ciento por ciento del cumplimiento. En cambio, en las bandas de cazadores-recolectores del pleistoceno a las que se hace referencia en la nota 13, la virtud explicaría el ciento por ciento del cumplimiento. En las sociedades modernas existen autores que sostienen que la ley explica mayor parte del cumplimiento y en casos más relevantes, mientras que otros, como en el pasaje de Elster, considerarían que la virtud es más importante. En este trabajo se pretende sostener una concepción más compleja de la relación entre diseño institucional y virtud cívica. Dicha concepción se expresa gráficamente en la figura 2.

¹² Esto es así al menos en el caso de las sociedades modernas. La humanidad empero ha subsistido durante la mayor parte de su historia “con virtud” pero sin ley. Al fin y al cabo las bandas de cazadores-recolectores del pleistoceno fundamentaban el orden social, no en la ley, sino en normas informales. Tal y como han mostrado numerosos autores, es falso que dicho orden se basase en la cooperación interesada entre individuos egoístas sino que los primeros humanos, como nosotros mismos, se hallaban motivados para cumplir con las reglas de la cooperación de forma condicional. Véase, por ejemplo, Gintis *et al.* (2005). Evidentemente, no pretendo que aquellas bandas constituyesen paradigmas de comunidades cívicas. Sin duda, muchas de las normas que las regían no resistirían ni el más mínimo escrutinio moral. No obstante, algunas normas que resultaron y resultan cruciales para nuestro éxito evolutivo como, por ejemplo, la mayoría de normas de cooperación, sí que pueden ser consideradas virtuosas con toda justicia.

Figura 2.



La figura 2 trata de mostrar gráficamente que el diseño institucional no sólo puede promover el cumplimiento, sino también la virtud cívica que, a su vez, puede promover el cumplimiento. Recuérdese que anteriormente se argumentó que las instituciones pueden ser objeto de diseño intencional directo. La cosa es más complicada no obstante con reglas informales como las normas morales o cuasimorales. Éstas no pueden ser objeto de diseño de manera directa pero sí que se puede intervenir sobre ellas de forma indirecta, principalmente a través del diseño institucional. Llegados a este punto estamos ya en condiciones de recoger a modo de síntesis las principales tesis sostenidas en esta sección.

1. Diseño institucional y virtud cívica son condiciones necesarias y conjuntamente suficientes para el cumplimiento.
2. La correcta articulación entre diseño institucional y virtud cívica puede suponer un óptimo social.
3. La función del diseño institucional no debe ser sólo la de promover el cumplimiento sino también la virtud cívica.

De este modo, con la tesis 3 hemos llegado al mismo punto en el que nos encontrábamos con la tesis 7 del apartado anterior pero por una vía distinta. En un orden de cosas distinto, existe un problema al que se enfrentan las concepciones del diseño institucional de la tradición republicana clásica que no se abordará en estas páginas pero que merece la pena mencionar. Para muchos autores de la tradición republicana un buen diseño institucional era la única fuente de virtud cívica y, a su vez, la virtud cívica era una condición necesaria imprescindible para el cumplimiento de la ley. Este argumento podía encerrar una paradoja de la que ya se habían percatado autores como Maquiavelo o el propio Aristóteles. No obstante, este problema se dejará de lado en estas páginas debido a que no se considera que afecte al argumento esgrimido aquí. En este sentido, no pretende sostenerse que el diseño institucional sea la única fuente de virtud cívica. Naturalmente, la virtud también puede aprenderse en el seno de la familia o en la escuela e, incluso puede argumentarse, tal y como ya se ha hecho, que las motivaciones potencialmente virtuosas tienen en sí un origen innato. Así pues, aunque fuese cierto que el argumento republicano clásico pudiese tener un problema de cierta circularidad, dicho problema no afectaría a este trabajo.

II. ESTRATEGIAS DE DISEÑO INSTITUCIONAL

1. Entre lo empírico y lo normativo

Uno de los sentidos en que puede decirse que el cometido de este trabajo es de naturaleza normativa es en el que tiene por objeto generar propuestas de diseño institucional que promuevan el cumplimiento y la virtud cívica. El objetivo no es, por tanto, o no es prioritariamente, empírico-descriptivo. No se trata de construir una tipología de las estrategias de diseño seguidas por los agentes reguladores reales. Ambas cuestiones se hallan empero profundamente relacionadas. Por ejemplo, probablemente la mejor manera de identificar buenas estrategias de diseño sea la de observar cómo funcionan las estrategias que se desarrollan cotidianamente en la realidad. De forma general, es imposible decir demasiado sobre la cuestión normativa sin hacer referencia a la empírica. Este trabajo no puede ser una excepción en ese sentido de manera que me iré moviendo a lo largo de las dos dimensiones constantemente. No obstante, creo que la distinción es analíticamente relevante y la seguiré manteniendo.

La segunda dimensión normativa del trabajo, tal y como se ha apuntado anteriormente, tiene que ver con el hecho de que se ofrezcan criterios internos y externos que pueden permitir dictaminar si una institución está o no bien diseñada. Entonces, el trabajo es de naturaleza empírica en un sentido mucho más importante, claro está. Las principales hipótesis que se defenderán son de naturaleza empírica y como tales han sido elaboradas y deben ser validadas.

Existe una cuestión adicional que merece la pena aclarar aquí antes de empezar a discutir estrategias de diseño institucional concretas. En lo que sigue, no se sostendrá que exista un vínculo interno entre el criterio de bondad externo del diseño institucional defendido en líneas anteriores y las estrategias de diseño institucional que se presentarán en estas páginas. Es decir, no se sostendrá que dichas estrategias sólo puedan ser usadas para promover la virtud cívica y que no puedan aplicarse para motivar a los agentes para participar en prácticas socialmente injustas. Por poner sólo un ejemplo, las estrategias que se discutirán pueden ser aplicadas para motivar y aumentar la productividad de los trabajadores de una fábrica donde se elabore algún tipo de arma prohibida por las convenciones internacionales o algún tipo de sustancia nociva para el medio ambiente, etc. La tesis que se sostiene es más débil en este sentido. Simplemente se argumenta que el tipo de estrategias que se defenderá en estas páginas *puede* utilizarse para promover el cumplimiento y la virtud cívica y que, además, puede hacerlo de forma más eficiente que otro tipo de estrategias.¹³

2. El cumplimiento y la sanción en algunos trabajos clásicos

Los principales trabajos en torno a las estrategias de diseño institucional aplicadas por las organizaciones competentes suelen poner el acento en tratar de elaborar tipos ideales (Grabosky y Braithwaite, 1986). Éste será también el enfoque adoptado aquí. En general,

¹³ Agradezco a un/a evaluador/a anónimo/a que me hiciese percatarme de esta cuestión.

dichos tipos suelen elaborarse en función de su posición en el continuum de formalidad sugerido por el seminal trabajo de Black (1976) (Grabosky y Braithwaite, 1986). Nuevamente, éste será también el enfoque seguido en estas páginas.

Algunos trabajos clásicos a nivel interaccional en este terreno son el de Reiss (1984) y el de Hawkins (1984). Ya en dichos trabajos los autores distinguen entre estrategias de disuasión o sanción (*deterrence* en el caso de Reiss y *sanctioning* en el de Hawkins) y de cumplimiento (*compliance*). De modo general, las estrategias de disuasión o de sanción buscan detectar las infracciones de la ley a través de la vigilancia y el control para después aplicar sanciones formales que, en principio, deberían devolver a los agentes sancionados a la senda del cumplimiento. Por su parte, las estrategias de cumplimiento representan un estilo de regulación más informal y más centrado en la persuasión (Grabosky y Braithwaite, 1986). Esta distinción básica entre estrategias centradas en el cumplimiento y estrategias centradas en la sanción o la disuasión será también asumida en el presente trabajo.

3. P. Pettit y las Estrategias Centradas en la Desviación y el Cumplimiento

P. Pettit (1999, 2002, 2003) desarrolla el que, según mi opinión, constituye el esfuerzo más importante y significativo llevado a cabo para elaborar una tipología de estrategias de diseño institucional. Desde mi punto de vista, la tipología de Pettit debe leerse principalmente en clave de recomendación normativa.¹⁴ Pettit distingue entre *estrategias centradas en la desviación* (ECD en adelante) y *estrategias centradas en el cumplimiento* (ECC en adelante).

a) Estrategias centradas en la desviación

Las viejas tradiciones de pensamiento socialista y anarquista en todas sus versiones coincidían en caracterizar al ser humano como intrínsecamente virtuoso. Si los seres humanos reales no eran así simplemente se debía a que las condiciones de existencia de explotación y dominación los habían alienado de su auténtica naturaleza. Se trataba sencillamente de superar esas condiciones para que el hombre nuevo emergiera. Hoy en día sabemos de lo erróneo de dicha postura así como que los seres humanos simplemente albergamos motivaciones plurales. Un diseño institucional que concibiese a los seres humanos como intrínsecamente virtuosos sucumbiría ante el vicio (Ayres y Braithwaite, 1992; Pettit, 1999). En el otro extremo, como vimos, otras ilustres tradiciones de pensamiento han concebido al ser humano como intrínsecamente corrupto o, como mínimo, han dado por sentado que cuando nos ponemos a diseñar instituciones ese debe ser nuestro presupuesto de partida. Como veremos, un diseño institucional de este tipo corre el riesgo de erosionar la virtud (Ayres y Braithwaite, 1992; Frey, 1997; Pettit, 1999). Ante estas dos concepciones, lo que aquí se propone es describir a los ciudadanos, de forma más realista, como intrínsecamente

¹⁴ No obstante, también podría argumentarse que los conceptos de estrategia centrada en la desviación y en el cumplimiento son a la vez normativos y empíricos. En cualquier caso, como dije, continuaré manteniendo la distinción en este trabajo. Desde mi punto de vista, lo que hace normativo o empírico a un concepto es el tipo de proposición en el que se lo sitúa. Sea como fuere, éste es un debate complejo en el que tampoco deseo adentrarme en estas páginas.

corruptibles pero no corruptos. Existe en nuestra naturaleza una fuerte predisposición a la cooperación aunque todos podemos incurrir en el vicio si existen incentivos para ello. Ésta es la idea de fondo de la estrategia centrada en el cumplimiento.

Mientras que no es habitual tratar de construir instituciones concibiendo a los seres humanos como intrínsecamente virtuosos,¹⁵ la estrategia contraria, concebirlos como intrínsecamente viciosos, constituye un hito común en el diseño institucional y en ella se basan las estrategias centradas en la desviación (Pettit, 1999, 2002, 2003). Se supone que, dado que el interés egoísta puede llevar a los individuos a defraudar, hay que diseñar las instituciones de un modo tal que cumplir se convierta en la opción racional. En una situación ideal habría que buscar los motivadores adecuados para cada individuo pero, dado que esto resulta imposible en un mundo como el nuestro, debemos encontrar las sanciones (positivas y negativas) adecuadas para motivar como mínimo al individuo más egoísta, al más absoluto de los sinvergüenzas.¹⁶ Una estrategia de este tipo suministrará, por tanto, una dosis de motivación muy superior a la requerida por la mayoría de los individuos. El problema de esta estrategia consiste en la imagen que se proyecta de los agentes de la misma, quienes se presenta como auténticos villanos. No ya las penalizaciones sino las mismas recompensas pueden ser percibidas como ofensivas por los destinatarios que pueden verse desmoralizados y su virtud socavada (Ayres y Braithwaite, 1992; Pettit, 1999, 2002, 2003).

Esta estrategia casa bien con las recomendaciones habituales para el diseño institucional que se efectúan desde la Teoría de la Elección Racional en su versión estándar y la Teoría de Juegos. Cuando hago referencia a la versión “estándar” de la Teoría de la Elección Racional me refiero a aquella que asume, entre otros, el supuesto de monismo motivacional considerando el egoísmo como único tipo de motivación humana. No cabe duda de que desde dichas perspectivas se han realizado importantes contribuciones en el terreno del diseño institucional y el cumplimiento a lo largo de los últimos años, tal vez los casos más paradigmáticos sean los de las aportaciones realizadas a problemas de principal y agente o a los dilemas de acción colectiva en la generación de bienes públicos. De modo general, las herramientas de la Teoría de la Elección Racional y de la Teoría de Juegos se

¹⁵ Podría argumentarse que esta idea ni siquiera tendría sentido. Si todo el mundo estuviese motivado para cumplir incondicionalmente tal vez no sería necesario establecer acuerdos institucionales que garantizaran dicho objetivo. Tanto en la tradición anarquista como en la socialista la sociedad sin clases terminaría funcionando de forma mecánica sin necesidad de instituciones formales. El mismo John Rawls (1996, 2002), por ejemplo, establece entre las condiciones para la justicia, una benevolencia moderada. Moderada en el sentido de que la justicia no sería posible en un mundo de demonios, pero tampoco tendría sentido establecer principios de justicia externos en un mundo de santos morales.

Sin embargo, desde mi punto de vista, aun en un mundo de cumplidores incondicionales serían necesarios los acuerdos institucionales. También en un mundo de altruistas incondicionales podrían producirse numerosos resultados subóptimos a nivel agregado de no existir reglas formales que les permitan coordinar sus esfuerzos. Tal y como se sostuvo anteriormente, la correcta articulación entre diseño institucional y virtud cívica constituye un óptimo social.

¹⁶ El “como mínimo” resulta aquí interesante. Dado que no nos encontramos en un mundo con información perfecta sino que, en cada situación, existe la posibilidad más o menos grande de defraudar sin ser descubierto, las sanciones pueden requerir ser aún mayores.

han venido utilizando de manera harto fructífera en los ámbitos de la Nueva Economía Institucional y del Nuevo Institucionalismo en general.

No obstante, este tipo de aproximaciones se queda con demasiada frecuencia en modelos formales que raramente tienen aplicación empírica posterior. Cuando la tienen, la realidad acostumbra a desmentir reiteradamente las previsiones de la teoría. En este sentido, me encuentro totalmente de acuerdo con Ernst Fehr y Armin Falk (2002, 2002b) y con Sánchez-Cuenca (2008) en el sentido de que, pese a los importantes logros alcanzados, una visión tan estrecha de la motivación humana puede limitar seriamente el progreso de nuestras disciplinas.

Existe abundante evidencia empírica que muestra que una estrategia de este tipo generará una gran variedad de efectos contraproducentes. A continuación destacaré algunos de ellos.

b) Efectos contraproducentes de las estrategias centradas en la desviación

Los seres humanos solemos cumplir con los requisitos de la cooperación de forma más o menos incuestionada.¹⁷ Determinadas opciones ni siquiera se encuentran dentro de nuestro abanico de alternativas pertinentes. Probablemente, cuando nos hallamos en la biblioteca pública consultando la nueva edición (con tapas duras) del manual de fundamentos de teoría de la elección racional y, en un mal momento, se nos pasa por la cabeza la tentación de robarlo, ni tan sólo nos enfrascamos en un cálculo de las probabilidades de hacerlo sin ser descubiertos. El simple hecho de plantearnos tal opción probablemente nos haría sentir culpables y nos llevaría a vernos a nosotros mismos como malas personas. Sin embargo, la aparición en escena de fuertes recompensas o penas por determinadas acciones puede hacer que esas opciones, hasta el momento excluidas, entren en nuestro conjunto de opciones disponibles. Podemos pasar de un régimen de deliberación no egocéntrica a otro de deliberación egocéntrica (Pettit, 1999, 2002, 2003). Si, por ejemplo, en mi lugar de trabajo, mi sueldo es aumentado drásticamente, puede que yo empiece a plantearme que, hasta el momento, he estado trabajando por mucho menos de lo que me correspondía. De este modo, las nuevas sanciones pueden actuar como una alerta que me hace estar más atento a la promoción de mi ventaja personal.

Otra forma a través de la cual nuevas sanciones pueden reducir la virtud consiste en marginar o eliminar mis razones no egocéntricas en lugar de, como en el caso anterior, hacerme estar más atento a mi interés privado. Si todos los incentivos se dan en forma de sanciones positivas o negativas que inciden sobre mi interés egoísta, pueden llevarme

¹⁷ Obviamente, la cooperación no se da siempre, y cuando se da no tiene necesariamente como objeto la promoción del bien común. También hay contextos en los que no se da cooperación y/o contextos de absoluta villanía. Ambas cuestiones son diferenciables. En primer lugar, puede haber contextos en los que los agentes se comportan como gorriones y no cooperan en la promoción del bien común. Pero puede haber también contextos en los que los agentes se abstienen de promover el bien común pero sí que cooperan, cooperan precisamente para ir contra el bien común. Éste es, por ejemplo, el caso de aquellos contextos de corrupción generalizada en los que los agentes corruptos se apoyan mutuamente. En contextos así también existirán normas morales y casi-morales, pero no de tipo públicamente orientado sino orientadas contra el bien común.

a deliberar en términos de interés egoísta cuando previamente no lo hacía. Sanciones lo suficientemente elevadas como para motivar a un canalla pueden eclipsar la virtud de los ciudadanos normales. Si, por ejemplo, el Estado pasa a ofrecerme una remuneración muy elevada por una actividad que yo realizaba de forma altruista, es probable que mi motivación altruista se vea socavada.¹⁸

Una tercera vía por la que se puede producir el mismo efecto es a través del mecanismo de la *profecía que se autocumple*. Si, por ejemplo, se impone un régimen de control férreo sobre un determinado grupo de trabajadores que, hasta el momento, por lo general cumplían con su deber de forma razonable, este hecho proyectará una imagen estereotipada y negativa de los mismos que hará que otras personas los vean como villanos que sólo cumplen ante la amenaza de férreas sanciones. Esto puede generar perniciosos efectos de *etiquetaje* o de *provocación* que terminarán haciendo que empiecen a conformarse a la conducta prescrita por el estereotipo.

En los tres casos presentados hasta el momento, la introducción de fuertes sanciones socava la virtud cambiando las bases del régimen de deliberación de formas distintas. Pero la estrategia centrada en la desviación puede tener dos tipos adicionales de efectos contraproducentes sobre el cumplimiento y la virtud que, pese a ser similares a los anteriores, pueden ser tratados de forma diferenciada.

Un cuarto efecto consiste en la *desviación de la atención de los agentes hacia las posibilidades de deserción*. Pettit (2003) ofrece un ejemplo muy ilustrativo de este efecto. Imaginemos un trabajador al que se obliga a estar constantemente pendiente del reloj bajo la amenaza de fuertes sanciones por llegar tarde al lugar de trabajo. En primer lugar, es probable que se desmoralice y pierda gran parte de su motivación virtuosa como resultado del efecto de *profecía autocumplida* que se ha mencionado. Pero, además, el hecho de verse obligado a prestar tanta atención a esa cuestión lo hará volverse más consciente de las posibilidades de que dispone para evitar cumplir con sus deberes sin ser descubierto.

El último efecto sobre la motivación que quisiera destacar aquí es aquél merced al cual las nuevas sanciones actúan a modo de señal que me permite descubrir que, mientras que yo cumplo sistemáticamente con mis obligaciones, existen agentes que no lo hacen (Pettit, 1999, 2002, 2003): la constatación del incumplimiento ajeno socava las bases del cumplimiento propio.

Llegados a este punto cabe destacar que un régimen egocéntrico de deliberación, por efectivas que sean las sanciones, nunca generará mayor cumplimiento que otro en el que los agentes se encuentran razonablemente motivados para cumplir. Esto es así debido a que en la práctica totalidad de situaciones reales, los agentes siempre tienen un margen más o menos amplio de posibilidades de incumplir sin ser descubiertos. Si lo único que los motiva para hacer su parte es la amenaza de castigos o la expectativa de recompensas, siempre que piensen que tienen opciones de abstenerse de cumplir evitando los primeros y accediendo a las segundas no dudarán en hacerlo. De este modo, la introducción de

¹⁸ Un ejemplo paradigmático en este sentido es el de Titmuss (1970), quien narra cómo el número de donantes de sangre en Gran Bretaña y Estados Unidos disminuyó cuando se introdujo un incentivo económico para tratar de promover dicha actividad que hasta entonces se llevaba a cabo de forma puramente altruista.

elevadas sanciones positivas o negativas diseñadas para aumentar el grado de cumplimiento puede tener el efecto paradójico de disminuirlo.

Los efectos mencionados hasta el momento se refieren a diferentes mecanismos a través de los cuales la imposición de sanciones desactiva la virtud, pero las estrategias centradas en la desviación pueden afectar también negativamente a la selección, generándose un efecto de *selección adversa*. La introducción de penas muy severas puede desincentivar a los virtuosos para acercarse a un determinado campo de actividad mientras que las recompensas muy elevadas pueden atraer a los villanos.

Pienso que los efectos a los que se hace referencia en este apartado son suficientemente plausibles de modo intuitivo y se encuentran suficientemente bien asentados por la evidencia empírica disponible como para no tener que argumentarlos más profundamente.

c) La estrategia centrada en el cumplimiento

Como se ha dicho, una estrategia de diseño institucional *centrada en el cumplimiento* no parte de la base de suponer a los seres humanos ni como villanos ni como virtuosos por naturaleza. Esta estrategia concibe a las personas como fuertemente motivadas para cumplir con las normas de cooperación aunque, al mismo tiempo, como intrínsecamente corruptibles. Este supuesto no es defendido en este trabajo porque derive de tal o cual tradición de pensamiento más o menos venerable, ni tampoco por su mayor o menor posibilidad de modelización; por contra, el supuesto se sostiene en tanto que los descubrimientos de otras ciencias de la conducta humana, aledañas a la sociología, como la psicología y la biología evolucionarias o la ciencia cognitiva, lo presentan como plausible.

El diseño institucional, de este modo, debe dirigirse en primer lugar a las personas normales, razonablemente motivadas para cumplir, y no a los villanos¹⁹ (Ayres y Braithwaite, 1992; Pettit, 1999, 2002, 2003). Veamos esta estrategia paso a paso.

4. Primer principio: filtros antes que sanciones

Para el primer caso, Brennan (2003) y Pettit (1993, 1999, 2002, 2003) sugieren que antes de elaborar sanciones se deben explorar todas las opciones de filtro disponibles. Se debe explorar la posibilidad de filtrar de entrada aquellas opciones e individuos indeseables.

¹⁹ Que los dispositivos institucionales tengan que dirigirse en primer lugar a las personas comunes y no a los villanos no implica, claro está, que los mecanismos de control y vigilancia no sean necesarios. Nada más lejos de la filosofía de este tipo de estrategias como tendrá oportunidad de verse. Se trata simplemente de que este tipo de medidas institucionales debe diseñarse de modo tal que no resulten ofensivas para los destinatarios. Por otra parte, tal vez pudiese parecer que la existencia de dispositivos de control y vigilancia implica desconfiar de los ciudadanos o de los representantes públicos y que eso es contradictorio con la filosofía de fondo de la estrategia. Pettit (1999) salva este problema introduciendo una distinción entre *mostrar confianza* y *albergar confianza*. Confiar en alguien (un cargo político, por ejemplo) en un sentido fuerte, significa albergar confianza en la virtud de esa persona. Pero albergar esa confianza no implica necesariamente manifestarla (ni tampoco a la inversa, desconfiar de alguien no implica manifestarle nuestra desconfianza.) De este modo, la vigilancia virtuosa implica tan sólo desconfianza expresiva. Los ciudadanos pueden confiar vivamente unos en otros y, particularmente, en sus cargos públicos y, simultáneamente, demandarse pruebas de virtud a través de los controles institucionales pertinentes.

El mecanismo de filtro más conocido consiste en la criba de agentes. Existen mecanismos institucionales que permiten, por ejemplo, que las partes recusen a los miembros de un jurado o de un tribunal si se considera que pueden albergar algún interés específico sobre el resultado de la sentencia o que existe el riesgo de que no sean imparciales por cualquier otro motivo. En un ejemplo similar, existe un régimen de incompatibilidades que se aplica a los cargos públicos y que impide que los individuos con responsabilidad de legislar tengan intereses en la materia legislada. Este mecanismo no supone que esas personas sean viciosas sino que tienen fuertes incentivos para serlo. Cribándolas se evita la necesidad de diseñar fuertes sanciones y mecanismos de vigilancia para garantizar el cumplimiento.

Los filtros aplicados sobre los agentes también pueden requerir de lo contrario, cribar positivamente, incluir a determinados agentes que se encuentren excluidos. El caso del jurado puede volver a servir como ejemplo. En el momento de configurar un jurado puede que no sólo requiramos cribar negativamente, a saber, eliminar a aquellos individuos que puedan albergar intereses particulares sobre el resultado del proceso. Puede que también sea preciso que el jurado presente una determinada pluralidad en su composición y que requiera que discriminemos positivamente a determinados aspirantes.

Además de filtrar positiva o negativamente a los agentes, también podemos filtrar positivamente las opciones. Pettit (1999, 2002, 2003) cita ordenamientos a través de los cuales los individuos tengan la posibilidad de expresar sus quejas o la introducción de facilidades para que un tribunal o un parlamento puedan obtener asesoramiento experto sobre una determinada cuestión como ejemplos de criba positiva de opciones.

Pettit (2003) contempla también la posibilidad de cribar negativamente las opciones. Pese a que en pocas ocasiones contamos efectivamente con esta posibilidad, existen casos en los que resulta posible eliminar (por ejemplo físicamente) una opción sin necesidad de introducir una sanción. Por ejemplo, cuando se construye una mediana en una vía de circulación de doble sentido, se criba la posibilidad de invadir el sentido contrario de la circulación sin necesidad de modificar la sanción.

Los filtros no son aplicables a todas las situaciones y, en ocasiones, aunque lo puedan ser, resultarán demasiado costosos. Pero, más allá de este hecho más o menos obvio, debemos tener presente que, aun cuando en un mundo futuro ideal pudiésemos encontrar filtros adecuados para todas las situaciones, sería necesario seguir contando con sanciones en la recámara. Veamos algunos argumentos en favor de esta tesis.

En primer lugar, se ha caracterizado a los individuos como generalmente motivados para cumplir pero, también como corruptibles. La ausencia de sanciones podría facilitar que las alternativas egoístas relegadas en el *background* pasasen a un primer plano. Los individuos virtuosos cumplirán habitualmente porque están motivados para ello, sin fijarse en la sanción. Las heurísticas activadas por el encuadre normativo no resaltarán las sanciones, pero la ausencia de éstas podría facilitar la transición a un encuadre de ganancia ya que la posibilidad manifiesta de defraudar sin ser descubierto llamará la atención de los individuos y facilitará la transición de un régimen de deliberación a otro.

Una segunda razón en favor de esta tesis se refiere no a la motivación del agente, sino a la percepción del mismo de la motivación de los demás. Aunque él, en un primer momento, no modifique sus motivaciones y siga cumpliendo de forma incuestionada, puede que empiece a preguntarse si los demás también lo hacen o si es él el único primo que continúa cumpliendo con su deber.

5. Segundo principio: sanciones deliberativamente alentadoras

El segundo principio de la estrategia centrada en el cumplimiento consiste en sancionar de forma deliberativamente alentadora (Pettit, 1999, 2002, 2003). De modo general, se debe tratar de evitar en la medida de lo posible las sanciones basadas en recompensas muy altas y penalizaciones severas como las que vimos cuando me referí a la estrategia centrada en la desviación. Las sanciones, por contra, deben encontrarse neutralmente motivadas, a saber, no deben suponer la villanía de los destinatarios de modo que no resulten afrentosas para los mismos. No hay razón para suponer que sanciones de este tipo tengan efecto negativo alguno sobre la motivación de los agentes.

Existe un segundo requisito que, en la medida de lo posible, se debe procurar que satisfagan las sanciones y que va más allá de la neutralidad motivacional. Siempre que resulte posible, las sanciones deben encontrarse optimistamente motivadas (Pettit, 1999). Deben proyectar una buena imagen de los destinatarios que deben poder creer que son depositarios de estima y de confianza y deben tener la posibilidad de hacer honor a las mismas.

6. Tercer principio: sanciones estructurales para lidiar con villanos

El tercer principio de la estrategia centrada en el cumplimiento remite a la necesidad de prever sanciones estructurales para lidiar con los villanos (Pettit, 1999, 2002, 2003). Como hemos visto, pese a que quepa razonablemente esperar que la mayoría de las personas anden generalmente motivadas para cumplir, siempre podemos toparnos con villanos, con aquellos demonios que tanto temor infundían a Kant. Se ha sostenido que el diseño institucional debe dirigirse en primer lugar a los cumplidores pero, del mismo modo, también debe prever sanciones contra el vicio si no quiere, como se ha dicho, terminar sucumbiendo ante éste (Ayres y Braithwaite, 1992; Pettit, 1999, 2002, 2003).

En este caso sí que debemos contemplar sanciones suficientes para motivar a completos villanos pero, a diferencia de lo que sucedía con la estrategia *centrada en la desviación*, estas sanciones deben diseñarse de modo tal que no resulten amenazadoras u ofensivas para aquellos motivados para cumplir en primer término (Ayres y Braithwaite, 1992; Pettit, 1999, 2002, 2003).

Obviamente, ningún diseño institucional que deba aplicarse en el mundo real conseguirá alcanzar un grado de cumplimiento perfecto, pero existen diferentes tipos de medidas que pueden tomarse de cara a conseguir un buen nivel de cumplimiento. Pettit (1999, 2002, 2003), basándose en el trabajo de Ayres y Braithwaite (1992), recomienda establecer una escala progresiva de sanciones cada vez más estrictas. A continuación trataré por separado la propuesta de Ayres y Braithwaite.

7. La regulación responsable

Ian Ayres y John Braithwaite (1992) acuñan el concepto de regulación responsable (*responsive regulation*) para referirse a su propuesta de estrategia de regulación. Dicha propuesta fue en un primer momento concebida para el ámbito de la regulación de los ámbitos empresariales por las agencias estatales y se presentaba como una vía intermedia entre la regulación gubernamental de la economía y la política de privaciones y de *laissez-faire* tan en auge en el momento de la publicación de aquel trabajo. No obstante, no hay nada en la propuesta que la ciña necesariamente a ese ámbito inicial y en los años posteriores John Braithwaite ha venido trabajando en diversos proyectos de aplicación de la estrategia a terrenos tan diversos como la criminología (2002; Braithwaite y Pettit, 1990), el cumplimiento fiscal (2003), las relaciones internacionales (2002), o el desarrollo de los países del tercer mundo (2006). A nivel general, la regulación responsable constituye, a mi modo de ver, una estrategia universalista que, en principio, debería poder ser aplicada a cualquier ámbito de diseño institucional. Igualmente, creo que en tanto que estrategia debe ser englobada, sin la menor duda, dentro de la familia de estrategias centradas en el cumplimiento.

Los autores abogan por la utilización de una pirámide regulatoria. En la base de la pirámide encontramos sanciones o estrategias de regulación basadas en la consideración y el respeto. Conforme ascendemos por la pirámide encontramos medidas cada vez más severas. La lógica básica del sistema consiste en regular de manera amable a los individuos comunes mientras se reservan las medidas excepcionales para los puntuales villanos. El contenido de la pirámide de sanciones variará de un contexto al otro. Diferentes sanciones resultarán pertinentes en distintas arenas. Veamos algunos ejemplos:

El diagrama 1 supone un caso de aplicación de la estrategia a la regulación empresarial. Podemos apreciar cómo se va escalando desde las medidas de persuasión hasta la retirada de la licencia.

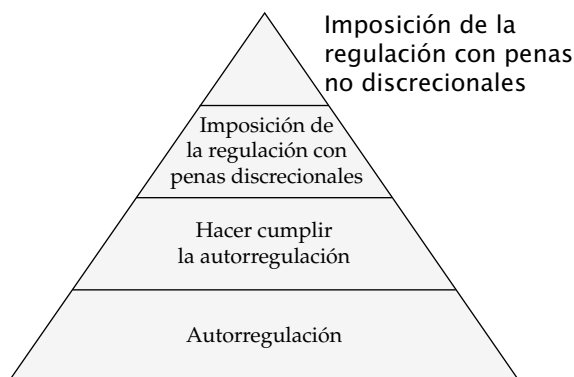
Diagrama 1. Fuente: Ayres y Braithwaite, 1992.²⁰



²⁰ Traducción propia.

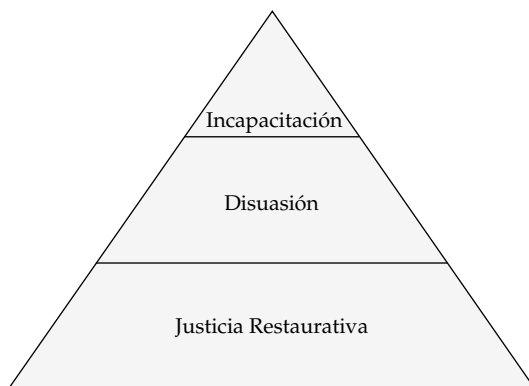
El diagrama 1 representa un ejemplo de aplicación a una sola firma. El diagrama 2, en cambio, supone un caso de aplicación a toda la industria. En él se combinan diferentes estrategias reguladoras. Se empieza dando confianza a los agentes para que se autorregulen hasta llegar a la regulación estricta de aquellas firmas que no cooperen de forma reiterada.

Diagrama 2: Fuente: Ayres y Braithwaite, 1992.²¹



El diagrama 3 representa un caso de aplicación al ámbito de la justicia penal. En él se escala desde la aplicación de medidas de justicia restaurativa²² hasta la incapacitación o el encarcelamiento para los casos de criminales más persistentes.

Diagrama 3. Fuente: Braithwaite, 2002²³



²¹ Traducción propia.

²² La justicia restaurativa “entraña la idea de que, puesto que el delito genera daños, la justicia debería sanar, debería, especialmente, sanar las relaciones humanas. Es un proceso en el que todos los afectados tienen oportunidad de discutir los daños de un crimen, cómo podrían repararse, cómo podría evitarse su repetición y cómo podría subvenirse a las necesidades de otros afectados o implicados” (Braithwaite, 2008). Véase también Braithwaite (2002) o Braithwaite y Pettit (1990).

²³ Traducción propia.

Finalmente, el diagrama 4 ofrece una muestra de aplicación al ámbito de las relaciones internacionales para aquellos casos en los que determinados Estados díscolos violan el derecho internacional e infligen daños de cualquier índole a su propia población o a sus vecinos. En este caso la pirámide propuesta escala desde la aplicación de medidas restaurativas en este ámbito hasta la intervención militar. A su vez, también la intervención militar debería seguir una secuencia progresiva que empiece, por ejemplo, con bombardeos selectivos y termine, en caso de que resulte absolutamente imprescindible, en una intervención militar a gran escala.

Diagrama 4. Fuente: Braithwaite, 2002.²⁴



Según esta estrategia, en todo momento se debe seguir un principio de suficiencia mínima (minimal sufficiency) de las sanciones. El regulador debe hablar suave (*speak softly*) en primer término para tratar de persuadir al agente para que cumpla por propia voluntad. Si esto no resulta, deberá ir subiendo paulatinamente por la pirámide de sanciones, siempre sin pasar al siguiente nivel de la pirámide hasta haber agotado totalmente las posibilidades del anterior. En la parte más alta de la pirámide encontraríamos el benign big gun. Tal y como puede apreciarse en los ejemplos, este último escalón de la pirámide consiste en una medida drástica y definitiva de tipo incapacitatorio que puede consistir, nuevamente dependiendo del contexto, en el encarcelamiento del agente, en la retirada de la licencia, etc.

Como ya vimos, existen razones para rechazar optar por una regulación que sólo proveyese sanciones a prueba de villanos. En sentido contrario, también vimos que una regulación que no contempla sanciones resultaría aún más ineficaz si cabe. Tal y como se ha argumentado, la primera sucumbiría ante la virtud y la segunda ante el vicio. La persuasión es más barata que el control estricto y además presenta la sanción como razonable y puede generar culpa o arrepentimiento.

²⁴ Traducción propia.

Debemos seguir en todo momento una lógica de *tit for tat*. Una vez que empezamos con una estrategia de persuasión, hay que recompensar siempre el cumplimiento (también el de los villanos habituales) y penalizar siempre el incumplimiento (también el de los virtuosos habituales). De este modo, es de esperar que la estrategia de cooperación se convierta en dominante para el grueso de los agentes. Esta característica de la estrategia resulta muy interesante de destacar. Podemos apreciar que el *tit for tat* resulta ser una estrategia reguladora extremadamente fructífera. Como es bien sabido, R. Axelrod (1986) demostró en un célebre trabajo que esta estrategia podía, si se daban las condiciones adecuadas, hacer emerger la cooperación en una población de egoístas de modo que el resultado acabase siendo socialmente óptimo. Ahora nos encontramos con la alegre constatación de que no sólo es la más adecuada para hacer cooperar a los egoístas sino también al común de los individuos que, como vimos, generalmente albergan motivaciones condicionales hacia el cumplimiento. El *tit for tat* aconseja que el regulador coopere en primer término. En este sentido es una estrategia amable que no desmotivará al grueso de los agentes que se encuentran de entrada predispuestos a cumplir. Dado que esos agentes generalmente están dispuestos a cooperar siempre y cuando tengan garantías de que los demás también lo harán, el *tit for tat* es adecuado para lidiar con estos agentes en un segundo sentido. Dado que la estrategia prevé sanciones para los incumplidores, no sólo no desmotivará a los cumplidores sino que les ofrecerá la confianza que necesitan para cooperar. El hecho de que no se amenace de entrada con las sanciones sino que estas se guarden en la recámara permitirá que los cumplidores no se sientan maltratados. Por su parte, tal y como demostró Axelrod, el *tit for tat* también será la mejor estrategia para lidiar con aquellos agentes que en un momento dado no se encuentren motivados para cumplir y que prefieran tratar de explotar las posibilidades de obtener ventaja ilegítima.

No obstante, también podemos encontrarnos con agentes irracionales (en el sentido técnico del término) que se nieguen a cooperar incluso a costa de asumir costes por ello. En estos casos hay que continuar penalizando con sanciones cada vez más severas hasta conseguir que se produzca cumplimiento o hasta llegar al *benign big gun*. Nótese que en una misma situación puede haber (y es de esperar que así sea en prácticamente todas las situaciones) agentes que estén en diferentes niveles de la pirámide. El grueso de agentes puede ser tratado “suavemente” mientras que algunos villanos compulsivos puntuales pueden estar viéndose sometidos a drásticas medidas de penalización.

Una pirámide es siempre mejor que albergar una sola sanción aunque ésta sea muy dura entre otras cosas porque pretender aplicar sanciones muy duras sobre incumplimientos leves acaba generando infrarregulación, ya que los responsables de aplicarlas se abstienen de hacerlo (Grabosky, 1995; Sunstein, 1990, 1990b). Si la sanción prevista por orinar en la vía pública fuese la pena de muerte, es probable que los policías empezasen a hacer la vista gorda ante tal comportamiento y que los jueces dejaran de dictar sentencias condenatorias en la medida de lo posible. Al final, paradójicamente, podría aumentar el número de personas que incurrían en dicho comportamiento incívico. Las sanciones en la recámara funcionan como elemento disuasorio. En este sentido, suele pensarse en tales sanciones como elementos de disuasión pasiva. Sin embargo, éstas también pueden consistir en una dinámica activa en cierto sentido. Ayres y Braithwaite (1992) se refieren

a la escalada militar entre las superpotencias durante la guerra fría como un ejemplo de modelo dinámico de disuasión. Quizá sorprendentemente, cuanto mayores sean las sanciones sin utilizar que el organismo regulador alberga en la recámara, mayor será su eficacia de persuasión.

Pese a que, como se ha dicho, la naturaleza de las sanciones variará de una esfera a otra, Ayres y Braithwaite proponen que éstas sigan un patrón general, un patrón de *súper penalizaciones* (*super-punishments*). Éstas están caracterizadas por un breve periodo de penalización (*stick*) seguido por un periodo más largo de reinserción (*carrot*). Además, el agente sancionado es inducido a colaborar en su propia sanción durante el período de penalización. Cuanto más colabore, más breve será el período de penalización y antes se pasará al de reinserción.

Ayres y Braithwaite (1992) hacen referencia también a unos cuantos efectos de esta estrategia que resulta especialmente interesante señalar aquí. Una estrategia de pirámide donde las sanciones van aumentando de intensidad puede hacer que el regulador aparezca ante los agentes regulados como mucho más poderoso de lo que en realidad es, con una imagen de invencibilidad. En segundo lugar, la presencia de sanciones en la recámara favorece que los agentes deliberasen de forma socialmente responsable. Finalmente, una atribución de motivaciones virtuosas a los agentes en primer término favorece la interiorización de tales motivaciones mientras que fuertes sanciones externas *a priori* la dificultan (Ayres y Braithwaite, 1992).

Hasta aquí con la exposición de los elementos básicos de la propuesta de regulación responsable de Ayres y Braithwaite. Aún es posible, empero, decir algo más acerca del uso de las sanciones positivas y negativas (recompensas y castigos) en esta estrategia. Según Braithwaite (2002b) los castigos son más eficientes que las recompensas en el seno de una estrategia reguladora, al menos cuando se trata de sanciones explícitas de tipo material.

Cuando en la parte más baja de la pirámide se opta por introducir recompensas que induzcan al cumplimiento es fácil que se acaben generando incentivos perversos.²⁵ En primer lugar, se puede provocar que los agentes que estaban motivados para cumplir pasen a un régimen de deliberación egocéntrico. De modo general, muy probablemente los agentes inicien una carrera para tratar de acceder al máximo posible de incentivos con los menores costes. Se empezará a tratar de hacer creer al regulador que se está cumpliendo en mayor medida de lo que en realidad se está haciendo, se empezarán a solicitar incentivos para hacer cosas que se habrían hecho igualmente si estos no existiesen o se empezará a cumplir únicamente con aquellos preceptos que se encuentren mejor recompensados dejando de lado los demás. Braithwaite denomina a este tipo de estrategias seguidas por los agentes como *creative compliance*.

Como vimos, tanto las recompensas como los castigos incurren en el riesgo de desmotivar al agente inicialmente motivado. En este punto, Braithwaite sostiene que las amenazas de castigo desmotivan más que las recompensas. La cuestión es que, tal y como hemos

²⁵ Véase también Grabosky (1995) y Sunstein (1990, 1990b).

ido viendo, recompensas y castigos pueden tener un efecto u otro en función de cómo se administren. Existen empero poderosas razones para confiar más en los castigos que en las recompensas dentro del seno de una pirámide regulatoria. Como vimos, en la base de la pirámide tanto unos como otros pueden generar efectos adversos. En los escalones intermedios, sin embargo, es mejor confiar en los castigos. Si lo hiciésemos a la inversa, estaríamos dando incentivos a los agentes para no cumplir en primer término y poder acogerse así a los sistemas de incentivo destinados a hacerlos volver a la senda del cumplimiento.

No obstante, si ampliamos el enfoque sobre el problema y vamos más allá de los incentivos materiales, tal y como se ha venido sugiriendo, las recompensas intangibles basadas en la estima tienen efectos positivos en todos los niveles de la pirámide. Mostrar estima, confianza, respeto o consideración hacia los agentes regulados será una buena estrategia tanto en la base de la pirámide, como en el momento de reinsertar a un agente que ha vuelto a cumplir después de haber sido sancionado.²⁶

Hasta aquí sobre el papel de los incentivos en las estrategias de diseño institucional. No obstante, sabemos más sobre el diseño de incentivos de lo que abarcan las estrategias referidas. Pese a que dejo aquí de lado esa cuestión, esos conocimientos deben ser incorporados en una tipología de estrategias.

III. CONCLUSIONES

Desde mi punto de vista, pese a que la idea de la regulación centrada en el cumplimiento pueda resultarnos plausible intuitivamente, queda aún mucho trabajo por hacer tanto en el terreno empírico como en el teórico. Repasaré para concluir algunos aspectos que, desde mi punto de vista, sería deseable reforzar.

El primer problema de las formulaciones de las ECC²⁷ se refiere a su excesiva vaguedad y limitada informatividad en algunos puntos concretos. Esto, a mi modo de ver, es especialmente así en el caso de la formulación de Pettit, siendo la versión de Ayres y Braithwaite más informativa.²⁸ En el caso de Pettit, existe un margen indeseablemente amplio para leer las leyes y políticas reales en clave de uno u otro de los tipos ideales según convenga a nuestros intereses. Me extiendo en un ejemplo que he puesto anteriormente. Imaginemos que tengo interés en estudiar la nueva ley de tráfico aplicada en España según la tipología de Pettit. Imaginemos que pretendo sostener que dicha ley se ajusta en una importante medida a la ECC. Imaginemos que, al mismo tiempo que aplica la nueva ley de tráfico, el gobierno construye medianas en todas las vías interurbanas de doble sentido y que esas modificaciones tienen una importante incidencia en la reducción del número de infracciones. En un caso así dispongo de dos opciones. Puedo considerar que

²⁶ Para un detallado trabajo sobre el papel de la estima en la regulación, véanse Brennan y Pettit (2000, 2004).

²⁷ Me refiero aquí al conjunto de estrategias a las que he hecho referencia con esta etiqueta, no sólo a la de Pettit.

²⁸ Sobre la importancia de que las hipótesis y las teorías de tipo empírico cumplan con el desiderata de informatividad, véase Noguera (2006). Para el caso de las normativas, Domènech (1998).

la mejora en las infraestructuras no tiene nada que ver con las reformas legales en marcha y, además, contribuye a refutar mi hipótesis. La reducción de las infracciones no se debe a que la reforma legal esté bien diseñada y favorezca el cumplimiento sino que resulta mejor explicada a partir de la hipótesis alternativa de la mejora en las infraestructuras. Pero también puedo hacer otra cosa, puedo leer la construcción de medianas en clave de medida de filtro negativo sobre las opciones tal y como ya lo he hecho, de modo que los éxitos de esta medida tendrán que contarse en el haber de mi hipótesis.

Más allá del caso concreto, existen demasiadas ocasiones en que se da un margen más o menos amplio para la trampa de carácter metodológico. En este sentido, pienso que es necesario seguir trabajando en la elaboración de conceptos e hipótesis más informativos.

Una segunda cuestión problemática tiene que ver con el tipo de casos en los que cabe esperar que la estrategia funcione. Tal y como se dijo, las recomendaciones de la estrategia deberán ajustarse a la idiosincrasia particular de cada caso concreto. Por ejemplo, en el caso de Ayres y Braithwaite los contenidos de la pirámide reguladora cambiarán en función del ámbito que estemos tratando de regular. No obstante, al menos en principio, los ejes básicos de la propuesta tienen vocación de universalidad. No en vano, parten de concepciones de la motivación fundamentadas en universales humanos. Sin embargo, aun siendo muy atractiva, ésta es una afirmación de mucho calado que habría que explorar a conciencia en el plano empírico. El trabajo de campo puede ser muy valioso aquí aunque también puede serlo otro tipo de aproximaciones como el uso de diseños experimentales o de modelos de simulación multiagente.²⁹ Se trataría de explorar empíricamente tipos distintos de situaciones en función de variables que se considere que puedan ser relevantes y ver si la estrategia funciona en todos los casos o, si no es así, qué características de la situación permiten explicar la variación en el resultado. La utilización de herramientas como la Teoría de Juegos puede resultar muy fructífera aquí. Por ejemplo, una estrategia que promueve la cooperación en una situación que presenta las características de un dilema del prisionero puede que no lo haga en casos donde se dan problemas de agencia. La Teoría de Juegos sólo permite modelizar formalmente situaciones con un determinado grado de complejidad. Otras herramientas como el análisis de redes³⁰ o las aportaciones de E. Ostrom (2005) con sus propuestas de análisis de *action-situations* pueden permitir explorar escenarios más complejos.

En tercer lugar, también podría ser que la estrategia funcione diferente no ya dependiendo del tipo de situación (o no sólo) sino del tipo de agentes involucrados en la misma. En este punto, empero, J. Braithwaite (2002) niega explícitamente esta posibilidad en el caso de la justicia restaurativa. El autor sostiene, y ofrece evidencia a favor de sus tesis, que su estrategia resulta adecuada también (e incluso especialmente) en el caso de los crímenes más graves y no sólo en las infracciones de tipo leve. Aun podríamos preguntarnos empero si eso será también así en otros ámbitos.

²⁹ Sobre simulación multiagente, véase Gilbert y Troitzsch (2006).

³⁰ Véase Hedström (2005).

Finalmente, cabría preguntarse si las ECC constituyen el mejor consejo en aquellos casos en que el bien que nos arriesgamos a perder es demasiado valioso. Braithwaite (2002) concede esta posibilidad. El autor pone un ejemplo en el que nos encontramos con un secuestrador que ha tomado rehenes, que ya ha matado a alguno y que parece dispuesto a hacer lo mismo con otros. Entonces, un francotirador de la policía tiene la posibilidad de matar de un disparo al secuestrador sin riesgo para los secuestrados. En un caso así, el sentido común dicta que lo haga aunque quepa esperar que la persuasión y la posterior aplicación de la justicia restaurativa pudiesen terminar funcionando también en este caso. Pasando de la anécdota a la categoría, podríamos preguntarnos si en aquellos casos en que se dan las condiciones siguientes no sería mejor optar directamente por una estrategia de amenaza de castigos draconianos:

- Existe información perfecta (o casi) sobre el cumplimiento, de modo que da igual si desmotivamos a los agentes al amenazarlos porque es posible obligarlos a cumplir igualmente.
- Las externalidades negativas asociadas al incumplimiento son muy grandes.

El diseño de instituciones que fomenten de manera efectiva el cumplimiento y el bien común representa uno de los grandes desafíos de la política moderna en las sociedades occidentales. Tratar de responder a este tipo de preguntas constituye, por tanto, a mi modo de ver, un importante reto para las ciencias sociales.

REFERENCIAS

- Arnsperger, Christian y Van Parijs, Philip. 2002. *Ética económica y social. Teorías de la sociedad justa*. Barcelona: Paidós.
- Axelrod, Robert. 1986. *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza.
- Ayres, Ian y Braithwaite, John. 1992. *Responsive Regulation: Transcending the Deregulation Debate*. New York: Oxford University Press.
- Black, Donald. 1976. *The Behavior of Law*. Academic Press: New York.
- Braithwaite, John. 2002. *Restorative Justice and Responsive Regulation*. Oxford: Oxford University Press.
- Braithwaite, John. 2002b. "Rewards and Regulation". *Journal of Law and Society* 29 (1): 12-26.
- Braithwaite, John. 2003. "Meta Risk Management and Responsive Regulation for Tax System Integrity". *Law and Policy* 25 (1): 1-16.
- Braithwaite, John. 2006. "Responsive regulation and developing economies". *World Development* 34 (5): 884-898.
- Braithwaite, John. 2008. "Justicia Restaurativa: una visión democrático-republicana del derecho penal". Sin Permiso, marzo de 2008. [En línea] <http://www.sinpermiso.info/> [Consulta: 7-1-2008].
- Braithwaite, John y Pettit, Philip. 1990. *Not just deserts. A republican theory of criminal justice*. Oxford: Clarendon Press.
- Brennan, Geoffrey. 2003. "La selección y la moneda de la retribución". En *Teoría del diseño institucional*. Barcelona: Gedisa. Coordinado por Robert Goodin.
- Brennan, Geoffrey y Pettit, Philip. 2000. "The hidden economy of esteem". *Economics and Philosophy* (16): 77-98.
- Brennan, Geoffrey y Pettit, Philip. 2004. *The economy of esteem*. Oxford: Oxford University Press.
- Doménech, Antoni. 1998. "Ocho desiderata metodológicos de las teorías sociales normativas". *Isegoría* (18): 115-141.
- Dworkin, Ronald. 1993. *Ética privada e igualitarismo público*. Barcelona: Paidós.
- Dworkin, Ronald. 1996. *La comunidad liberal*. Santafé de Bogotá: Siglo del Hombre Editores.

- Elster, Jon. 1990. *El cambio tecnológico. Investigaciones sobre la racionalidad y la transformación social*. Barcelona: Gedisa.
- Elster, Jon. 1990b. *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa.
- Elster, Jon. 2007. *Explaining Social Behavior. More nuts and bolts for the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fehr, Ernst y Falk, Armin. 2002. "Psychological Foundations of Incentives". *European Economic Review*. (46): 687-724.
- Fehr, Ernst y Falk, Armin. 2002b. "Psychological Foundations of Incentives". Zurich IEER Working Paper (95) [En línea] http://ssrn.com/abstract_id=294287 [Consulta: 15-3-2008]
- Frey, Bruno. 1997. *Not just for money: an economic theory of personal motivation*. Chentelham: Edward Elgar.
- Gilbert, Nigel y Troitzsch, Klaus G. 2006. *Simulación para las ciencias sociales: una guía práctica para explorar cuestiones sociales mediante el uso de simulaciones informáticas*. Madrid [etc.]: McGraw-Hill
- Gintis, Herbert. et al. 2005. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. The MIT Press.
- Goodin, Robert. 2003. "Las instituciones y su diseño". En *Teoría del diseño institucional*. Barcelona: Gedisa. Compendiado por Robert Goodin.
- Grabosky, Peter. 1995. "Counterproductive regulation" *International Journal of the Sociology of Law* (23): 347-69.
- Grabosky, Peter y Braithwaite, John. 1986. *Of manners gentle*. Oxford: Oxford University Press.
- Hawkins, Keith. 1984. *Environment and Enforcement: Regulation and the Social Definition of Pollution*. New York: Oxford University Press.
- Hedström, Peter. 2005. *Dissecting the social*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kant, Immanuel. 1799 [1795]. *La paz perpetua*. Madrid: Espasa Calpe.
- Kuran, Timur. 1995. *Private truths, public lies: the social consequences of preference falsification*. Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- Noguera, José Antonio. 2006. "Why do we need an Analytical Social Theory?". *Papers. Revista de Sociologia* (80): 7-28.
- North, Douglass C. 2001. "La comprensión del proceso de cambio económico". *Revista de Occidente* 240: 118-139.
- North, Douglass. 2005. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.
- Ostrom, Elionor. 2005. *Understanding institutional diversity*. Princeton: Princeton University Press.
- Pettit, Philip. 1993. *The common mind: an essay on psychology, society and politics*. New York: Oxford University Press.
- Pettit, Philip. 1999. *Republicanism. Una teoría sobre la libertad y el gobierno*. Barcelona: Paidós.
- Pettit, Philip. 2002. "Rational Choice Regulation: Two Strategies". En *Rules, reasons and norms: selected papers*. Oxford: Oxford University Press. Compendiado por Philip Pettit.
- Pettit, Philip. 2003. "El diseño institucional y la elección racional". En *Teoría del diseño institucional*. Barcelona: Gedisa. Compendiado por Robert Goodin.
- Rawls, John. 1979. *Teoría de la justicia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rawls, John. 1996. *El liberalismo político*. Barcelona: Crítica.
- Rawls, John. 2002. *La justicia como equidad: una reformulación*. Barcelona: Paidós.
- Reiss, Albert. 1984. "Selecting Strategies of Social Control Over Organisational Life". En *Enforcing Regulation*. Boston: Kluwer-Nijhoff. Editado por K. Hawkins y J. Thomas.
- Sánchez-Cuenca, Ignacio. 2008. "A preference for selfish preferences. The problem of motivations in rational choice political science". *Philosophy of the Social Sciences*, 38 (3): 361-378.
- Searle, John. 1997. *La construcción de la realidad social*. Barcelona: Paidós.
- Sen, Amartya. 2000. *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta.
- Sunstein, Cass. 1990. "Paradoxes of regulatory state". *University of Chicago Law Review*. 57: 407-41.

- Sunstein, Cass. 1990b. *After the Rights Revolution. Reconceiving the Regulatory State*. Harvard: Harvard University Press.
- Tena-Sánchez, Jordi. 2008. "Una propuesta de definición del concepto de Virtud Cívica". En prensa.
- Titmus, Richard. 1970. *The give relationship*. Londres: Allen and Unwin.
- Van Parijs, Philip. 1993. *¿Qué es una sociedad justa? Introducción a la práctica de la filosofía política*. Barcelona: Ariel.
- Van Parijs, Philip. 1996. *Libertad real para todos. ¿Qué puede justificar el capitalismo? Si hay algo que pueda hacerlo*. Barcelona: Paidós.
- Wittgenstein, Ludwig. 1953. *Investigaciones filosóficas*. Barcelona: UNAM-Crítica, 1988.

Jordi Tena Sánchez es licenciado en Sociología por la Universitat Autònoma de Barcelona y doctorando en sociología en la misma universidad. Es miembro del GSADI (Sociología Analítica y Diseño Institucional) y actualmente trabaja en el proyecto NORASID (Normas Sociales y Racionalidad). Sus principales áreas de interés son la teoría social analítica, el diseño institucional, las normas sociales y la filosofía política. [E-mail: jordi.tena@uab.cat]