

LA ÉTICA EN LA ECONOMÍA O EL ABSURDO DEL DILEMA DEL PRISIONERO.

José Manuel Sánchez Santos. (santos67@udc.es).

Depto. Economía Aplicada I, Universidade de A Coruña

José Atilano Pena López. (atilano@udc.es).

Depto. Economía Aplicada I, Universidade de A Coruña

1. INTRODUCCIÓN: ELECCIONES ETICAS Y RACIONALIDAD ECONOMICA

En cierto modo, puede afirmarse que la teoría económica convencional ha esquivado el problema de la racionalidad atribuyendo las conductas a preferencias y gustos de los agentes económicos que tratan de conseguir maximizar una función de utilidad, sin cuestionarse la configuración de esas preferencias. Dichas preferencias son consideradas objeto de estudio propio de las ciencias sociales “blandas” (psicología, sociología e incluso antropología), cuando la realidad es que no se puede obviar que hechos como la socialización, las costumbres, la imitación, la convenciones, la educación, la vinculación grupal..., son determinantes claves de aquéllas y por extensión de los comportamientos, incluidos los económicos¹. En 1976 A. K. Sen lanzaba un cuestionamiento a todo el inmenso constructo académico neoclásico con el artículo que titulaba “*Los estúpidos racionales: una crítica de los fundamentos conductuales de la Teoría Económica*”. Sin duda alguna estaba poniendo el dedo en la llaga en lo referente a las debilidades de la ciencia económica.

El *homo oeconomicus* que se ha ido forjando como trasfondo de la teoría es una visión simplificadora del hombre como ser racional, en el sentido instrumental.

¹ L. MARTÍNEZ DE VELASCO y J.M. MARTÍNEZ HERNÁNDEZ, La casa de cristal, hacia una subversión normativa de la economía, Madrid, Fundamentos, 1994, pgs. 61 y ss. Puede ser interesante en el mismo sentido la clásica cobra de O. HIRSCHMAN, Interés privado y acción pública, F.C.E, México, 1986, pgs. 28 y ss.

Se trata de un miope-egoísta-maximizador de beneficio, es decir, un sujeto centrado en la satisfacción de sus preferencias cualesquiera que sean y cuya función de utilidad sólo viene determinada por sus satisfacciones directas. Partir del supuesto de que todo individuo actúa sólo por interés egoísta, puede ser una simplificación útil para facilitar la elaboración de un modelo, pero cuestiona la validez de las conclusiones de cualquier desarrollo derivado de esta base.

En este sentido cabría pensar que lo realmente sorprendente es que esta cuestionable antropología del hombre egoísta haya permanecido más o menos intacta en la tradición de pensamiento que a la postre se ha acabado erigiendo en el eje vertebrador de la denominada *main stream* de la metodología del análisis económico.

Distanciándose de planteamientos tan simples como el mencionado, autores como A.Sen se proponen analizar la existencia de otros principios elementales de comportamiento no calificables como egoístas. Este sería el caso concretamente de la **simpatía**² y el **compromiso**. El primero hace referencia a que la situación de los demás está afectando directamente a mi propio bienestar o lo que es lo mismo, mi función de utilidad no es independiente de las funciones de utilidad de los demás sino que pueden existir externalidades positivas o negativas. Por su parte, el término compromiso alude al hecho de que en virtud de categorías morales los sujetos pueden optar por tomar decisiones que objetivamente les reportan menor utilidad que otras posibles³.

Este caso tiene especial interés en las actuaciones conforme al “deber”, el cual una vez violado puede generar remordimiento, pero la actuación conforme al deber es decidida al margen de esa situación futura. Este último tipo de comportamiento pone claramente en entredicho los supuestos que están detrás de la validez del modelo neoclásico. Es decir, la exclusión de las ya aludidas nociones de simpatía y

² La traducción del término *sympathy*, considerando el uso habitual castellano alude más a lo que denominaríamos empatía. El estudio de esta noción sería muy interesante. En el presente trabajo nos limitaremos al sentido ético en general, si bien podría realizarse este mismo estudio centrándonos en la noción de simpatía como base del razonamiento moral y su incidencia en economía.

³ Aquí aparece el problema de incluir aquellas elecciones en las que el sujeto está maximizando su bienestar futuro pero esta no es la razón de su elección. Es decir estamos hablando de decisiones tomadas en virtud de un concepto de deber o de compromiso asumido.

compromiso suponen un cuestionamiento al realismo de los supuestos sobre el modo de racionalidad.

Evidentemente el compromiso o el deber están directamente ligados a la moral personal en la que se incluyen desde dimensiones religiosas hasta políticas y establece una importante línea divisoria entre el bienestar personal y las elecciones personales.

Ignorando este tipo de consideraciones, la teoría económica convencional viene a sugerirnos que los agentes sólo serán honestos si tienen incentivos para serlo. Esta suposición no puede ser admitida acríticamente, sino que precisa el contraste con la realidad. Se trata ésta de una hipótesis fácilmente falseable en la medida en que ninguna sociedad podría subsistir sin la existencia de normas de conducta, normas necesarias para los campos en los que los incentivos económicos no existen.

El planteamiento de Sen permite distinguir⁴ aparentemente en cada sujeto entre sus preferencias éticas y sus preferencias subjetivas. Las primeras recogerían las preferencias derivadas de consideraciones sociales en tanto que las segundas, las propias. Aunque la simpatía entra dentro de las segundas, el sentido de deber se incluiría indudablemente en el primer grupo. Esta estructura dual como modo de representar las preferencias resultaría insuficiente por el problema de inconsistencia y, a partir de éste de una prelación en las elecciones. A este respecto, Sen señala la necesidad de adoptar un sistema de meta-ranking de preferencias que refleje un ranking moral de los rankings de acciones. Los sujetos tienen posibilidad de elegir un determinado paradigma moral dentro de los posibles, de modo que primero optarían por tener un modelo moral de actuación y, a partir de éste, un esquema general de preferencias conforme a sus metapreferencias. Así pues, antes de la toma de decisiones finales, las consideradas en la teoría económica tradicional, se sitúa la adopción de una lógica de actuación concreta.⁵

⁴ J. HARSANYI "Cardinal welfare , individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utilities" Journal of political economy 63 (1955) 315.

⁵ Con la adopción de este criterio estaríamos aproximando de modo más riguroso la noción de libertad. Si la libertad fuese simplemente la capacidad de hacer lo que deseo un tirano (o persuasor oculto) que consiga reconducir los deseos originales de los ciudadanos hacia la forma de vida que el considere mejor, sería un perfecto libertador. Cf. I. BERLIN, "Two concepts of liberty" en Four essays on liberty, Oxford, 1969, 139-140. Autores como J. BUCHANAN, concientes de esta deficiencia, proponen la distinción entre un nivel de elección constitucional y un nivel postconstitucional. El nivel postconstitucional son expresiones de preferencias derivadas, en tanto que el constitucional son las

En este trabajo tomamos como punta de partida el posicionamiento de A. Sen, en la medida en que su postura supone un cuestionamiento de las raíces metodológicas del pensamiento económico neoclásico. En efecto, el planteamiento de este autor enfatiza alguno de los olvidos más significativos en los supuestos conductuales de la corriente dominante de la metodología económica neoclásica: la simpatía y el compromiso. La incorporación al modelo de estos elementos conlleva la introducción del concepto de capital ético, lo que provoca a su vez una modificación de los límites que tradicionalmente se han venido estableciendo al campo de elección de los agentes económicos. De hecho, la metodología tradicional sólo considera una parte (la final) del proceso de elección y no la primaria en la que se realiza una elección de carácter esencialmente ético, de ahí la oportunidad y necesidad de considerar las preferencias éticas de los sujetos que toman decisiones.

En el seno de la tradición metodológica neoclásica, un caso paradigmático de este tipo de carencias lo constituye el dilema del prisionero, el cual presuntamente podría explicar la práctica totalidad de los fallos del mercado. En realidad, el problema se presenta en el terreno de la aplicabilidad de dicho dilema, puesto que cuando se pone en práctica casi nunca funciona. En este sentido, los defensores de la plena validez de la Teoría de Juegos como herramienta analítica han atribuido estas limitaciones a un fallo de racionalidad o al hecho de que los agentes no juegan realmente el juego. Sin embargo, en este trabajo tratamos de poner de manifiesto que éstas no son las verdaderas razones, sino que la principal es la falta del realismo de la que adolece el planteamiento propio del dilema.

Con el objeto de evaluar este tipo de problemas metodológicos desde una perspectiva interdisciplinar y catalogable como crítica en la medida en que se adopta un enfoque alternativo al considerado como convencional procedemos de la siguiente manera. Una vez planteado a modo de preámbulo en la presente introducción el lugar que ocupan las elecciones éticas en el ámbito de la racionalidad económica, en la segunda sección se valoran los distintos intentos de incorporar realismo al dilema del

instituciones que generaron esas preferencias. Desde el punto de vista lógico su constructo no deja lugar a la elección sobre las propias elecciones. Ver P. KOSLOWSKI, La ética del capitalismo, Madrid, Rialp, 1997, pgs. 100-102.

prisionero a partir de consideraciones éticas y filosóficas para acabar planteando que la solución cooperativa no sólo es viable, sino que es la única plenamente racional. En la tercera sección, basándonos en la catalogación de la ética como un sistema de precoordinación social introducimos el concepto de capital ético como un mecanismo de reducción de los costes de transacción. Finalmente, en la cuarta sección y a modo de conclusión realizamos una serie de consideraciones finales en las se pone de manifiesto como el enfoque analítico adoptado en este trabajo sirve de base para una reconsideración de las relaciones entre ética y economía de la que se desprende la necesidad de una ética y una economía integrativas.

2. ETICA, RACIONALIDAD Y EL DILEMA DEL PRISIONERO

“Soy un convicto, ¿cómo sabe que no le mataré esta noche?” dijo Valjean.
¿Cómo sabe que no le mataré yo? - Contestó el obispo.
Estamos condenados a confiar el uno en el otro
Victor Hugo, Los Miserables.

En lo que respecta al tratamiento que reciben las opciones morales, la tradición de pensamiento generalizada en la teoría económica considera sólo una de las posibles metaelecciones, la estrategia egoísta. El caso más típico a este respecto lo constituye el Dilema del Prisionero. Nuestro interés por este dilema se deriva del hecho de que la práctica totalidad de fallos en el mercado se asocian o se modelizan sobre versiones del mismo y junto a ello, es el paradigma perfecto de los errores metodológicos de base en la ciencia económica.

Se trata de uno de los clásicos juegos no cooperativos a dos jugadores o bimatrixial y, en general, es una ilustración de las divergencias existentes entre racionalidad individual y colectiva, ya que si lo planteásemos para un conjunto de individuos nos encontraríamos con la tópica *tragedia del común*.

En su expresión más simple podría presentar varias formulaciones, la más clásica es la de Howard Tucker⁶. De acuerdo con esta versión, cada jugador elige de forma simultánea una estrategia y la combinación de las estrategias determina las ganancias de cada jugador. Dos sospechosos son arrestados y acusados pero con falta

de evidencias. Si ninguno confiesa serán sentenciados a un mes de cárcel, si ambos confiesan serán condenados a 6 meses de cárcel, pero si uno confiesa y el otro no, el que confiesa quedará libre en tanto que el otro será condenado 9 meses por el delito y por obstrucción de la justicia.

		Jugador I	
		Callarse	Confesar
Jugador II	Callarse	-1, -1	-9,0
	Confesar	0,-9	-6,-6

La solución es conocida y previsible. Nos encontraríamos con la secuencia de preferencias (0,-1,-6,-9). La estrategia de callarse está obviamente dominada por la de confesar y los jugadores racionales no utilizan estrategias dominadas. Un preso racional elegirá confesar aún cuando esto suponga el peor resultado conjunto. Las curvas de reacción de ambos individuos sólo se cortarán en el resultado $-6,-6$.⁷

En teoría estamos en un juego no cooperativo, de modo que los jugadores no pueden adquirir compromisos en una negociación previa al juego, tampoco podrían acordar que nada les obligue de modo que los únicos acuerdos operativos serían los que se autorregulan, es decir, que no son abandonados porque nadie gana abandonándolos. Los únicos acuerdos válidos serían los acuerdos compatibles con los incentivos, en términos de Hobbes, “pactos sin espadas son sólo palabras”.

Si introducimos la posibilidad de **iteración**, el dilema se parece más a una situación real. El juego repetido da lugar a la configuración de complejas estrategias por parte de los jugadores. Aquí, la teoría juega con una argumentación cierta pero falaz. En la iteración nos encontraremos con un número finito de “tiradas” n ; es evidente que en la última siempre tendré incentivo a no cooperar por la sencilla razón de que no pueden existir represalias en una nueva iteración, si en la última no cooperaremos en la penúltima tampoco y así sucesivamente.

⁶ La primera formulación del dilema tuvo lugar en torno a 1950 y fue obra de Merrill Flood y Melvin Dresher, siendo formalizado más tarde por Tucker.

⁷ R. GIBONS, Curso de teoría de juegos, Barcelona, Antoni Bosch, 1993, pg. 2ss.

		Jugador I	
		Callarse	Confesar
Jugador 2	Callarse	-1+ x (h) -1+ y(h)	-9+ y(h) 0 + x(h)
	Confesar	0 + y(h) -9 + x(h)	-6+ x(h) -6+ y(h)

La demostración opera por inducción. El juego en la iteración n tendrá como solución necesariamente un equilibrio de Nash y sería fácilmente demostrable, por el algoritmo de Zermelo o inducción hacia atrás, remontándonos desde la última iteración a la primera, la constancia de los equilibrios de Nash. Tendríamos una secuencia de nodos en los que sólo conocemos el resultado del último, sabemos cuál es la estrategia ganadora en cada uno de ellos (no cooperar nunca) que les garantiza la victoria sea cual sea la estrategia del opositor, consiguientemente se trata del dilema del prisionero repetido n veces y con n equilibrios de Nash.⁸

No obstante, cuando esta situación es traducida al campo experimental los resultados no son los previstos y las estrategias predominantes son las altruistas. Ante este resultado disonante caben dos alternativas. Por una parte, podemos adoptar la hipótesis *ad hoc* de que sea consecuencia de los déficits de racionalidad de los jugadores (los jugadores son menos que racionales) y no se percatan de que la mejor estrategia es la egoísta. Ahora bien, también podemos poner en cuestión los supuestos de partida del juego, los jugadores no adoptan la estrategia egoísta simplemente

⁸ Cf. Ib., 347. En este trabajo nos hemos limitado a considerar las dos juegos en su expresión más simple. La Teoría de Juegos ha realizado aproximaciones desde las más diversas perspectivas: Modelos de iteraciones indeterminadas J. FRIEDMAN, *Oligopoly and the Theory of Games*, Amsterdam, North Holland, 1977; para información incompleta, D. KREPS y otros, *Rational Cooperation in the finitely repeated prisoner's dilemma*" *Journal of Economic Theory* 27, 245-252; para una perspectiva evolucionista K. BINMORE y L. SAMUELSON, *Evolutionary stability in games played by finite automata*" *Journal of Economic Theory*, 57, 278-305.... Nuestra revisión se centrará en la perspectiva de la ética.

porque en sus metapreferencias o elecciones morales no entran esos comportamientos y se mueven por criterios de compromiso y deber⁹.

Los resultados para el caso de la iteración del dilema son doblemente disonantes. No sólo no guardan relación con la lógica prevista sino que sistemáticamente son alcanzados acuerdos tácitos de cooperación y se generan lógicas alternativas de reciprocidad (compensación y penalización) y aprendizaje a través de las iteraciones¹⁰. Sin embargo la lógica del dilema es clara y difícilmente refutable, de ahí el interés de indagar en las razones de por qué esta lógica no se cumple.

La Teoría de Juegos se presenta a sí misma como neutral en cuestiones morales, lo cual es bastante discutible, por tratarse ésta de una visión demasiado simplista de la naturaleza humana al olvidar la dimensión moral, social y cultural del ser humano. La crítica de inmoral es respondida por los teóricos señalando que no se su análisis no contempla la moralidad dentro de las reglas del juego, de hecho si se introdujera ese elemento estaríamos hablando de otro juego.

En realidad, si se incorporan consideraciones de simpatía (remordimientos, compasión...) y compromiso o deber, los jugadores se encontrarían ante un juego de pagos distinto en el que la estrategia dominante pasa a ser la de cooperación, debido al cambio de circunstancias reflejado en las nuevas retribuciones y costes. Por ejemplo, supongamos que partimos del compromiso de que las promesas se respetan y que existe un compromiso de solidaridad de grupo, los costes que supondría el quebranto le haría más rentable a ambos el callarse.

Por consiguiente y a la luz de estas consideraciones se podría afirmar que el resultado de no cooperación que se desprende del dilema, al obviar estas consideraciones del entorno, es una es una mera tautología, como de hecho son todas las matemáticas y la lógica proposicional. En otras palabras, en la actualidad la Teoría de Juegos no dispone de una teoría sólida de las perspectivas valorativas de los

⁹ L.B.LAVE, "An empirical approach to the Prisoner's Dilemma Game" Quarterly Journal of Economics 76 (1962) y A. RAPOPORT y A. CHAMMAH, Prisoner's Dilemma: a study of conflict and cooperation, Ann Arbor, 1965.

¹⁰ El experimento más conocido y extenso en análisis es el recogido en R. AXELROD, La evolución de la cooperación, Madrid, Alianza Editorial, 1986.

jugadores o puntos de enfoque del juego (*focal points*), es decir, los códigos comunes de reacción de los que disponen los jugadores y esto nos lleva inmediatamente a la conexión con las influencias culturales, las experiencias compartidas y los sistemas morales como determinantes del juego¹¹.

A esta presunta ausencia de *focal points* la Teoría de juegos responde con la denominada **Falacia de los Gemelos**¹². Se incurre en esta falacia cuando se utiliza el argumento, muy generalizado, de: *¿Qué ocurriría si todos nos comportamos así?* Esta pregunta estaría desviando la atención hacia situaciones fuera del juego. Razonando en estos términos se estaría anulando la posibilidad del comportamiento egoísta y esto sólo tendría sentido si los dos jugadores no razonasen independientemente o pudiésemos contar con absoluta seguridad que el otro jugador va a razonar idénticamente (es un gemelo en términos de razonamiento). En suma, esta hipótesis estaría reduciendo el juego a la existencia de un único jugador. Ahora bien, parece claro que dos jugadores racionales no pueden ser gemelos y sólo razonarían de modo idéntico si no existiesen más alternativas.

Si bien esta defensa de la lógica del dilema resulta plausible, no es menos cierto que la teoría de juegos está olvidando el carácter de identificación de la ética, es decir, en la práctica, los sujetos que comparten preclusiones valorativas tienden a comportarse como “gemelos” en la toma de decisiones y, de otro lado, la ética actúa como un eliminador de aquellos caminos considerados como erróneos.

2.1.Un juego multidimensional de maximización de una secuencia diacrónica y sincrónica de pagos.

El supuesto de racionalidad que adopta el dilema es excesivamente restrictivo dado que no se contempla la posibilidad de aprendizaje y de planteamiento de una estrategia más inteligente. En este sentido, cabe mencionar que los juegos de horizontes infinitos son potencialmente más realistas que los de los horizontes finitos, por la sencilla razón de que las interacciones en la vida real rara vez pueden considerarse aisladas y no vinculadas a otras múltiples interacciones simultáneas y

¹¹ J. D. MORROW, *Game theory for political scientist*, Princeton University, 1994, pgs. 95 y ss.

¹² Cf. K. BINMORE, *Teoría de juegos*, Madrid, McGraw Hill, 1993, 303ss.

repetibles en una secuencia temporal. Aunque dichas iteraciones no son infinitas no existe total certidumbre de finitud.

En efecto, en un juego repetido infinitamente antes de adoptar una decisión en un momento t se toman en consideración los resultados en $t-1$. A la hora de inclinarse por una estrategia determinada, cada jugador tendrá en cuenta el valor presente (con su correspondiente factor de descuento) de la suma de los ingresos esperados futuros derivados de la estrategia. Esta tasa de descuento ∂ tiene una doble interpretación: por una parte es la distancia temporal con relación al momento presente y por otra la incertidumbre que rodea al hecho del juego.¹³

$$V.\text{actual} = v_1 + v_2\partial + v_3\partial^2 + \dots = \sum_1^{\infty} \partial^{t-1} v_t$$

Para el cálculo del factor de descuento ∂ tenemos que considerar los dos factores. Si el juego tiene una probabilidad de terminar p , la probabilidad de continuar es $1-p$, junto a ello es preciso introducir el factor tiempo, luego la siguiente jugada aparece descontada por $(1-p)/(1+r)$. Bajo estas nuevas circunstancias el juego admite estrategias cooperativas con diversas secuencias. Si el dilema se repite infinitamente con un factor de descuento ∂ y donde cada jugador considera no sólo las ganancias del juego inmediato sino el valor actualizado de esa secuencia infinita sincrónica y diacrónica, son viables las soluciones cooperativas. De hecho, es la ignorancia y la incertidumbre la que da origen a la moral, de modo que las normas éticas y los castigos y mecanismos coactivos parejos son seguros frente a esta incertidumbre. En este mismo sentido la moral y la socialización juegan un papel clave ya que vinculan el sujeto a un grupo y potencian el diferimiento de refuerzos, es decir amplían los pagos sincrónicos y diacrónicos, facilitando los comportamientos cooperativos¹⁴.

Implícitamente, bajo este planteamiento estaríamos recurriendo a una concepción moral sólidamente fundada. Hume remarcaba que la sociedad no se constituye por un contrato, ni por un juego de una sola vez: “sirvo a otro sin sentir ningún afecto por él, simplemente porque preveo que responderá igual, esperando que

¹³ R. GIBONS, o.c., pg.88.

yo responda de la misma forma, y para mantener la misma relación de correspondencia conmigo y con otros. Una vez que yo le he servido él está en una condición de ventaja, y se siente movido a ejecutar su parte, previendo las consecuencias que podrían conllevar una reacción negativa”¹⁵. La estrategia que Hume está adoptando es la típica de reciprocidad de “*no te ayudaré si no me ayudas*”, ahora bien, ya está considerando el hecho de que se trata de un juego en dos dimensiones, sincrónica y diacrónica o conmigo y con los otros (ahora) y conmigo y con los otros (en el futuro). Dicho de un modo muy simple, “*no cooperaré si no ayudas a los demás*”.

2.2. La forma del relato o la performatividad del lenguaje económico

Una de las vías abiertas y poco abordadas en el campo de la lógica del análisis económico es el estudio de los usos internos del lenguaje. Concretamente un caso patente de performatividad lingüística son los relatos asociados a la teoría de juegos. El hecho de introducir una historia como la del dilema del prisionero hace inevitable la introducción de componentes morales, o mejor dicho emocionales, que aparentemente no tienen que ver con el tema, es decir, el relato está induciendo actitudes, está *actualizando (performance)* la interpretación de una situación. Por ejemplo, el mismo problema recogido por el dilema del prisionero podría ser planteado por un juego de casino en términos positivos. En esta tesitura, no se considera inmoral el ganar más que el contrincante, ahora bien, si el simple cálculo del beneficio conjunto nos lleva a la solución cooperativa y por los efectos de simpatía de la moral nos orienta a preferir una forma de riqueza en la que no sólo un jugador se aprovecha optaríamos directamente por la cooperación.

Una clásica e interesante formulación alternativa del dilema es la Caza del Venado planteada por Rousseau¹⁶, formulación ésta más centrada en el conflicto interés individual – interés social. En su relato Rousseau parte de que las sociedades humanas se constituyeron sobre la necesidad de desarrollar tareas colectivas, por ejemplo, la caza. Todos los jugadores se dan cuenta de la importancia de permanecer

¹⁴ El caso de la religión es el extremo en tanto que la secuencia de pagos se hace infinita y la vinculación grupal se hace universal, especialmente en las religiones de constitución universalista.

¹⁵ D. HUME, Tratado sobre la naturaleza humana, Madrid, Tecnos, 1998.

¹⁶ J.J. ROUSSEAU, Un discurso sobre la desigualdad, Madrid, Aguilar, 1973.

en sus puestos, pero si pasase una liebre (una pieza de caza individual) no dudarían que el sujeto que la viese la perseguiría sin ningún escrúpulo. Todos prefieren el ciervo a la liebre y los resultados potenciales en puntuación arbitraria podrían seguir la siguiente estructura.

	Cazar el venado	Cazar la liebre
Cazar el venado	3,3	0,2
Cazar la liebre	2,0	1,1

En este caso se observa claramente que la cooperación es el equilibrio de Nash, es decir, los jugadores no pueden mejorar el resultado a menos que crean que los demás desertarán. Esto ocurriría si uno duda de la naturaleza racional de los restantes jugadores o el grupo de “cazadores” no está lo suficientemente cohesionado para garantizar que la acción se realizará colectivamente y sin deserciones.

2.3. Las estrategias dominantes y el *conatus* hobbesiano.

Un interesante cuestionamiento del dilema que nos ocupa efectuado desde el punto de vista de la filosofía se centra la estrategia dominante. A este respecto, Hobbes, contrariamente a lo que pudiese suponerse, niega la primacía absoluta de las estrategias egoístas. En concreto este autor, a la hora de justificar la entidad del Derecho, renuncia a su fundamento teológico e incluso natural y recurre exclusivamente a la fundamentación de la cooperación social. Su obra puede interpretarse como una versión del dilema del prisionero en torno a estados de paz (P) y estados de conflicto o guerra (G)

	P	G
P	PP	GP
G	PG	GG

Supongamos que existen dos comportamientos posibles: promoción de la paz o promoción de la guerra en su versión más tradicional. En este escenario, el único equilibrio de Nash posible sería el conflicto general de los individuos. Ahora bien, el mismo Hobbes calificaría estos individuos como estúpidos, dado que los hombres nos

guiamos por el *conatus racional*, es decir, los hombres son inerciales en sus comportamientos y no buscan romper contratos cuando parten de una situación de paz. Para Hobbes los hombres no somos o no nos ajustamos al modelo de maximizador de utilidad sino más propiamente al de “evitador de desastres”. Traducida esta postura a una revisión sobre el dilema del prisionero resultaría que sólo es relevante la diagonal principal, en tanto que la diagonal secundaria sólo está recogiendo rupturas del conatus, situaciones (excepcionales) en las que el hombre racional sufre de debilidad de voluntad y rompe el compromiso común. El escalafón natural de preferencias para Hobbes sería PP, GP, GG, PG. Esta prelación realmente está definiendo un juego de aseguramiento semejante al planteado por A.K.Sen. La necesidad de coerción es fruto de la información incompleta y la posibilidad de que existan individuos no guiados por la razón sino por las pasiones, caso en el que retornaríamos al dilema del prisionero. Consecuencia directa de lo anterior es que los jugadores precisan un mecanismo de seguro que ajuste las preferencias de los jugadores desviados de la racionalidad¹⁷.

2.4. La perspectiva ideográfica del dilema.

Al observar la reacción común de los agentes ante el dilema del prisionero. Se constata que habitualmente los jugadores tienden a justificar la cooperación más que a plantearse sobre cuál sería la acción correcta. Las justificaciones inmediatas se mueven más dentro del razonamiento de los moralistas que dentro del juego. En primer término surgen los argumentos de tranquilidad de conciencia y en muchos casos los sujetos recurren a argumentaciones más próximas a las de los teólogos. Las decisiones parecen estar motivadas en gran medida por la pertenencia o no al mismo grupo, la empatía y el conocimiento mutuo y por una actitud de apertura o “confianza básica” apoyada en las creencias del sujeto¹⁸. En esta experiencia de coincidencia los agentes transformarán su dilema en el dilema del venado donde la elección, partiendo de la racionalidad de ambos, no está sujeta a dudas, es decir, el dilema no es tal si existe la suficiente simpatía (*simpathy*). Si bien la lógica del dilema se sustenta en el supuesto de la inexistencia de comunicación entre las partes, en una situación en la que la comunicación es posible el dilema del prisionero se transforma en el dilema del

¹⁷ Cf. J. PIETARINEN, *Hobbes, conatus and the prisoner's dilemma*. Ver también, HOBBS, De Cive VI. 13. Esta perspectiva coincide totalmente con la veterotestamentaria Lev. 2, 19.

¹⁸ Vid. W. POUNDSTONE, El dilema del prisionero, Madrid, Alianza Editorial, 1996, pgs. 333 y ss.

venado. A este respecto cabe recordar que en el mundo real existen formas de comunicación o comunión directas e indirectas y entre las indirectas esta el compartir una racionalidad valorativa común.

En suma, el dilema tiene una lógica confusa, ya que no se puede demostrar la existencia de una solución cooperativa o no cooperativa sino que existen personas cooperativas o no cooperativas¹⁹ o lo que es lo mismo, la primacía de actitudes de reciprocidad frente a las completamente egoístas. Los estudios realizados sobre este tema reconocen la existencia de estos dos paradigmas de comportamiento pero con un claro predominio del *homo reciprocans* (75%) frente al egoísta puro (*homo oeconomicus*) y con la particularidad de que las actitudes de reciprocidad positiva tienden a inducir que los *oeconomicus* se transformen evolutivamente en *reciprocans*²⁰.

2.5. El comportamiento bayesiano racional

Las anteriores consideraciones nos remiten inmediatamente a cuál es el modo de razonar de los jugadores. A este respecto caben dos posibilidades. Por un lado, se podría adoptar un criterio **eductivo** o de razonamiento estratégico individual. Siguen una valoración de todas las motivaciones existentes en cada caso buscando la solución del problema. Éste es el presupuesto por la teoría de juegos. Por otro lado, podrían optar por una respuesta **evolutiva** en la que los jugadores no consideran de antemano todas las posibilidades sino que actúan por **libración social**. Son jugadores no perfectamente racionales o que no disponen de toda la información y ajustan su comportamiento por tanteo.

El análisis empírico realizado sobre el dilema nos lleva a considerar que las soluciones son predominantemente evolutivas, es decir, de tanteo, más que eductivas. Ahora bien, al afrontar el carácter evolutivo es cuando cabe plantearse el comportamiento bayesiano-racional de los agentes y el equilibrio correlacionado subjetivo. Un jugador bayesiano racional actúa ante una situación incierta asignando

¹⁹ Esta argumentación ha sido extensamente expuesta en la obra A. RAPAPORT, Fights, games and debates, Ann Arbor, University of Michigan press, 1960.

²⁰ Cf. E. FEHR y S. GÄCHTER, *Reciprocity and economics: the economic implication of homo reciprocans* European Economic Review 42 (1998) 845-859.

probabilidades a los diferentes estados y escoge una estrategia que le maximice sus pagos conforme a esas probabilidades, revisando sus probabilidades de pagos a medida que dispone de nueva información. El origen de estas suposiciones probabilísticas se basa en un conocimiento previo sobre el oponente, o cuando menos, en que ambos compartan un modo básico de razonamiento y una cultura común. Este planteamiento reviste un especial interés dado que nos permite incorporar al análisis el supuesto realista de que los jugadores parten de una “cultura común” o de un mismo universo valorativo (comparten el mismo metarrelato en términos al uso en el campo de la ética). Para caracterizar a los jugadores debemos considerar lo que saben y lo que creen. En estas circunstancias si un jugador sabe lo que ha ocurrido, tiene a su alcance todo lo relevante para llevar a cabo una toma de decisiones.

En el dilema si se adopta el supuesto de que ambos jugadores son bayesiano-racionales, cada uno de ellos escogería confesar sólo si supiese que el otro ha confesado y viceversa. Este equilibrio de Nash sólo tendría lugar en aquellas circunstancias en las que se partiese de un total desconocimiento entre ambas partes y de la desconfianza más absoluta. La raíz de las críticas que se han planteado muchas críticas al bayesianismo se centra en el origen de esas previsiones probabilísticas. En esta línea Aumann²¹ considera que los jugadores no son responsables de esa previsión sino el universo en el que se y ésta es una de las bases del hombre como ser cultural y ético; sólo tiene sentido en la medida que participa de un universo valorativo. Así pues, la posición de los agentes-jugadores no es equiparable al sistema de predicción de un científico. Es evidente que un científico puede en el futuro formular hipótesis desconocidas en el presente; pero en el comportamiento humano estamos en la constante reformulación de una respuesta a la misma pregunta.

En general nos estamos acercando a un problema típico de **libración social** del dilema en el que la gente acaba aprendiendo a solucionar aquél por tanteo, pero pueden aprender más deprisa si reciben una enseñanza de alguien que ya es un experto, o imitando el comportamiento de jugadores simultáneos (modelos morales), de tal modo que no están obligados a repetir todos los caminos erróneos y, por lo tanto, la estrategia cooperativa se vuelve correcta en el momento en que es enseñada.

2.6. Un planteamiento alternativo: El jugador jugado o la aproximación de H.G. Gadamer.

Al margen de toda esta serie de revisiones puntuales referidas a las bases lógicas en las que se sustenta el dilema del prisionero, también cabe incluso el cuestionamiento de la propia noción de juego. Dicho cuestionamiento se efectúa desde una perspectiva hermenéutica.

En este sentido, la hermenéutica plantea el juego como horizonte de comprensión del ser y el actuar. Concretamente para Gadamer²² el juego es una referencia antropológica definitoria del hombre, una función elemental y un hilo conductor de la explicación ontológica. El punto central de la revisión de la noción de juego está en el protagonismo, en la medida en que éste no corresponde a los jugadores sino del juego mismo y su propia dinámica, que los involucra y los trasciende. Jugar es en el fondo ser jugado y la atracción del juego reside justamente en ser dominador de los jugadores hasta el punto de ser el único protagonista. Por un discutible prejuicio objetivista se tiende a referir las actividades a los sujetos, es decir, se concibe a los agentes como si se tratasen de jugadores (sujetos) escindidos del juego y que se plantean autónomamente estrategias de solución de un problema (juego-objeto).

Frente a esta concepción objetivista, la aproximación hermenéutica de Gadamer postula que existe una clara primacía del juego sobre el jugador, de modo que los jugadores no sólo se someten a las reglas del juego sino también a las tareas que el juego les impone y que han de resolver libremente, es decir, en expresión de Gadamer: “Todo jugar es un ser jugado” y “el jugador experimenta el juego como una realidad que lo supera”. En el juego todos son co-jugadores y los conceptos de sujeto-objeto resultarían inadecuados²³. A modo de ejemplo, se puede citar el propio lenguaje que se configura como un juego en tanto que todos *somos jugados* por las reglas de comprensión que él mismo nos permite e incapaces de salir de sus propias

²¹ Vid. R. AUMANN, Lectures on Game Theory, Westview Press, 1989.

²² Vid. H.G. GADAMER, Verdad y método, Salamanca, Sígueme, 1988, pgs. 143 y ss.

²³ Vid. J.M. ALMARZA MEÑICA, *La experiencia hermenéutica según H.G. Gadamer* en Estudios Filosóficos 129 (1996) 319-378.

restricciones, o lo que es lo mismo, el lenguaje nos habla y no neutralmente, o nuestros razonamientos se construyen sobre prejuicios y no desde el vacío.

Esta breve alusión a la filosofía hermenéutica de Gadamer puede dar pie a un cuestionamiento de la teoría de juegos. El mero planteamiento del juego como un problema está olvidando el efecto determinante del mismo juego, es decir, su no neutralidad. Los jugadores se integran en una nueva realidad (el juego) que incluso está condicionando sus “*focal points*”. Cuando los jugadores se sitúan ante el dilema del prisionero se les está imponiendo una particular visión de sí mismos y de los demás jugadores (adoptan una posición ante la realidad no neutral). En tales circunstancias, su razonamiento se encontraría extraordinariamente limitado, como lo demuestra el simple cambio que supone el repensar el problema en términos del Dilema del Venado. En este caso, no sólo cambia el sistema de pagos sino que está cambiando la naturaleza de los “sujetos” actuantes. En definitiva, uno de los mayores desafíos a los que se enfrenta la teoría de juegos y por extensión la economía en general es el de disponer de una teoría de los “puntos de enfoque”, las metapreferencias o las elecciones básicas, es decir, retrotraer la ciencia a las elecciones básicas y no limitarla sólo a las derivadas

3. ÉTICA Y FALLOS DEL MERCADO: EL PROBLEMA DE LA PRECOORDINACION

La mayor parte de los economistas ven en la ética una especie de suavizante de una ciencia económica cada vez más dura o en la que la teoría parece asimilarse crecientemente a la física, otros, quizá los menos, piensan en la ética como el medio de acercar la economía a la realidad del proceso de toma de decisiones en el mercado.

En principio, las ciencias sociales no abordan sólo las relaciones externas en su carácter empírico o cuantitativo sino que investigan, o deberían hacerlo, el significado simbólico y cultural de la acción social humana. La incorporación de la teoría ética a la economía no convertiría esta disciplina en menos exacta o analítica sino que la hace más realista en cuanto pasa a considerar los determinantes últimos de la acción humana, no sólo no es un ablandador de la ciencia económica sino que puede

convertirse en su principal vía de profundización. La realidad es que las dimensiones éticas y culturales de la acción humana influyen tanto el análisis normativo como el positivo. De hecho, tal y como señalaba Schmoller: " *el elemento que vincula cada individuo económico a una economía no es sólo el mercado sino algo más profundo: un lenguaje común, una historia, una moral e incluso unas ideas...El Ethos común o lo que los griegos denominaban el sentido moral-espiritual de comunidad, que cristaliza en la moralidad y en la ley y que influencia las acciones humanas, incluidas las económicas*²⁴. La emergente literatura sobre los fundamentos micro de los efectos de culturas en común simplemente trata de explicar como las normas sociales o la cultura interactúan con el mercado para inducir diferentes preferencias y resultados. En expresión de Arrow: " *las normas de comportamiento social, incluyendo los códigos éticos y morales son reacciones de las sociedades para compensar los fallos de mercado*"²⁵

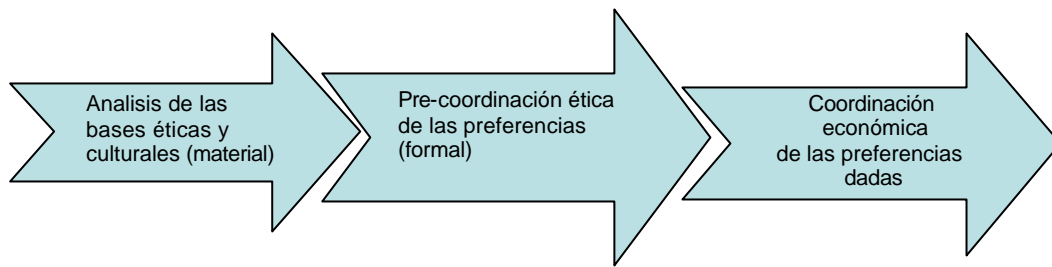
El dilema del prisionero que hemos venido estudiando recoge tanto un problema positivo en lo que respecta a la formación de valoraciones, como normativo, la coordinación de las mismas, es decir, lo que valoran los sujetos y cómo ponen en ejercicio esas valoraciones. La ética, como hemos visto en la revisión del dilema, mejora la capacidad de coordinación del mercado en tanto que genera una pre-coordinación interna en la persona que actúa al conducirlo a anticipar e internalizar las consecuencias externas de su actuación, o lo que es lo mismo, una coordinación ética y económica asume que un canon ético de normas es generalmente aceptado.

El origen subjetivo del valor es una evidencia universalmente aceptada. Los usos alternativos que constituyen un bien van asociados a esa valoración subjetiva, es decir, parten de la apreciación de esos usos por los sujetos. La ética en su dimensión material se centra en ese proceso de análisis de valor de usos alternativos por parte de los sujetos, dicho de otro modo, el establecimiento de las preferencias precede lógicamente a la coordinación de las mismas. La secuencia lógica sería entonces la

²⁴ G. SCHMOLLER, *Über einige Grunfragen*, pgs. 256-257. tomado de P. KOSLOWSKI, o.c., pgs21.

²⁵ Cf. F. HANMING, *Social culture and economic performance*, *The American Economic Review*, n° 4, vol 91 (2001), 924-926. K. ARROW, *Political and economic evaluation of social effects and externalities* en M. INTRILIGATOR (Edit.) *Frontiers of quantitative economics*, Amsterdam, North Holland, 1971, 3-25.

siguiente: el análisis ético del valor de un bien - la precoordinación ética de las preferencias - la coordinación ética de las preferencias dadas.



En la práctica, en aquellas situaciones (la mayoría) en las que la planificación centralizada o la coordinación descentralizada es imposible, el dilema del prisionero puede plantearse en los siguientes términos: “es interés de todos que los sujetos sigan una determinada regla general de modo que el bien del grupo sea respetado”, ahora bien, cualquiera en el grupo tiene el incentivo de convertirse en un “*free rider*” a costa de los restantes componentes no respetando la norma. Dado un marco de estas características, realmente sólo la solución ética puede dar una salida a esa situación puesto que la anticipación de la voluntad general en cada individuo y la intención ética de perseguir dicha anticipación acaba por disolver el dilema sin el recurso a las soluciones coactivas.

La ética kantiana, dado su carácter formal, es la vía más adecuada para abordar este problema. Para Kant la ética transforma las preferencias individuales de cada sujeto en generales, o lo que es lo mismo transforma las posibilidades de transgresión del dilema en reglas generales para el grupo asimilables al imperativo categórico. Con este tipo de argumentación, sólo se ha desplazado el problema, ya que sigue abierta la pregunta sobre cómo podremos asegurarnos de que sea el interés general el que determine las decisiones de los sujetos.

Por una parte está el problema de la *motivación*, referido al hecho de que el grupo debe crear incentivos o motivos para el cumplimiento de estas reglas, o lo que es lo mismo, que la máxima general se transforme en las individuales. Junto a ello, las excusas no pueden superar a la norma. La transformación del interés individual en el general (regional o universal) tiene lugar a través de la ética o la religión. Aquí el planteamiento de la norma no puede ser ni demasiado universal, ni demasiado concreto. La regla *pacta sunt servanda* nos da la solución para el problema de los

costes de transacción en los contratos. En lo que respecta a excusas, Kant soluciona este problema con el recurso a las máximas que prescriben un determinado tipo de acción para situaciones generales o universales. Esta vía sería superior a las soluciones gubernamentales por la simple razón de que supondría la supresión de los costes de un aparato coactivo. Por lo tanto, en cierto sentido cabría caracterizar al Estado como un substitutivo imperfecto de la ética, con el añadido de que resulta más eficiente una respuesta ética que una medida impuesta. Dicho en otras palabras, es mejor alterar las preferencias de los sujetos que disuadirles de sus preferencias con la amenaza del castigo.

En suma, la ética facilita la coordinación social y económica del mercado, incluso aunque nos encontrásemos en los supuestos de competencia perfecta que recoge el modelo neoclásico. La coordinación ética de las acciones, aunque la decisión sea sólo egoísta, tiene lugar con anticipación a la acción misma, es decir, se trata de una precoordinación o una coordinación de las acciones en foro interno llevada a cabo por cada individuo y anticipando la coordinación y las consecuencias de las acciones de los restantes²⁶.

Así pues, la máxima kantiana centrada en la regla de la generalización como fundamento de la ética tanto desde la motivación como desde la coordinación podría ser traducida en términos económicos como *“actúa después de una cuidadosa selección de preferencias en tus valoraciones de modo que tu conducta económica individual pueda coexistir con la misma conducta de otros, y las acciones de todos puedan ser coordinadas”*. El remontarse a Kant no supone buscar un aspecto limitado de la ética, sino que implica una aproximación a la misma raíz común de la ética formal porque la expresión de la máxima kantiana tiene paralelos en todas las éticas conocidas, religiosas o no. La máxima evangélica “todo lo que queráis que hagan los hombres con vosotros, hacedlo vosotros con ello” (Mt. 7, 12) tiene traducción idéntica en Confucio, Hillel, Platón o Aristóteles. No se trata más que el planteamiento común del contrafactual “¿Qué ocurriría si todo el mundo hiciese lo mismo?.

²⁶ Una visión ampliada de esta propuesta puede verse en P. KOSLOWSKI, Ethical Economy as Synthesis of Economic and Ethical theory en P. KOSLOWSKI (Edit.) Ethics in Economics, Business and Economic Policy, Berlín, Springer Verlag, 1992, pgs. 15-57

El concepto de capital ético

La presencia de las actitudes básicas de carácter ético hacia una precoordinación de preferencias en un contexto grupal o social concreto junto a la presencia de la “disposición a la cooperación” o de *focal points* que orienten las interacciones hacia las soluciones cooperativas, constituyen la base del concepto de capital ético. Una definición de lo que constituye el capital ético puede ser extremadamente compleja, al igual que ocurre con conceptos como capital humano o capital social. De hecho, éste podría entenderse como incluido, previo o base de ambos. Definiciones como la de Douglas North sobre cultura social común como “reglas de juego que generan restricciones informales de las acciones humanas” están aludiendo directamente a un capital ético pero de un modo restringido. Wilson en la misma línea define esta cultura social como “un conjunto de standards y valores adoptados y apreciados por un determinado grupo social”²⁷. De un modo más general se trata de la *generación de un sistema valorativo y un consenso grupal o social que permita una precoordinación de las acciones individuales reduciendo los costes de transacción*.

La confianza social o la eliminación de incertidumbre sobre los comportamientos esperados, es la primera consecuencia de la constitución de un capital ético. En la terminología propia de la teoría de juegos, se puede afirmar que la voluntad de cooperación surge de la confianza en la no deserción del otro jugador. El capital ético asegura la no deserción del jugador, y su generalización a nivel social, genera la confianza en la no deserción de los restantes. En cualquier relación social el poder determinar en quién confiar, bien por *signalling* bien por *social trust*, es esencial para reducir los costes de transacción.

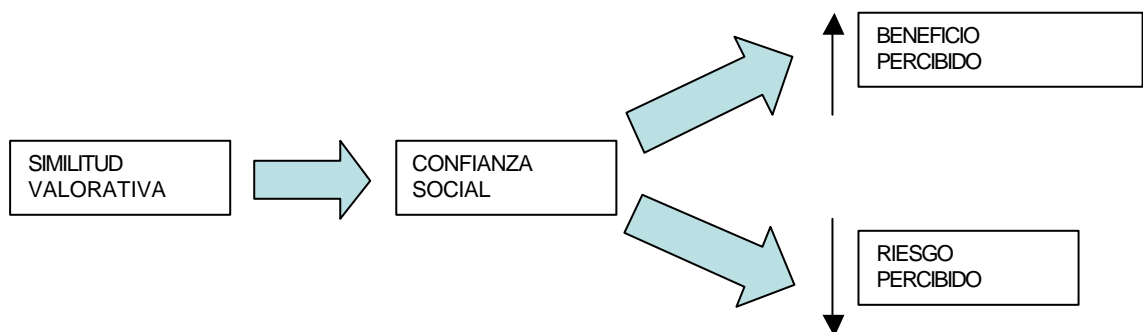
La confianza social opera como un modelo con dos componentes: la generación de **valores centrales y la similitud en las valoraciones**. El primer componente alude al sentido individual de lo que constituyen fines y procedimientos que deben seguirse en una situación particular. Estos valores centrales son un aspecto

²⁷ D. NORTH, Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge, Cambridge University Press, 1990. J. WILSON, Culture incentives and the underclass en H. AARON, T. MANN y T. TAYLOR (eds.) Values and Public Policy, Washington D.C., Brookings I., 54-80.

esencial de la comprensión de situaciones específicas, que conllevan la determinación de la naturaleza del problema que está siendo afrontado, las opciones accesibles y su efectividad.²⁸ Se trata de valores que serían aplicables a más de una situación o con un cierto grado de generalidad. Éstos pueden experimentar cambios en su condición de centralidad a través de experiencias negativas o de cambio de significado en las situaciones. Finalmente, son rápidos, implícitos e inarticulados, incluso podría decirse que son pre-temáticos y se constituyen como rectores del comportamiento²⁹.

La similitud valorativa conlleva una conclusión sobre los valores centrales de la persona que está siendo juzgada como merecedora de confianza, una atribución realizada en razón de los rasgos de la persona analizada. La existencia de una fuerte similitud valorativa para un ámbito concreto será generadora de Confianza Social.

Una amplia serie de estudios han demostrado como la noción de confianza social tiene una sensible influencia en los riesgos y beneficios percibidos. En general, podríamos establecer una secuencia causal (*path method*) desde la similitud valorativa hacia la confianza y de ésta al riesgo y beneficio percibidos. Es esperable que cuando la confianza social es controlada la relación entre riesgo y beneficio percibido disminuya. Confiar en alguien conlleva el riesgo de que esta persona actúe de modo no procedente. Una estrategia para reducir ese riesgo es confiar sólo en aquellos individuos que consideramos que seguirán las líneas de actuación apropiadas.



²⁸ No se trata de un esquema que se aplique en todas las circunstancias sino que es referido a entramados de relaciones concretos.

²⁹ Cf. M. SIEGRIST, G. CVETKOVITCH y C. ROTH, *Salient value similarity, social trust, and risk-benefit perception* en Risk analysis, vol. 20, 3 (2000), 353 y ss. Ver también, G. CVETKOVICH, The attribution of social trust en G. CVETKOVICH y R. LÖFSTEDT (Edit) Social trust and the management of risks, London, Earthscan.

4. CONSIDERACIONES FINALES: LA CONSTRUCCIÓN DE UNA ECONOMÍA ÉTICA INTEGRATIVA

La teoría de juegos no busca ser una solución o una modelización completa de todos los problemas económicos, sino una aproximación a situaciones o dilemas concretos. Sin embargo, el paralelismo entre la economía, la cultura y la sociedad con el juego es correcto, aunque insuficientemente abordado. De hecho, el mismo reduccionismo que presenta la economía respecto a la racionalidad es el que presenta la teoría de juegos respecto a la comprensión del juego.

En particular, si analizamos la serie de replanteamientos de los presupuestos iniciales del dilema del prisionero nos encontramos con una larga secuencia de críticas sobre el realismo de la racionalidad de los sujetos actuantes y que por extensión afectaría a la racionalidad de la propia economía, o mejor dicho, del *homo oeconomicus*, por tratarse ésta de una deficiente racionalidad instrumental, que ignora el problema de las elecciones básicas o las metapreferencias.

La racionalidad de la cooperación en la que se basa toda sociedad reside en que ante la incertidumbre de las múltiples interacciones sincrónicas y diacrónicas la opción no cooperativa resultaría peligrosamente cortoplacista dado que se desconoce el final del juego y simplemente “no es prudente quemar las naves”. Desde este punto de vista, la ética es un modo de libración social del dilema y de enfrentamiento al problema de la información imperfecta.

A lo largo del presente trabajo hemos venido analizando el irracional aislacionismo de la ciencia económica respecto a los procesos de formación de preferencias, procesos que pueden ser determinantes sobre la lógica de actuación en el juego económico. Esta constatación explica que nos decantemos por un replanteamiento de la economía ligado o próximo a la ética que daría lugar a la **Economía Ética**. Ahora bien, éste aspecto exige una corrección de los habituales puntos de enfoque de ambos estudios.

En general, el hecho de que la economía no pueda constituirse como una simple lógica de sistema ha sido una reclamación común de economistas más o menos

ortodoxos. La economía es una compleja práctica social y como tal, la ciencia económica es una ciencia cultural en el sentido weberiano del término, depende de su contexto histórico de valores, normas e instituciones. En el marco de este tipo de enfoque, la ética económica busca el diseño de una estructura normativa del mercado en orden a asegurar que sus fuerzas y su enorme productividad favorezcan una *buena y justa vida de los pueblos*.

La relación entre ética y economía puede plantearse bajo una doble perspectiva. Por una parte está la *ética correctiva*. Se trata de un uso de la racionalidad ética externo a la propia economía y que por lo general deriva en condenas directas de la lógica del mercado, a la par que se presenta como un antídoto. Esta aproximación plantea una confrontación directa con la economía convencional sin considerar su carácter de praxeología, es decir, la ética en este caso se convierte en un guardián externo y displicente de la economía.

Por otra parte está la *ética lubricante*. De acuerdo con esta visión, especialmente difundida en el mundo anglosajón, la ética es un favorecedor de las relaciones de mercado, un componente funcional del sistema centrado en el análisis de los costes y beneficios derivados del comportamiento moral dentro del mercado. Se trataría de un análisis económico de la ética pero no de un ejercicio de la actividad ética crítica.

La solución a esta dialéctica la ofrece una “tercera vía” que P. Ulrich³⁰ denomina **Economía Ética Integrativa**. Esta alternativa parte de una reflexión crítica del modo de pensar económico, es decir, se trataría de penetrar en los supuestos normativos ocultos tras la lógica de mercado y substituir el economicismo por una valiosa racionalidad socioeconómica. En definitiva, los objetivos serían, por un lado, la incorporación a la economía del amplísimo componente socio-cultural que se sitúa en el abstruso mundo de la “generación de preferencias” y, por otro, integrar a la ética dentro de la lógica conductual de la propia economía (véase esquema adjunto).

ULRICH, P. Integrative Economic Ethics, towards a conception of socioeconomic rationality en P. KOSLOWSKI, Contemporary Economic Ethics and Business Ethics, Berlin, Springer verlag, pgs. 37-55.

Finalmente, y a modo de recapitulación, cabe decir que con la perspectiva adoptada a lo largo de este trabajo hemos tratado de ahondar en el cuestionamiento de dos puntos clave que comúnmente son asumidos por la "ciencia económica": la idea de que existe una forma natural de organización de la economía, total y absolutamente a-histórica y el hecho de que la economía estaría determinada por componentes exclusivamente técnicos.

BIBLIOGRAFÍA.

- ALMARZA MEÑICA, J.M *La experiencia hermenéutica según H.G.Gadamer* en Estudios Filosóficos 129 (1996) 319-378.
- ARROW, K. Political and economic evaluation of social effects and externalities en M. INTRILIGATOR (Edit.) Frontiers of quantitative economics, Amsterdam, North Holland, 1971.
- AUMANN, R. Lectures on Game Theory, Westview Press, 1989.
- AXELROD, R. La evolución de la cooperación, Madrid, Alianza Editorial, 1986.

- BERLIN, I. "Two concepts of liberty" en Four essays on liberty, Oxford, 1969.
- BINMORE y L. SAMUELSON, *Evolutionary stability in games played by finite automata* " Journal of Economic Theory, 57.
- BINMORE, K. Teoría de juegos, Madrid, Mcgraw Hill, 1993.
- COLLARD, D. "Edgeworth propositions on altruism" Economic Journal 85 (1975)
- CVETKOVICH, G. The attribution of social trust en G. CVETKOVICH y R. LÖFSTEDT (Edit) Social trust and the management of risks, London, Earthscan.
- FEHR, E. y S. GÄCHTER, *Reciprocity and economics: the economic implication of homo reciprocans* European Economic Review 42 (1998) 845-859.
- FRIEDMAN, J. Oligopoly and the Theory of Games, Amsterdam, North Holland, 1977.
- GADAMER, H.G. Verdad y método, Salamanca, Sígueme, 1988.
- GIBONS, R. Curso de teoría de juegos, Barcelona, Antoni Bosch, 1993.
- HANMING, F. *Social culture and economic performance*, The American Economic Review, n° 4, vol 91 (2001)
- HARSANYI, J. "Cardinal welfare , individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utilities" Journal of political economy 63 (1955) .
- HIRSCHMAN, O. Interés privado y acción pública, F.C.E, México, 1986.
- HOBBS, De Cive, Madrid, Tecnos, 1987.
- HUME, D. Tratado sobre la naturaleza humana, Madrid, Tecnos, 1998.
- KOSLOWSKI, P. Ethical Economy as Synthesis of Economic and Ethical theory en P. KOSLOWSKI (Edit.) Ethics in Economics. Busines and Economic Policy, Berlín, Springer Verlag, 1992.
- KOSLOWSKI, La ética del capitalismo, Madrid, Rialp, 1997.
- KREPS, D. y otros, *Rational Cooperation in the finitely repeated prisoner's dilemma* " Journal of Economic Theory 27.
- LAVE, L.B. "An empirical approach to the Prisoner's Dilemma Game" Quarterly Journal of Economics 76 (1962)
- MARTÍNEZ DE VELASCO, L y J.M. MARTÍNEZ HERNÁNDEZ, La casa de cristal, hacia una subversión normativa de la economía, Madrid, Fundamentos, 1994.
- MORROW, J.D. Game theory for political scientist, Princeton University , 1994.
- NORTH, D. Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
- PIETARINEN, J. *Hobbes, conatus and the prisoner's dilemma* .
- POUNDSTONE, W. El dilema del prisionero, Madrid, Alianza Editorial, 1996.
- RAPAPORT, A. Fights, games and debates, Ann Arbor, University of Michigan press, 1960.
- RAPOPORT, A. y A. CHAMMAH, Prisoner's Dilemma: a study of conflict and cooperation, Ann Arbor, 1965.
- ROUSSEAU, J.J. Un discurso sobre la desigualdad, Madrid, Aguilar, 1973.
- SEN, A.K "Rational fools: a critique of the rational foundations of economic theory" en Philosophy and public affairs 6 (1977)
- SIEGRIST, M. G. CVETKOVITCH y C. ROTH, *Salient value similarity, social trust, and risk-benefit perception* en Risk analysis, vol. 20, 3 (2000).
- ULRICH, P. Integrative Economic Ethics, towards a conception of socioeconomic rationality en P. KOSLOWSKI, Contemporary Economic Ethics and Business Ethics, Berlin, Springer verlag, pgs. 37-55.
- WILSON, J. Culture incentives and the underclass, en H. AARON, T. MANN y T. TAYLOR (eds.) Values and Public Policy, Washington D.C., Brookings I. Press, 54-80.