

La conducta y las normas ex(im)plícitas en la Economía

CÓDIGO: 7024

Junio 2014

Resumen

La ciencia económica convencional sostiene que la conducta del agente económico se basa en el supuesto del homo economicus, en cambio la teoría institucional sostiene que el comportamiento del individuo puede ser significativamente influenciado por las normas creadas por las instituciones. Mediante aplicaciones de los experimentos “juego del ultimátum” y “juego del dictador”, y su análisis estadístico respectivo, se muestra que tanto las normas explícitas como las implícitas creadas por las instituciones tienen una influencia importante en la conducta del individuo. Se observa además que la conducta Racional, Egoísta y Maximizadora no se cumple en la mayoría de los casos y que incluso en el juego del dictador el agente tiende a no ser egoísta en el sentido del homo economicus.

Palabras clave: Homo economicus, Racionalidad, Egoísmo, Conducta, Instituciones.

Clasificación JEL: B52, D03, Z13.

I. Introducción

Desde los inicios de la historia las sociedades humanas contienen el caótico mundo de la interacción entre los individuos. Las sociedades contienen grupos humanos que generan sus propias normas de interacción al igual que la aglomeración histórica y experiencia de los individuos gesta lo que llamamos cultura. Esta al final genera normas de interacción entre los seres humanos y por consiguiente, también, el rumbo de la historia de las sociedades, en un ciclo infinito de evolución social.

De esta manera al tomar en cuenta que cada sociedad contiene su propia forma de cultura, es decir sus propias normas y reglas de interacción, es necesario engendrar marcos de estudio específicos para cada parámetro social. Es necesario encontrar líneas o “hilos” en las cuales podamos descifrar ese “caos” que cada sociedad carga consigo.

Bolivia presenta una de las más ricas aglomeraciones culturales del mundo, ya que no solo contiene una cultura nativa que ha conservado rituales y normas de comportamiento sino también la sociedad boliviana vive el legado cultural de la colonia, la cultura republicana y cultura global a través de la integración que estos últimos años ha mostrado el mundo.

Es complicado tejer los “hilos” que explique la forma en cómo lo social y económico está compuesto más aun sin conocer a los individuos que habitan en este “telar” llamado sociedad.

La ciencia económica convencional sostiene que la conducta del agente económico se basa en el supuesto del homo economicus, un supuesto que simplifica al individuo a un ser Racional, Egoísta y Maximizador, por su lado la teoría institucional sostiene que el comportamiento del individuo puede

ser significativamente influenciado por las normas creadas a través de la interacción humana y sintetizadas en lo que llamamos instituciones, sean estas formales o informales. Por esos motivos la investigación se enfoca en la conducta de los individuos, como estos reaccionan ante el conjunto de normas que se presentan a su alrededor y como estas normas son un reflejo total de la interacción humana.

Utilizando herramientas como la experimentación social, la observación controlada de los agentes económicos, que en este caso fueron estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Mayor de San Simón, y el análisis de los datos mediante métodos estadísticos: hemos obtenido resultados que llegan a descartar casi en su totalidad el patrón conductual del homo economicus al menos en ciertas situaciones, se logra también obtener el valor de las normas institucionales como variables conductuales relevantes, la importancia de las normas explícitas, normas establecidas, como también la relevancia de las normas implícitas, normas que cada individuo lleva consigo adquirido por la interacción humana (la equidad, la empatía, la ética) que también guían el actuar de las personas alejándonos de los supuestos que el mainstream de la economía nos ha mostrado.

El texto se divide de la siguiente manera, en la siguiente sección se explica cuál es la relación de la Economía con las instituciones, en la tercera sección se sientan las bases para cuestionar el supuesto de que la conducta del agente económico es Racional Egoísta y Maximizadora (REM), en la cuarta sección se explica como se aborda la problemática de verificar el supuesto REM y la influencia de las instituciones en un contexto económico particular en el que se aplican experimentos sociales, en la quinta sec-

ción se presentan los resultados del análisis estadístico realizado sobre los datos recolectados con la aplicación de los experimentos propuestos y en la última sección se presentan las conclusiones y recomendaciones de política pública.

II. Estructuras económicas e Institucionalismo

La evolución histórica de cada sociedad es única y dinámica. En cada sociedad interactúan relaciones humanas, económicas y políticas que pueden ser identificadas como variables en su propia estructura institucional. De este tema se han ocupado varios economistas denominados “institucionalistas”, así North, Douglass (1993) argumenta que:

“Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”¹ [. . .] para limitar las interacciones políticas, económicas y sociales.”²

Hodgson (2003) describe que: “las instituciones no sólo constriñen e influyen a los individuos. Junto con nuestro ambiente natural y nuestra herencia biótica, como seres sociales somos constituidos por las instituciones. Ellas son dadas por la historia y constituyen nuestra sangre y cuerpo socioeconómico. Esta proposición debe coexistir con la noción general más aceptada de que -e igualmente válida- las instituciones, son formadas

¹North C. Douglass- “Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico”, Fondo de cultura Económica, México, 1993: pp. 13

²North C. Douglass-“Instituciones” S/F pp.1 Disponible en: <http://ebour.com.ar/pdfs/Instituciones,%20de%20Douglass%20North.pdf>

y cambiadas por individuos, con o sin su compromiso.”³

Estos autores llegan a un consenso teórico al poner en primer lugar la importante participación de los seres humanos en lo económico. Ambos dejan de lado la concepción clásica y neo-clásica de la ciencia que considera a la economía y a los individuos como dos aspectos distintos y con una mínima relación (Rocha Balboa, 2014)⁴. Poniendo en primer plano al individuo.

Se debe resaltar que la relación que existe entre individuos e instituciones es circular o “elíptica”: “Tanto los individuos así como las instituciones son mutuamente constitutivos de cada cual. Las instituciones moldean, y son moldeadas por la acción humana” (Hodgson, 2003)⁵. Al tener en cuenta la relación simbiótica que existe entre individuos e instituciones, se aprecia el efecto directo que estos tienen en el desempeño económico.

Las instituciones pueden llevar al crecimiento, al estancamiento o al declive de una sociedad, esto depende mucho de la forma en que la “estructura de incentivos” está creada (North, 1993). Es así que las instituciones son generadores de marcos de interacción entre las variables reales de la sociedad, Reducen la incertidumbre en base a la interacción humana y son capaces de “determinar los costos de transacción y de producción y, por consiguiente, la rentabilidad y factibilidad de llevar adelante la actividad económica.”⁶

³Hodgson, Geoffrey M.-“El Enfoque de la Economía Institucional” 2003: pp.28 Disponible en:<http://www.proglocode.unam.mx/system/files/Geoffrey%20M.%20Hodgson%20-%20El%20enfoque%20de%20la%20economia%20institucional.0.pdf>

⁴Rocha Balboa, Jose Manuel “Capital humano” tesis, en proceso S/E

⁵Hodgson, Geoffrey M.Op Cit.: pp.18

⁶North C. Douglass.Op Cit.: pp.1

Las instituciones incluyen limitaciones, restricciones o normas, que son herramientas para delimitar el accionar de los individuos. Para la teoría institucional existen dos tipos de normas, (i) normas informales, normas transmitidas socialmente a través de lo que llamamos cultura, son “códigos de conducta” que se aprecian implícitamente en la interacción de los individuos. Y (ii) normas formales, normas legalmente establecidas que se perciben explícitamente en la interacción humana, estos pueden ser: Constituciones, reglamentos legales, etc.

La más grande diferencia entre las normas informales y formales, son que estas últimas pueden ser cambiadas o modificadas con mucha facilidad por consensos políticos y/o judiciales a comparación de las normas informales que llevan consigo una aglomeración cultural mucho más arraigada (North, 1993). “Estas limitaciones culturales no solamente conectan el pasado con el presente y el futuro, sino que nos proporcionan una clave para explicar la senda del cambio histórico.”⁷

II.1. El “Antiguo” Institucionalismo y el “Nuevo” Institucionalismo: una pequeña descripción

La “escuela” del “Antiguo” institucionalismo tenía muy bien asentadas sus bases teóricas a principios del siglo XX, con autores prominentes como Veblen (1857-1929), Commons (1862-1945), Mitchel (1874-1948), quienes formularon la comprensión y existencia de las instituciones como parte esencial de lo económico.

Por su parte los “Nuevo” institucionalistas nacen y se asientan en la post-

⁷North C. Douglass.Op Cit.: pp. 17

guerra, autores como North (1920), Posner (1939), Schotter y Williams, basados en el “individualismo” metodológico, tratan de utilizar los instrumentos de la Economía para explicar la historia, y el desarrollo de otras instituciones sociales.

La principal diferencia entre ambas “escuelas” es como se describe al individuo. Los “antiguos” institucionalistas rechazan “el enfoque de la principal corriente de la teoría económica, con su concepción del individuo maximizador de utilidades, los fundadores del “antiguo” institucionalismo promovieron una concepción alternativa de la agencia humana”⁸. Se Baskan en que el acto humano es una aglomeración de hábitos, se toma en cuenta que “Un hábito es una forma de comportamiento, no reflexivo, auto-sustentable que surge en situaciones repetitivas”⁹. Afirman positiva la inclusión de diferentes ramas científicas al estudio de economía.

Para los “nuevos” institucionalistas el individuo está dado. Se parte de un “estado de naturaleza” totalmente libre de instituciones y que el surgimiento de los límites impuestos por estas nacen de la necesidad de cooperar (North, 1993).

Esto no significa que exista una pugna científica para encontrar que o quienes tienen razón; las diferencias encontradas en ambas ramas son destacables para mejorar la comprensión de cómo se entiende a las instituciones. Ambas coinciden en la necesidad latente de estudiar a las instituciones. Hodgson (2003) describe las características comunes de la siguiente manera:

- Todas las instituciones suponen la interacción de agentes, con retro-

⁸Hodgson, Geoffrey M. Op Cit.: pp.14

⁹Hodgson, Geoffrey M.Op Cit.: pp.14

alimentación de información cruciales.

- Todas las instituciones tienen un número de características, concepciones comunes y rutinas.
- Las instituciones sostienen y se sustentan por concepciones y expectativas compartidas.
- Aunque no son ni inmutables, ni inmortales, las instituciones tienen una cualidad relativamente durable, auto reforzado y persistente.
- Las instituciones incorporan valores, y procesos de evaluación normativa. En particular, instituciones refuerzan su propia legitimación moral: aquello que a menudo dura –para bien o para mal- es visto moralmente justo.

La herramienta más grande que la teoría institucional provee a la actual y turbulenta realidad científica, es la posibilidad de poder compartir ideas, conocimientos, interpretaciones y conclusiones con ramas totalmente distintas a la ciencia económica. “En lugar de modelos teóricos estándar de los individuos racionales dados, el institucionalismo construye sobre lo psicológico, lo antropológico, lo sociológico y otras investigaciones del comportamiento de la gente. De hecho, si el institucionalismo tuviera una teoría general, sería una teoría general que indicara como desarrollara análisis específico y variados de específicos fenómenos”¹⁰.

La ciencia económica nació como una ciencia social que puede y debe explicar la realidad latente y cambiante de los seres humanos, es su deber

¹⁰Hodgson, Geoffrey M.Op Cit.: pp.4

como ciencia dar la mejor explicación posible del contexto humano que se crea.

III. El supuesto del homo economicus y las normas

El supuesto de racionalidad del homo economicus que consiste en que éste maximiza los beneficios y minimiza los costos no toma en cuenta el contexto institucional y cultural en el que el individuo se desenvuelve, la economía neoclásica da por hecho que las normas explícitas y más aún las implícitas no influyen en la conducta del agente económico, así el supuesto del homo economicus ignora los hábitos arraigados que los seres humanos y las sociedades cargan como producto de su devenir histórico, asimismo la simplificación de la conducta humana que hace el supuesto del homo economicus produce una limitación no admisible cuando se trata de explicar e interpretar el comportamiento real del ser humano en lo económico.

Se sabe que las distintas sociedades han construido sus respectivos edificios institucionales que regulan el comportamiento de su gente para conseguir objetivos específicos; asimismo mediante la educación formal, la enseñada por los padres y por el resto de la sociedad, éstas pautas de comportamiento se han reproducido y reforzado una y otra vez a lo largo del tiempo, pero simultáneamente han sufrido variaciones al influjo de las nuevas generaciones; se tiene así que la conducta observada en el presente está fuertemente influenciada por los hechos del pasado y por las decisiones que se han tomado para resolver los distintos problemas que se han presentado entonces, dichas decisiones se han transformado en

normas tanto implícitas como explícitas, y éstas han variado de sociedad a sociedad si bien también han habido similitudes, pero de hecho no se puede negar que hay diferentes culturas.

El Homo economicus es un recurso práctico para entender algunas decisiones económicas que hacen los agentes en determinados contextos, pero no es necesariamente un comportamiento que pueda generalizarse como el predominante en toda sociedad y en todo tiempo puesto que en varias sociedades andinas de Sudamérica la lógica económica está más relacionada con la reciprocidad, como es el caso del sistema ayllu donde se practica el ayni, en un contexto como éste el supuesto fundamental del homo economicus no se verifica y se hace necesario partir de otra base más apropiada para hacer un análisis económico más adecuado, algo así como el Homo reciprocans de Dohmen et al (2006), el mismo que representa a un ser humano que no se maneja bajo la lógica optimizadora, sino de equilibrio con sus semejantes y con la naturaleza, es decir, un humano que está más motivado a vivir en armonía con la sociedad y la naturaleza del cual sabe que forma parte.

Las normas y pautas de comportamiento de las distintas culturas difieren en muchos aspectos con arreglo a diferentes historias, de ahí que no se pueda extrapolar el supuesto del Homo economicus a una suerte de ley universal, de hecho, una conducta como la del Homo economicus cuando se da, revela un perfil de la humanidad que es la de inconsciencia sobre su unión con la totalidad; en ése estado de inconsciencia el ser humano observa la naturaleza como algo hostil del cual sacar el máximo provecho, a ésta manera de ver la realidad se opone otra que percibe al ser humano como parte de la naturaleza; según Podolinsky (1995) el sistema económi-

co (econosfera) está dentro del sistema natural (biosfera), no están separados; el tomar conciencia de este hecho lleva a cambiar la conducta racional en el sentido del homo economicus por un comportamiento de reciprocidad en las relaciones económicas tanto con el resto de la humanidad como con la naturaleza.

IV. Metodología

En ésta sección se describe la metodología utilizada para evidenciar la influencia de las instituciones y verificar la pertinencia del supuesto del homo economicus para modelar la conducta del agente económico; es así que se busca observar cómo actúa el agente económico bajo distintos contextos institucionales predominantes en una situación económica dada. La hipótesis es que las diferencias observadas en la conducta humana podrían ser explicadas por las normas implícitas más que por las normas explícitas de los distintos contextos institucionales, asimismo que el supuesto del homo economicus no se cumple de manera predominante entre otras razones porque las normas influyen significativamente en la conducta, en particular las normas implícitas.

Por tanto para verificar empíricamente la adecuación del supuesto del homo economicus y la influencia de las instituciones en la conducta del agente económico se han realizado dos experimentos sociales, el primero denominado "juego del ultimátum" y el otro llamado "juego del dictador". La información obtenida mediante estos juegos se la ha analizado con los métodos estadísticos apropiados, los cuales son pruebas no paramétricas para dos poblaciones.

En lo siguiente se explica en qué consisten el juego del ultimátum y el juego del dictador, cómo se pretende evaluar la influencia de las normas mediante estos juegos y una descripción breve de los métodos estadísticos utilizados.

IV.1. Descripción de los experimentos

IV.1.1. El juego del ultimátum

Es un juego experimental en el que existen dos jugadores denominados “agente A” y “agente B”, el experimento (o juego) consiste en:

1. Dar \$ 100 al agente A
2. Explicar a los jugadores que el agente A tiene que repartir ésta cantidad entre él y el agente B como el agente A desee.
3. Si el jugador B está conforme con el reparto propuesto por el jugador A entonces ambos se quedan con la cantidad repartida.
4. Si el agente B no está de acuerdo con el reparto entonces ambos jugadores se quedan sin nada.

IV.1.2. El juego del dictador

Éste juego es similar al juego del ultimátum, la diferencia es que en éste el agente B no puede decidir nada, sólo le resta aceptar sin más el reparto propuesto por el agente A, así en este experimento se pretende conocer que tan egoísta puede ser el jugador A, así el juego consiste en:

1. Dar \$ 100 al agente A
2. Explicar a los jugadores que el agente A tiene que repartir ésta cantidad entre él y el agente B como el agente A desee.
3. Ambos jugadores se quedan con la cantidad repartida.

IV.1.3. Relación con las normas

En el juego del ultimátum existe dos normas explícitas, la primera es que el agente A debe repartir la cantidad de dinero que se le ha otorgado, y la segunda es que el agente B debe decidir si ambos jugadores se quedan con lo repartido o se quedan sin nada; en el juego del dictador la primera norma se mantiene pero la segunda no existe, así pues, ésta es la única diferencia entre ambos juegos, es decir, existe una diferencia en una norma explícita que es posible que afecte las decisiones de los jugadores A y probablemente lleve a que se comporten tal como postula el supuesto conductual del homo economicus.

En cuanto a las normas implícitas, éstas se refieren a la cultura en general, así que cuando el experimento se realiza a grupos sociales de una misma cultura entonces las normas implícitas son aproximadamente una constante.

En éste caso, en sintonía con la hipótesis de que las normas implícitas son más determinantes en la conducta que las explícitas, se sostiene que si no se observan diferencias significativas en la conducta por variación de normas explícitas, entonces puede existir algo más fuerte que hace que la conducta bajo diferentes normas explícitas no cambie, y eso puede ser la cultura o normas implícitas, luego si la conducta observada no está en

sintonía con el supuesto del homo economicus entonces se recurre a la misma justificación, es decir la cultura.

IV.1.4. La realización del experimento

Los juegos se han realizado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Mayor de San Simón de Cochabamba-Bolivia en los primeros días de febrero del 2014; los sujetos experimentales han sido estudiantes de distintos semestres y de distintas asignaturas de las carreras de Economía, Administración e Ingeniería Comercial.

El incentivo utilizado no fue monetario sino la nota académica, las razones son que no se contó con financiamiento para llevar adelante los experimentos y además en el contexto universitario la nota suele valorizarse de manera similar al dinero puesto que se lo ve como un bien de difícil posesión, y dado que en el momento de la realización del experimento se estaba en la etapa final de los cursos de verano y la mayoría de los estudiantes necesitaban de manera apremiante puntos extra para disminuir la probabilidad de reprobación, entonces el incentivo funcionaba bien.

IV.2. Métodos estadísticos

Para verificar la hipótesis de la influencia de las normas, la variable de interés es la cantidad de puntos que el agente A se asigna en los dos juegos. A los dos experimentos realizados les diferencian una norma, entonces los mismos se los puede considerar como diferentes niveles de un factor o como dos distintas poblaciones donde la diferencia fundamental es la norma que afecta la manera en que el agente B participa.

Es así que los métodos más adecuados son los que comparan características de distintas poblaciones; el más conocido es la prueba t de diferencia de medias para dos poblaciones independientes, pero ésta técnica compara sólo una característica (las medias) de las poblaciones y además bajo los supuestos de normalidad de la variable y de varianzas iguales de las poblaciones, como tales supuestos no siempre se cumplen entonces se han utilizado métodos no paramétricos, los mismos son: la estimación Núcleo, la prueba U de Mann-Whitney y la prueba Kolmogorov-Smirnov¹¹; el primero es una técnica gráfica que se ha utilizado para estimar la distribución de probabilidad de la cantidad que el agente A se asigna en ambas poblaciones, la otras dos técnicas se han utilizado para probar si existe diferencia significativa entre las dos poblaciones en cuanto a sus distribuciones de probabilidad de la cantidad que el agente A se asigna.

Para verificar el supuesto del homo economicus se considera la cantidad que el agente A se asigna a sí mismo en el juego, dado que éste mide de alguna forma su grado de egoísmo, por lo tanto bajo la hipótesis de que el agente en cuestión se comporta como postula el supuesto del homo economicus, se esperaría que maximice su ganancia, lo que quiere decir que se asignaría una cantidad alta, y si no es el máximo (10 puntos) entonces se aproximaría a ése valor y las diferencias respecto al máximo sólo se deberían a errores aleatorios (que pueden ser influencias de las instituciones pero no significativas). Para verificar éste supuesto conductual se remite a la estimación Núcleo de la distribución de probabilidad de la cantidad de puntos que el agente A se asigna en ambos juegos, así se puede tener una

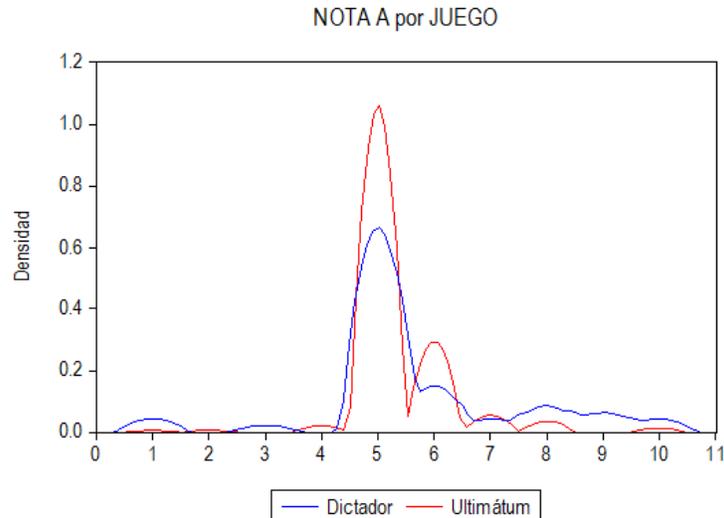
¹¹Éstas técnicas estadísticas generalmente están bien explicadas en cualquier libro de Estadística que contenga un capítulo sobre métodos No Paramétricos o uno específico para tal, en las referencias se encuentran indicados algunos textos.

idea, observando la distribución, si el jugador A maximiza su ganancia, lo que se inferiría si la distribución estimada tendría un sesgo apreciable a la izquierda.

V. Resultados

En esta sección se presentan los resultados del análisis estadístico de la nota que el jugador A se asigna a sí mismo, en la Figura 1 se presenta la estimación de la distribución de probabilidad de la nota del agente A, diferenciada por el tipo de juego.

Figura 1 Estimación Núcleo de la distribución de probabilidad de la nota del Agente A



Se observa que la densidad de probabilidad estimada para la nota del agente A en el juego del ultimátum está más concentrada alrededor de 5 que la densidad estimada en el juego del dictador, éste hecho refleja que

en el juego del dictador el agente A tiene más posibilidad de maximizar su nota puesto que no existe la restricción de la posibilidad de rechazo del agente B, por eso mismo se nota que en los valores altos la distribución en el juego del dictador tiene más densidad que en el juego del ultimátum. Éste resultado refleja que la norma explícita que permite al jugador B tomar decisiones tiene influencia en la conducta del agente A.

En el cuadro 1 se presentan las pruebas U de Mann-Whitney y de Kolmogorov-Smirnov donde la hipótesis nula es que las distribuciones de probabilidad de la nota del agente A son las mismas en los juegos del dictador y del ultimátum, lo que equivaldría a decir que las diferencias observadas entre las dos distribuciones estimadas no se deben a variaciones sistemáticas sino solamente aleatorias.

Cuadro 1

Prueba de igualdad de distribuciones de probabilidad de la nota del Agente A por tipo de juego

Hipótesis nula: $f(NotaA | Ultimatum) = f(NotaA | Dictador)$

Prueba	P-valor
U de Mann-Whitney	0,214
Kolmogorov-Smirnov	0,359

Fuente: Elaboración propia con SPSS 22

Se observa en el cuadro 1 que ambas pruebas concluyen que se conserve la hipótesis de igualdad de distribuciones, éste resultado puede parecer contradictorio al obtenido por el método de estimación Núcleo, pero no es necesariamente así, en el método Núcleo la diferencia observada entre las

distribuciones estimadas no es significativa, ambas exhiben un patrón de comportamiento similar en la forma pero diferente en el nivel, se podría decir que los jugadores en el juego del dictador tienen una tendencia a maximizar más, pero tal diferencia no influye significativamente en la forma de la distribución, en ambos casos la densidad es alta alrededor de los valores centrales y baja en los valores extremos, lo cual es lo que muestran las pruebas de Mann-Whitney y de Kolmogorov-Smirnov.

Entonces se puede interpretar que la diferencia de nivel observada en el gráfico Núcleo se debe a las normas explícitas pero la igualdad en la forma está más relacionada a las normas implícitas puesto que en ambos juegos se observa que los agentes A no maximizan su nota, lo que es llamativo, particularmente en el juego del dictador donde tienen más posibilidades de maximizar. Si no hay diferencias en la forma (y eso lo confirman las pruebas realizadas) entonces se puede proponer como explicación que las normas implícitas (que son difíciles de controlar) han condicionado a la conducta del agente A, haciendo que a pesar de la norma explícita su comportamiento no haya cambiado significativamente.

De ésta manera se cuestiona seriamente el supuesto del Homo Economicus, puesto que en ambas distribuciones estimadas por el método núcleo, los agentes A han tomado decisiones que muestra una tendencia a la igualdad en la asignación de puntos entre ellos y los jugadores B, en el juego del dictador hay una mayor inclinación a maximizar la nota A, pero no de manera significativa.

VI. Conclusiones y recomendaciones

Normas Explícitas: Según los resultados observados, los individuos que participaron de los experimentos solidificaron la importancia de las normas explícitas. Estas normas son importantes para que los juegos se realicen y se puedan llegar a los beneficios que estos juegos brindan.

Lo notable con estos juegos es que se concluye que los seres humanos necesitan delimitar sus interacciones, ya sea un juego tan simple como el juego del ultimátum o del dictador hasta el complejo mundo del lenguaje. Las normas explícitas son necesarias para poder llegar a definir patrones y mejorar los resultados que la interacción humana necesita para poder crear lo que llamamos sociedad.

Destacamos también la importancia de crear reglas y normas explícitas definidas y de fácil asimilación. Normas que sean confusas y complejas lo único que generaría es malestar y poca eficiencia en el acto humano. En el caso explícito de las políticas públicas la distribución e información CORRECTA sería la clave de mejorar los objetivos de tales políticas.

Normas Implícitas: Estas normas son de difícil observación, pero a la luz de los datos, la forma en la que el paradigma humano Homo Economicus no se presenta en su totalidad, revela que hay actitudes y formas de actuar muy distintas a la clásica forma de actuar de los individuos maximizadora de utilidad que maneja el Mainstream de la economía.

A largo de la realización de los juegos, la actitud y presencia de los estudiantes que participaron en el experimento revelaron verbalmente ciertas actitudes tomadas para la toma de decisión de la repartición de los benefi-

cios académicos.

La gran mayoría que participó en expresar su opinión dijo que no sentía justo apropiarse de toda la nota académica por mucho que esto esté en su alcance, esto se repitió en ambos juegos (del ultimátum y del dictador).

Los individuos cargan consigo aspectos mucho más profundos del solo velar por sus propios intereses, esto puede ser apreciable por parte de la forma en como concebimos lo que nos rodea, como cada uno de nosotros lleva consigo lo que es justo y no, lo que es ético o no lo es.

El estudio revela la importancia de estudiar las normas implícitas, al ser poco observables, la posibilidad de que los problemas sociales radican en no saber cómo se desarrollan estas normas puede ser crucial para la mejor aplicación de políticas de mejora o reforma social.

Instituciones: Las instituciones nacen de la interacción humana, nacen de lo complejo del ser humano. Claramente no se pueden descartar el rigor de las instituciones ya que no se puede concebir un juego sin reglas ni normas que pongan límites a los jugadores. Podríamos pensar que los jugadores son independientes y libres en cómo decidir su futuro pero la experiencia y la realidad nos muestran que sin las reglas ni normas de un juego no se puede crear de la nada. Son de esta manera las instituciones las que marcan la cancha donde se desarrolla el juego, ya que sin éstas reglas los agentes se quedan renegados de la forma de cómo se desarrollara el juego.

Al término de de esta investigación reconocemos aún más el poder de las instituciones como regaladores de la interacción. Son cruciales para poder

mejorar el entorno social como también político.

Saber quiénes somos, saber quiénes queremos ser, saber nuestras debilidades y fortalezas como individuos, grupo social, estado, es el primer paso que se debería hacer para un mejor futuro, no nuestro si no para los vendrán.

Recomendaciones Para que las políticas económicas sean más eficientes o al menos más adecuadas, el *policy maker* debe tomar en cuenta la particularidad cultural de su entorno, en el caso boliviano ésto se complejiza más dada la diversidad cultural que se aprecia en nuestras sociedades, por ello mismo el investigador social en nuestro medio que busca explicar los fenómenos económicos de nuestra realidad debe poder ser capaz de manejar varios modelos de conducta que abstraigan apropiadamente a los diferentes agentes económicos nacionales e internacionales, sólo una lectura de la realidad económica y social que tome en cuenta a las diferentes culturas de nuestro medio, que se han desarrollado a lo largo de la historia y que siguen cambiando, será capaz de explicar de una mejor manera la realidad económica y social observada; luego el *policy maker* que realiza las decisiones pertinentes debe poder comprender la complejidad de nuestra realidad, su particularidad en el espacio y el tiempo históricos, nutriéndose de investigaciones que han tomado en cuenta a nuestras culturas, pensando y sintiendo más como boliviano que sin embargo es diverso, en todo caso para poder entender y comprender mejor a los bolivianos en su complejidad.

Referencias

- [1] Delicado, P., (2008) "Curso de Modelos No Paramétricos". Disponible en http://www-eio.upc.edu/~delicado/docencia/Apuntes_Models_No_Parametrics.pdf (Recuperado el 3 de Junio del 2014).
- [2] Dickinson, G., S. Chakraborti, (2003) *Nonparametric Statistical Inference*, Marcel Dekker Inc., New York, USA.
- [3] Dohmen, T., A. Falk, D. Huffman, U. Sunde, (2006) "Homo Reciprocans: Survey Evidence on Prevalence, Behavior and Success", Working paper IZA DP No. 2205, julio.
- [4] Douglass, N., (1995) *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, Fondo de cultura Económica, USA.
- [5] Douglass, N., (1995) "Instituciones". Disponible en [http://ebour.com.ar/pdfs/Instituciones, de Douglass North.pdf](http://ebour.com.ar/pdfs/Instituciones_de_Douglass_North.pdf) (Recuperado el 3 de Junio del 2014).
- [6] Freund, J., R. Walpole, (1980) *Estadística Matemática*, Prentice Hall, Londres, Inglaterra.
- [7] Hodgson, G., (2003) "El Enfoque de la Economía Institucional". Disponible en [http://www.proglocode.unam.mx/system/files/Geoffrey M. Hodgson El enfoque de la economia institucional_0.pdf](http://www.proglocode.unam.mx/system/files/Geoffrey_M._Hodgson_El_enfoque_de_la_economia_institucional_0.pdf) (Recuperado el 3 de Junio del 2014).
- [8] Podolinsky, S., (2004) "Socialism and the Unity of Physical Forces", *Organization and Environment*, vol. 17 No 1, marzo.

[9] Rocha Balboa, José Manuel “Capital humano” tesis, en proceso S/E.