



## **ALTRUISMO, RECIPROCIDAD Y TODO ESO**

**Por: Dr Juan Fernández de Castro Rivera**  
Universidad de Barcelona

*CIES Nº 100 – Junio del 2013*



Boletín del Centro de Investigación de Economía y Sociedad

Baldiri Reixac, 4-8, 08028 Barcelona

Tel.: +34934335490 Fax: +34934034510

e-mail: [info@grupcies.com](mailto:info@grupcies.com). [www.grupcies.com](http://www.grupcies.com)

## **-Introducción**

Cualquier acuerdo cooperativo potencial entre dos o más personas, no solo ha de ser consistente con los recursos disponibles, sino que lo que eventualmente se espera obtener del mismo debe satisfacer las expectativas que mantenían las partes cuando ponderaban adoptar el acuerdo. Por dicho motivo, muchos acuerdos que se emprenderían si la información fuese perfecta no se llevaran a cabo debido a la incertidumbre.

Si hay asimetría informativa, o si la información es imperfecta, los costes de transacción en los que se incurren para evitar verse perjudicado por un mal acuerdo - precisar si el potencial socio es una persona de fiar, la provisión de incentivos para desalentar comportamientos oportunistas, validar si el otro está cumpliendo con lo pactado, etc. - pueden ser lo suficientemente costosos como para superar el beneficio potencial previsto y, en consecuencia, acuerdos que serían beneficiosos con unos costes de transacción nulos, o reducidos, no se emprenderán con la pérdida de eficiencia que eso comporta. En este contexto, la vida sería más sencilla y el bienestar aumentaría si los individuos mantuvieran sus promesas, la información que transmitieran fuese verdadera y, en suma, se comportasen honradamente tomando en consideración los intereses de los demás aunque ésto le representase un coste personal (altruismo). Tales comportamientos reducirían, como mínimo, los costes de transacción involucrados.

En el campo de las donaciones de sangre se evidencia las implicaciones prácticas de lo dicho. Hay, por un lado, donantes que la ofrecen altruistamente y, por otro, vendedores que lo hacen a cambio de una remuneración económica. En este caso, el altruismo es total ya que el donante no conoce quien va a ser el beneficiario ni espera conseguir ningún tipo de reciprocidad por su acción. Por lo tanto, solo les mueve la preocupación más desinteresada por el bienestar de los demás. Por el contrario cuando alguien decide vender la sangre ésta se convierte en mercancía. Quizás le interese el bienestar de los demás pero la certeza del caso anterior se convierte en mera hipótesis. En estas circunstancias, por la intencionalidad que subyace en uno y en otro caso se podría inferir que la incidencia de hepatitis será mayor cuando la sangre es remunerada que

en la donada. En este último caso, dado que la motivación del donante está en servir a los demás raramente alguien donará sangre si sabe que tiene la enfermedad. Por el contrario, con el otro tipo de oferentes, quizás alguno desista por supuesto, pero si alguien se ve en la necesidad de tener que recurrir a esa práctica por necesidades económica quizás la respuesta fuese diferente. Desgraciadamente la realidad confirma lo esperado<sup>1</sup>.

Sin embargo, el altruismo no ocupa un papel destacado en las preocupaciones de los economistas. Un ejemplo llamativo, aunque no muy conocido, lo constituye la celebrada (y sorprendente) frase de D.H Robertson de que lo que economizan los economistas es amor<sup>2</sup> pero apostaría a que les es familiar lo que probablemente sea una de citas más utilizadas en la enseñanza de la economía. Me estoy refiriendo a la célebre frase de A. Smith que “no es la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen en su propio beneficio”<sup>3</sup>. En otras palabras, lo que en esa cita se establece, en un lenguaje más moderno, es que todos los individuos se mueven siguiendo su propio interés y, aunque el interés propio no es sinónimo de egoísmo, desde su formulación es habitual excluir en economía al altruismo como un principio explicativo de la acción humana<sup>4</sup>.

Incidentalmente, uno de las consecuencias es que ahora con más motivo cabe preguntarse qué es lo que impide al carnicero, por centrarnos en alguien, en engañarnos con el peso de la carne. Protegerse contra esa eventualidad llevaría a tener que incurrir en los correspondientes costes

---

<sup>1</sup> Vease Arrow, K.J.: “Gifts and Exchanges” en E. Phelps (ed) : Altruism, Morality and Economic Theory, Rusell Sage Foundation 1975, comentando la obra de Titmuss, The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy.

<sup>2</sup> Lo justifico aduciendo que el altruismo es un bien lo suficientemente escaso como para no desperdiciarlo en el mercado, el paradigma de lo económico a pesar del volumen minoritario de intercambios que se realizan en el mismo.

<sup>3</sup> Smith, A: La Riqueza de las Naciones, Alianza Editorial 1994 pág. 46 ( original en el 1776) Sin embargo, no vale todo. Hay un cierto consenso sobre lo que está permitido hacer o no y acerca de conductas son aceptables o bien provocan rechazo social al vulnerar el “fair play” Véase La Teoría de los Sentimientos Morales, Alianza Editorial, Madrid 1997.

<sup>4</sup> Desde otra perspectiva el criterio del óptimo de Pareto que se emplea para juzgar la deseabilidad de los distintos estados sociales presupone que en las preferencias de cada individuo está ausente la preocupación por el otro ya sea con ánimo benevolente... o malévolamente

de transacción y para fomentar los intercambios la sociedad ha desarrollado instrumentos para reducirlos. Es decir, el mercado no se desarrolla en el vacío. Es la parte visible de un iceberg apoyado en un conjunto de costumbres, normas y leyes – en pocas palabras derechos de propiedad- que determinan los medios lícitos de apropiabilidad y transferencias de los bienes y servicios. Determinan, en último término, que es lo que razonablemente se puede esperar de las relaciones con los demás. En este contexto, el robo está prescrito al ser un juego de suma cero donde lo que uno gana se contrarresta con lo que otro pierde siendo improductivos los recursos dedicados a esta actividad. Finalmente, para impedir que el sistema de derechos de propiedad se convierta en papel mojado se buscan medios de reforzamiento sancionando a aquellos que vulneran lo establecido (multas, sanciones legales, etc). Siempre se puede llevar al carnicero defraudador ante la justicia para lograr reparación.

Otra posible solución se deduce de lo que se ha comentado al principio de este artículo. Si uno se ve defraudado en sus expectativas dejaría de comprar y el empresario perdería un cliente y con él los beneficios potenciales correspondientes a unos intercambios futuros que ahora no se emprenderán. Sin embargo, aunque uno adquiriera carne de un carnicero que no es el proveedor habitual – y por lo tanto dejando sin efecto lo comentado en el párrafo anterior, nadie comprueba si el peso es el correcto. La razón de hacerse con lo que se desea y cómo un individuo egoísta puede comportarse como un altruista se dedica el apartado II y el siguiente a cómo la reciprocidad y el altruismo son fenómenos más habituales de lo que aparece. Lo cual es afortunado pues con la exclusión del altruismo se dejan sin explicar hechos sumamente corrientes como ayudar a personas a las que no conocemos, y a las que probablemente no volveremos a ver en nuestra vida como, por ejemplo, cuando se auxilia en carretera a un automovilista en apuros<sup>5</sup>.

Un comentario final. Hay altruismo tanto en las sociedades humanas como en las animales aunque en las primeras, como es lógico, es

---

<sup>5</sup> Si el altruismo fuese la norma, por otra parte, no sería nada problemático la implantación de la Responsabilidad Social Corporativa en la esfera económica.

un fenómeno mucho más complejo y desarrollado que en las segundas. El primer apartado se dedica a los rasgos comunes.

### I.-¿El altruismo es una anomalía?.

Un individuo coopera o actúa de forma altruista cuando asume un coste para que otro individuo o grupo de individuos pueda obtener un beneficio. Por ello, la dificultad de encajar el altruismo dentro del pensamiento económico corre parejo con la dificultad de integrar dicho concepto en la teoría de la evolución al no constituir una estrategia evolutivamente estable. En un lenguaje más llano, el altruista está condenado a la extinción.

El primate que antes de ponerse a salvo avisa a los miembros del grupo de la presencia de un depredador disminuye las probabilidades de que sus genes se transmitan a la siguiente generación al anteponer la supervivencia de los demás a la suya propia. En el mismo sentido, si en la fase de lactancia una madre “altruista” acoge a un huérfano - debilitando a sus propios cachorros- pone en peligro la supervivencia de sus propios genes altruistas que le llevaron a esa acción<sup>6</sup>.

En estas circunstancias ¿ cómo es que a pesar de todo existen actos altruistas?. Si el altruismo esta codificado genéticamente, la objeción señalada de no ser evolutivamente estable no tendría validez siempre que el altruista ayudase únicamente a los miembros de su familia. En donde hay relaciones de consanguinidad se comparten genes y cuando sobrevive un pariente gracias a nuestra ayuda se garantiza que algunos de “nuestros” propios genes sobrevivirían. Como es obvio, cuanto más cercanos son los familiares, más ventajoso resulta cooperar<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> En economía la misma idea sería que proceder de este modo le sitúa en una posición de desventaja competitiva.

<sup>7</sup> Desde esta óptica, la respuesta a la pregunta de si se estaría dispuesto a sacrificar su vida para salvar a un hermano debería ser negativa. Solo se estaría dispuesto al sacrificio si con ello se pudieran salvar dos hermanos ... u ocho primos.

En resumen, la cooperación será evolutivamente ventajosa cuando los costes del cooperador son inferiores a los beneficios obtenidos por los individuos a los que se ayuda, corregidos por el grado de parentesco con el cooperador. Pero, ¿qué ocurre cuando nos relacionamos con individuos que no forman parte de nuestra familia?. La respuesta depende de la presencia de reciprocidad.

Antes de proseguir es conveniente precisar el significado de algunos de los conceptos que se utilizan en este artículo. Comenzando con el altruismo, éste no está sujeto a ningún tipo de condiciones previas y, en concreto, para que se dé, no se requiere la existencia de un acto altruista previo. Pero, si un acto bienintencionado tiene como respuesta otro acto de características similares, mientras que acciones malévolas reciben respuestas del mismo estilo, se puede decir que hay reciprocidad. Por ello, la reciprocidad exige respuestas similares a determinados actos ya sean éstos benéficos o perjudiciales. Por último, está la cooperación. Para explicarla el altruismo no es ni condición necesaria ni suficiente. Si los individuos optan por la cooperación es simplemente porque esperan conseguir gracias a ella beneficios en el tiempo. Si me especializo en aquella actividad donde tengo más ventaja competitiva, necesitaré a los demás para procurarme los bienes que necesito, pero que no produzco, intercambiando, (cooperando), con otros actores que han optado, asimismo, por la especialización.

Ahora se puede volver al tema principal. Se pueden conseguir respuestas alejadas del interés propio siempre que exista reciprocidad directa. Si un altruista solo interactúa con otros actores que pertenecen al mismo tipo tendrá la seguridad de que el individuo(s) a los que ha beneficiado le devolverán, más pronto o más tarde, la acción en el futuro. Este principio de “ te ayudo si tú me ayudas “,- o en lenguaje más llano te rasco la espalda si tú me la rascas a mí-, trasciende el ámbito meramente familiar haciendo, por tanto, más probable la existencia de cooperación en grupos más amplios que la familia. Sin embargo, su aplicabilidad exige, por un lado, conocer la trayectoria en el pasado del otro para saber que,

efectivamente, practica la reciprocidad y, por tanto, si hoy se le trata de forma altruista en el futuro nos devolverá la misma moneda si se da la eventualidad de volver a interactuar con él y, en adición, redes de relaciones duraderas para poder garantizar la existencia de interrelaciones repetidas que permitan obtener la contrapartida de nuestros desvelos<sup>8</sup>.

Como es obvio, esto se puede conseguir más fácilmente en grupos reducidos donde sus miembros están condenados a interrelacionarse a lo largo del tiempo y si, en adición, las conductas se regulan por normas. Es decir, prescripciones de conducta basadas en creencias compartidas socialmente de cómo deben comportarse y que están reforzadas por sanciones informales. Si, por ejemplo, existe la norma de reciprocidad su vulneración puede acarrear una pérdida de reputación, status, pérdida de relaciones sociales y llegar la condena social incluyendo al ostracismo.

En economía también se aplica algo similar. El altruismo queda relegado, siguiendo la terminología de Hayek<sup>9</sup>, a los órdenes reducidos en donde los individuos se conocen y se crean lazos de confianza. Pero cuando se trata de sociedades complejas, ya sea por el propio número de participantes y/o por la extensión y diversidad de las interrelaciones, frecuentemente estas son puntuales existiendo muchas probabilidades de que los individuos no vuelvan a ponerse en contacto en el futuro. Por lo tanto, en los órdenes extensos la reciprocidad directa es difícil que sea un fenómeno habitual.

En estas circunstancias, ante el problema que plantea el simple número de participantes potenciales con los que se puede establecer algún tipo de relación, la respuesta fue postular, como se ha comentado, la sustitución del altruismo por el interés propio como móvil de conducta<sup>10</sup>. Sin embargo, esta contraposición entre dos órdenes, el

---

<sup>8</sup> Vease Trivers, R.L.: The Evolution of reciprocal altruism, The Quarterly Review of Biology, 46, 1971, pag 35-57. En cuanto la cooperación entre parientes la referencia clásica es Hamilton, W.D.: The genetical evolution of social behaviour Journal of Theoretical Biology, 7, 1964, pag 1-52

<sup>9</sup> Hayek, F: La fatal arrogancia, Unión Editorial, 1990, especialmente el cap. I.

<sup>10</sup> Este paso para Adam Smith era consecuencia del anonimato provocado por los grandes números. Para otros, como Hayek, el orden de causalidad es la inversa y la aparición de órdenes extensos exige, como paso previo, el abandono del altruismo para facilitar la integración de gentes ajenas al grupo. El

reducido, en donde el altruismo es la norma, y los extensos, en donde la ausencia de reciprocidad directa hace “inviabile” confiar en el altruismo de los demás, no es enteramente satisfactoria. La economía experimental ha mostrado que el principio de interés propio no es un fenómeno universal y la existencia de altruismo aunque las relaciones sean anónimas y puntuales. Sobre esto se volverá en el apartado III aunque previamente se discute como se puede inducir a individuos egoístas a comportarse “altruistamente”.

## II.- El dilema del prisionero y la reciprocidad indirecta

Las dificultades para que surja la cooperación cuando él que no coopera obtiene más ventajas competitivas, el papel que juegan las relaciones duraderas en el tiempo y cómo se pueden conseguir las ventajas de la reciprocidad directa en un contexto propio de ordenes extensos se pueden tratar simultáneamente con la ayuda del denominado dilema del prisionero.

En una relación bipersonal este tipo de interrelaciones se dará siempre que sea cierto que estaré en el mejor de los mundos posibles si tú no haces lo que yo hago pero el resultado será el peor si imitas mi acción. Un ejemplo muy conocido por cualquier conductor en una ciudad es el dilema entre aparcar bien o mal en una calle con congestión. Si todos aparcan bien, aquél que infrinja esa norma estará mucho mejor al conseguir ventajas adicionales mientras que los inconvenientes son conocidos por todos los ciudadanos si todos siguen ese mal ejemplo y aparcan mal.

Con un esquema un poco más formalizado, suponga que hay dos individuos, el A y el B, teniendo ante sí dos opciones : cooperar entre sí o no hacerlo, indicadas respectivamente por las alternativas I y II en la siguiente matriz de pagos así como los posibles resultados de su interacción hipotética

---

altruismo asegura la cooperación y la solidaridad únicamente dentro de un grupo pro esto se habría logrado frente a los demás y a costa de entorpecer o bloquear la expansión cuantitativa del colectivo.

		B	
		I	II
A	I	R,R	S,T
	II	T,S	P,P

Como se observa, el sujeto B está situado en columnas y el A en filas, teniendo ante sí las dos opciones señaladas. Lo que obtiene cada sujeto depende de la acción que emprenda y de lo que simultáneamente haga el otro y de ahí los cuatro resultados posibles que se pueden dar. En todas las casillas, la primera cifra corresponde a lo que obtendría el individuo situada en filas y la segunda a lo que le correspondería a aquél situado en columnas. Así, pongamos por caso, si A decide por la opción I – cooperar- mientras que el B opta por la opción II – no hacerlo- el resultado final obtenido sería el de la casilla (I, II) obteniendo el A, una retribución de S mientras que B conseguiría T.

Para poder hablar de que esa matriz corresponde a una interrelación tipo “ dilema del prisionero” los posibles resultados deben cumplir :

- ✓  $T > R > P > S$
- ✓  $R > (S+T)/2$

En otras palabras, para un individuo cooperar es mejor que no hacerlo si ambos optan por cooperar. En tal caso, hubiese obtenido cada uno de ellos, R, que es superior a las ganancias de la no cooperación, P. Además, nótese que cooperar es siempre mejor que la alternativa de que sucesivamente se optase por no cooperar, después cooperar, volver a la situación anterior, etc. ( $R > (S+T)/2$ ).

Pero no se puede concluir precipitadamente que la cooperación está asegurada. Si se pudieran poner previamente de acuerdo y ese pacto fuese creíble ese sería el resultado<sup>11</sup>. Sin embargo, si las decisiones se toman por separado sin que ninguno sepa lo que está haciendo el otro, como sería el caso si las decisiones se adoptan simultáneamente, el resultado puede ser sorprendente. Si uno opta por cooperar cuando el otro decide no hacerlo, el primero se ve perjudicado al obtener S que no solo es inferior a R sino a P indicando que le hubiera ido mucho mejor si, desde el primer momento, hubiese optado por no cooperar ( $P > S$ ).

Ese hecho motiva que la cooperación sea imposible de conseguir, cuando las elecciones son simultáneas, siendo el único resultado posible la casilla (II, II). La opción II, no cooperar, proporciona más beneficios con independencia de lo que haga el rival. Si A elige la opción II puede ganar T o P dependiendo de lo que haga B. Sin embargo, si hubiera elegido la I su horquilla de resultados posibles sería R o S y claramente la horquilla (T,P) es superior (domina) al par (R,S). Un razonamiento similar para B lleva a la conclusión de que su estrategia dominante es, asimismo, la II y, en consecuencia, ambos se encontrarán abocados a la casilla (II, II) ganando cada uno P. Nos encontramos en el peor de los mundos posibles.

Como es lógico, si ambos interlocutores son altruistas el resultado final sería el mejor para ambos ya que cada uno conseguiría R. En los órdenes extensos, por el contrario, cuando cada individuo sigue su propio interés si la interrelación señalada solo se diera únicamente una sola vez obtendrían P. Sin embargo, ese resultado no tiene por qué darse si los sujetos interactúan repetidamente en el tiempo siempre que se den una serie de condiciones que se expondrán a lo largo de la exposición.

---

<sup>11</sup> Si ambos se pusiesen de acuerdo para cooperar el pacto, sin ninguna cualificación adicional, sería papel mojado pues cada uno de ellos, si supone que el otro va a cumplir lo pactado, rápidamente se dará cuenta que es mejor para él saltarse el acuerdo. Por dicho motivo, si se llega a un acuerdo ese pacto debe tener credibilidad de que se cumplirá proporcionando certeza a ambas partes.

Suponga que solo existen dos periodos de tiempo, el hoy y el mañana. La decisión de cooperar siempre permite obtener a un sujeto:

$$R + \delta R$$

siendo  $\delta$  un factor de descuento temporal, dado que lo que ocurre en el futuro se valora menos que lo que se obtiene hoy. Por el contrario, si deja de cooperar y el otro emprende represalias por ello obtendría

$$T + \delta P$$

donde se supone que una retribución de  $P$  es la correspondiente a la represalia por haber dejado de cooperar y que consiste simplemente en una acción simétrica: dejar de cooperar si el otro lo hace.

Estará en el interés propio respetar la cooperación si esto representa una ganancia neta. Es decir, tiene que darse que el valor actual de los beneficios esperados a lo largo del tiempo sea superior a las ganancias de haber incurrido en un comportamiento oportunista y ser objeto de represalias. Es decir:

$$R + \delta R > T + \delta P \quad \rightarrow \quad \delta (R - P) > T - R$$

el primer término de la desigualdad es lo que sucede mañana al estar afectado por la tasa de descuento mientras que el segundo término hace referencia a lo que acontece hoy. En consecuencia, para que el propio interés lleve a la cooperación tiene que ocurrir que los beneficios perdidos mañana por la ausencia de cooperación  $\delta (R - P)$ , sean superiores a las ganancias obtenidos hoy por no cooperar,  $T - R$ <sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Hay una sencilla regla en este contexto. Cooperar siempre -no siendo el primero en dejar de hacerlo- pero dejar de cooperar inmediatamente cuando se detecta que el otro ha optado por no cooperar. Véase el conocido y excelente libro de Axelrod, *R: The Evolution of Cooperation*, Basic Books 1984 (hay traducción al castellano en Alianza Editorial) para una discusión no técnica de esta posibilidad

Sin embargo, nótese, en primer lugar, que el futuro debe importar. Es decir, la tasa de descuento temporal,  $\delta$ , debe ser alta. Si el mañana no importase, y no tener valor lo que se obtuviese allí,  $\delta$  sería igual a cero y la desigualdad anterior sería imposible que se cumpliera. En segundo lugar, nótese la importancia de dejar de cooperar cuando el otro lo hace. Si no se castiga el comportamiento no cooperador, el infractor obtendría  $T + \delta T$  claramente superior a lo que se consigue cooperando:  $R + \delta R$ .

Por último, las interrelaciones deben ser prolongadas sin que haya certeza de cuando acabaran. Si la interrelación tiene lugar una vez, - o un número finito de interrelaciones sabiendo los participantes cuando se pondrá fin a la relación-, no caben represalias y solo son racionales los comportamientos oportunistas<sup>13</sup>.

Las condiciones necesarias, por tanto, para que surja la cooperación es que: a) haya incertidumbre respecto a cuándo se pondrá fin a la interrelación, b) existencia de represalias castigando las conductas no cooperadoras y por último, que c) el futuro se valore lo suficientemente. Sin embargo no son suficientes. Se necesita además que el valor presente de los beneficios en el tiempo sea superior a las ganancias de la no cooperación.

El modelo anterior, siempre que se cumplan sus condiciones, es una buena ejemplificación de como individuos egoístas, siempre que sé de todo lo anterior, conducen al mismo resultado que si su móvil de conducta fuese altruista pudiendo persistir la cooperación en el tiempo. Sin embargo, es limitado en un aspecto crucial al basarse en relaciones bipersonales interactuando los mismos sujetos durante largos periodos de tiempo. En terminología de Hayek es relevante en órdenes reducidos donde es más fácil que se dé la condición esencial de interrelaciones

---

<sup>13</sup> La incertidumbre de cuándo se va a poner fin a la relación es fundamental. Si las interrelaciones duran un número finito de veces por muy grande que sea su número, por ejemplo 100, la estrategia óptima en el último es no cooperar pues ya no caben represalias. Sabiendo esto cada participante intentara evitar pagar el pato en dicho periodo anticipándose y no cooperando en el periodo anterior y así sucesivamente.

repetidas siendo más dudoso que sea factible en órdenes extensos donde las interrelaciones son más puntuales.

Sin embargo, se puede explicar el altruismo en órdenes extensos modificando ligeramente el modelo que se está siguiendo. Hasta aquí implícitamente se suponía que las relaciones eran anónimas en el sentido de que nadie conoce a priori la identidad de su interlocutor y si este es un altruista o va a seguir un comportamiento oportunista. Si ahora se permite que la identidad del interlocutor sea conocida todo se simplifica enormemente.

Imagine por un momento que una señal inequívoca permitiera distinguir fácilmente las características de la persona con la cual queremos entrar en contacto. En tal caso, siempre se podrían evitar aquellos que son oportunistas y limitarse los altruistas a relacionarse con otros de sus mismas características. En tal caso, una regla de reciprocidad impediría encontrarse que alguien optase por la opción II en la matriz de pagos anterior y el resultado que obtendrá cada uno sería R con independencia de la duración de las relaciones, el carácter personal de las mismas y la existencia, o no, de represalias. Es decir, la señal ha permitido obtener un equilibrio separador dividiendo el conjunto de individuos en dos subconjuntos separados: el de individuos altruistas y los otros. Si alguien del subconjunto de altruistas solo interactúa con otros individuos del mismo, aunque su relación fuese puntual y sólo se pusieran en contacto una sola vez, el resultado final sería óptimo.

En tal caso, seguiría existiendo reciprocidad pero ésta sería indirecta. Prosiguiendo con el símil de quien rasca la espalda a quien, la cadena sería ahora un poco más complicada. Si tu rascas la espalda a alguien otro te la rascara a ti aunque este no sea el beneficiado directo de tu acción. Ahora la conducta cooperadora de un individuo hacia otro puede propiciar que, cuando ésta sea conocida, un tercero busque cooperar con el primero al tener confianza de que obtendrá reciprocidad.

¿Cómo conseguir esa señal que permitiría eliminar la incertidumbre y obtener predictibilidad de lo que se obtendrá en las relaciones con los otros? . Hay muchas señales que sirven para indicar la intencionalidad de aquel que la emprende pero todas deben tener el común denominador de ser creíbles lo que exige incurrir en costes hundidos - costes fijos irre recuperables- que comprometen a seguir un curso de acción determinado<sup>14</sup> y, en este contexto, una posible señal que permitiría conseguir los resultados beneficiosos señalados es la reputación de practicar la reciprocidad <sup>15</sup>.

Sin embargo, no todos los participantes en un mercado han alcanzado una reputación. La norma de los intercambios en un mercado es que son impersonales poniendo en primer plano la eventualidad de comportamientos oportunistas. En este contexto, tener reputación proporciona protección contra esa eventualidad si éste es capaz de efectuar amenazas y promesas creíbles<sup>16</sup>.

Veámoslo con un poco más de detalle con la ayuda del modelo que se está siguiendo. Para que la reputación pueda cumplir esos efectos

---

<sup>14</sup> Un caso paradigmático fue la decisión de Hernán Cortes cuando desembarcó en lo que luego sería México: quemar las naves. A él le interesaba que sus hombres tuvieran la certeza que la retirada era imposible para que luchasen hasta el fin. Sin embargo, anunciar simplemente que nunca se retirarían no era creíble. Sus acompañantes sabían que si las cosas se torcían, la mejor opción no era luchar hasta la muerte sino volver por donde habían venido. Incurriendo en el coste fijo irre recuperable de quemar los barcos, se comprometió a seguir en México hasta el final y, al eliminar otras opciones, sus hombres tuvieron esa certeza.

<sup>15</sup> Sin llegar al caso extremo de la nota anterior, al incurrir en costes hundidos uno se compromete a seguir un curso de acción determinado pues desviarse implicaría que dejaran de tener sentido los costes en los que se incurrió. Si ahora uno se desdice y pierde su reputación todos los gastos efectuados para conseguir dejarían de tener sentido al no poderse recuperar. Si una empresa gasta en publicidad, por ejemplo, señala que desea permanecer en el mercado, conseguir una ventas repetidas y para conseguirlo no defraudar las expectativas de sus clientes. Si baja la calidad esperada, pongamos por caso, y esto motiva que dejen de comprar su producto todos sus gastos previos en publicidad dejan de ser rentables. En el caso de la reputación, los costes hundidos son la renuncia en el pasado a unos mayores beneficios por no adoptar comportamientos oportunistas. Las películas de Walt Disney nunca se saldan. Todo el mundo sabe que no vale la pena esperar a ver si se encuentran rebajados pues Walt Disney tiene reputación de no seguir esa práctica comercial ya que nunca la hizo en el pasado ( al coste de renunciar a los eventuales beneficios de liquidar un stock de películas). Si ahora liquidase ¿ qué sentido tiene no haberlo efectuado en el pasado perdiendo los beneficios correspondientes?

<sup>16</sup> El dilema del prisionero tiene ese nombre debido a que en el planteamiento inicial un juez proponía a dos implicados detenidos la posibilidad de delatar a su compañero ( no cooperar) o callar ( cooperar) siendo los resultados los de la matriz. En ese contexto, quizás le sea más fácil entender lo que sigue si imagina que el sujeto A es la mafia que tiene reputación de no delatar nunca pero de castigar a aquellos que no siguen esa regla. La reputación la ha conseguido mediante su actuación previa en el pasado y que ha dado argumentos a un sinfín de libros y películas.

benéficos es necesario que sea conocida por los participantes antes de entrar en contacto. Por dicho motivo, habrá que suponer que las decisiones se adoptan secuencialmente y dejar que uno de ellos, por ejemplo el A, efectúe su elección antes que B de modo que, cuando a este le llega el turno de elegir, conoce con certeza lo que hizo previamente A.

Suponga que A promete a B de que elegirá siempre la opción I a pesar de que no corresponde a su estrategia dominante. Como es lógico, al no corresponder siempre a su mejor opción, A tiene el problema de conseguir credibilidad y para resolver esta cuestión se puede suponer que tiene reputación de que siempre cumple sus compromisos. Ahora B puede tener confianza de que A no elegirá la II. En último término, si ahora A decidiese no cooperar perjudicando a B pero perdiendo su reputación ¿por qué no lo hizo antes evitando incurrir en los costes requeridos para conseguirla?. Pero simplemente comprometerse a cooperar deja a A en una posición débil. Optando por no cooperar B obtendría T. Por dicho motivo, la única opción que le queda a A sin tener la certeza de cuáles son las características de B es efectuar en avance amenazas creíbles para todo aquel que siga un comportamiento oportunista cuando él se ha comprometido a seguir una conducta cooperadora. Las represalias esperadas deben ser lo suficientemente fuertes como para hacer que  $T < R$  y para el propio interés de B, éste actuar como si fuera un cooperador.

Los ámbitos de la cooperación y del “altruismo” se han ampliado un poco más. Sin embargo, quedan todavía zonas oscuras. Aunque se den auténticos comportamientos altruistas propios de la reciprocidad indirecta hay situaciones donde la reputación está ausente y se opta por seguir una actitud altruista aún teniendo la certeza de que las interrelaciones no van a prolongarse en el tiempo. Esta situación es el objeto del último apartado.

### **III.- El interés propio en entredicho : los juegos del ultimátum, dictador y confianza**

A pesar de que al principio de este artículo se ha comenzado por establecer un paralelismo entre lo que nos indica la economía y la biología, nadie discute que las sociedades humanas tiene rasgos que las

hacen muy diferentes a las animales. El altruismo humano, en concreto, presenta rasgos cualitativos muy distintos de los propios del mundo animal por no mencionar que cuantitativamente está más extendido.

Entre animales hay muy poca evidencia de la presencia de reciprocidad indirecta y ninguna de lo que se ha venido denominando en la literatura reciprocidad fuerte<sup>17</sup>. Es decir, una etiqueta para referirse a una actitud de determinados individuos cuyos ingredientes son la tendencia a recompensar a aquellos cuyo comportamiento es altruista y/o respetuoso con las normas y sancionar a los que las vulneran. Lo importante es que los individuos actúan de forma altruista pues están dispuestos a soportar ciertos costes, o no obtener ningún beneficio, a corto plazo actuando de este modo.

Lo que implica esta nueva forma de reciprocidad se ve claramente con el denominado juego del ultimátum donde se evidencian comportamientos muy alejados de lo que se entiende por interés propio estando los sujetos del experimento dispuestos a perder dinero antes que aceptar un resultado “injusto”.

La mecánica del juego del ultimátum es muy conocida. Se trata de repartir una suma de dinero entre dos participantes según la regla siguiente. El experimentador entrega a uno de los participantes, el proponente, cierta cantidad de dinero, por ejemplo 10 euros. Este, a su vez, propone una cierta distribución de esa suma entre él y el otro participante. Si éste acepta la propuesta de reparto, cada uno de ellos se lleva la cantidad acordada. Pero, si no está de acuerdo y rechaza la oferta, ninguno obtiene nada y el experimento se acaba. Lo peculiar de este experimento es que no caben negociaciones ni contraofertas por lo que la interrelación se da únicamente una vez.

Según la hipótesis del interés propio se debería aceptar cualquier reparto propuesto por muy desigual que fuese ya que algo es mejor que nada. Sin embargo, innumerables estudios internacionales han mostrado que con una probabilidad muy elevada se rechazaban repartos si el proponente se reservaba más del 70 % de la cantidad a repartir lo cual contradice dicha hipótesis.

---

<sup>17</sup> Vease Fehr,E, Fischbacher,U and Gächter,S: Strong reciprocity, human cooperation and the enforcement of social norms, Human Nature,13, 2002,pag 1-25

Para averiguar cuáles eran las motivaciones que subyacían a ese resultado Kahneman y otros diseñaron el juego del dictador, un experimento aun más sencillo<sup>18</sup>. El proponente unilateralmente decide cómo repartir una suma de dinero entre él y otra persona que debe aceptar obligatoriamente lo propuesto. Una vez más, lo que cabría esperar en un mundo en que todos los individuos siguen su interés propio, es que el proponente se quedara con la totalidad ya que no cabe la posibilidad de que el otro rechazase la oferta. Con este experimento se pretendía precisar si las generosas ofertas que se daban en el juego del ultimatum eran debido a que los proponentes tenían un sentido de justicia o si, por el contrario, lo que actuaba era el miedo a que fueran rechazadas propuestas muy desiguales. La respuesta es que ambos factores eran importantes aunque las ofertas en el juego del dictador eran más reducidas que en el juego del ultimatum pero seguían siendo positivas<sup>19</sup>.

Por lo tanto, estos experimentos han establecido, como mínimo, dos grandes resultados que hay que tener en cuenta. Por un lado, está bien fundamentada la idea de que a la gente les mueve un sentimiento de justicia y que les preocupa el ser tratada injustamente y, por otro, que algunos individuos llevan su indignación hasta el punto de que están dispuestos a castigar a aquellos que actúan de manera injusta aunque les ocasione un perjuicio<sup>20</sup>.

Esto último podría denominarse castigo altruista, o si se prefiere de una reciprocidad negativa castigando actitudes del otro que no se juzgan apropiadas, pero queda por ver si se devuelve una actitud positiva por otra del mismo sentido (reciprocidad positiva). Para mostrar esta última se ha diseñado el denominado juego de confianza<sup>21</sup>.

---

<sup>18</sup> Kahneman,D,Knetsch,J y Thaler,R: " Fairness as a Constraint on Profit Seeking. Entitlements in the Market" American Economic Review September 1986,v76,pag728-41.

<sup>19</sup> Un factor que influye en la generosidad, por ejemplo, es si el dinero del proponente lo ha ganado o lo ha recibido sin contrapartida.

<sup>20</sup> Sin entrar en muchas disquisiciones sobre lo que es la justicia, ya que esta puede significar cosas distintas para personas en entornos diferentes, por lo que aquí respecta se podría decir que en cada situación tenemos expectativas muy diferentes y cuando los resultados no se corresponden con las mismas se perciben como injustos. Por otra parte, los sentimientos que subyacen en el castigo altruista son complejos y por ello no es fácil precisar con exactitud qué se entiende exactamente por castigo altruista ya que comparte rasgos de venganza, justicia, ejemplaridad, el sacrificio o la benevolencia sin identificarse plenamente con ninguno de ellos.

<sup>21</sup> Hay muchas referencias. Véase, por ejemplo, Fehr,E y Gächter,S: "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity" Journal of Economic Perspectives, vol. 14, 2000, págs. 159-81

El experimentador da una cierta suma de dinero,  $x$ , a un sujeto, ( $A$ ), y éste puede entregar cierta suma,  $z$ , de un importe entre 0 e  $x$ , a otro individuo, llamémosle  $B$ . El experimentador entonces triplica dicha cuantía de forma que  $B$  ahora tiene a su disposición  $3z$ , pudiendo devolver lo que desee de esa cuantía a  $A$ .  $B$  en la etapa dos del juego, cuando decide que fracción de  $3z$  reenvía a  $A$ , se encuentra en una situación parecida al juego del dictador y responderá con reciprocidad positiva si la fracción de  $3z$  que  $B$  manda en retorno a  $A$ , es mayor que el importe inicial enviado  $z$ . Actuando de esta forma, por otra parte, conlleva que la reciprocidad sea beneficiosa para ambos.

La evidencia muestra que a pesar de que las interrelaciones solo tienen lugar una vez y que los sujetos no se conocen entre sí, una fracción significativa son receptivos a la reciprocidad- el porcentaje está en una horquilla entre 40 y 66 según distintos análisis-, frecuentemente hay una correlación positiva entre la cuantía de  $z$  y la cantidad que se devuelve y, mucho más importante, hay prácticamente unanimidad de que la propensión a castigar los comportamientos dañinos es más fuerte que la propensión a gratificar una conducta benevolente. Por ello, se puede confiar en que la reciprocidad, positiva y negativa, es una respuesta estable de una fracción no despreciable de la población.

Esta reciprocidad fuerte presenta una serie de ventajas sobre las otras formas de reciprocidad mencionadas anteriormente y, en aras de la brevedad, solo se mencionan dos. En primer lugar, el coste de sancionar a los “ free riders” es ahora mucho más bajo. Cuando se hablaba de reciprocidad directa el coste unitario para el defraudado por interrelación era siempre el mismo con independencia de la frecuencia de comportamientos oportunistas. Ahora, sin embargo, el coste declina conforme los no cooperadores van reduciendo su número por un fenómeno de aprendizaje de los costes de una actitud egoísta, siendo la frecuencia en que se debe castigar ahora menor.

En segundo lugar, cuando se hablaba de reciprocidad directa y se castigaba a los no cooperadores dejando el defraudado de cooperar a su vez había un efecto indirecto perjudicial. En principio, y como se ha comentado, estoy dispuesto a cooperar si espero que los demás lo hagan y cuanto mayores sean mis expectativas de reciprocidad más dispuesto estaré a no dejar de cooperar. Si en este contexto me encuentro con un no cooperador y decido castigarle dejando, a mi vez, de cooperar podría

inducir a otros cooperadores a dejar de cooperar al penalizar tanto a justos como a pecadores. Esto provocaría otras defecciones formándose una bola de nieve en caída libre con consecuencias indeseables. Con el castigo altruista, por el contrario, se puede penalizar a los defraudadores por otros mecanismos diferentes a la mera no cooperación como, por ejemplo, con el rechazo social, confiriendo un estatus inferior al infractor, menores oportunidades de promoción social, unas redes sociales menores, pudiendo llegar, en el límite, al ostracismo social.

Sin embargo, hay un problema con esta solución. No está explicado por qué individuos que son cooperadores están dispuestos a castigar al ser ésta una actividad costosa. Una posible solución es ampliar el concepto de castigo altruista y el problema se resolvería si una colectividad está dispuesta a castigar a aquellos que no castigan ... y castigar a aquellos que no castigan a los que no castigan etc. El único inconveniente es que si esa forma de actuar fuese la norma se podría llegar a imponer cualquier convención social – y no únicamente la cooperación - aunque éstas fuesen de dudosa utilidad para la colectividad como exigir que todos respetasen la convención de llevar corbatas de un determinado color.

Por lo tanto, para explicar la proliferación de normas sociales fomentando la cooperación se requiere explicar las mayores ventajas asociadas a la cooperación. En otras palabras, ese interrogante se resuelve si se postula que la selección natural no solo actúa a nivel individual sino, asimismo, a nivel de grupos. Si estos compiten entre sí y aquellos grupos que fomentan la cooperación son más aptos para sobrevivir, será normal la proliferación de normas de cooperación y ayuda mutua.

No es el momento de entrar en estas cuestiones<sup>22</sup>. Solo indicar, a guisa de conclusión, que dentro de un grupo, el individuo egoísta vence al individuo altruista. A nivel de grupos, por el contrario, los grupos altruistas vencen a los egoístas. En los orígenes de la humanidad, cuando la expansión territorial de cada grupo lleva a competir con otros por el dominio de los recursos, el dilema era nítido: aunque, a nivel individual, la propia supervivencia y capacidad reproductora impulsaba el egoísmo también era cierto que si el grupo al cual se pertenecía no tenía éxito, ya

---

<sup>22</sup> Si desea saber más de la evolución hacia la cooperación humana y el altruismo recientemente ha aparecido un libro del padre de la socio biología francamente interesante, Wilson, E.O La conquista social de la tierra, Debate 2012

no cabía plantearse qué sucedería con las generaciones futuras. El resultado es la amalgama de sentimientos contradictorias que constituye la naturaleza humana.