



Programa Integrado de Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas

Idónea Comunicación de Resultados

**“El altruismo en el marco de la teoría neoclásica:
alcances y limitaciones”**

Alumna: Gabriela Lizeth Pimentel Linares
Asesora: Dra. Nora Nidia Garro Bordonaro

El altruismo en el marco de la teoría neoclásica: alcances y limitaciones

Gabriela Lizeth Pimentel Linares

RESUMEN

La teoría económica concibe tradicionalmente al agente económico como un individuo que se comporta de forma egoísta, sin embargo, el supuesto de preferencias referidas a otros hace posible introducir y estudiar el comportamiento altruista en el marco analítico de la teoría neoclásica. Así pues, resulta interesante realizar un análisis crítico de este enfoque, para reconocer los alcances y las limitaciones que presenta en su afán de constituirse en una teoría capaz de explicar las características e implicaciones del altruismo; dicho análisis se apoya en el estudio de las motivaciones que subyacen en los actos de contribución a otro(s) y en el de la conceptualización misma del altruismo.

ABSTRACT

Economic theory traditionally views the economic agent as an individual who behaves selfishly, however, the assumption of *other-regarding preferences* makes possible to introduce and study altruistic behavior in the analytical framework of neoclassical theory. It is therefore interesting to carry out a critical analysis of this approach to recognize the scope and limitations in their quest to become a theory capable of explaining the characteristics and implications of altruism; This analysis relies on the study of the motivations that underlies acts of contribution to others and in the conceptualization itself of altruism.

Palabras clave: Altruismo, Motivación altruista, Acto altruista, Preferencias referidas a otros

Clasificación JEL: A13; D03; D64.

CONTENIDO

1. Introducción
 2. ¿Cómo se justifica la introducción del comportamiento altruista en el análisis neoclásico?
 3. ¿Cómo se plantea y desarrolla el comportamiento altruista en el análisis neoclásico?
 - 3.1 Análisis neoclásico del altruismo. Modelo de Becker (1981)
 - Altruismo unipersonal
 - Altruismo multipersonal
 - Análisis del altruismo recíproco
 - 3.2 Limitaciones del análisis neoclásico del altruismo
 4. Motivaciones y actos altruistas: definiciones y cuestionamientos
 - 4.1 ¿Qué motivaciones pueden existir detrás de los actos de contribución a otro(s)?
 - 4.2 Motivaciones altruistas y motivaciones egoístas
 - 4.3 ¿Pueden considerarse altruistas los actos de contribución a otro(s) que modela Becker?
 - 4.4 ¿Es posible que en los actos de contribución a otro(s) que modela Becker subyazca una motivación altruista?
 - 4.5 ¿Son identificables los actos altruistas?
 5. Conclusiones
- Bibliografía

1. Introducción

El egoísmo ha sido asumido en la gran mayoría de los análisis acerca del comportamiento de los agentes económicos, dejando así, de lado los comportamientos que implican alguna clase de socialidad entre los individuos. El altruismo no sólo es un comportamiento que implica socialidad entre los agentes, sino que además resulta opuesto al egoísmo, ya que generalmente es entendido como cualquier acto que apunta hacia el bienestar de otro y no hacia el propio como lo hace el egoísmo.

El debate entre altruismo y egoísmo se encuentra desde el surgimiento de la Economía como ciencia, pues se plantea a partir del contraste entre los postulados que hace Smith acerca de la naturaleza del comportamiento de los individuos en sus dos obras más relevantes: *La teoría de los sentimientos morales* y *La riqueza de las naciones*¹; este debate además expresa la compleja relación existente entre la Economía y la Ética.

Debido al papel dominante que ha adquirido la teoría neoclásica, la cual basa su desarrollo en el individualismo metodológico, el supuesto de comportamiento egoísta de los agentes se volvió prácticamente hegemónico. Hasta las últimas décadas del siglo XX, es que resurge significativamente el interés por el análisis del comportamiento altruista.

En este resurgimiento del tema, los trabajos principales integran al altruismo en la racionalidad del agente económico a partir de un replanteamiento de su tipo de preferencias, es decir que, suponiendo que el agente tiene preferencias referidas a otros, en lugar de preferencias referidas a sí mismo, es posible analizar el altruismo en el marco de la teoría neoclásica, la cual entonces se supone compatible tanto con comportamientos egoístas como con comportamientos altruistas.

El objetivo de este trabajo es presentar un análisis crítico de la propuesta neoclásica acerca del comportamiento altruista, con el fin específico de identificar los alcances y las limitaciones que tiene este planteamiento.

El contenido del trabajo está ordenado de la siguiente manera: en la segunda parte se presenta la forma en que se justifica la introducción del altruismo en el marco analítico de

¹ Véase el «problema de Smith».

la teoría neoclásica; en la tercera parte, se expone cómo se plantea y desarrolla el supuesto de comportamiento altruista en dicha teoría, tomando el modelo de Becker (1981) como el referente principal, posteriormente, se muestran las principales limitaciones que presenta este planteamiento; en la cuarta parte, se cuestiona la validez del término “altruista” en la definición de los actos que se consideran como tales en el modelo de Becker, para lo cual se introduce el análisis de las motivaciones que subyacen en los actos de los agentes y la discusión acerca de la conceptualización misma del altruismo; por último se presentan las conclusiones.

2. ¿Cómo se justifica la introducción del comportamiento altruista en el análisis neoclásico?

Según Robbins (2013) la economía es la ciencia de la elección y *“estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos”* (posición 52.0). La teoría neoclásica se construye particularmente con base en la teoría de la elección racional, la cual especifica que *“los agentes son racionales si, y sólo si, sus preferencias pueden ser representadas por funciones de utilidad ordinal y su elección acrecienta al máximo la utilidad”* (Hausman y McPherson, 2007, p. 52).

Las preferencias son racionales si cumplen con dos condiciones: que sean completas y transitivas. Las preferencias son completas si, siendo x y y las opciones, el agente prefiere x a y , y a x o es indiferente entre x y y ; ahora agregando una opción más z , las preferencias son transitivas si se cumple que, si el agente prefiere x a y y y a z , entonces prefiere x a z .

“La completitud y la transitividad establecen juntas un ordenamiento débil de cualquier conjunto finito de opciones y uno puede asignar números a las opciones, de tal manera que las opciones que uno prefiere obtienen números más altos y aquellas a las que es indiferente obtienen el mismo número” (Hausman y McPherson, 2007, p. 52). Añadiendo la característica de continuidad, a las preferencias se les puede representar en una función de utilidad.

La teoría de la elección racional no dice nada respecto a qué tipo de preferencias tiene o debe tener el individuo, sólo que dadas esas preferencias y las restricciones que enfrenta,

elegirá aquellas opciones que le hagan alcanzar el mayor nivel de utilidad posible, es decir que esta teoría solamente define una relación específica entre medios y fines.

Los fines que persigue el individuo pueden ser muy diversos y su escala de valoración es relativa, dice Robbins (2013) al respecto:

“Puedo estar interesado sólo en las cosas que recibo como resultado de la transacción; o puedo estar interesado también en la experiencia de trabajar de una forma más que en otra, o en el prestigio o el desprestigio, el sentimiento de virtud o de vergüenza en utilizar mi propiedad de esta o de otra manera” (posición 187.4).

Para Walras (1987) no es objeto de estudio de la economía el análisis de los fines que busca alcanzar el agente económico, dice:

“El que una sustancia sea buscada por un médico para curar una enfermedad, o por un asesino para envenenar a su familia, es un problema muy importante desde otros puntos de vista pero del todo indiferente desde el nuestro” (p. 155).

Contrario a lo que suponen Hausman y McPherson (2007), la teoría de la elección racional implica necesariamente suponer que las decisiones de los individuos racionales están basadas en su interés propio, en el sentido de que éstos siempre actúan teniendo en cuenta su propia utilidad².

Estar motivado por el interés propio significa dirigir las acciones individuales hacia la satisfacción de las preferencias propias, independientemente de si éstas son preferencias en consideración a sí mismo o en consideración a otros.

En *La riqueza de las naciones*, Smith (1958) ya hace referencia a que los individuos en la economía actúan de acuerdo a su interés propio: *“No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés”* (p.17).

² Hausman y McPherson (2007) dicen: *“muchas personas interpretan erróneamente la teoría corriente de la racionalidad como una teoría del interés propio”* (p.90), sin embargo, como se podrá comprobar a partir de la revisión del análisis del comportamiento altruista que hace Becker, el marco teórico de la elección racional sólo es compatible con acciones motivadas por el interés propio, por el hecho de suponer que el agente racional maximiza su nivel de utilidad.

El comportamiento basado en el interés propio que se supone en la teoría de la elección racional, se ha hecho explícito en el modelo de comportamiento del *homo economicus* postulado en la teoría neoclásica “*en el cual el actor individual maximiza su bienestar propio, dadas las restricciones que enfrenta*” (Rodríguez-Sickert, 2009, p. 223).

El concepto de *homo economicus* como tal, es un término que surge a partir de las reacciones a la descripción que hace John Stuart Mill del hombre económico, quien dice que la economía política “*no trata de la totalidad de la naturaleza del hombre como modificada por el estado social, ni de toda la conducta del hombre en sociedad. Se refiere a él sólo como un ser que desea poseer riqueza, y quien es capaz de juzgar la eficacia comparativa de los medios para obtener ese fin*” (Persky, 1995, p. 223).

Al comportamiento planteado de manera general en el *homo economicus* se añaden supuestos específicos, sobre todo referentes a los fines que éste persigue –como el deseo de riqueza al que se refiere Mill–, conforme a los objetivos que tienen los diversos modelos económicos que se basan en él, pero la hipótesis básica de comportamiento sólo se refiere a que el agente económico es un ser racional que, de acuerdo a los fines que tiene, elige los medios adecuados para lograrlos, dadas sus restricciones, de tal manera que alcance el máximo nivel de utilidad posible. Los supuestos añadidos, no necesariamente son implicaciones o consecuencias lógicas de la naturaleza del comportamiento planteado en la hipótesis básica.

Particularmente, en la literatura económica, el comportamiento racional del *homo economicus* comúnmente ha sido asociado al comportamiento egoísta, sin embargo, según autores como Seglow y O’Neill, entre otros, el hecho de que el agente económico actúe de acuerdo a su interés propio no significa que éste sea egoísta, pues para que esto tenga validez debe hacerse un supuesto específico acerca de sus preferencias, ya que como se dijo anteriormente, la teoría de la elección racional no dice nada respecto al contenido de las preferencias de los individuos.

“Los agentes racionales tratarán de maximizar su utilidad esperada³. Sin embargo [...] esto no implica que uno deba suponer que el agente que actúa por interés propio es

³ Esto en circunstancias de incertidumbre y riesgo, en caso de certidumbre se dice simplemente que los agentes racionales tratarán de maximizar su utilidad.

egoísta. El supuesto meramente equivale a la afirmación de que el agente se preocupa por la maximización de la satisfacción de un conjunto de preferencias consistentes, sujeto a la restricción de presupuesto. [...] Para afirmar que una persona es egoísta, uno necesita hacer un conjunto de supuestos acerca de la naturaleza estrictamente limitada de la función de utilidad del agente” (O’Neill, 2009, pp. 119-120).

Por lo tanto, según este razonamiento, el supuesto de interés propio que subyace en la teoría de la elección racional y que se explicita a través del modelo del comportamiento del *homo economicus*, es compatible con cualquier tipo de preferencias que el agente económico desee tener, siempre y cuando su elección sea racional. Es así como, dentro de esta amplia gama de posibilidades, surge la posibilidad de considerar que el agente económico tenga preferencias y –por ende– comportamientos altruistas.

Dice al respecto Robbins (2013):

“Por lo que a nosotros respecta, nuestros sujetos económicos pueden ser egoístas puros, altruistas puros, ascetas puros, sensuales puros o –lo que es mucho más común– una mezcla de todos esos impulsos. Las escalas de valoración relativa son meramente una manera formal y conveniente para exhibir ciertas características permanentes del hombre como realmente es. El no reconocer la primacía de estas valoraciones es simplemente una falta de comprensión de la importancia de los últimos sesenta años de la Ciencia Económica” (posición 187.4).

Dentro de esta lógica, definir al agente económico como egoísta o como altruista depende solamente de cuál sea la fuente de su utilidad, *“si yo sólo obtengo utilidad a través de ver el éxito de los otros, entonces soy perfectamente altruista; si en cambio, mi utilidad depende sólo del éxito en mis propias metas y preferencias, y soy indiferente a las de otros, entonces soy egoísta. En ambos casos estoy motivado por mi interés propio en el sentido de que atiendo exclusivamente a mi propia utilidad, cualquiera que sea la fuente de esta” (Seglow, 2009, p. 2).*

El hecho de que comúnmente se suponga que el hombre económico es un agente egoísta, quiere decir que se ha añadido un supuesto a la hipótesis básica de comportamiento del *homo economicus*, supuesto que delimita que el agente económico

tiene preferencias sólo en relación a su bienestar individual. Sin embargo, como se ha afirmado hasta ahora, este supuesto no constituye una implicación o consecuencia necesaria del comportamiento racional, por lo tanto, de manera análoga, si se añade el supuesto de que el agente económico tiene preferencias en relación al bienestar de otros, la teoría neoclásica puede justificar la introducción del comportamiento altruista en la racionalidad del agente y por lo tanto, en el análisis económico.

A continuación se presenta la forma en la que se plantea y desarrolla el supuesto de comportamiento altruista en el análisis neoclásico, así como también sus implicaciones y sus limitaciones.

3. ¿Cómo se plantea y desarrolla el comportamiento altruista en el análisis neoclásico?

El supuesto de preferencias autorreferidas (*self-centered preferences*) es el que subyace en la hipótesis de comportamiento egoísta del agente económico. Este supuesto establece que las preferencias del individuo están exclusivamente centradas en su propio consumo y experiencias⁴, es decir, que no toma en cuenta el consumo y experiencias de otros individuos.

Suponer este tipo de preferencias tiene como resultado que las decisiones del agente económico estén ligadas solamente a objetivos individuales, lo que formalmente se expresa a partir de funciones de utilidad independientes unas de otras.

Sin embargo, que las decisiones individuales sean necesariamente independientes entre sí, no es un resultado de que los agentes económicos sean racionales, como señala Becker (1977):

“Las diferentes personas están ligadas por su herencia cultural y antecedentes comunes, y hasta podrían tener nexos más estrechos. Si el individuo j incrementa su consumo de X, el individuo i podría verse afectado en su consumo de X. Tales interdependencias

⁴ En los modelos de la teoría neoclásica, a menudo se asume que los individuos tienen una función de utilidad más limitada, la cual sólo incluye las preferencias por un conjunto de bienes.

ocurren con frecuencia y deben ser consistentes con nuestro modelo de comportamiento racional” (p. 41).

Por su parte, el supuesto de preferencias referidas a otros (*other-regarding preferences*)⁵ permite la integración de comportamientos prosociales⁶ en las funciones de utilidad del agente económico y explicita la influencia que tienen las relaciones sociales sobre sus preferencias –y decisiones–. Este tipo de preferencias conduce a la interdependencia de las funciones de utilidad entre los agentes económicos y, por su mayor alcance en cuanto a la explicación de comportamientos sociales, puede ser empleado en análisis económicos acerca de comportamientos como el altruismo, la reciprocidad, la envidia, la cooperación, entre otros.

Asumiendo funciones de utilidad interdependientes, es posible entonces incorporar comportamientos sociales en marco de análisis neoclásico, siendo esta perspectiva compatible con la maximización de la utilidad individual y sin modificar en esencia los supuestos subyacentes en el comportamiento racional del *homo economicus*. La diferencia esencial ahora es que el agente económico lleva a cabo un proceso de optimización sobre funciones de utilidad interdependientes.

Según Graafland (2009) la economía neoclásica puede integrar preferencias sociales – dentro de las cuales se encuentra el altruismo– en el análisis económico asumiendo que los individuos actúan maximizando preferencias de la forma:

$$U(x) = (1 - r)Y(x) + rZ(x) \quad (1)$$

donde $Y(x)$ es el bienestar material propio obtenido de una elección x , y $Z(x)$ es el bienestar de otro individuo obtenido a partir de la elección x y para quien el agente económico tiene sentimientos altruistas⁷.

⁵ Este concepto es usado comúnmente en Teoría de Juegos en experimentos en los que el agente tiene preferencias que incluyen los pagos (utilidad) de otro individuo, además de los suyos.

⁶ “Este concepto fue acuñado por Zamagni (1996) para aludir de modo genérico al conjunto de comportamientos que favorecen la construcción de agrupaciones sociales o de alguna forma de comunidad entre individuos” (Pena y Sánchez, 2006, p. 56).

⁷ En este caso se supone ya que el agente económico tiene preferencias referidas a otros específicamente enfocadas al bienestar de éstos, pues como se mencionó, a través de este tipo de preferencias también puede representarse el sentimiento de la envidia, en cuyo caso las preferencias referidas a otros estarían enfocadas al perjuicio de otros.

Si $r = 0$ el agente económico es egoísta, pero si $r > 0$ significa que el agente además de preocuparse por su bienestar propio también se preocupa por el bienestar de al menos otro individuo⁸, es decir es altruista. Se cree que es difícil que en la realidad se presenten comportamientos ubicados en alguno de los dos extremos –es decir, que los agentes económicos sean altruistas puros o egoístas puros– y que más bien el individuo se comporta lo equivalente a un punto intermedio.

Si todos los agentes económicos fueran altruistas puros, es decir que actuaran exclusivamente preocupados por el bienestar de otros, surgiría un grave problema de coordinación ya que como señala Seglow (2009) [...] *“since every last person would be exclusively concerned with others’ preferences, leaving no preferences of their own”* (p. 2).

Más adelante se muestra el análisis que hace Becker del caso en que existen dos agentes altruistas puros y de las dificultades que conlleva esta situación en la toma de decisiones y en el proceso de maximización de los respectivos niveles de utilidad⁹.

En cambio, muchos economistas han intentado demostrar que un sistema económico compuesto por agentes egoístas puros conduce a una situación no caótica. Becker (1981) señala que el comportamiento egoísta ha dominado prácticamente todas las discusiones acerca del sistema económico, por dos razones principalmente, la primera por la identificación del comportamiento egoísta con una idea vaga de la “naturaleza humana”, y la segunda porque se ha considerado que el comportamiento egoísta es más eficiente en las transacciones de mercado, las cuales se han tomado como sinónimo de la actividad económica; sin embargo, generalmente se reconoce la importancia del comportamiento altruista en las familias, las cuales según Becker, han sido responsables de gran parte de la actividad económica.

⁸ “[...] la teoría que denominamos altruismo no manifiesta que todos los deseos remotos están dirigidos a otros. Por supuesto, es posible construir una teoría monolítica de este tipo, pero nadie creería que fuera cierta. En realidad deberíamos considerar el altruismo como parte de una teoría pluralista de la motivación, que sostiene que las personas poseen deseos remotos acerca de otros, así como acerca de sí mismas” (Sober y Wilson, 2000, p. 197).

⁹ Por lo tanto, el comportamiento altruista que se estudia en el modelo de Becker no se supone puro o excesivo, sino más bien se plantea un comportamiento altruista que toma en cuenta tanto el bienestar propio como el bienestar de otro(s).

3.1 Análisis neoclásico del altruismo. Modelo de Becker (1981)

— Altruismo unipersonal

El análisis económico del altruismo realizado por Becker que se presenta a continuación, es uno de los más importantes –sino el que más– en la literatura económica acerca del altruismo.

El punto de partida de Becker es suponer un agente h , el cual se comporta de forma efectivamente altruista hacia su esposa egoísta, supóngase w ; altruista significa que la función de utilidad de h depende positivamente del bienestar¹⁰ de su beneficiario y dicho altruismo es efectivo si los niveles de consumo del altruista serían distintos si su función de utilidad no dependiera del bienestar de su beneficiario. Se supone que h es un agente racional, que conoce la función de utilidad de w y cuyas preferencias pueden ser expresadas en una función de utilidad como la siguiente:

$$U_h = U[Z_{1h}, \dots, Z_{mh}, \varphi(U_w)] \quad (2)$$

con $\frac{\partial U_h}{\partial U_w} > 0$

donde U_h representa la utilidad del agente h , U_w la utilidad del beneficiario, Z_{jh} es la j -ésima mercancía consumida por el agente h y φ una función positiva de U_w , que a su vez es una función positiva de las mercancías consumidas por w , es decir $U_w = f(Z_{1w}, \dots, Z_{mw})$.

Suponiendo $P_z = 1$, la restricción presupuestal de h es:

$$Z_h + y = I_h \quad (3)$$

donde y es la contribución que el agente h realiza a w . El ingreso del agente w está compuesto tanto por la contribución que h hace a w como por el ingreso “*que el mercado matrimonial atribuiría a w si estuviera casada con una persona egoísta y, por lo demás, idéntica a h* ” (Becker, 1987, p. 228):

¹⁰ Como en gran parte de los modelos neoclásicos, en este se supone que las preferencias expresadas en las funciones de utilidad, se refieren a conjuntos –o canastas– de bienes. Por lo tanto el bienestar al que se hace referencia depende únicamente del consumo de dichos bienes.

$$S_w = Z_w = I_w + y \quad (4)$$

S_w es el ingreso familiar de w , el cual depende positivamente de la contribución que decida hacerle su benefactor, por lo que el consumo total de w es determinado por la decisión de gasto que haga h .

Despejando y de la ecuación (4) se tiene que:

$$y = Z_w - I_w \quad (4.1)$$

Sustituyendo la ecuación (4.1) en la ecuación (3) y reordenando términos se obtiene la ecuación del ingreso familiar de h :

$$Z_h + Z_w = I_h + I_w = S_h \quad (5)$$

La asignación de recursos del altruista se obtiene maximizando la ecuación (2) sujeta a la restricción que impone el ingreso familiar, expresada en la ecuación (5) y está determinada por la siguiente condición de equilibrio:

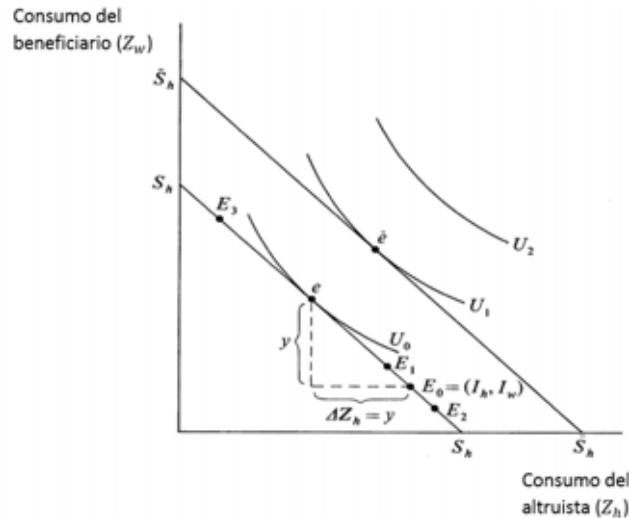
$$\frac{\partial U / \partial Z_h}{\partial U / \partial Z_w} = 1 \quad (6)$$

Esta condición expresa que en equilibrio, la valoración subjetiva que hace el agente altruista de su utilidad en términos de la utilidad de su beneficiario, es decir la Tasa Marginal de Sustitución de Z_h por Z_w (TMS_{Z_h, Z_w}) se iguala a la relación de precios, que en este caso, se supone igual a 1.

La ecuación (6) puede resolverse para obtener las funciones de demanda de h tanto de Z_h como de Z_w :

$$Z_h = Z_h(S_h) \quad \text{y} \quad Z_w = Z_w(S_h) \quad (7)$$

La siguiente gráfica muestra el comportamiento del altruista:



Gráfica 1. Contribuciones de un altruista a su beneficiario (determinadas por las preferencias del altruista y el consumo de ambos). Fuente: Becker, 1987, p.229.

En la Gráfica 1 se puede observar que cuando la recta de presupuesto familiar del altruista es $S_h S_h$, el equilibrio se encuentra en el punto e , donde la pendiente de la curva de indiferencia U_0 es igual a la pendiente de dicha recta presupuestal. Suponiendo un aumento en el ingreso familiar de h , la recta de presupuesto se desplaza hasta alcanzar la recta $\bar{S}_h \bar{S}_h$, cuyo punto de equilibrio es ahora \bar{e} , donde el consumo de ambos agentes es superior que en el punto de equilibrio anterior. Para que esto efectivamente suceda se debe suponer que $\partial Z_i / \partial S_h > 0$ para $i = h, w$, es decir que el consumo propio y el de su beneficiario son mercancías normales o superiores para el agente h .

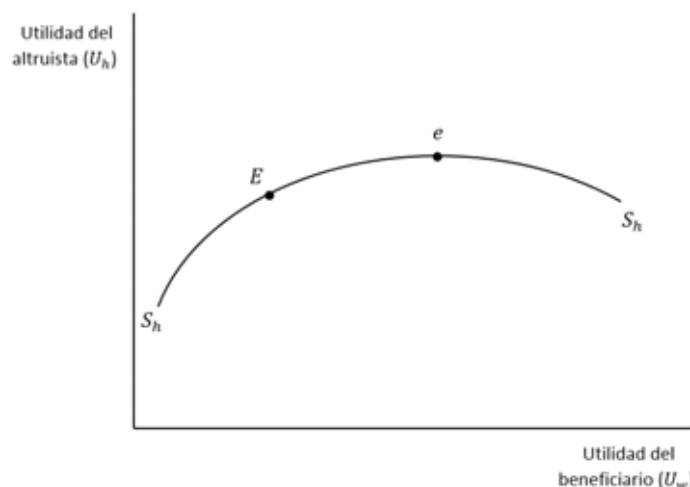
“El altruismo de h sería efectivo si la pendiente de su curva de indiferencia en el punto de «dotación inicial» E_0 fuese menor (en valor absoluto) que la pendiente de su recta de presupuesto. El altruismo efectivo desplaza el equilibrio a lo largo de la recta de ingreso familiar desde la dotación inicial hasta una posición de consumo e ” (Becker, 1987, pp. 229-230).

Por lo tanto en el segmento que va desde la intersección de la recta presupuestal $S_h S_h$ con el eje horizontal que mide el consumo del altruista, hasta el punto de equilibrio e , el agente h disminuye su consumo propio y aumenta la contribución –y por ende, el consumo– a w , sin que esto conlleve una pérdida de bienestar para él, sino todo lo contrario, a lo largo de este segmento, renunciar al consumo propio aumentando el

consumo de su beneficiario, implica un aumento en su nivel de utilidad, justamente porque su función de utilidad depende positivamente del bienestar de w .

En cambio, si las contribuciones de h redistribuyeran el ingreso familiar de tal manera que la dotación se desplace a la izquierda del punto de equilibrio, por ejemplo al punto E_3 , el agente altruista se vería obligado a suspender sus contribuciones a w porque éste sería «demasiado rico» y el altruismo efectivo cesaría. Nótese que en estos puntos ya no se cumple con la condición de que la pendiente de la curva de indiferencia sea menor que la pendiente de la recta presupuestal, por lo tanto el agente h desearía aumentar su consumo propio y disminuir el de w para ubicarse en el nivel de utilidad más alto posible, sin embargo, a pesar de suspender su contribución hacia w , el agente h no tiene posibilidad de redistribuir el ingreso familiar, pues no tiene poder para exigir contribución alguna al agente w que es egoísta.

En la Gráfica 2 se muestra la relación que existe entre la utilidad del altruista y la utilidad de su beneficiario, ésta última aumenta conforme aumenta el consumo de Z_w , lo cual a su vez, es resultado de los incrementos en la contribución que éste recibe del agente h (véase ecuación 4).



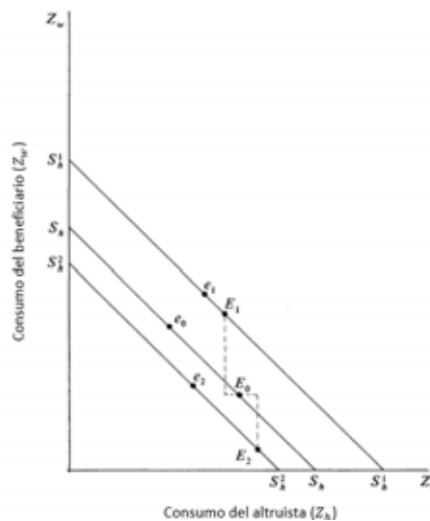
Gráfica 2. Frontera entre las utilidades de un altruista y su beneficiario cuando sus ingresos están dadas y varía la contribución del altruista. Fuente: Becker, 1987, p. 231.

En la gráfica se observa que, suponiendo un ingreso familiar fijo, conforme las contribuciones aumentan, la utilidad del agente altruista va creciendo hasta el punto de

equilibrio e , luego de este punto si las contribuciones continuaran la utilidad del agente h comenzaría a decrecer.

Así, después de que se alcanza el punto de equilibrio e , el altruismo efectivo se suspende —es decir, h suspende sus contribuciones a w —, puesto que el altruista es un agente racional y no seguirá beneficiando a w si esto implica disminuir su nivel de utilidad, si lo hiciera, dejaría de considerarse un agente racional pues ya no cumpliría con el supuesto de la maximización de su utilidad.

Una implicación importante que surge de este análisis del altruismo es que el altruista siempre trata de aumentar su ingreso familiar, pues de esta manera se encuentra en una mejor situación. “Dado que el ingreso familiar es la suma de su propio ingreso y el de su beneficiario, se abstiene de ejecutar acciones que aumentan su propio ingreso si reducen en mayor cuantía el de su beneficiario, mientras que lleva a cabo acciones que reducen el suyo propio si aumentan en mayor cuantía el ingreso de su beneficiario” (Becker, 1987, p. 232). La siguiente gráfica muestra dicho comportamiento:



Gráfica 3. El efecto de variaciones de las oportunidades sobre los consumos de un altruista y su beneficiario. Fuente: Becker, 1987, p. 232.

Sin embargo, lo más interesante de esta implicación es que se extiende hasta el beneficiario egoísta, si la contribución que hace el agente h a su beneficiario w no estuviera bajo cierto control de w , entonces éste, como es egoísta, llevaría a cabo acciones que maximicen su ingreso independientemente de los efectos que éstas pudieran tener sobre el ingreso de su benefactor, sin embargo, sí tiene cierto control

sobre la contribución que el agente altruista decida hacerle y dado su interés por maximizar su utilidad, no llevará a cabo acciones que perjudiquen el ingreso familiar.

“Puesto que w maximiza:

$$S_w = Z_w = I_w + y \quad (4)$$

se abstiene de llevar a cabo acciones que aumenten I_w siempre que y se reduzca en mayor cuantía, mientras que acomete las acciones que reduzcan I_w siempre que y aumente en mayor cuantía. En particular, el beneficiario estaría dispuesto a reducir I_w si I_h aumentase en mayor cuantía, ya que entonces h aumentaría y en una cuantía mayor a la reducción experimentada por I_w , dado que aumentaría el ingreso familiar y la demanda de h de Z_w ”¹¹ (Becker, 1987, p. 234).

Parecería así, que el altruismo de h incita a que su beneficiario egoísta se comporte de forma “altruista” hacia él, lo cual es un beneficio indirecto que obtiene de su propio comportamiento altruista, ya que ahora tendrá la seguridad de que su beneficiario no llevará a cabo acciones que lo dañen disminuyendo su ingreso familiar, sino más bien todo lo contrario. *“Incluso aunque un altruista dé parte de su ingreso y se abstenga de cometer algunas acciones que incrementen su ingreso propio, su consumo propio puede no ser menor que el de un egoísta, porque los beneficiarios¹² de su altruismo considerarían el efecto de su comportamiento sobre su consumo”* (Becker, 1976, p. 820). Sin embargo, este comportamiento aparentemente altruista del beneficiario es en realidad egoísta, pues tiene como objetivo exclusivamente aumentar su bienestar personal; éste resulta un ejemplo claro de la existencia de motivaciones egoístas capaces de imitar actos altruistas.

— Altruismo multipersonal

El análisis para el caso de un agente altruista con más de un beneficiario es análogo al del caso de un solo beneficiario que se ha mostrado en la sección anterior; la función de utilidad del altruista con p beneficiarios sería:

¹¹ Esto resultaría así sólo si se supone que Z_w es una mercancía superior para el agente h .

¹² Más adelante se desarrolla el análisis del altruismo multipersonal.

$$U_h = U(Z_h, Z_1, \dots, Z_p) \quad (8)$$

y

$$Z_h + \sum_{i=1}^p y_i = I_h$$

“donde y_i es la contribución a favor del i -ésimo beneficiario, siendo Z_i su consumo y utilidad, para $i = 1, \dots, p$. Dado que:

$$I_i + y_i = Z_i, \text{ para } i = 1, \dots, p, \quad (9)$$

sustituyendo tenemos:

$$Z_h + \sum_{i=1}^p Z_i = I_h + \sum_{i=1}^p I_i = S_h \quad (10)$$

donde S_h es el ingreso familiar del altruista. Las condiciones de primer orden son:

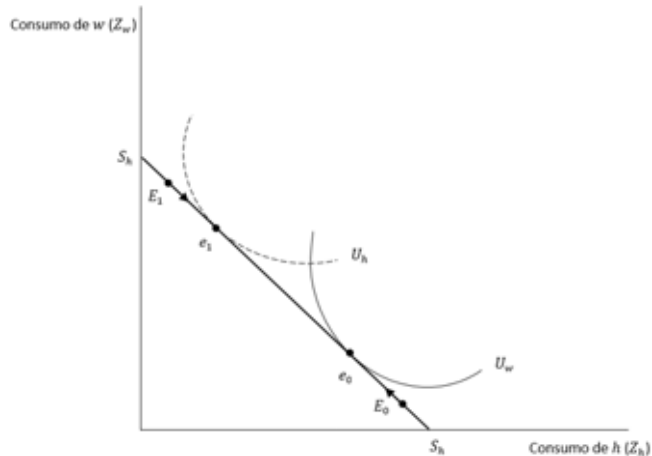
$$\frac{\partial U}{\partial z_i} = \frac{\partial U}{\partial z_j}, \text{ para } i, j = h, 1, \dots, p. \quad (11)$$

En equilibrio, un altruista recibe la misma utilidad de un aumento pequeño en su propio ingreso o del ingreso de cualquier beneficiario (suponiendo que $y_i > 0$)” (Becker, 1987, p. 238).

Al igual que el altruismo unipersonal, el altruismo multipersonal también tiene el efecto de inducir a los beneficiarios egoístas a comportarse como si fueran altruistas hacia su benefactor. Además, este comportamiento se extiende hacia todos los beneficiarios, es decir que cada uno de éstos tomará en cuenta los efectos que sus acciones tienen sobre el ingreso de todos los demás beneficiarios de su benefactor. Como se mencionó anteriormente, estos efectos sobre el comportamiento de los beneficiarios resultan un beneficio indirecto para el altruista, beneficio que “*puede dominar las «desventajas» directas de ser altruista*” (Becker, 1976, p. 820).

— Análisis del altruismo recíproco

Por último, se muestran gráficamente las dificultades que trae consigo el altruismo recíproco, es decir cuando dos agentes son altruistas puros y tratan respectivamente de beneficiar al otro más que a sí mismos. Para este análisis, considérese que tanto el agente h como el agente w son altruistas puros:



Gráfica 4. Altruismo recíproco entre dos personas (determinado por sus preferencias y consumo). Fuente: Con base en Becker, 1987, p. 236.

Sea e_1 la posición de equilibrio preferida por el agente h y e_0 la posición preferida por w . Si la distribución de ingresos inicial se encuentra en E_0 , ambos agentes están de acuerdo en que h efectúe alguna contribución a w ; sin embargo cuando éste último se encuentre en su posición de equilibrio e_0 ya no aceptará más contribuciones de h —porque eso le trasladaría a una curva de indiferencia inferior—, “a menos que h pueda inducir a w a aceptar más, presentándole una elección del tipo «todo o nada» entre ninguna contribución o una suficientemente grande para situarle más lejos de e_0 ” (Becker, 1987, pp. 237-238). De manera análoga, si el punto inicial de distribución de ingresos es E_1 o cualquier punto a la izquierda de e_1 , w tratará de desplazarse hasta e_0 haciéndole contribuciones a h , pero éste no aceptará más contribución que la suficiente para colocarse en e_1 . Si el punto inicial se encontrara entre ambos puntos de equilibrio, entonces los dos agentes tratarían respectivamente de contribuir al otro pero ninguno aceptaría la contribución¹³.

Así, cuando dos agentes son altruistas puros, es decir que sus respectivas funciones de utilidad están predispuestas a favor del otro, resulta imposible llegar a una situación de equilibrio en el consumo de ambos.

3.2 Limitaciones del análisis neoclásico del altruismo

¹³ “Dos altruistas discuten sobre quién debe tener el último asiento en un autobús: «Después de usted», «¡No, después de usted!»”. (Seglow, 2009, p. 2).

Se pueden hacer varias observaciones respecto a las limitaciones del análisis del altruismo que hace Becker. La primera es referente al supuesto de que el agente altruista conoce las funciones de utilidad u ordenamiento de preferencias de todos y cada uno de sus beneficiarios.

En primer lugar, este supuesto es necesario para que sea posible realizar el cálculo de maximización del altruista, ya que como lo expresa la ecuación (2), la función de utilidad del beneficiario está incluida en la función de utilidad del altruista, por lo tanto para hacer su cálculo, éste debe conocerla.

En segundo lugar, este supuesto resulta fundamental para que pueda concluirse que el comportamiento altruista del benefactor genera un efecto indirecto sobre el comportamiento de sus beneficiarios egoístas induciendo a éstos a comportarse como si fueran altruistas hacia él, maximizando el ingreso familiar. Una crítica importante al respecto es la que hace Tullock (1977) en la que el principal argumento que presenta en contra de este supuesto es la falta de realismo, dice que en el mundo real es imposible conocer las funciones de utilidad de los otros debido a que la gente no tiene información perfecta. Explica que al no cumplirse este supuesto, entonces no se puede afirmar que el altruismo del benefactor provoca que los beneficiarios se comporten de manera tal que realicen acciones que maximicen el ingreso familiar del altruista evitando a su vez, todas aquellas acciones que lo disminuyan, puesto que:

*"[...] if the altruist does make a mistake in his judgment of the behavior of the recipient, then the recipient can use the altruistic behavior to inflict exactly the kind of injury on the altruist against which the Becker-type altruism can (will, in Becker's argument) protect him"*¹⁴ (Tullock, 1977, p. 503).

¹⁴ "Consideremos, por ejemplo, un individuo que recibe una transferencia del altruista tal que si una contingencia disminuye en \$1 su ingreso, recibirá un suplemento adicional de \$0.50 por parte del altruista. Él cambia las condiciones de trabajo, quizá por un trabajo menos duro, de tal manera que su ingreso cae \$1, pero su utilidad cae sólo lo equivalente a \$0.25. El altruista, no haciendo un juicio perfecto en esta área, asume que se trata de una caída de \$1 en el ingreso total, por lo tanto da \$0.50 a su beneficiario. Éste ahora está \$0.25 mejor que antes, y el altruista está \$0.50 peor. [...] si él tuviera evaluada correctamente la utilidad de su beneficiario, habría contribuido sólo con \$0.125 en lugar de \$0.50, con lo que hubiera resultado que el beneficiario estuviera peor que antes y no habría llevado a cabo dicha acción" (Tullock, 1977, p.503-504).

En aquellas situaciones en las que existe cierta proximidad entre los agentes, tales como la familia o las comunidades, es factible suponer que los agentes conocen sus funciones de utilidad, por lo que, en este sentido, afirmar que este supuesto es irreal no resulta del todo correcto, sin embargo sí se debe señalar que entonces, el tipo de altruismo que estudia Becker tiene un alcance limitado a las relaciones personales cercanas, como dicen al respecto Pena y Sánchez (2006) “*a mayor dimensión del grupo, la habilidad de los individuos para anticipar las funciones de utilidad de otros individuos podría deteriorarse, con lo que parece lógico suponer que las relaciones de simpatía y los vínculos altruistas tengan un ámbito limitado*” (p.62).

El enfoque neoclásico presenta una problemática adicional al no hacer evidente el nexo que se supone entre la utilidad interdependiente y el comportamiento altruista, ya que al incorporar el bienestar del beneficiario en la función de utilidad del altruista, no se precisa cómo es que esta interdependencia implique que el agente altruista lleve a cabo acciones –contribuciones– en favor del agente beneficiario¹⁵, por lo que cabe la posibilidad de considerar que al agente altruista le bastaría sólo con ser espectador del bienestar del beneficiario sin necesidad de contribuir al mismo (*free-rider problem*).

Una limitación más del análisis neoclásico del altruismo es que el tipo de altruismo que en él se estudia está condicionado por un rango específico de distribución de ingresos entre el altruista y su beneficiario. Tomando en cuenta la Gráfica 1 el altruismo sólo existe en el segmento que va desde la intersección de la recta presupuestal ($S_h S_h$) con el eje horizontal que mide el consumo del altruista, hasta el punto de equilibrio e o bien, tomando en cuenta la Gráfica 2 el altruismo sólo existiría en la parte creciente de la curva (S_h, e).

En el caso de que la distribución inicial de ingresos personales esté a favor del beneficiario egoísta o en el caso de que por alguna circunstancia especial el ingreso se redistribuya de tal manera que se coloque a la izquierda del punto de equilibrio sobre la recta de presupuesto en la Gráfica 1, el análisis de Becker ya no tendría aplicabilidad alguna, simplemente porque ya no habría comportamiento altruista alguno que estudiar.

¹⁵ Véase Arrow (1972).

La razón de ser de esta limitación es que la definición de agente racional limita el concepto de altruismo que se puede introducir en la teoría, al considerar que el agente sólo se comportará de manera altruista mientras este comportamiento le dé como resultado aumentos en su nivel de utilidad, se imposibilita el análisis del comportamiento altruista que no presuponga la maximización de utilidad del agente.

4. Motivaciones y actos altruistas: definiciones y cuestionamientos

De manera general, se entiende que los actos altruistas son aquellas acciones en las que un individuo ayuda a otro sin que esta ayuda tenga una contrapartida evidente. Con base en esta idea, el hecho de que los actos que se definen bajo el concepto de altruismo efectivo en el modelo de Becker estén sujetos a la condición de maximización de la utilidad, implica que el agente altruista se beneficia a sí mismo al llevar a cabo acciones que realiza para beneficiar a otro(s), lo cual conduce al cuestionamiento acerca de la validez del uso del término “altruista” para denominar a este tipo de actos, pues de esta manera, aparentemente el agente estaría recibiendo una contrapartida por su acción benéfica, lo que en lugar de acto altruista, podría parecer en cierta medida, una especie de intercambio¹⁶.

Por lo tanto, el problema que se discute en esta sección es si efectivamente los actos que modela Becker pueden considerarse como altruistas, o si sólo son actos capaces de imitar al altruismo. Para fines prácticos, hasta que se defina si pueden considerarse o no como actos altruistas, a estos actos se les llamará simplemente actos de contribución¹⁷ a otro(s).

Debido a que las acciones que llevan a cabo los agentes económicos son resultado de sus preferencias, que a su vez, son explicadas por sus motivaciones, para intentar

¹⁶ “«[...] No siento ninguna gratitud vulgar hacia vosotros. La mayoría de las veces siento que vosotros debierais estarme agradecidos a mí por daros la oportunidad de disfrutar el lujo de la generosidad... Puede que haya venido al mundo expresamente con el propósito de aumentar vuestra felicidad. Pude haber nacido para ser un benefactor tuyo dándote algunas veces una oportunidad de ayudarme en mis pequeñas perplejidades» (Dickens, 1867, pág. 41)” (Citado por Becker, 1987, p. 228).

¹⁷ En este caso la palabra contribución hace referencia exclusivamente a la parte del ingreso familiar del altruista que éste transfiere a su beneficiario (ecuación 4.1) y que no tiene una contrapartida evidente.

responder el cuestionamiento planteado, es necesario e inevitable introducirse en el análisis de las motivaciones que subyacen en los actos de los individuos.

En el marco de análisis de la teoría neoclásica las preferencias de los individuos se suponen dadas, es decir, esta teoría no se preocupa por explicar lo que lleva a los individuos a tener ciertas preferencias específicas. Por lo tanto, el estudio de las motivaciones que subyacen en los actos de contribución a otro(s), debe abordarse a partir de enfoques distintos que permitan el análisis de los factores individuales y sociales que pueden influir en la determinación de las preferencias y elecciones del agente económico.

4.1 ¿Qué motivaciones pueden existir detrás de los actos de contribución a otro(s)?

El individuo que otorga una contribución a otro puede tener diversas motivaciones para hacerlo. A continuación se presenta una propuesta de clasificación de las posibles motivaciones que subyacen en este tipo de comportamiento, la cual trata de sintetizar y de rescatar los elementos fundamentales de algunas clasificaciones existentes en la literatura.

i) Motivación altruista genuina o “pura”. Esta se define como una preocupación intrínseca por el bienestar del otro y se caracteriza por el desinterés del agente, quien no espera recibir nada a cambio de la ayuda que da a su beneficiario aunque ésta le resulte costosa.

Esta motivación puede ser provocada por la capacidad de empatía, la cual se describe *en términos generales como “una respuesta emocional orientada a otros, congruente con el bienestar percibido de otra persona [Batson (1998)]”* (Schokkaert, 2006, p.134). El origen de la motivación por empatía es meramente individual, es decir que no se explica a partir de factores externos al individuo.

ii) Normas sociales y cuasimorales. A diferencia de la motivación anterior, esta motivación se presenta cuando el agente está influenciado por su medio social, en el cual existen normas que determinan en cierta forma el comportamiento, las preferencias y las motivaciones de los individuos¹⁸. Según Elster (2006) las normas sociales incluyen las normas formales, de venganza y de regulación del uso del dinero y su eficacia puede ser

¹⁸ Etzioni (1988) entiende a las personas “como miembros de colectividades sociales, colectividades que, en una medida significativa, modelan las decisiones individuales” (p. xi).

condicional a la presencia de observadores; por su parte las normas cuasimorales incluyen la norma de la reciprocidad fuerte¹⁹ y la norma de la cooperación condicional y su efectividad depende de que los agentes puedan observar las acciones que llevan a cabo otros.

En sociedades donde se valora positivamente el altruismo, el individuo puede percibir la contribución o ayuda a otros como un deber u obligación y puede estar motivado a comportarse así, tanto porque le parece moralmente correcto como por la presión social que los demás individuos ejercen sobre él, o incluso por el miedo a ser castigado si no lo hace.

iii) Emociones de orgullo o vergüenza. Los actos de contribución a otro(s) también pueden ser motivados por emociones tales como el orgullo y la vergüenza, es decir que el individuo desea que los demás “piensen bien” o que no “piensen mal” de él. Este tipo de motivaciones están relacionadas estrechamente con las normas sociales, Etzioni (1988) dice al respecto que los individuos son *“capaces de actuar racionalmente por su cuenta, a favor de sí mismos o de su «yo», pero su capacidad de hacerlo está fuertemente afectada por el modo en que se encuentran enraizados en una comunidad profunda y sustentados por una moral firme y con una base emotiva personal”* (p. ix).

iv) Esperanza de recibir una recompensa. El agente que ayuda a otro(s) debido a esta motivación, tiene la esperanza de recibir una recompensa ya sea material o inmaterial; por ejemplo, la gratitud, el aumento de su reputación o prestigio social, entre otros objetivos sociales o psicológicos que puede tener.

a) Reciprocidad. La reciprocidad *“en un sentido motivacional se refiere a la «cooperación» en repetidas interacciones donde los actores se ayudan mutuamente y al mismo tiempo, esperan ganancias de la cooperación”* (Schokkaert, 2006, p. 133). Impulsado por esta motivación, el individuo contribuye a otro(s) porque tiene la expectativa de ser retribuido en un futuro por su(s) beneficiario(s).

¹⁹ Como se verá más adelante, la reciprocidad también puede clasificarse dentro del tipo de motivaciones de esperanza de recibir una recompensa.

b) Efecto de la satisfacción moral. El efecto de la satisfacción moral (*warm-glow effect* en inglés) consiste en “una buena sensación que los donadores derivan del acto de dar” (Schokkaert, 2006, p.156).

“Andreoni (1989,1990) argumenta que los hechos empíricos con respecto a las donaciones caritativas sólo pueden ser explicados si uno hace el supuesto de que los donadores derivan la llamada «satisfacción moral» del acto mismo de dar” (Schokkaert, 2006, p.140). Así la donación entraría directamente en la función de utilidad del altruista, pudiendo expresarse de la siguiente forma:

$$U_h = U[Z_{1h}, \dots, Z_{mh}, \varphi(U_w), g_h] \quad (12)$$

donde g_h es la contribución que el agente altruista hace a su beneficiario.

4.2 Motivaciones altruistas y motivaciones egoístas

Al igual que las preferencias, las motivaciones del agente pueden distinguirse entre las que están dirigidas a sí mismo (motivaciones egoístas) y las que están dirigidas hacia otros (motivaciones altruistas).

Elster (2010) define una motivación altruista como “el deseo de mejorar el bienestar de otros aun al precio de una pérdida neta de bienestar en uno mismo” (p. 114). De acuerdo con esta definición, de la clasificación de motivaciones presentada, sólo la motivación altruista genuina o “pura” puede definirse como altruista, pues es la única en la que el agente estaría dispuesto a sufrir una pérdida en el bienestar propio a cambio de beneficiar a otro individuo; todas las demás motivaciones se definen como egoístas porque en todas el agente desea o está condicionado a mejorar el bienestar de otros pero a la vez, también mejora el suyo propio.

Respecto a la motivación de la satisfacción moral, Andreoni (1989) la define como egoísta y dice que conduce a lo que él llama un “altruismo impuro”, sin embargo, es importante considerar si efectivamente la producción de la satisfacción moral es el objetivo del agente²⁰ o sólo resulta un efecto de su comportamiento. “Si la satisfacción moral

²⁰ Pena y Sánchez (2006, p. 64) critican el hecho de que la obtención de satisfacción moral se considere como un posible objetivo del agente; dicen que si los individuos llevan a cabo acciones en la búsqueda de la satisfacción moral, es porque existen unas escalas valorativas previas en el mismo sentido, por lo que la búsqueda de la satisfacción

representa la razón por la cual [las personas] ayudan o dan a otros, no sería muy apropiado calificarla de altruista. Dan porque, a fin de cuentas, el dar las hace estar mejor. Esto no significa decir que un altruista no pueda sentir también satisfacción moral; sencillamente, ésta no se incluiría entre sus motivos (inconscientes) para ayudar o dar (Elster, 2010, p. 115).

4.3 ¿Pueden considerarse altruistas los actos de contribución a otro(s) que modela Becker?

Elster (2010) define un acto altruista como *“una acción que tiene en una motivación altruista una razón suficiente”* (p. 114).

Siguiendo esta definición, los actos de contribución a otro(s), sí pueden ser definidos como actos altruistas ya que, al menos aparentemente una motivación altruista puede ser la que subyace en él, independientemente de si ésta sea efectivamente la que lo motiva o no, *“si te veo dando dinero a un mendigo en la calle, lo llamo acto altruista, porque es una acción que podría surgir de una motivación altruista”* (Elster, 2006, p.185).

Sin embargo, esta forma de entender los actos trae consigo la posibilidad de que errores en la interpretación de las motivaciones de un acto, conduzcan a cometer errores en la definición del mismo.

Ya se dijo anteriormente que los actos de un individuo están explicados en última instancia por sus motivaciones, por lo que resultaría contradictorio definir un acto como altruista cuando la motivación que subyace en él es definida como egoísta. La definición que propone Elster permite este tipo de ambigüedad, y es justamente por esta razón, que bajo dicha definición se pueden considerar como actos altruistas a los actos que se integran bajo el concepto de altruismo efectivo, sin antes haber definido la motivación que realmente subyace en ellos.

Por lo tanto, sería más específico definir a los actos altruistas como una acción para la cual una motivación altruista es la razón que efectivamente la explica²¹. De esta forma no

moral en sí misma, no sería la causa de la acción del agente sino más bien, éste estaría actuando de acuerdo con dichas escalas de valores.

²¹ La definición de altruismo de Kolm (2006) si bien no contempla un problema de exclusión mutua entre el bienestar propio del agente altruista y el bienestar del beneficiario, sí expresa que el altruismo implica actuar de acuerdo con

cabría la posibilidad de definir a un acto de manera tal, que dicha definición resulte contradictoria a la motivación que subyace en él. Así, tomando como referencia esta definición más específica, los actos de contribución a otros(s) definidos como altruistas en el planteamiento de Becker y bajo la definición de Elster, sólo podrían ser considerados como tales si efectivamente subyacen en ellos motivaciones altruistas.

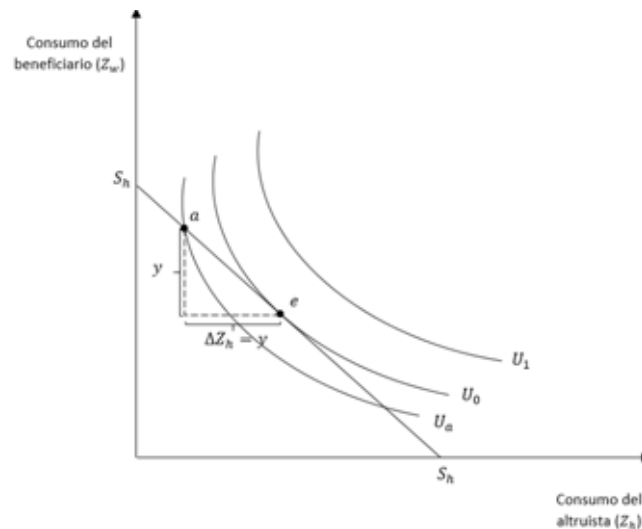
4.4 ¿Es posible que en los actos de contribución a otro(s) que modela Becker subyazca una motivación altruista?

Lo que resulta entonces esencial es preguntarse si realmente —y no sólo en apariencia—, los actos de contribución a otro(s) del modelo de Becker pueden tener como fundamento una motivación altruista.

Como se mostró, el altruismo efectivo está condicionado por la maximización de la utilidad, es decir que, el agente racional realiza contribuciones a su beneficiario solamente mientras esto le produzca aumentos en su nivel de utilidad, lo que significa que se excluyen del análisis los actos que tienen como resultado una disminución en el nivel de utilidad del agente económico, pues un agente racional no actuaría de dicha forma.

Se tiene entonces que, los actos de contribución a otro(s) que modela Becker no son compatibles con la definición de motivación altruista de Elster, pues como se señaló con anterioridad, éste supone que dicha motivación implica una pérdida en el bienestar propio del agente altruista, lo que en términos del análisis neoclásico equivaldría a una disminución en el nivel de utilidad. En el marco neoclásico, el acto altruista motivado efectivamente por una motivación altruista según el concepto de Elster, se representa en la siguiente gráfica:

una motivación altruista, dice que: *“Altruism is the preference for the good of some other people in itself, and it also denotes acting in favour of this good for this motive”* (p. 8).



Gráfica 5. Comportamiento altruista que aumenta la contribución al beneficiario disminuyendo con ello el nivel de utilidad del altruista. Fuente: Elaboración propia.

Si ubicado en el punto de equilibrio e , el agente altruista decide hacer más contribuciones a su beneficiario de tal manera que la distribución de ingresos entre ambos se encuentre a la izquierda del equilibrio sobre la recta de presupuesto $S_h S_h$, por ejemplo en el punto a , entonces su comportamiento provocaría que se pase de la curva de indiferencia U_0 a la curva de indiferencia U_a , disminuyendo así su nivel de utilidad, lo que claramente resulta incompatible con la condición de maximización de la utilidad, necesaria para definir a un agente como racional.

Como consecuencia, en el altruismo efectivo no puede subyacer una motivación altruista, pues ésta es incompatible con el axioma de maximización de la utilidad y por ende, con la idea de racionalidad del agente económico; es por esto que las únicas motivaciones posibles detrás de los actos que Becker define con el concepto de altruismo efectivo, son motivaciones egoístas capaces de imitar actos altruistas.

Dicen Pena y Sánchez (2006, p.68) que lo paradójico es que esta teoría que trata de integrar comportamientos altruistas, renuncia a ser una teoría sobre el altruismo, en tanto no consideran la posibilidad de que los agentes tengan motivaciones altruistas, es decir que estén preocupados por el bienestar de los otros de modo intrínseco.

En el marco de la teoría de la elección racional y por lo tanto, también en el de la teoría neoclásica, un acto altruista en el que subyace una motivación altruista –como se han definido aquí estos conceptos– sólo puede ser considerado como un acto irracional.

Esto sucede básicamente porque entre el planteamiento neoclásico del altruismo y la definición de motivación altruista de Elster que se ha tomado como referencia aquí, existe una divergencia en cuanto a si el altruismo debe o no, implicar una pérdida de bienestar propio para el agente altruista²². Es claro que en el análisis neoclásico los actos altruistas no implican una pérdida de bienestar personal, sino todo lo contrario pues aunque parezca que al disminuir su consumo y aumentar el de su beneficiario el agente altruista pierde bienestar, la disminución en su consumo propio se compensa de tal forma que alcanza un nivel de utilidad mayor. Mientras que Elster, desde la propia definición, supone que para que se considere que una motivación es realmente altruista, el agente motivado por ésta, sufre una pérdida en su bienestar propio.

Esta divergencia expresa uno de los grandes problemas de definición del concepto de altruismo, el cual consiste en *“saber si el altruismo requiere del sacrificio de uno mismo o trae consigo, de modo más general, una pérdida o un riesgo”* (Canto-Sperber, 2001, p. 487).

4.5 ¿Son identificables los actos altruistas?

Dado que lo esencial para definir a un acto como altruista es saber si efectivamente subyace en él una motivación altruista, resulta interesante plantearse por último, el cuestionamiento respecto a si los actos surgidos de motivaciones altruistas pueden ser reconocidos e identificados.

Según Elster (2011) existen tres tipos de posturas o actitudes ante los actos desinteresados, las posturas escépticas que *“afirman que nunca se puede saber si un comportamiento aparentemente desinteresado surge realmente de una motivación desinteresada, las posturas cínicas que afirman que esas motivaciones no existen, y que la apariencia de desinterés se explica siempre por móviles interesados”* y la postura de la sospecha que se encuentra entre ambas (p. 21).

Dado que no hay argumentos para ello, no se niega aquí la posible existencia de motivaciones altruistas; sin embargo, adoptando la última postura, se plantea la duda de

²² Gran parte –por no decir la mayoría– de las definiciones de altruismo encontradas, coinciden con la idea de sacrificio personal del agente altruista.

que, suponiendo que este tipo de motivaciones existan ¿cómo pueden reconocerse los actos que efectivamente están motivados por ellas?

El problema es entonces, definir si es posible –y si es así, cómo– diferenciar los actos en los que subyace una motivación altruista de aquellos actos en los que subyacen motivaciones egoístas capaces de imitar actos altruistas.

“Al parecer, podríamos identificar el funcionamiento de motivos auténticamente altruistas si se cumplieran dos condiciones. En primer lugar, la acción que beneficia a otros es proactiva, no reactiva. En segundo lugar, es anónima, en el sentido de que la identidad del actor benéfico no es conocida ni por el beneficiario ni por terceros” (Elster, 2010, p.126).

Si no se cumpliera la condición de proactividad podría pensarse que el acto del agente responde a algún comportamiento previo de otro(s) o que espera algo a cambio de su ayuda, es decir que su acto estaría condicionado a la acción de otro(s), lo que significaría que el agente no desea aumentar el bienestar de su beneficiario como un fin en sí mismo y por lo tanto, la motivación que subyace en su actuar sería de carácter egoísta.

Por su parte, la condición de anonimato de los actos altruistas es necesaria para descartar que el agente está motivado por el deseo de no ser castigado o por el de ser reconocido socialmente. Sin embargo, cabe mencionar que esta condición a pesar de ser necesaria, no resulta suficiente para definir que un acto tiene como fundamento una motivación altruista, pues aun cumpliéndose, nadie puede asegurar que el altruista esté actuando de tal manera, con el fin de ser reconocido o aprobado por sí mismo²³.

Aunque estas dos condiciones constituyan una pista para distinguir cuáles actos están impulsados por motivaciones altruistas y cuáles por motivaciones egoístas, resultan insuficientes para poder encontrar una respuesta determinante, debido a la complejidad que hay detrás de las motivaciones de los individuos, pero sobre todo al hecho de que las motivaciones del agente son internas, pueden ser inconscientes y por tanto

²³ Kant dice que aun cuando no estemos representando ante un público exterior, nunca podemos saber si estamos actuando ante la audiencia interna (Elster, 2010 p. 126).

permanecen ocultas, mientras que los actos son lo único que está en la “superficie” y que se puede observar.

Por lo tanto, a pesar de que no haya argumentos para negar la posible existencia de motivaciones altruistas y por ende, de actos motivados por éstas, tampoco hay los mecanismos suficientes para probar su existencia, porque incluso los métodos experimentales que se utilizan para el estudio del comportamiento y de las decisiones de los agentes económicos, no pueden ofrecer respuestas incuestionables, pues en un experimento los agentes interactúan en escenarios controlados por el investigador, lo que provoca la posibilidad de que los agentes actúen de forma distinta a como actuarían fuera del entorno del experimento.

De manera que no hay forma de saber precisamente si en un acto subyace o no una motivación altruista, y *“hasta el día en que los científicos puedan escanear la conducta del cerebro a distancia, no lo sabremos”* (Elster, 2006, p. 205).

5. Conclusiones

El supuesto de preferencias referidas a otros, expresado formalmente a partir de funciones de utilidad interdependientes permite, según la teoría neoclásica, introducir el comportamiento altruista en el análisis económico, resultando compatible con el axioma de comportamiento racional supuesto en el modelo del *homo economicus*.

Puesto que el comportamiento racional implica la maximización de la utilidad, el comportamiento altruista sólo existe mientras los actos de contribución a otro(s) produzcan aumentos en el nivel de utilidad del agente altruista, lo que significa que éste no está preocupado intrínsecamente por el bienestar de su beneficiario, sino que en última instancia, atiende exclusivamente al suyo propio.

En este sentido, suponer que el agente económico se comporta de acuerdo a su interés propio, entonces no sólo significa que éste actúa de manera tal que satisfaga sus preferencias cualesquiera que sean éstas, sino que también significa que dirige sus acciones hacia el bienestar personal, pues en última instancia, el comportamiento del agente racional está sujeto a la condición de maximización de su nivel de utilidad.

El comportamiento altruista que se plantea en el marco de la teoría neoclásica resulta incompatible con una definición de altruismo que exprese una disyuntiva entre el bienestar propio y el bienestar de otros. Si se acepta que las motivaciones altruistas implican una pérdida en el bienestar del agente altruista, no puede decirse entonces, que los actos de contribución a otro(s) que se introducen en el análisis neoclásico sean altruistas, puesto que la idea de una pérdida de bienestar propio resulta inconsistente con la condición de maximización de la utilidad; por lo tanto, las únicas motivaciones que pueden explicar los actos que la teoría neoclásica plantea como altruistas, son motivaciones egoístas capaces de imitar al altruismo.

Si como en la mayoría de definiciones del altruismo, se acepta que mejorar el bienestar de otro implica una pérdida o un costo para el altruista, entonces en el marco de la teoría neoclásica, los actos altruistas solamente pueden ser definidos y representados como actos irracionales.

El marco analítico de la teoría neoclásica resulta útil para el análisis de comportamientos prosociales que sean compatibles con la búsqueda del interés propio y que por lo tanto, coincidan con la lógica de la maximización de la utilidad individual, tales como la reciprocidad y la cooperación condicional.

La teoría neoclásica tiene impedimentos axiomáticos para abordar el altruismo que implica un sacrificio por parte del agente altruista, por lo que el análisis de éste, sólo puede hacerse a través de enfoques teóricos que permitan conceptualizar al agente económico como un individuo que toma sus decisiones no sólo en base a la maximización de su nivel de utilidad, sino en base a características y procesos más complejos.

Por último, si bien es cierto que no hay argumentos para negar la existencia de motivaciones altruistas, en la realidad no existen aún los mecanismos suficientes para distinguir entre los actos en los que subyacen este tipo de motivaciones y los actos en los que subyacen motivaciones egoístas que imitan al altruismo.

Bibliografía

Andreoni, J. (1989) "Giving with impure altruism: applications to charity and Ricardian equivalence" en *Journal of Political Economy*, vol. 97, N° 6, pp. 1447–1458.

Arrow, K. (1972) "Gifts and Exchanges" en *Philosophy & Public Affairs*, vol. 1, N° 4, pp. 343-362.

Becker, G. (1976) "Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology" en *Journal of Economic Literature*, vol. 14, N° 3, pp. 817-826.

_____ (1977) *Teoría Económica*. México: Fondo de Cultura Económica.

_____ (1981) "Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place" en *Economica*, vol. 48, núm. 189, pp. 1-15.

_____ (1987) *Tratado sobre la familia*. Madrid: Alianza Universidad.

Canto-Sperberg, M. (2001) *Diccionario de Ética y de Filosofía Moral*. Tomo I/A-J. México: Fondo de Cultura Económica.

Elster, J. (2006) "Altruistic behavior and altruistic motivations" en *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity Volumen 1*, editado por Serge-Christophe Kolm y Jean Mercier Ythier. pp. 183-206. Amsterdam: Elsevier.

_____ (2010) *La explicación del comportamiento social. Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. México: Gedisa.

_____ (2011) *El desinterés: tratado crítico del hombre económico (I)*. México: Siglo XXI Editores.

Etzioni, A. (1988) *The moral dimensión: Toward a New Economics*. New york: The Free Press.

Graafland, J. (2009) "Self-interest" en *Handbook of Economcs and Ethics*, editado por Jan Pell e Irene van Staveren. pp. 477-483. UK: Edward Elgar Publishing Limited.

S. (2006) "Introduction to the economics of giving, altruism and reciprocity" en *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity Volumen 1*, editado por Serge-Christophe Kolm y Jean Mercier Ythier. pp. 1-122. Amsterdam: Elsevier.

Hausman, D. y McPherson, M. (2007) *El Análisis Económico y la Filosofía Moral*. México: Fondo de Cultura Económica y CIDE.

O'Neill, J. (2009) "Egoism" en *Handbook of Economics and Ethics*, editado por Jan Pell e Irene van Staveren. pp. 115-122. UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Pena, J. y Sánchez, J. (2006) "Altruismo, simpatía y comportamientos prosociales en el análisis económico" en *Principios: estudios de economía política*, vol. 4, pp. 55-70. Madrid.

Persky, J. (1995) "The Ethology of Homo Economicus" en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, N° 2, pp. 221-231.

Robbins, L. (2013) *An essay on the nature & significance of economic science*. EU: Edición digital por Mises Institute.

Rodríguez-Sickert, C. (2009) "Homo Economicus" en *Handbook of Economics and Ethics*, editado por Jan Pell e Irene van Staveren. pp. 223-229. UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Schokkaert, E. (2006) "The empirical analysis of transfer motives" en *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity Volumen 1*, editado por Serge-Christophe Kolm y Jean Mercier Ythier. pp. 127-181. Amsterdam: Elsevier.

Seglow, J. (2009) "Altruism" en *Handbook of Economics and Ethics*, editado por Jan Pell e Irene van Staveren. pp. 1-7. UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Smith, A. (1958) *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. (2° ed.) México: Fondo de Cultura Económica.

Sober, E. y Wilson D. (2000) *El comportamiento altruista: Evolución y psicología*. Madrid: Siglo XXI de España Editores.

Tullock, G. (1977) "Economics and Sociobiology: A Comment" en *Journal of Economic Literature*, vol. 15, N° 2, pp. 502-506.

Walras, L. (1987) *Elementos de Economía Política Pura (o Teoría de la Riqueza Social)*. Madrid: Alianza Editorial.