

¿Nuestra carrera profesional influye en nuestro nivel de egoísmo?: estudio aplicado en el Perú

Sandra Blossiers Dietrich / Alejandra Soto Rengifo

Universidad del Pacífico

Resumen

El presente estudio examina la existencia del paradigma que plantea al ser humano como un individuo egoísta, dentro del plano empírico. Se explora la posibilidad de variación del grado de egoísmo en las personas según sus carreras profesionales. Para dicho análisis, se ha aplicado como método la economía experimental en alumnos de los últimos ciclos de las carreras de Administración, Economía, Medicina y Sociología; todos ellos ubicados dentro de una posición socioeconómica similar.

Se ha encontrado evidencia de que las carreras profesionales tienen, en cierta medida, alguna influencia sobre el grado de egoísmo que presentan las personas. En este sentido, los economistas serían el grupo profesional que más egoísmo presenta dentro de nuestra muestra.

Por otro lado, mediante este estudio se buscó analizar si el género es un factor determinante en el grado de egoísmo presentado en las personas; sin embargo, en el caso de los peruanos no se encontraron diferencias importantes.

Adicionalmente, el presente artículo explora también la posibilidad de la influencia del factor geográfico, en el caso del Perú, sobre el nivel o grado de egoísmo en las personas. Para esto, se utilizó como muestra el departamento de Ica, donde se realizaron las investigaciones necesarias para el caso. Sobre esto, los iqueños presentarían un índice más alto de colaboración mutua con respecto a los limeños.

El estudio cobra una importante relevancia en cuanto busca y logra sustentar la idea de que los individuos no son del todo egoístas al tomar decisiones, tal como plantea la teoría económica. Asimismo, que la carrera profesional puede ser un factor que manipula e influye sobre el aumento del grado de egoísmo.

Palabras clave: socioeconomía, egoísmo, teoría de juegos.

Códigos JEL: A12, A13 y C72.

Abstract

This study examines the existence of the paradigm of the human being as an egoistic individual, within the empirical plane. The possibility of variation of the degree of altruism in people's behavior is explored according to their careers. For this analysis, we have applied experimental economics in students of the last year of their education, in Business Administration, Economics, Medicine and Sociology; all of them within a similar socioeconomic position.

Other researchers have found evidence that the professional careers have, to a certain extent, some influence on the altruistic behavior. In this context, we have found that the economists would be the professional group that presents less altruistic behavior within our sample.

On the other hand, by the elaboration of this study, we pretend to analyse if the gender differences are a determining factor in the degree of altruism; nevertheless, we did not find any important differences.

In addition to this, our work also explores the possible influence of the geographic factor. For this, we used as a sample the department of Ica, where we made the necessary investigations for the case. On this, the individuals from this zone present a superior index of mutual cooperation, in comparison with the individuals from Lima.

Keywords: socioeconomics, egoism, game theory.

JEL codes: A12, A13 and C72.

INTRODUCCIÓN

La teoría económica sostiene que los seres humanos siempre buscan maximizar su utilidad velando solo por sus propios intereses. Este comportamiento económico, cuya finalidad es priorizar los intereses propios, otorga ciertos indicios para creer en la idea de que los seres humanos son individuos egoístas.

Hobbes (2006)¹, basándose únicamente en la observación de la conducta humana, afirma sobre la igualdad natural en todos los seres humanos que «todos quieren y desean las mismas cosas y los mismos beneficios». De llegar a observarse alguna diferencia entre los seres humanos, básicamente se debería al aprendizaje, el conocimiento y la experiencia vivida por cada individuo, no a un comportamiento innato de la persona. Por tal motivo, mediante el presente estudio, se buscará revelar indicios de cómo el aprendizaje y la adquisición de conocimientos son factores que influyen en la toma de decisiones económicas de los individuos.

Así, se espera encontrar respuesta a preguntas como: ¿es el hombre económico un ser egoísta por naturaleza o su carrera profesional podría influir en este comportamiento?, ¿somos individuos guiados básicamente por nuestros propios intereses?, ¿qué factores nos pueden llevar a comportarnos de manera altruista? ¿será el género de un individuo un factor influyente en la conducta humana?

1. EVIDENCIA TEÓRICA Y EMPÍRICA

La hipótesis convencional sobre la conducta humana que se elige en la mayoría de los modelos económicos se basa en el supuesto del *homo economicus*². El supuesto egoísta fracasa cuando se hacen experimentos de laboratorios del tipo teoría de juegos, dado que la confianza en los otros, el altruismo y la generosidad ocupan un lugar importante dentro de las decisiones de los individuos, lo que no aparece reflejado dentro del supuesto unilateral del *homo economicus*.

Como comenta Joseph Stiglitz³ (Clift 2003): «Los resultados más curiosos de la economía experimental son los relacionados con el altruismo y el egoísmo. Parecería que, al menos

-
1. Asimismo, en su libro *Leviatán*, Hobbes argumenta que el comportamiento humano es profundamente egoísta y sus motivaciones son la supervivencia y el placer: estas le hacen desconfiar de sus semejantes y le producen un sentimiento generalizado de inseguridad. La única salida de dicha inseguridad es la anticipación y el dominio sobre los demás: «todo hombre es enemigo de todo hombre».
 2. *Homo economicus* en el sentido de que cada individuo se preocupa exclusivamente por sí mismo.
 3. Premio Nobel de Economía en el 2001.

en las situaciones experimentales, los individuos no son tan egoístas como suponían los economistas, excepto en el caso de un grupo: el de los propios economistas».

La realización de experimentos en el ámbito de la teoría económica permite establecer un carácter simple de ciertos fenómenos económicos que ocurren de manera natural. Esta característica de simplicidad permite tener una visión más amplia del comportamiento humano; sin embargo, es importante tener en cuenta que las personas tienen diversas preferencias al tomar una decisión económica, la cual se ve afectada por factores externos adquiridos (como la educación), o por diferencias de índole sexual o cultural.

Los seres humanos tienen preferencias por un trato justo y estarán dispuestos a castigar cualquier actitud injusta que tomen los agentes económicos. Se puede afirmar que las reglas de justicia suelen influenciar el comportamiento de los agentes económicos, ya que ante la ausencia de mecanismos de regulación, los agentes se encuentran motivados a comportarse de manera «justa». Un ejemplo claro de esto es lo presentado por Daniel Kahneman, Jack Knetsch y Richard Thaler en «Fairness and the Assumptions of Economics»: las empresas tienen como incentivo que las maximizaciones de sus utilidades sean percibidas por los consumidores como justas, ya que los consumidores pueden llegar a realizar acciones en contra de las empresas si perciben que fueron tratados injustamente (Kahneman, Knetsch y Thaler 1986).

Los resultados del estudio muestran que muchos de los agentes económicos toman ciertas decisiones económicas sobre la base de lo que consideran justo o no. Además, que la justicia se encuentra estrechamente relacionada con una repartición equitativa. Asimismo, es importante destacar que muchos de los sujetos buscaron «castigar» las decisiones que consideraban injustas, incluso prefiriendo no recibir incentivo alguno.

2. METODOLOGÍA

Con el propósito de analizar las diferencias en el grado de egoísmo de las personas según su profesión, este trabajo emplea como metodología la economía experimental, la cual tiene por objeto proporcionar una mejor comprensión del comportamiento económico y aumentar el poder explicativo de la ciencia económica considerando las características cognitivas de las personas, así como las de aprendizaje, emociones, y motivaciones no egoístas. De esta manera, los modelos basados en la teoría de la elección racional pueden mejorarse utilizando regularidades psicológicas, las cuales podrían sugerir nuevos supuestos que permiten evidenciar mejor el comportamiento de los agentes económicos, así como el aprendizaje del mismo.

Vernon Smith⁴ concluye que el altruismo y el egoísmo son comportamientos innatos en nosotros, y que dependiendo del contexto social en que nos encontremos, estos se manifiestan en diversas magnitudes y formas.

2.1 Descripción de los juegos experimentales

Los juegos empleados en el presente estudio forman parte de la teoría de juegos: «juegos no cooperativos»⁵, ya que las decisiones de una de las partes afectan a la otra persona, y, por ende, las ganancias de un jugador no solo dependen de la acción que este tome, sino también del otro agente.

2.1.1 Juego del dictador

El juego del dictador es un juego con la presencia de dos protagonistas⁶, en el que las decisiones serán tomadas solo por uno de los participantes, así que el tipo de accionar será pasivo para uno y activo para otro.

En este juego, el experimentador otorga una cantidad de dinero al primer individuo, el cual recibe el nombre de «proponente» y será quien determine la división del dinero que se distribuirá entre él y el otro participante. El segundo agente, llamado «receptor», solo deberá aceptar la decisión de la división hecha por el primer participante. Al tomarse la decisión de repartición, el monto será repartido entre ambas personas de acuerdo con lo escogido por el proponente.

Muchos experimentos basados en este juego fueron utilizados para corroborar los resultados de las ofertas positivas en otros juegos, como es el caso del «últimátum», donde se creía que las ofertas se debían al miedo del rechazo de la propuesta⁷ (Camerer y Thaler 1995).

El uso de este juego tiene como objeto probar la idea del *homo economicus*. En este contexto, los proponentes que participan en el juego se quedarían siempre con la totalidad del dinero y no entregarían monto alguno al otro individuo. Entregar una cantidad

-
4. Vernon Smith es el pionero de la economía experimental.
 5. Conocidos como «juegos de suma cero», en los que la ganancia de uno de los jugadores resulta una pérdida del mismo monto para el otro jugador.
 6. Los jugadores son escogidos al azar, tomando en consideración que no deben tener ninguna relación de parentesco ni pueden conocerse entre sí.
 7. Existen ideas que consideran que los resultados pueden ser algo inconclusos y no determinar los verdaderos motivos de la división. Por ejemplo, las ofertas de dinero altas pueden ser un indicio de que los proponentes tienen miedo de ofrecer montos de dinero bajos, pues creen que estos serán rechazados por los receptores, en cuyo caso no recibirían dinero alguno.

nula vendría a ser la lógica económica de los agentes, la cual ha sido estudiada por Joseph Henrich (2000), quien demostró que muchas veces este supuesto no se cumple en la realidad.

Asimismo, se debe asegurar el carácter anónimo⁸ de cada persona, ya que de esta manera se estaría evitando el sesgo que podría darse cuando los individuos tomen las decisiones, y se lograría entonces que sus respuestas sean lo más cercanas posibles a la decisión real que tomarían ante un evento de ese tipo⁹.

2.1.2 Juego del ultimátum

El juego del ultimátum fue estudiado por primera vez por Werner Güth, Rolf Schmittberger y Bend Schwartz (1982). Este juego, al igual que el del dictador, es un juego de economía experimental, pero la diferencia es que ambas partes toman una decisión.

En el juego participan dos individuos. Ambos agentes permanecen en habitaciones separadas y sin interactuar directamente. En forma similar al juego del dictador, el primer jugador, llamado «proponente», recibirá una cantidad de dinero de parte del experimentador, luego decidirá el monto por entregar al segundo jugador, a quien llamaremos «receptor». Cuando la decisión del proponente sea tomada, esta le será transmitida al receptor, quien decidirá si acepta o no la distribución escogida. En caso de que la decisión sea aceptada, se les repartirá a ambos el dinero, distribuido tal y como decidió el proponente. En caso de que la decisión sea rechazada por el receptor, ninguno recibirá dinero.

La lógica detrás de este juego debería ser muy simple: si las personas buscan maximizar sus recursos, sobre la base de los supuestos de la teoría económica, el proponente en este caso debería otorgar la mínima cantidad positiva posible al receptor, y este deberá aceptarla. Esto se debe a que se considera que todos los individuos maximizan sus ingresos, y que al escoger entre una cantidad igual a cero y una cantidad positiva, el individuo deberá escoger cualquier cantidad siempre y cuando esta sea positiva.

Sin embargo, los resultados de diversas investigaciones realizadas muestran que tanto estudiantes universitarios estadounidenses como cazadores recolectores de tribus de África suroriental tienden a compartir, en promedio, una cantidad sorprendentemente cercana a la mitad del dinero. Los resultados de esta investigación recogen resultados muy similares. ¿Es acaso que los seres humanos no somos egoístas? Asimismo, cuando el monto propuesto por

8. Con «anónimo» nos referimos a que estas personas no entablan ninguna relación de comunicación.

9. Realizamos una comparación más adelante sobre las diferencias en las respuestas si cambiamos el supuesto de carácter anónimo.

el proponente es muy bajo, muchas veces es rechazado por el receptor, quien prefiere «castigar» al individuo por «injusto» a pesar de no recibir dinero en lo absoluto.

Debido a la implementación de estos experimentos en el estudio económico, han surgido nuevos espacios de análisis, desde los cuales podemos destacar las preferencias individuales ante la distribución equitativa, también conocida como «teoría de justicia»: el castigo que otorgan los individuos por acciones que consideran injustas, o decisiones en general que revelan un nivel de egoísmo en las personas frente a individuos totalmente desconocidos para ellos (Rey 2006).

2.1.3 Juego de bienes públicos

El juego de bienes públicos es un experimento que fue diseñado para estudiar el comportamiento de las personas cuando entran en conflicto los intereses individuales y los grupales.

En el juego participan un grupo de individuos, normalmente entre cinco y diez personas, a los que el experimentador entrega una misma cantidad de dinero. Cada sujeto deberá determinar una cantidad del dinero recibido para que sea depositada en un fondo común¹⁰, y esta decisión es estrictamente anónima e individual.

La lógica económica en este juego implica que los participantes se deberían comportar como *free-riders* y tendrán una contribución nula o igual a cero. Si los participantes del juego se encuentran incentivados por las remuneraciones monetarias que pueden recibir, y si tienen a su vez un conocimiento claro de la naturaleza del juego, no deberían contribuir con ningún monto al bien público. Sin embargo, numerosos estudios han mostrado una tendencia consistente de muchos de los participantes a aportar cantidades considerables al bien público.

Para la recolección de información, se utilizó una variante de la metodología de los juegos: en lugar de realizar los experimentos en un laboratorio, se realizaron encuestas¹¹. No obstante, para comprobar la validez de las encuestas se tomó una muestra para realizar diez juegos, en los que se otorgó el incentivo de 10 nuevos soles por cada pareja de individuos. Luego se seleccionó una muestra aleatoria para la realización de las encuestas, de esta manera se comprobó que existe una diferencia muy insignificante (variación de 0,01%) entre las decisiones tomadas en el laboratorio y las decisiones recogidas.

10. Este monto de dinero puede ser mayor o igual a cero. Cabe señalar que los participantes depositan el dinero en el fondo sin conocer previamente qué se hará con dicho fondo. Además, no pueden conocer el monto ofrecido por los otros participantes.

11. Véase los anexos 1, 2 y 3.

das por las encuestas, con lo que se demostró que realizar las encuestas otorga una representación válida de la realidad.

2.2 Muestra empleada

El presente estudio se basa en la aplicación de encuestas a alumnos universitarios de las carreras de Administración, Economía, Medicina y Sociología¹². Para homogeneizar la muestra, se tuvo en cuenta que todos los alumnos encuestados tuvieran una situación económica similar, para evitar que la diferencia de estrato socioeconómico fuera un condicional en las respuestas. Se tomó la muestra en la Universidad del Pacífico, la Pontificia Universidad Católica del Perú y la Universidad Cayetano Heredia¹³.

Asimismo, para evitar respuestas al azar de los alumnos encuestados, se les hizo un pequeño test¹⁴ para medir el grado de comprensión. De acuerdo con el enunciado, las respuestas correctas serían 3 y 7 en la primera pregunta, y en la segunda, ambas respuestas serán 0. Se tomaron como válidas únicamente las encuestas en las que los alumnos respondieron correctamente a estas preguntas; en caso contrario, la encuesta fue descartada. Luego de haber aplicado estas restricciones, se obtuvo una muestra total de 336 encuestas.

Adicionalmente, se obtuvo una muestra en el departamento de Ica, para comprobar la existencia de diferencias significativas entre dicho departamento y Lima. El objetivo fue poder recoger posibles indicios de diferencia en el grado de egoísmo según la zona geográfica. La muestra total en Ica fue de 210 encuestas.

3. INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En el presente estudio se ha podido observar que en situaciones de intercambio social en las que se establece una relación visual con los individuos, se origina una situación de cooperación, solidaridad y altruismo. En cambio, en situaciones anónimas e impersonales los individuos tienden a ser más competitivos y egoístas.

Autores como Adam Smith (1759) plantean que los seres humanos habitamos en dos mundos. Por un lado, el mundo de nuestro grupo social más cercano, en el cual somos

12. Véase el anexo 1. Aproximadamente 7% del total de encuestados no comprendieron el juego.

13. Se tomaron estas cuatro carreras profesionales como muestra de la ciencia humana. Las carreras de Administración y Economía se dedican a maximizar los beneficios del individuo. En cambio, las carreras de Sociología y Medicina tienen por objetivo fundamental el estudio del ser humano.

14. Se tomaron en cuenta a aquellos alumnos cuya escala de pagos fluctúa entre 200 y 700 nuevos soles por crédito.

cooperadores y solidarios; y, por otro lado, el mundo del orden extendido impersonal, en el cual somos competitivos y egoístas. Ambos comportamientos maximizan la eficiencia en cada uno de esos mundos o espacios.

Esperamos menos simpatía de un simple conocido que de un amigo. «La generosidad, la humanidad, la benevolencia, la compasión, la mutua amistad y el aprecio, todos los sentimientos sociales y benévolos, cuando se manifiestan en el semblante o comportamiento, hasta hacia aquellos con quien no tenemos relaciones especiales, casi siempre agradan al espectador indiferente» (Smith 1759: 58).

Por fines de practicidad, se definirá un rango para poder situar las respuestas de los agentes y poder compararlos con mayor simplicidad. Si el monto ofrecido se encuentra entre 0% y 25% se dirá que los agentes son «egoístas extremos»; si estuviera entre 25% y 50% serán «egoístas»; entre 50% y 75% serán llamados «altruistas»; y, por último, si se encuentran entre 75% y 100% serán llamados «altruistas extremos».

Según los resultados del juego del ultimátum, se puede concluir que tanto las respuestas de los receptores como la de los proponentes se encuentran condicionadas a las nociones de justicia, equidad y de reciprocidad. Las personas buscan recompensar a aquellos que consideran que han actuado con generosidad aceptando la oferta de distribución, y rechazan aquellas ofertas que consideran injustas o poco equitativas, a pesar de verse afectados por no recibir dinero alguno.

Ernst Fehr y Simon Gächter (1998) llamaron a este comportamiento «fuerte reciprocidad». Una persona tiene este comportamiento si está dispuesta a sacrificar recursos por aquellos que están siendo bondadosos, y, asimismo, a castigar a aquellos que no lo son.

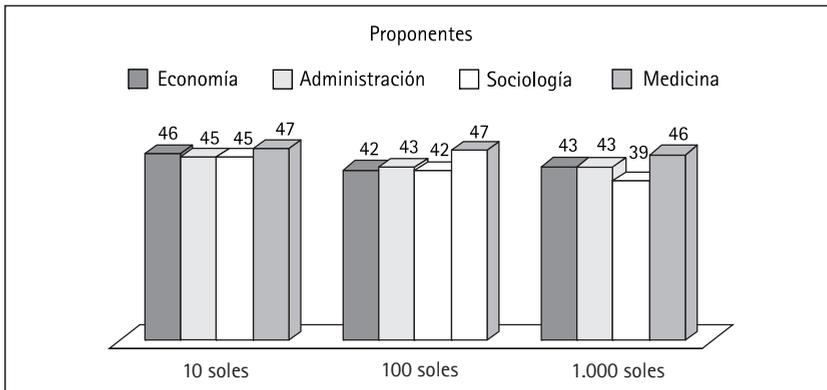
Dentro del contexto del juego del proponente, la teoría económica tradicional supone que todos los proponentes escogerán ofrecer el mínimo posible, $S/1$ por ejemplo, y que los receptores aceptarán esta oferta de $S/1$ porque la consideran mejor que la posibilidad de no recibir monto alguno. Tomando en cuenta las ideas de las preferencias individuales y de maximización de utilidad, la estrategia del jugador que tiene la potestad de hacer la oferta será quedarse con la mayor cantidad de dinero, y ofrecerle al otro jugador una cantidad mínima de premio consuelo. No obstante, como se puede apreciar en el gráfico 1, este resultado no se da en la práctica. Las ofertas promedio de los proponentes estuvieron entre 40% y 50% del monto de dinero otorgado, con lo que se podría suponer que los agentes económicos no tienen un comportamiento «egoísta extremo».

Cabe tomar en cuenta que diversos estudiosos del tema consideran que el incremento de los montos no afecta las decisiones tomadas con respecto a los montos pequeños¹⁵; sin embargo, en el caso peruano se ha encontrado que la repartición del dinero se reduce a medida que el monto de dinero entregado por el experimentador se incrementa.

Dicho de otro modo, las personas tienden a comportarse de manera egoísta a medida que el monto de dinero que se les ofrece es mayor. Un monto de 10 nuevos soles puede ser considerado como un monto insignificante¹⁶ para establecer una relación de cooperación equitativa, y no genera un costo a los individuos que entregan una parte de él.

Por último, se debe considerar que las decisiones del proponente pueden haber estado condicionadas a la respuesta del receptor, lo que impide medir con certeza el grado de egoísmo. Es por ello que el juego del dictador ofrecerá mayores indicios de las diferencias en el grado de egoísmo, pues deja de lado el temor al rechazo de la decisión del agente.

Gráfico 1
Porcentaje ofrecido por el proponente al receptor



Elaboración: propia.

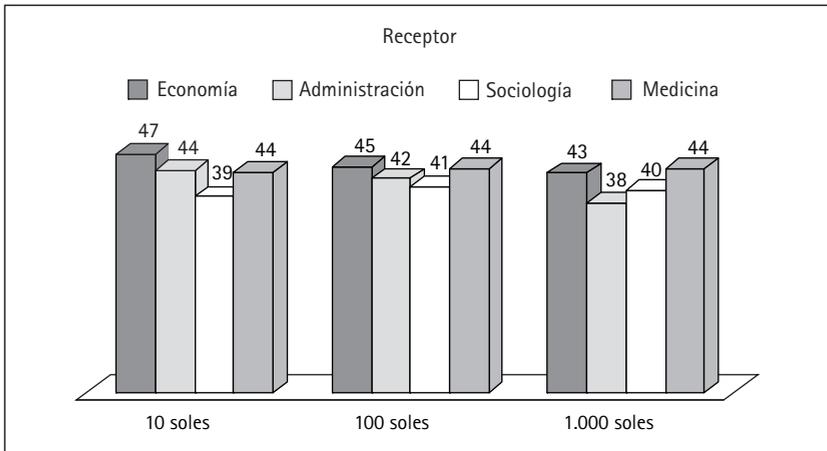
En el gráfico 2 se observa que los receptores rechazan con frecuencia los repartos desiguales: aproximadamente entre 40% y 50% de la cantidad repartida es el mínimo que están dispuestos a aceptar. Una de las explicaciones para esto, según las respuestas obtenidas, es

15. Esto ha sido también comprobado por Elizabeth Hoffman, Kevin McCabe y Vernon Smith por medio de un experimento en el que utilizaron montos mayores de dinero (100 dólares estadounidenses por pareja) y obtuvieron resultados similares a los de monto menor (Camerer y Thaler 1995).
16. Tomando en cuenta que los entrevistados pertenecen a un contexto social alto y son alumnos de universidades privadas del país.

que el segundo jugador no prioriza solo la cantidad absoluta que obtiene en el reparto, sino que también compara lo que obtienen ambos jugadores.

Encontramos en estos resultados que las respuestas de aceptación por parte de los receptores se encuentran estrechamente relacionadas con la idea de «justicia». Para los individuos, el reparto era «justo» si el monto se distribuía en partes iguales. Las personas consideran que si las ofertas del proponente son menores a lo que ellos consideran como justo, serán rechazadas como castigo ante su poca cooperación, puesto que el segundo jugador buscará ser tratado dignamente y ser considerado como igual.

Gráfico 2
Mínimo porcentaje que el receptor está dispuesto a aceptar



Elaboración: propia.

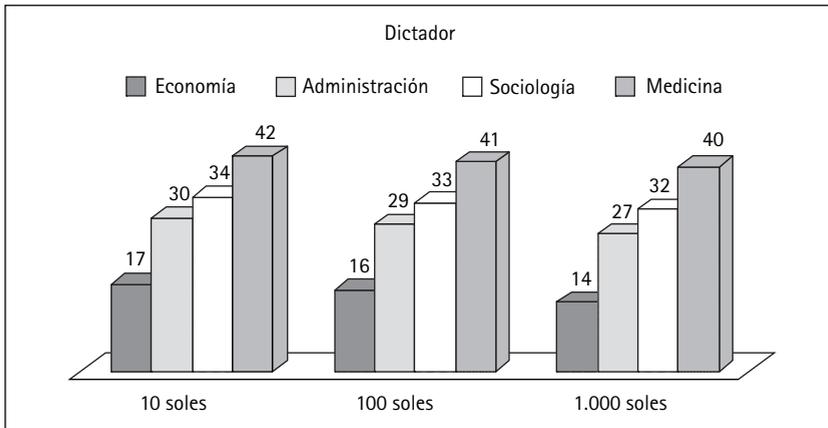
De acuerdo con las ideas de la teoría económica, en el caso del juego del dictador los proponentes deberían entregar una cantidad igual a cero a los receptores, ya que la aceptación o rechazo de estos no tendría por qué influir en la utilidad esperada de los primeros. Los resultados obtenidos nos demuestran lo contrario.

Según indicios encontrados, las personas ofrecerían una cantidad mínima debido a que consideran tener el derecho a quedarse con la mayor parte del dinero, dado que el monto les fue otorgado a ellos. Asimismo, consideran que al otorgar parte de ese dinero al otro agente, así se trate de un monto mínimo, la acción sería una suerte de «favor» hacia el otro jugador. Como se observa en el gráfico 3, a pesar de que los montos ofrecidos por los proponentes son mayores a cero, dichas cantidades son menores a la mitad del mon-

to de dinero por repartir, por lo que este tipo de repartición se considera una «distribución egoísta».

Los resultados muestran que, en general, todas las especialidades profesionales analizadas se encuentran en el rango de «egoístas». Sin embargo, los economistas pertenecen al rango de «egoístas extremos», lo que ofrece un indicio acerca de la importancia que se debe dar al análisis de ciertas investigaciones basadas en el comportamiento de los seres humanos.

Gráfico 3
Porcentaje ofrecido por el proponente al receptor

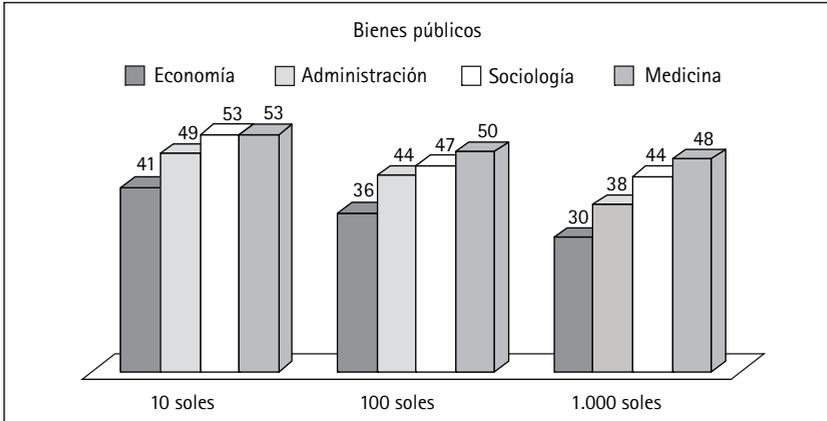


Elaboración: propia.

Según la teoría económica, en los juegos de bienes públicos los individuos deberían destinar un monto de dinero igual a cero, asumiendo que los individuos son perfectamente egoístas y que estos seguirán la hipótesis del *free-rider*. No obstante, como muestran los resultados (véase el gráfico 4), el porcentaje ofrecido es relativamente significativo, entre el 25% y 50% en la mayoría de los casos, por lo que todas las carreras se encuentran dentro del rango de «egoístas» (exceptuando en el caso en el que el monto de dinero inicial es 10 soles). Los médicos y sociólogos pueden ser considerados como «altruistas» por su colaboración mayor de 50%.

Este resultado, contrario a lo que nos presenta la teoría, puede tener una explicación en el pensamiento comunal del individuo: el bien público beneficiará a todos los del grupo y, por lo tanto, entregar una cantidad significativa de dinero será mejor, con lo cual se genera el pensamiento de que todos colaborarán.

Gráfico 4
Porcentaje ofrecido para el bien público



Elaboración: propia.

4. CONCLUSIONES

Este trabajo proporciona evidencia experimental que respalda la idea de que el grado de egoísmo se ve influenciado por la carrera profesional elegida para estudiar. La evidencia obtenida apoya la hipótesis que sostiene que la conducta de los economistas tiende a ser más egoísta que la presentada en los individuos pertenecientes a otras carreras profesionales señaladas en la muestra.

El presente estudio permite plantear algunos comentarios que involucran aspectos de la teoría económica convencional. Gran parte de la teoría económica parte del supuesto que plantea que las personas son racionales y egoístas, y en ocasiones ignoran las diferentes conductas humanas que se practican en la realidad, como, por ejemplo, una actitud de mayor cooperación social que difiere de las predicciones que algunos modelos económicos realizan.

Cuadro 1

En la teoría	En nuestro estudio
Dictador: Monto por entregar = 0	Dictador: Monto entregado = 30%
Ultimátum: Monto por entregar = mínima cantidad positiva Monto por recibir > 0	Ultimátum: Monto entregado = 45% Monto recibido = 43 %
Bienes públicos: Monto por entregar = 0	Bienes públicos: Monto entregado = 45%

Elaboración: propia.

Las preferencias individuales de los estudiantes permitieron identificar que las nociones de justicia asumen un rol importante en el momento de realizar una negociación. Las personas buscan ser tratadas de manera justa, así como tratar a los demás de la misma manera. Si bien los economistas consideran que los individuos actúan basándose en su interés propio, se ha encontrado que la mayoría de personas no actúan según este criterio. Se observaron comportamientos diversos: por un lado, comportamientos que podían incentivar el trato justo, y, por otro, comportamientos que castigaban aquellas acciones consideradas injustas, incluso si dicho castigo ocasionaba cierto costo personal. Pensamos que la incorporación de criterios de justicia en modelos económicos permitirá enriquecer las predicciones del funcionamiento de los mercados y otorgará una mayor capacidad de comprensión de los comportamientos que adoptan los agentes económicos.

Si bien el egoísmo es un rasgo del comportamiento humano, se puede apreciar una diferencia en los grados en que este se presenta según la especialidad profesional. De este modo, se podría concluir que las decisiones de comportamiento de los individuos se ven influenciadas muchas veces por los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera universitaria. En el presente estudio, se pudo apreciar que los economistas resultaron ser los individuos más egoístas¹⁷ en comparación con las otras especialidades analizadas. Esto llevó a la siguiente interrogante: Bajo la existencia del supuesto de que los economistas tienden a ser los más egoístas, ¿es importante considerar que este rasgo característico influye en el análisis de los mercados y de la creación de nuevas teorías económicas? La respuesta a esta pregunta la dejaremos a opinión del lector, pues consideramos que dicho tema posee varias limitaciones e impide dar una única respuesta.

Para comprobar los resultados encontrados y poder conocer si el tiempo de estudio de los modelos económicos sesga el grado de egoísmo en las personas, se aplicaron las mismas encuestas a alumnos que recién empiezan a formarse como economistas y como administradores, dado que estos últimos utilizan la teoría microeconómica como base en la mayoría de modelos de consumidores y estrategias de marketing a lo largo de su carrera. Se encontró una diferencia notable entre los alumnos de los últimos años y los de primer año; estos últimos aparecían como personas más altruistas. ¿Es el estudio de los modelos económicos una manera de malformar el comportamiento de las personas? ¿No es acaso el beneficio social uno de los principales objetivos de la Economía? Estas preguntas quedan pendientes de respuesta. En estudios similares realizados en Estados Unidos, se encontra-

17. Dentro del rango de egoísmo propuesto en este estudio.

ron resultados muy parecidos que señalan que el mayor entrenamiento en modelos económicos es la causa de este fenómeno¹⁸.

Como extensión del presente estudio, se realizó una comparación del nivel de egoísmo entre hombres y mujeres¹⁹. No se ha encontrado una diferencia significativa entre ambos sexos, a diferencia de otros estudios²⁰ realizados en Estados Unidos, en los que mediante el juego del dictador se reveló que las mujeres entregaban una mayor cantidad de dinero que los hombres. Cabe destacar que estas pequeñas diferencias, si bien no son muy significativas, podrían ser un indicio de la existencia de ciertos factores que motivan a que las decisiones tomadas por los hombres y las mujeres difieran en situaciones específicas.

Si las diferencias de género en el comportamiento altruista se encuentran presentes, sería útil una investigación más profunda que permitiera conocer en un marco conceptual más amplio dichas diferencias. Su exploración sería útil para la aplicación y el análisis de ciertos modelos, que pueden encontrar fallas en el momento de ponerse en práctica. La introducción de factores que influyen en el comportamiento puede enriquecer los modelos económicos basados en las decisiones individuales. La economía estándar no suele darle la debida atención a este tipo de factores determinantes.

Se realizó, además, una comparación entre los estudiantes encuestados en Lima y estudiantes pertenecientes al departamento de Ica²¹. Se encontró que los estudiantes provenientes del departamento de Lima eran más egoístas que los estudiantes del departamento de Ica²². Sobre esto último, cabe mencionar que no se puede brindar certeza de que las

18. Frank, Gilovich y Regan (1993). Estos autores comparan alumnos de primer año de postgrado en Economía y alumnos de «no Economía» de universidades y colegios. Los primeros tan solo colaboraron con 20% del monto asignado en el juego de bienes públicos, mientras que el segundo grupo asignó 50%. Asimismo, al realizar el juego de ultimátum entre economistas y no economistas, encontraron que los economistas presentan un mayor interés en sí mismos en comparación con alumnos de otras carreras. También hicieron una encuesta entre profesores de Economía y de otras especialidades para determinar cuánto dinero distribuyen a organizaciones sociales, y hallaron que 9% de los economistas nunca dieron este tipo de ayuda mientras que entre el resto de profesores solo 1% se encontraban en esta situación. Otra prueba interesante realizada por los mismos autores fue aplicar el dilema del prisionero para comprobar estas diferencias entre los economistas y no economistas, y obtuvieron que 60% de los economistas no cooperaron, frente a solo 38% de los no economistas. Lo interesante de esta última prueba fue que quisieron ver para los dos grupos si las diferencias se incrementaban del primer año de estudio al último año, y encontraron, entre los no economistas, que a medida que tenían más años de carrera disminuía el porcentaje de no cooperación, mientras que entre los economistas el monto se mantuvo similar.

19. Véase el anexo 4. En nuestra muestra, las mujeres son relativamente más egoístas que los hombres.

20. Eckel y Grossman (1998). El juego se realizó repartiendo 10 dólares estadounidenses a los participantes.

21. La muestra de Ica tiene las mismas características que la recogida en Lima, con el propósito de evitar sesgos que invaliden la comparación.

22. Véase el anexo 5. En nuestra muestra, la diferencia es estadísticamente significativa.

respuestas se hayan visto o no influenciadas por las susceptibilidades ocasionadas por el terremoto de agosto del 2007 (en el caso de Ica); sin embargo, se considera que la mayor causa de estas diferencias se encuentra en la diversidad de cultura entre ambos departamentos. Sería de gran utilidad realizar un estudio más detallado para poder determinar si realmente estos indicios de diferencias entre departamentos son válidos.

En lo que respecta a las limitaciones del presente estudio, es adecuado mencionar que los estudios experimentales realizados en un laboratorio o mediante encuestas no siempre producen resultados que coinciden con el comportamiento real. Por lo tanto, se debe tomar en cuenta que al evaluar a los estudiantes con preguntas hipotéticas, estas pueden, o no, reflejar el verdadero comportamiento de los individuos. Es posible que se caiga en respuestas voluntariamente escogidas como «correctas» o socialmente «deseables». Sobre esto, Amartya Sen (1977) menciona lo siguiente: «Lo que es importante no es si las personas dan una respuesta honesta a cada pregunta, sino si otorgan una respuesta maximizadora de ganancias continuamente que permita considerarlas como un supuesto general para la teoría económica».

De esta manera, se puede considerar que las respuestas obtenidas son adecuadas, pues cada estudiante buscará maximizar sus ganancias y su estrategia para conseguir esto se verá reflejada en las encuestas.

Si bien la evidencia presentada en este estudio se encuentra basada en una muestra de proporciones pequeñas, la cual no puede ser considerada como una muestra representativa, ciertamente permite encontrar indicios de diferencia en el nivel de egoísmo presentado en los individuos pertenecientes a carreras profesionales distintas.

Por último, se debe mencionar que debido a restricciones temporales no ha sido factible analizar a los individuos desde el inicio hasta el término de su carrera, dada la cantidad de años que el estudio de estas implican.

BIBLIOGRAFÍA

CAMERER, Colin y Richard THALER

1995 «Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners». En: *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, N° 2, pp. 209-19.

CLIFT, Jeremy

2003 «El hombre del laboratorio». En: *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 40, N° 1, pp. 6-8.

ECKEL, Catherine y Philipp GROSSMAN

1998 «Are Women Less Selfish than Men? Evidence from Dictator Experiments». En: *The Economic Journal*, Vol. 108, N° 448, pp. 726-35.

FEHR, E. y S. GÄCHTER

1998 «Reciprocity and Economics: The Economic Implications of Homo Reciprocans». En: *European Economic Review*, Vol. 42, pp. 845-59.

FRANK, Robert H.; Thomas GILOVICH y Dennis T. REGAN

1993 «Does Studying Economics Inhibit Cooperation?». En: *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, N° 2, pp. 159-71.

GÜTH, W.; R. SCHMITTBERGER y B. SCHWARTZ

1982 «An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining». En: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 3, pp. 367-88.

HENRICH, Joseph

2000 «Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining Among the Machiguenga of the Peruvian Amazon». En: *The American Economic Review*, Vol. 90, N° 4, pp. 973-9.

HENRICH, Joseph; Robert BOYD, Samuel BOWLES, Colin CAMERER, Ernst FEHR, Herbert GINTIS *et al.*

2005 «Economic Man in Cross-Cultural Perspective: Behavioural Experiments in 15 Small-Scale Societies». En: *The American Economic Review*, Vol. 91, N° 2, pp. 73-8.

HOBBS, Thomas

2006 *Leviatán o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 256-454.

KANHEMAN, Daniel; Jack KNETSCH y Richard THALER

1986 «Fairness and the Assumptions of Economics». En: *The Journal of Business*, Vol. 59, N° 4, pp. S285-S300.

REY, Pedro

2006 *Economía experimental y teoría de juegos*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona, pp. 1-20.

SEN, Amartya K.

1977 «Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory». En: *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 6, N° 4, pp. 317-44.

SMITH, Adam

1759 [2004] *Teoría de los sentimientos morales*. [Selección e introducción de Eduardo Nicol; traducción de Edmundo O'Gorman. México: FCE].

THALER, Richard

1996 «Doing Economics Without Homo Economicus». En: MEDEMA, S. G. y W. J. SAMUELS. *Foundations of Research in Economics: How do Economists do Economics?*, pp. 227-36.

ANEXOS

Anexo 1

Test de comprensión

En este experimento lo emparejan al azar con un estudiante en la clase (lo llamaremos X). Usted no llegará a conocer quién es X. Una suma de S/. 10 se les ha asignado provisionalmente a ustedes dos. Debido a que nuestro presupuesto no permite que les paguemos a todos, se elegirán al azar a 20 pares de estudiantes y se les pagará según sus respuestas. Al responder a este cuestionario usted debe asumir que usted estará entre los que serán pagados. X propondrá una división de los S/. 10 entre ustedes dos, seleccionando una de las opciones listadas abajo. Usted debe ahora decidir qué opciones le son aceptables y cuáles, si alguna, son inaceptables. Si la opción propuesta realmente por X es una que usted marcó como aceptable, los S/. 10 se pagarán acorde a la propuesta. Si la opción que X propone es inaceptable por usted, ninguno de ustedes recibe parte del dinero. Para cerciorarnos de que usted entendió las reglas, conteste por favor a las dos preguntas siguientes antes de continuar.

- (1) Si X le asigna S/. 3.00 y usted marcó ese valor como aceptable, usted obtiene S/. _____, y X obtiene S/. _____.
- (2) Si X le asigna S/. 3,00 y usted marcó ese valor como inaceptable, usted obtiene S/. _____, y X obtiene S/. _____.

Juego del dictador

Imagine que una persona viene y le entrega una cantidad de dinero para que lo divida entre una persona desconocida y usted. Tenga en cuenta que ambos recibirán el dinero como usted ha decidido repartirlo.

1. ¿Cuánto dinero de los 10 soles usted le ofrecería a esta persona?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué tomó esa decisión? _____

2. De 100 soles, ¿cuánto del dinero le entregaría a esta persona? _____

3. De 1.000 soles, ¿cuánto dinero le daría a la otra persona? _____

4. De 100 mil soles, ¿cuánto dinero le daría a la otra persona? _____

Y si conociera a la persona con la que tendría que repartir el dinero:

1. ¿Cuánto dinero de los 10 soles usted le ofrecería a esta persona? _____

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué tomó esa decisión? _____

2. De 100 soles, ¿cuánto del dinero le entregaría a esta persona? _____

3. De 1.000 soles, ¿cuánto dinero le daría a la otra persona? _____

Juego de bienes públicos

Ahora, si una persona viene y junta un grupo de personas desconocidas entre sí, incluido usted, y les entrega una cantidad de dinero a cada uno para que entreguen una parte a un fondo común que será utilizado en la construcción de algo para el grupo.

1. ¿Qué cantidad de 10 soles pondría en el fondo?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué tomó esa decisión? _____

2. Si en lugar de 10 soles fueran 100 soles, ¿cuánto pondría en el fondo común? _____

3. Si ahora son 1.000 soles, ¿cuánto pondría en el fondo común? _____

4. Si fueran 100 mil soles, ¿cuánto pondría en el fondo común? _____

Ahora la situación cambia, el grupo de personas son ahora conocidos suyos.

5. De 10 soles, ¿cuánto pondría en el fondo común? _____

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Por qué tomó esa decisión? _____

6. De 100 soles, ¿cuánto pondría en el fondo común? _____

7. De 1.000 soles, ¿cuánto pondría en el fondo común? _____

8. De 100 mil soles, ¿cuánto pondría en el fondo común? _____

Anexo 3

Resultados obtenidos con un cierto grado de conocimiento entre los individuos

Gráfico 5

Respuestas de los individuos con rol de proponente en el juego del dictador (%)

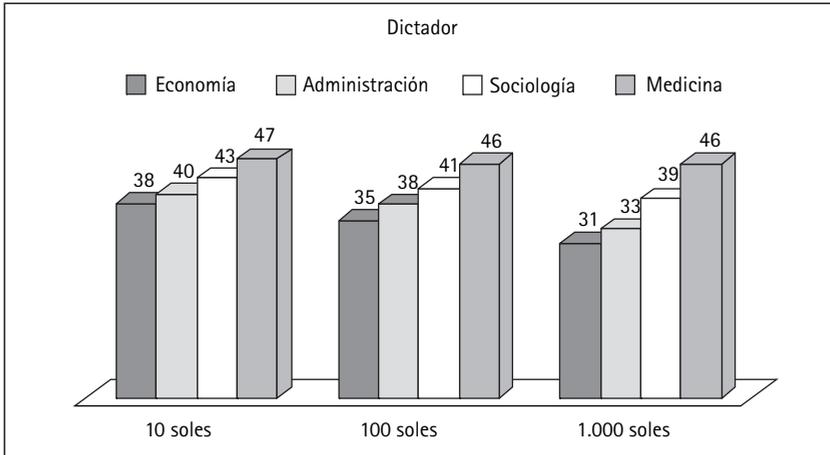
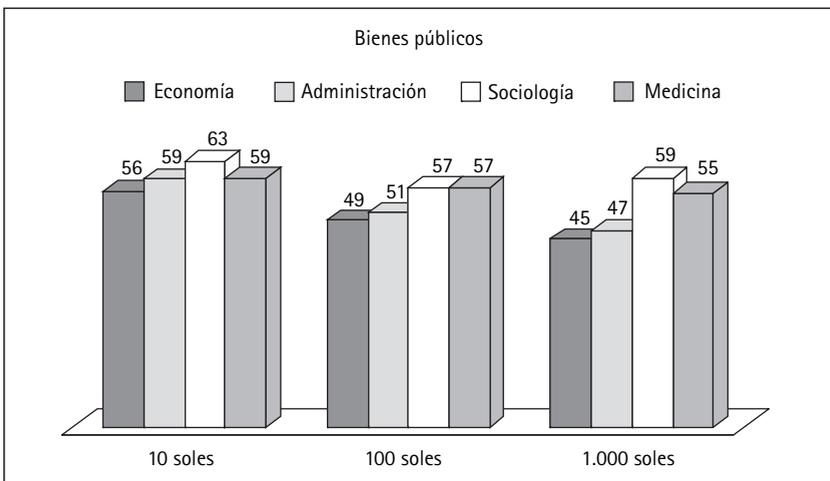


Gráfico 6

Respuestas de los individuos en el juego de bienes públicos (%)



Anexo 4
Comparación de resultados por sexo

Gráfico 7
Respuestas de los individuos en el juego del dictador (%)

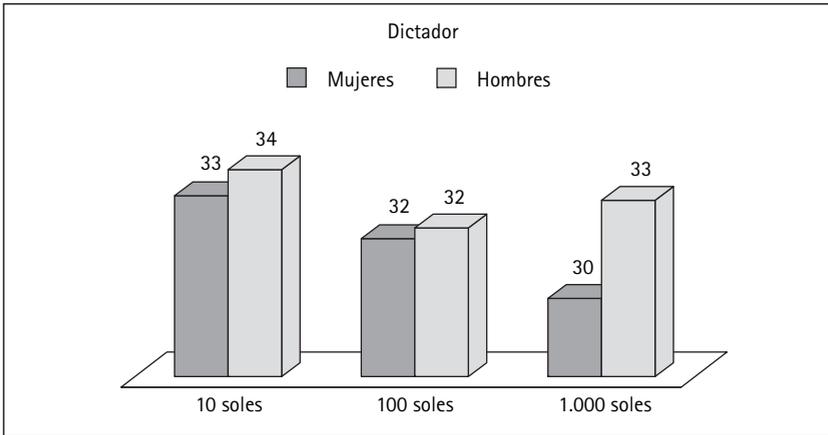
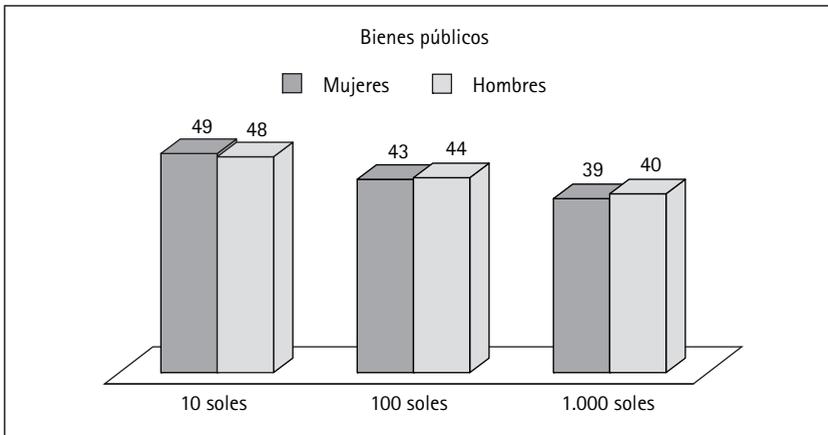


Gráfico 8
Respuestas de los individuos en el juego de bienes públicos (%)



Anexo 5

Comparación de resultados entre individuos de Lima e Ica

Gráfico 9

Respuestas de los individuos en el juego del dictador (%)

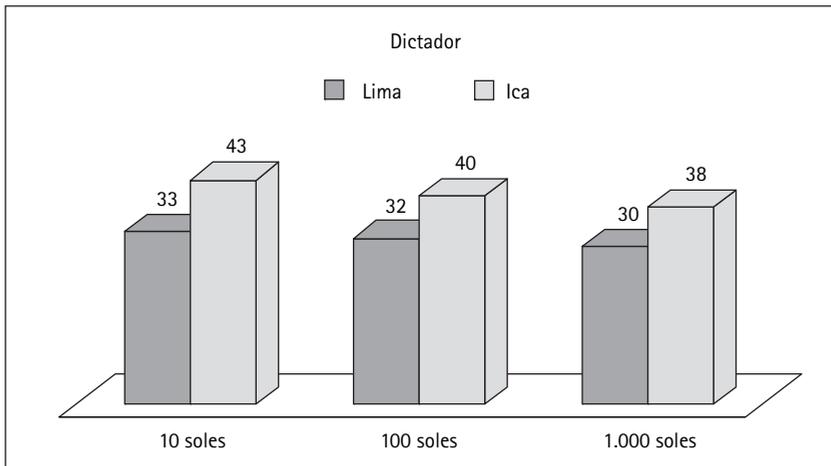
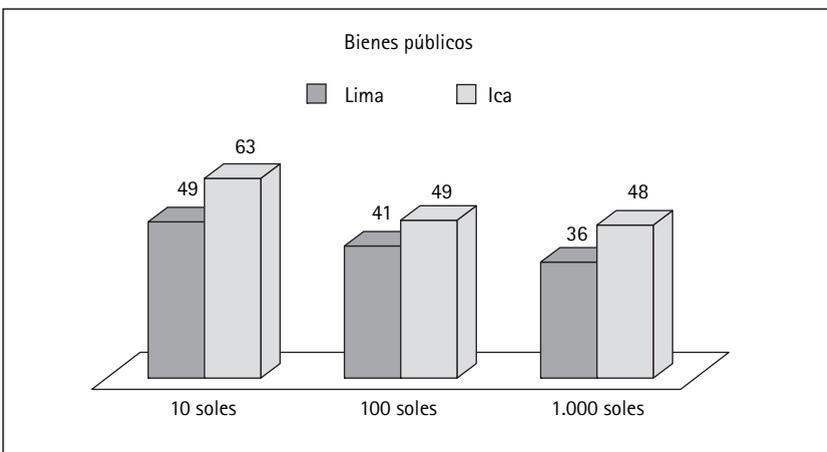


Gráfico 10

Respuestas de los individuos en el juego de bienes públicos (%)



Anexo 6

Comparación de resultados entre individuos de últimos ciclos y primeros ciclos

Gráfico 11

Respuestas de los individuos en el juego del dictador (%)

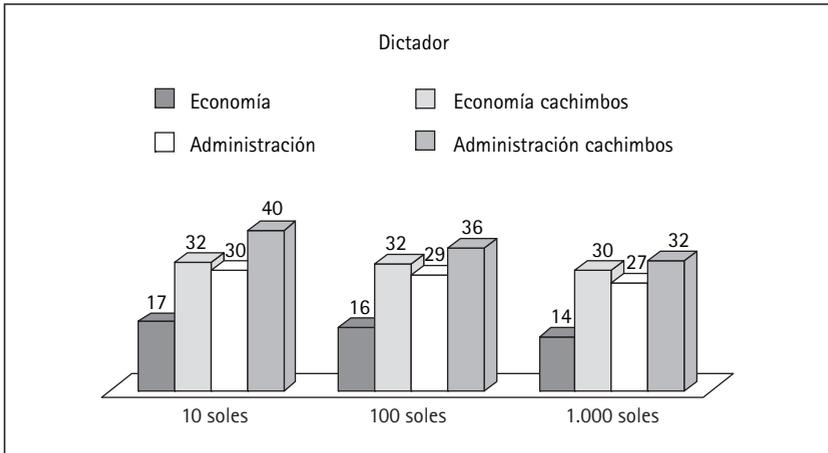


Gráfico 12

Respuestas de los individuos en el juego de bienes públicos (%)

