

¿Estudiar economía inhibe la capacidad de cooperación?

ROBERT H. FRANK, THOMAS GILOVICH Y DENNIS T. REGAN ¹

Desde la perspectiva de muchos economistas otros motivos diferentes al del interés individual (self-interest) son periféricos a la motivación central de la conducta humana y los acatamos a nuestro propio riesgo. En palabras de Gordon Tullock (1976; citadas por Mansbridge, 1990, p. 12), “el ser humano promedio es alrededor de un 95 por ciento egoísta en el sentido más estrecho de la palabra.”

En este artículo investigamos si la exposición al modelo del interés individual (self-interest) usado comúnmente en la ciencia económica aumenta los casos en que la gente se comporta de modo egoísta. Este artículo está organizado en dos partes. En la primera, reportamos los resultados de varios estudios empíricos -algunos nuestros, otros realizados por diferentes personas- que sugieren que los economistas se comportan de un modo más egoísta. Esta evidencia no demuestra por sí misma que la exposición al modelo del interés individual *cause* una conducta más egoísta, ya que podría ocurrir que los economistas fuesen más egoístas desde el principio, y esta característica sería una de las razones por las que eligen estudiar economía. En la segunda parte del artículo, presentamos evidencia preliminar de que la exposición al modelo de interés individual verdaderamente fomenta de hecho una conducta egoísta.

¿Los economistas se comportan de otra manera?

Los experimentos del “free-rider”

Un estudio hecho por Gerald Marwell y Ruth Ames (1981) descubrió que los estudiantes de primer año de economía están más in-

clinados que otros a actuar egoístamente (free-ride) en experimentos que proponían contribuciones privadas para bienes públicos. En sus experimentos, se les daba a distintos grupos de sujetos unos fondos de dinero iniciales que debían colocar en dos cuentas, una “pública” y otra “privada”. El dinero colocado en la cuenta privada del sujeto le era devuelto dólar por dólar al final del experimento. El dinero depositado en la cuenta pública era juntado, multiplicado por un factor mayor a uno y luego distribuido equitativamente entre todos los sujetos. Bajo estas circunstancias, la conducta social óptima era para todos los sujetos poner todos sus fondos en la cuenta pública. Pero desde una perspectiva individual, la estrategia más ventajosa era poner todo en la cuenta privada. Marwell y Ames descubrieron que los estudiantes de economía colocaron un promedio de sólo un 20 por ciento de sus fondos en la cuenta pública, significativamente menos que el promedio del 49 por ciento de todos los otros sujetos.

Para explorar las razones de esta diferencia, los autores hicieron a las personas dos preguntas. Primero, ¿cuál sería una inversión “justa” en el bien público? De los no economistas, el 75 por ciento contestaron “la mitad o más” de los fondos y el 25 por ciento contestaron “todo”. Segundo, ¿estás preocupado en la “justicia” cuando tomas tu decisión de invertir? Prácticamente todos los no economistas contestaron “sí”. Las respuestas correspondientes a los estudiantes de economía fueron más difíciles de resumir. Como Marwell y Ames dicen:

“Más de un tercio de los economistas rechazaron contestar la pregunta con relación a qué es lo justo o dieron respuestas muy complejas imposibles de codificar. Parece que

el significado de “justicia” en este contexto era algo ajeno a este grupo. Aquellos que sí respondieron estaban más cerca de decir que pocas o ninguna inversión era “justa”. Por lo demás, los estudiantes de economía estaban por lo menos un 50 por ciento menos dispuestos que las otras personas a expresar que estaban “preocupados por la justicia” al tomar sus decisiones”.

El estudio de Marwell y Ames puede ser criticado sobre la base de que sus grupos de control de no economistas consistían en estudiantes de secundaria y estudiantes no graduados del college, que difieren en muchos modos de los estudiantes de primer año de cualquier carrera. Quizás la diferencia más obvia es la edad. Como ya veremos, sin embargo, la crítica basada en la diferencia de edad se diluye por nuestra propia evidencia de que los estudiantes más viejos generalmente le dan más peso a las preocupaciones sociales como las que surgen en los experimentos sobre egoísmo. Permanece en pie, no obstante, la posibilidad de que los estudiantes más maduros tengan una comprensión más sofisticada de los matices y ambigüedades inherentes a conceptos como justicia, y por esta razón dan respuestas menos fácilmente clasificables en los cuestionarios.

Aún hay otro tema en los experimentos de Marwell y Ames que no es fácil de resolver. Si bien los autores no reportan el sexo del grupo de estudiantes de economía, tales grupos son casi siempre mayoritariamente masculinos. Los grupos de control de los autores de estudiantes secundarios y de college, por el contrario, se distribuían igualmente entre varones y mujeres.² Como mostrará más tarde nuestra propia evidencia, hay una marcada tendencia en los varones a comportarse menos cooperativamente en estos experimentos de este tipo. De este modo, si bien los descubrimientos de Marwell y Ames son sugestivos, no establecen claramente que los economistas se comportan de manera diferente.

Los economistas y el juego de la transacción con ultimátum

Otro estudio de si los economistas se comportan de modo diferente de los miembros

de otras disciplinas fue hecho por John Carter y Michael Irons (1991). Estos autores midieron la actitud de interés individual (self-interestedness) mediante el examen de la conducta en un juego de transacción con ultimátum. Este simple juego tiene dos jugadores, un “asignador” y un “receptor”. Al asignador se le da una suma de dinero (en estos experimentos 10 dólares) y tiene que proponer una división de esta suma entre él y el receptor. Una vez que el asignador hace su propuesta, el receptor tiene dos opciones: 1) puede aceptar, en cuyo caso cada jugador obtiene la suma propuesta por el asignador; o 2) puede no aceptar, en cuyo caso cada jugador obtiene cero. El juego es jugado sólo una vez por la misma pareja.

Suponiendo que el dinero no puede ser dividido en unidades menores a un centavo, el modelo de interés individual predice unívocamente que el asignador propondrá \$9.99 para sí mismo y el restante \$0.01 para el receptor y que el receptor aceptará sobre la base de que un centavo es mejor que nada. Desde el momento en que el juego no será repetido, no tiene sentido que el receptor baje la oferta con la esperanza de generar una mejor oferta en el futuro.

Otros investigadores han mostrado que la estrategia predicha por el modelo de interés individual casi nunca es seguida en la práctica: divisiones de 50-50 son la propuesta más común y las ofertas más altamente reductivas son rechazadas en nombre de la justicia (Guth, et al., 1982; Kahneman, et al., 1986). Carter y Irons comprobaron que en ambos roles (asignador y receptor) los estudiantes de economía actuaron significativamente más de acuerdo con las predicciones del modelo de interés individual que lo que hicieron los que no estudiaban esta carrera.³

Como siempre, se pueden hacer preguntas acerca del diseño de estos experimentos. En este caso, por ejemplo, Carter y Irons asignaron los roles de asignador y receptor eligiendo como asignadores a aquellos que habían alcanzado altos promedios en un juego preliminar sobre palabras.⁴ Los asignadores entrenados en la teoría de la productividad marginal de los salarios (es decir, los estudiantes de economía) podrían pues estar más inclinados

que otros a pensar que tenían derecho a una porción más grande del excedente en función a su anterior performance. Así, aunque no concluyentes, los resultados de Carter y Irons son de nuevo sugestivos.

Datos de encuestas y donaciones caritativas

La hipótesis del free-rider sugiere que los economistas podrían estar menos dispuestos que otros a donar a obras de caridad. Para explorar esta posibilidad, mandamos cuestionarios a 1245 profesores de college elegidos al azar de guías profesionales de 23 disciplinas, pidiéndoles si podían reportar los montos anuales en dólares que daban a una variedad de obras de caridad privadas. Recibimos 576 respuestas con suficiente detalle como para incluir en nuestro estudio. Los que respondieron fueron agrupados en las siguientes disciplinas: economía (N=75); otras ciencias sociales (N=106); matemáticas, computación e ingeniería (N=48); ciencias naturales (N=98); humanidades (N=94); arquitectura, arte y música (N=68) y otras profesiones (N=87).⁵ La proporción de “free riders” puros entre los economistas -esto es, aquellos que reportaron no haber dado dinero a ninguna obra de caridad- fue del 9.3 por ciento. En contraste, sólo 1.1 por ciento de los correspondientes a “otras profesiones” no dio nada de dinero a obras de caridad y la porción de aquellos en las otras cinco disciplinas que reportaron no haber hecho ninguna donación iba del 2.9 al 4.2 por ciento.⁶ A pesar de sus generalmente más altos ingresos, los economistas estaban también entre los menos generosos en términos de sus donaciones medias a grandes actos de donación como los canales de televisión sostenidos por el televidente y el United Way.⁷

En muchas otras dimensiones cubiertas por nuestra encuesta, la conducta de los economistas fue poco diferente del comportamiento de miembros de otras disciplinas. Por ejemplo, los economistas se mostraron sólo un poco menos inclinados que los miembros de otras disciplinas a reportar que asumirían costosas acciones administrativas para perseguir a un estudiante sospechoso de haberse

copiado. Los economistas estaban apenas por sobre el promedio de la entera muestra en términos del número de horas que declaraban usar para “actividades de voluntariado”. Y en términos de su frecuencia reportada de voto en las elecciones presidenciales, los economistas estaban sólo apenas debajo del promedio de la muestra.⁸

Los economistas y el dilema del prisionero

Jugador X

Coopera	Abandona
2 por X 2 por Y	3 por X 0 por Y
0 por X 3 por Y	1 por X 1 por Y

Coopera

Usted

Abandona

Una de las más célebres y controvertidas predicciones del modelo del interés individual es que la gente siempre abandonará en el juego del dilema del prisionero de una vuelta. La figura de más arriba muestra los pagos monetarios en dólares a dos jugadores, X e Y, en un dilema del prisionero standard. La característica fundamental de tal juego es que para cada jugador, el abandonar da una mayor ganancia más allá de la elección hecha por el otro jugador. Sin embargo, si ambos jugadores siguen esta lógica interesada y abandonan el juego, ambos terminan con una ganancia menor de la que habrían obtenido si hubieran cooperado. Así, el juego provee una rica oportunidad de examinar la conducta interesada.

Nosotros condujimos el experimento del dilema del prisionero incluyendo estudiantes de economía y de otras disciplinas. A todos los grupos se les dio un resumen sobre el dilema del prisionero al principio del experimento y a cada persona se le pidió completar un cuestionario al final para verificar si realmente había entendido las consecuencias de las diferentes combinaciones de elecciones;

además, muchos de los participantes eran estudiantes provenientes de cursos en los que el dilema del prisionero es un tema del programa. Las personas se agruparon en equipos de tres y a cada uno se le dijo que participaría en el juego una sola vez con cada una de las otras personas. La matriz de pago que se muestra en la figura de arriba, fue la misma para cada ronda del juego. Se dijo a los participantes que los juegos se jugarían por dinero verdadero y que se mantendría la confidencialidad de modo que ninguno de los jugadores supiera cómo le había ido a sus compañeros en cualquier momento del juego.

Después de un período en que se dio a los participantes una oportunidad para conocerse entre sí, se llevó a cada uno de ellos a una habitación separada y se le pidió que llenara un formulario indicando una respuesta (cooperación o abandono) a cada uno de los otros dos jugadores en el grupo. Después que cada uno había llenado el formulario, se calcularon los resultados y se realizaron los pagos. Cada participante recibió un solo pago que era la suma de tres cantidades separadas: el pago del juego con el primer compañero; el pago del juego con el segundo compañero; y un término que fue establecido al azar a partir de una larga lista de valores positivos y negativos. Ninguno de estos tres elementos pudo ser observado por separado, sólo su suma. El propósito de este procedimiento fue evitar que los participantes dedujesen los modos de decisión tanto individuales como grupales. Así, a diferencia de los anteriores experimentos del dilema del prisionero,⁹ la nuestra no dejaba al participante inferir que pasaba incluso cuando cada uno (o ninguno) de los otros jugadores desertaba.

En una versión del experimento (la versión “ilimitada”), se les decía a los participantes que podían hacer promesas de no desertar durante el tiempo en que se estaban conociendo entre sí, pero también se les dijo que el carácter anónimo de sus respuestas volvería tales promesas no obligatorias. En dos versiones del experimento (la versión “intermedia” y la “limitada”), no se les permitía a los participantes hacer promesas sobre sus estrategias. Estas últimas dos versiones diferían una de otra en términos del lar-

go de la interacción anterior al juego, con hasta 30 minutos permitidos para los grupos intermedios y no más de 10 minutos para los grupos limitados.

Para la muestra como un todo hubo un total de 267 juegos, lo que significa un total de 534 opciones entre cooperación y abandono. Para estas opciones, la tasa de abandono de estudiantes de economía fue del 60.4 por ciento, comparado con el 38.8 por ciento en estudiantes de otras disciplinas. Este patrón de diferencias apoya fuertemente la hipótesis de que los estudiantes de economía son más propensos a comportarse interesadamente que los otros estudiantes (<.005).¹⁰

Una explicación posible para las diferencias observadas entre los estudiantes de economía y otros es que los estudiantes de economía suelen ser varones y los varones tienen tasas de cooperación más bajas. Para controlar las posibles influencias del sexo, edad y experiencia, realizamos la ordinaria regresión cuadrática que se ve en la figura de abajo.¹¹

**Variable dependiente:
cooperar (0) o abandonar (1)**

Variable	Coefficiente	s/e.	t-ratio
Constante	0.579127	0.1041	5.571
Econ	0.168835	0.0780	2.16
Limitada	0.00	—	—
Intermedia	-0.091189	0.0806	-1.13
Ilimitada	-0.329572	0.0728	-4.53
Sexo	0.239944	0.0642	3.74
Clase	-0.065363	0.0303	-2.16

Rx R = 22.2%
s=0.4402

RxR (ajustado)= 20.3 %
con 207-6=201 grados de libertad

Fuente	Suma de cuadrados	df	Cuadrado medio	Ratio-F
Regresión	11.1426	5	2.229	11.5
Residual	38.9540	201	0.193801	

Dado que cada individuo jugó dos veces, las respuestas individuales no son estadísticamente independientes. Para sortear este problema, limitamos nuestra muestra a 207 per-

sonas que hubieran cooperado o a abandonado a cada uno de sus dos compañeros. Los 60 individuos que cooperaron con un compañero y abandonaron al otro fueron sacados de la muestra. La variable dependiente es la opción estratégica del individuo, clasificada como 0 para “cooperar” y 1 para “desertar”. Las variables independientes son “econ”, que toma el valor 1 para los estudiantes de economía del college y 0 para todos los otros; “ilimitada”, que es 1 para los individuos en la versión ilimitada del experimento, 0 para todos los otros; “intermedia” que es 1 para los individuos en la versión intermedia, 0 para todos los otros; “limitada” que la categoría de referencia; “sexo” clasificado como 1 para los hombres y 0 para las mujeres; y “clase” clasificado como 1 para los estudiantes “freshmen”, 2 para los “sophomore”, 3 para los “juniors” y 4 para los “seniors.”

En acuerdo con una variedad de otros hallazgos sobre diferencias de sexo en la cooperación,¹² estimamos que, manteniendo fijos otros factores, la probabilidad de una deserción en un varón es casi un 0.24 más alta que la probabilidad correspondiente en una mujer. Pero incluso después de controlar la influencia del sexo, vemos que la probabilidad de una deserción en un estudiante de economía es casi un 0.17 más alta que la correspondiente probabilidad en otro estudiante.

Los coeficientes para las categorías experimentales ilimitada e intermedia representan efectos relativos a la tasa de deserción para la categoría limitada. Como se esperaba, la tasa de deserción es más baja en la categoría intermedia (donde los individuos tienen más tiempo para interactuar que en la categoría limitada) y cae aún más marcadamente en la categoría ilimitada (donde se permite a los individuos hacer promesas de cooperación).¹³

Nótese, finalmente, que la tasa total de deserción declina significativamente en la medida en que los estudiantes avanzan en su carrera. Se interpreta que el coeficiente de clase significa que con el paso de cada año, la probabilidad de deserción declina, en promedio, en casi un 0.07 por ciento. Este patrón probará ser importante cuando tomemos la pregunta si la formación económica es la cau-

sa de las altas tasas de deserción en los estudiantes de economía.

Para los individuos en la submuestra ilimitada, encontramos que la diferencia entre los estudiantes de economía y otros virtualmente desaparece una vez que a los participantes se les permite hacer promesas de cooperación. En esta submuestra, la tasa de deserción de los estudiantes de economía es del 28.6 por ciento, comparada con el 25.9 por ciento de otros estudiantes. Dado que la más alta deserción de los estudiantes de economía son en gran medida atribuibles a las condiciones de falta de promesas del experimento, el resto de nuestro análisis se concentra en los grupos imitados e ilimitados. Las condiciones encontradas por estos grupos son de especial significación porque se aproximan mucho a las condiciones que caracterizan los dilemas sociales que se encuentran en la práctica. Después de todo, la gente raramente tiene la oportunidad de mirarse cara a cara y prometerse no tirar basura en playas desiertas o desconectar los dispositivos de control del smog de sus autos.

Cuando se reúnen las opciones para los grupos limitados e intermedios, tanto los estudiantes de economía como los otros abandonan más a menudo, pero el efecto es considerablemente más amplio en los economistas. En estos grupos, la tasa de deserción fue del 71.8 por ciento entre los estudiantes de economía y sólo del 47.3 por ciento entre los demás, niveles que difieren significativamente en el nivel 0.01.

Como parte del cuestionario de salida que testeaba el entendimiento de los pagos asociados a las diferentes combinaciones de opciones, también preguntamos a los participantes por las razones de esas opciones. Teníamos la hipótesis de que los economistas estarían más inclinados a construir el objetivo del juego en términos de interés individual (self-interest), y así más propensos a referirse exclusivamente a características del juego en sí, en tanto los no-economistas estarían abiertos a caminos alternativos en la interpretación del juego, y se referirían más a menudo a sus sentimientos por sus compañeros, a aspectos de la naturaleza humana, etc. De hecho, en la muestra de estudiantes de econo-

mía el 31 por ciento se refirió solamente a características del juego en sí al explicar sus estrategias de elección, comparados con sólo el 17 por ciento de los no economistas. La probabilidad de obtener respuestas tan divergentes por azar es menor a 0.05.

Otra posible explicación para los altos índices de deserción de los economistas es que éstos pueden estar más inclinados a esperar que sus compañeros abandonen. Después de todo, el modelo del interés individual, fomenta tal explicación, y sabemos a partir de otros experimentos que la mayoría de los individuos abandona si se les dice que sus compañeros van a abandonar. Para investigar esta posibilidad, preguntamos a estudiantes de una división superior de un curso de finanzas públicas del departamento de economía de la Universidad de Cornell si ellos cooperarían o desertarían en una vuelta del dilema del prisionero si supieran *con certeza* que su compañero iba a cooperar. La mayoría de estos estudiantes habían sido estudiantes de economía en años anteriores. De los 31 estudiantes que devolvieron los cuestionarios, 18 (58 por ciento) reportaron que abandonarían, sólo un 13 por ciento contestaron que cooperarían. En contraste, sólo un 34 por ciento de los estudiantes de otras disciplinas en Cornell a los que también se les dio el mismo cuestionario contestaron que abandonarían a un compañero que supieran que iba a cooperar ($p < 0.05$). Para el mismo grupo de individuos, casi todos los que contestaron (30 de los 31 estudiantes de economía y 36 de los demás) dijeron que desertarían si supieran que su compañero iba a desertar. De estas respuestas concluimos que en tanto las expectativas sobre la actuación del compañero juegan un fuerte papel en la predicción de conductas, las tasas de deserción se mantienen significativamente más altas entre los economistas que entre los no economistas incluso si ambos grupos tienen idénticas expectativas sobre la conducta del compañero.

¿Por qué los economistas se comportan de diferente modo?

Los economistas parecen comportarse de modo menos cooperativo que los no economistas en una variedad de dimensiones. Esta

diferencia de comportamiento podría deberse a la formación económica; por otro lado, podría también deberse a que las personas que eligen economía ya eran diferentes desde el principio; o quizás pueda deberse a una combinación de ambas causas. Ahora aportaremos evidencia de por qué la formación económica juega un rol causal.

Comparando estudiantes avanzados y principiantes

Si la formación económica produce conductas no cooperativas, entonces los índices de deserción en el dilema del prisionero deberían subir a medida en que aumenta la exposición a esta formación, manteniendo todos los otros factores constantes. Recordando nuestro anterior descubrimiento de que los índices de deserción en una muestra como un todo caen constantemente entre los primeros y los últimos años de estudio, la pregunta es entonces si los índices de deserción caen en el mismo grado a lo largo del tiempo entre los economistas como entre los no economistas. Encontramos que el patrón de índices descendentes de deserción se mantiene más firme entre estudiantes de disciplinas distintas a la economía que entre estudiantes de economía en la submuestra del experimento sin promesas. Para estudiantes iniciales de otras disciplinas en este grupo la tasa de deserción es del 53.7 por ciento, comparada con sólo el 40.2 por ciento de los estudiantes avanzados. En contraste, la tendencia hacia índices más bajos de deserción está virtualmente ausente entre los estudiantes de economía en esta misma submuestra (73.7 por ciento entre los estudiantes principiantes y 70.0 por ciento entre los avanzados). En otras palabras, los estudiantes generalmente muestran una tendencia hacia una conducta más cooperativa a medida que se acerca su graduación, pero esta tendencia está visiblemente ausente entre los estudiantes de economía.¹⁴

Naturalmente no estamos en posición de decir si la tendencia entre los no economistas refleja algo sobre el contenido de los cursos no económicos. Pero el hecho de que esta

tendencia no esté presente entre los economistas es al menos coherente con la hipótesis de que la formación económica juega algún rol causal en los índices más bajos de cooperación observados entre los economistas.

Encuestas sobre honestidad

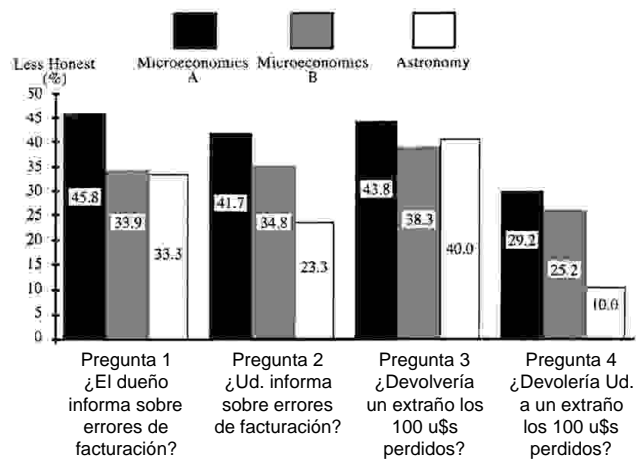
En un ulterior intento de confirmación de que la formación económica inhibe la capacidad de cooperación, planteamos un par de dilemas éticos a estudiantes de dos cursos introductorios de microeconomía en la Universidad de Cornell y a un grupo de control de estudiantes de un curso introductorio de astronomía, también en Cornell. En uno de los dilemas, el dueño de un pequeño negocio de computadoras recibe diez microcomputadoras pero se le facturan solamente nueve; la pregunta es si el dueño informará a la empresa de computadoras acerca del error. Primero se pregunta a los participantes si creen que es probable que el dueño comunique el error; luego, en la misma escala de respuestas, se les pregunta si *ello* informaría sobre el error si estuvieran en el lugar del dueño. En el segundo dilema se pregunta si es probable que se devuelva un sobre perdido conteniendo 100 dólares con el nombre y la dirección del dueño escritos. Se propone primero a los participantes que se imaginen que si habiendo perdido ellos el sobre sería probable que se lo devolviesen. Luego se les pide que asuman que los roles se revierten y que indiquen si sería probable que ellos entregaran el sobre a un extraño.

Estudiantes de cada clase completaron el cuestionario en dos ocasiones: durante la semana inicial de clase en septiembre y luego durante la última semana de clase en diciembre. Para cada una de estas cuatro respuestas, cada estudiante fue clasificado como “más honesto” si la probabilidad chequeada para esa pregunta se elevaba entre septiembre y diciembre; “menos honesta” si caía durante ese período; y “sin cambios” si se mantenía igual.

El primer profesor de introducción a la microeconomía (profesor A) cuyos estudiantes fueron encuestados por nosotros es un economista del mainstream con intereses de in-

vestigación en organización industrial y teoría de juegos. En sus clases, este profesor ponía un gran énfasis en el dilema del prisionero e ilustraciones relacionadas con cómo los imperativos de supervivencia muchas veces van en contra de la cooperación. El segundo profesor de microeconomía (profesor B) es un especialista en desarrollo económico en la China maoísta que no ponía tanto énfasis en estos temas, pero sí asignaba un texto introductorio del mainstream economics. Sobre la base de estas diferencias esperábamos que cualquier efecto observado de la formación en economía sería más fuerte en la clase del profesor A que en la del B.

Los resultados en estas dos clases más la clase de los no economistas, se sintetizan en la figura de abajo que muestra la proporción en cada clase reportando un resultado “menos honesto” al final del semestre que al principio. Como lo indica el gráfico, la educación



de un semestre fue acompañada con un gran movimiento hacia respuestas más cínicas (“menos honestas”) en la clase de introducción a la economía del profesor A que en la del profesor B. Los participantes en la clase del profesor B, a su vez, mostraron un mayor movimiento hacia respuestas menos honestas que aquellos en nuestro grupo de control de estudiantes de introducción a la astronomía.

Puede parecer natural preguntarse si algunas de las diferencias entre las dos clases de economía pueden basarse en el hecho de que los estudiantes eligieron a sus profesores y no les fueron asignados al azar. Quizás la reputación ideológica de los profesores ya era

conocida desde antes por muchos estudiantes, con el resultado de que un desproporcionado número de estudiantes menos cínicos eligieran tomar el curso del profesor B. Sin embargo, los valores promedio de las respuestas iniciales a las cuatro preguntas fueron virtualmente los mismos en ambas clases. Más aún, incluso si los estudiantes hubieran diferido entre las dos clases, esto no habría alterado la interpretación de nuestros descubrimientos, ya que los datos en la figura de arriba no registran el nivel de cinismo sino el cambio en ese nivel entre el principio y el final del curso. Incluso si los estudiantes de Microeconomía A fueran más cínicos desde antes, se volvieron aún más cínicos durante el transcurso del semestre. Este hallazgo es coherente con la hipótesis de que el énfasis en el modelo del interés individual tiende a inhibir la cooperación.

Discusión final

Variada evidencia sugiere una gran diferencia en la intensidad con que los economistas y los no economistas se comportan de modo interesado. Creemos que nuestra encuesta sobre donaciones caritativas y nuestros resultados sobre el dilema del prisionero fundamentan la hipótesis de que los economistas tienden a ser más egoístas que otros.

Sin embargo, ambas experiencias también produjeron evidencia de que los economistas se comportan de modo tradicionalmente comunitario por lo menos bajo algunas circunstancias. Por ejemplo, los economistas reportaron gastar el mismo tiempo que los demás en actividades de voluntariado, y fueron sólo marginalmente menos propensos que otros a votar en las elecciones presidenciales. Más aún, en la versión ilimitada de los experimentos del dilema del prisionero en donde se dejó a los participantes prometer cooperación, los economistas estaban casi igual dispuestos a cooperar como los demás.

También encontramos evidencia coherente con el punto de vista de que las diferencias en espíritu de cooperación son causadas en parte por la formación en economía. Esta evi-

dencia es claramente menos impactante que una evidencia en la diferencia de cooperación en sí. Pero sería realmente extraño si ninguna de estas diferencias observadas en la conducta fuera el resultado de la exposición repetida e intensiva a un modelo cuya predicción inequívoca es la de que la gente desertará toda vez que lo dicte el interés individual.

¿Debemos estar preocupados de que la formación económica inhiba la cooperación? Algunos quizás respondan que mientras la sociedad se beneficiaría si más gente cooperara en los dilemas sociales, no se puede culpar a los economistas por señalar la verdad desagradable de que el interés individual dicta la desertión. Una dificultad con esta respuesta es que podría estar equivocada. Varios investigadores han sugerido recientemente que las víctimas de la conducta no cooperativa pueden ser finalmente las mismas personas que la practican (ver, por ejemplo, Akerlof, 1983; Hirshleifer, 1987; Frank, 1988; y los ensayos de Mansbridge, 1990). Supongamos, a modo de ilustración, que algunas personas siempre cooperan en los dilemas del prisionero mientras otros siempre parecen seguir la aparentemente dominante estrategia de la desertión. Si las personas son libres de interactuar con otras por propia elección, y si hay indicios que distinguen cooperadores de desertores, entonces los cooperadores interactuarán selectivamente entre sí y obtendrán mayores pagos que los desertores. En otro lado hemos mostrado que incluso sobre la base de breves encuentros incluyendo extraños, los participantes en la experiencia son adeptos a predecir quien cooperará y quien desertará en los juegos del dilema del prisionero (Frank, 1988, c. 7; Frank, Gilovich y Regan, 1992). Si la gente es mejor para predecir la conducta de la gente que conoce bien —una presuposición suficientemente razonable— entonces la persecución directa del interés individual material puede realmente ser a menudo autodestructiva.

En un mundo cada vez más interdependiente, la cooperación social se ha vuelto progresivamente más importante— aunque también cada vez más frágil. Con un ojo puesto tanto en el bien social como en la realización de nuestros estudiantes, los economistas po-

drían presentar una visión más amplia de la motivación humana en su tarea docente.

Referencias

Akerlof, George, "Loyalty Filters," *American Economic Review*, March 1983, 73:1, 54-63.

Carter, John and Michael Irons, "Are Economists Different and If So, Why?" *Journal of Economic Perspectives*, Spring 1991, 5:2, 171-77.

Carter, John and Michael Irons, "Are Economists Different and If So, Why?" working paper, College of the Holy Cross, December 1990.

Dawes, Robyn, "Social Dilemmas," *Annual Review of Psychology* 1980, 31, 163-93.

Frank, Robert H., *Passions Within Reason* New York: W.W. Norton, 1988.

Frank, Robert H., Thomas Gilovich and Dennis Regan, "The Evolution of Hardcore Cooperation." *Ethology and Sociobiology*.

Gilligan, Carol, *In a Different Voice* Cambridge: Harvard University Press, 1982.

Guth, Werner, Rolf Scmittberger and Bernd Schwarz, "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining," *Journal of Economic Behavior and Organization*, December 1982, 3:4, 367-88.

Hirschleifer, Jack, "On the Emotions as Guarantors of Threats and Promises." In Dupre, John ed., *The Latest and the Best Essays on Evolution and Optimal Theory* Cambridge: The MIT Press, 1987, 307-26.

Kahneman, Daniel, Jack Knetsch and Richard Thaler, "Fairness and the Assumptions of Economics," *Journal of Business*, Part 2, October 1986, 59, S285-S300.

Mansbridge, Jane J., *Beyond Self-Interest* Chicago: University of Chicago Press, 1990.

Marwell, Gerald and Ruth Ames, "Economists Free Ride, Does Anyone Else?: Experiments on the Provision of Public Goods, IV," *Journal of Public Economics*, June 1981, 15:3, 295-310.

Tullock, Gordon, *The Vote Motive* London: Institute for Economic Affairs, 1976.

¹ Traducción del inglés de la antología "Economics, Ethics and Public Policy" editada por Charles Wilber, Rowman & Littlefield Publishers, Maryland, 1998; traducción también autorizada por el *Journal of Economic Perspectives*.

² Este era el caso, de cualquier modo, en los grupos en que los autores reportaron la composición sexual.

³ Kahneman, Knetsch y Thaler (1986) reportan hallazgos similares a los de Carter y Irons: estudiantes de comercio (término usado para describir a los estudiantes de negocios en las universidades de Canadá) estaban más inclinados que los estudiantes de economía a hacer ofertas de un solo lado en juegos de transacción con ultimatum.

⁴ Este procedimiento de asignación es descrito en una versión más larga, inédita del artículo de Carter y Irons (1990).

⁵ La categoría "otras ciencias sociales" incluye psicología, sociología, ciencia política y antropología; "ciencias naturales" incluye física, química, biología y geología; "humanidades" incluye filosofía, historia, inglés, lenguas extranjeras y

religión; y "otras profesiones" incluye educación, negocios y enfermería.

⁶ Si bien no tenemos datos sobre el sexo de cada uno de los participantes de la encuesta, las diferencias sexuales por disciplina no parecen influir en el comportamiento de free rider observado. Por ejemplo, las ciencias naturales, que son también preponderantemente masculinas, tenían sólo un tercio de los free riders observables entre los economistas.

⁷ La donación media anual de los economistas a obras de caridad es actualmente un poco más grande, en términos absolutos que la media de todas las disciplinas tomadas juntas. Pero dado que los economistas tienen sueldos significativamente más altos que los que reciben los miembros de la mayoría de las otras disciplinas, la media de donación exagera la generosidad relativa de los economistas. Para corregir por diferencias de ingreso por disciplina, procedimos como sigue: primero, estimamos las funciones de ingresos (salario vs. años de experiencia) para cada disciplina usando información de una gran universidad privada. Luego aplicamos los cocientes estimados de estas funciones de ingresos a los datos experimentales de nuestra encuesta para imputar un ingreso para cada encuestado en nuestra encuesta. Usando estas cifras de ingresos imputadas, junto con los reportes de sus donaciones caritativas totales, estimamos la relación entre ingresos y total de donaciones. (En el último ejercicio todos los economistas fueron sacados de la muestra sobre la base de que nuestro objetivo era ver si el patrón dado de los economistas se desvía del patrón que vemos en otras disciplinas.) Así luego calculamos nuestra medida de la generosidad de una disciplina como la relación del valor promedio de donaciones efectivamente reportadas por miembros de la disciplina con el valor promedio de donaciones esperadas sobre la base de los ingresos imputados a los miembros. La ratio calculada para los economistas fue del 0.91, lo que significa que los economistas en nuestra muestra dieron el 91 por ciento de lo que se esperaba que dieran sobre la base de sus ingresos imputados.

⁸ Para hacer justicia al modelo de interés individual, debemos señalar que puede haber razones de interés propio para ser voluntario o para donar incluso en el caso de donativos como el United Way o la televisión pública. Las campañas de United way, por ejemplo, son generalmente organizadas en los lugares de trabajo y existe una considerable presión social para contribuir. La televisión pública realiza a menudo anuncios de los nombres de los donantes y los economistas buscan beneficiarse tanto como los miembros de cualquier otra disciplina por el hecho de ser aclamados como ciudadanos preocupados por la comunidad. En el caso de organizaciones de caridad más pequeñas y personales, existen muchas veces razones aún más interesadas para dar o para ser voluntario. Después de todo, no contribuir de acuerdo a la propia capacidad financiera puede significar la completa exclusión de los sustanciosos beneficios privados asociados a la pertenencia a grupos religiosos, organizaciones fraternales y otras similares.

⁹ Para una investigación más extensa ver Dawes (1980)

¹⁰ Dado que cada persona contestó dos veces, las 534 opciones no son estadísticamente independientes, y así el test más directo de significación estadística, el test del chisquare, es inapropiado para la muestra como un todo. Para superar este problema, realizamos un test chi-square en los participantes que hicieron la misma elección -cooperación o abandono- en ambos juegos. Hubo 207 de tales individuos (78 por ciento de tal muestra). El patrón de resultados observa-

dos en esta muestra restringida es esencialmente el mismo del observado para la muestra como un todo.

¹¹ Dado que los presupuestos convencionales en relación a la distribución del error no son satisfechas en el caso de los modelos lineales con variables dicotómicas dependientes, los tests standard de significación de los cuadrados ordinarios no son válidos. En un apéndice pedido a los autores, reportamos los resultados de modelos basados en transformaciones de prueba y lógicas. Los patrones de significación estadística mostrados por los coeficientes de estos modelos transformados son los mismos que los del modelo de cuadrados ordinarios. Dado que los coeficientes del modelo de cuadrados ordinario son interpretados más fácilmente, reportamos

lo que restaba de nuestros resultados sólo en ese formato.

¹² Ver, por ejemplo, los estudios citados en Gilligan (1982).

¹³ Con el permiso de los participantes, grabamos las conversaciones de varios de los grupos ilimitados e invariablemente cada persona prometió cooperar a su compañero. Tendría poco sentido, después de todo, prometer para luego desertar.

¹⁴ Una regresión similar a la que se ve en la tabla de arriba confirma que este patrón continúa manteniéndose incluso cuando se controlan otros factores que puedan influir en los índices de deserción.