

EL DESEO DE SER ALTRUISTA¹

NELSON LARA

Universidad Central de Venezuela
nelsonlara@cantv.net

ABSTRACT

The essay "The Desire to be Altruist" covers the topic of altruism from the perspective of utilitarianism. It is supported by the function of multi-attribute utility of Dirk Wendt to analyze altruism as a preference. In this context a model of altruism is developed where material payments are spread as own incentives of the system, along with non-material payments related to metaphysical incentives and also, a third variable which is represented by the incentives of ambition. The decision-maker stimulated by this specter of incentives is caught in a permanent interaction with a complex environment, while he navigates towards alternatives of individual beneficiaries, multi-personal or abstract. When the model is applied we observe how the altruist decision-maker maximizes his own utility, for which in terms of utility we can say that this is a selfish decision-maker rather than altruist. We also work on the temporality of the concepts of payments with calculated and uncalculated returns, showing that the regulation of time allows the decider to project the reception and enjoyment of a determined payment to his current generation, the generation of his children, his grandchildren or subsequent generations to the death of the decision-maker. It is the power of the unrevealed reverences.

Keywords: Altruism, preference of strategic decision-maker

RESUMEN

El ensayo "El Deseo de Ser Altruista" aborda el tema del altruismo desde la perspectiva del utilitarismo. Se apoya en la función de utilidad multiatributo de Dirk Wendt para analizar el altruismo como preferencia. En este contexto se desarrolla un modelo de altruismo en el cual se despliegan pagos materiales como incentivos propios del sistema, a la par de pagos inmateriales relacionados con los incentivos metafísicos y por otra parte, una tercera variable representada por los incentivos de ambición. El decisor estimulado por este espectro de incentivos, se encuentra en una interacción permanente con un entorno complejo, mientras navega hacia las alternativas de beneficiarios individuales, multipersonales o

¹ Aceptación: 26 de octubre de 2005.

abstractos. Al aplicar el modelo se observa como el decisor altruista, maximiza su propia utilidad, por lo que puede decirse en términos de utilidad, que estamos en presencia de un decisor egoísta en lugar de altruista. Se trabaja la temporalidad de los conceptos de pagos retorno calculado y no calculado, mostrando que el manejo de los tiempos le permite al decisor proyectar la recepción y el disfrute de un determinado pago a su actual generación, a la generación de sus hijos, a la de sus nietos o a generaciones posteriores a la muerte del propio decisor. Es el poder de las referencias no reveladas.

Palabras claves: Altruismo, preferencia del decisor estratégico.

El término altruismo fue usado por primera vez por el filósofo francés Auguste Comte² para expresar lo opuesto al egoísmo. Sostenía que el problema central de la humanidad era la subordinación del egoísmo al altruismo. Filósofos anteriores discutieron la materia utilizando diferentes conceptos como compasión, beneficencia y caridad. Para el desarrollo del presente ensayo se utilizarán dos definiciones de altruismo como referencia, las cuales se indican a continuación: 1) Un individuo A es altruista con respecto a un individuo B, si A se comporta de tal manera que contribuya a aumentar el bienestar de B a expensas de su propio bienestar y 2) Un individuo A es altruista con respecto a un individuo B, si A se comporta de forma tal que intenta maximizar el bienestar de B, sin preocuparse por su propio bienestar.

Podríamos decir que, A es altruista con respecto a B, cuando A incluye utilidades de B en su propia función de utilidades. Adicionalmente, en las dos definiciones anteriores observamos la existencia de matices, es decir, estamos en presencia de un escenario donde el actor altruista puede calcular estratégicamente su grado de altruismo. El máximo de utilidades del actor B viene dado por la percepción que tenga A de la revelación de las preferencias de B.

LA FUNCIÓN DE UTILIDAD MULTIATRIBUTO DE WENDT.

Vamos a suponer que el comportamiento del actor A con respecto a B se debe a que A persigue como objetivo ser considerado altruista. Para estudiar este supuesto utilizaremos el trabajo de Dirk Wendt³ sobre dilemas sociales. Un dilema social es una situación donde cada cual tiene una estrategia dominante para maximizar sus pagos, pero si todos los involucrados aplican esta estrategia, todos los integrantes del grupo se encontrarían en una situación peor, que si nadie la hubiese aplicado.

2 Auguste Comte, *Auguste Comte and Positivism: The Essential Writings*, ed. Gertrud Lenzer, Chicago: University Press, 1983, p. 400.

3 Dirk Wendt, *Altruism in Social Dilemmas in Game Equilibrium Models IV*. Ed. Reinhard Selten, Bonn, 1991, p. 103.

Una solución normativa para este dilema supone una función de utilidad multiatributo, la cual posee un componente de aporte positivo para lograr pagos a otros. Este componente lo denominaremos "altruismo". Tal situación ha sido descrita y axiomatizada por Dawes⁴, quien aportó el criterio formal para establecer cuando una situación es un dilema social y cuando no, criterio utilizado por Wendt.

Los casos más frecuentes de dilemas sociales son el juego del dilema del prisionero, el juego del dilema de asociación y el juego del dilema comunal. En el juego del dilema del prisionero, existen dos jugadores, cada uno de ellos puede escoger entre una estrategia cooperativa y una no cooperativa. Cada uno de ellos maximiza su pago si decide no cooperar cuando el otro escoge una estrategia cooperativa, pero la suma de sus pagos se maximizarían si ambos deciden cooperar. En los casos de los dos restantes dilemas, en principio nos encontramos con el mismo conflicto, la diferencia radica en que el jugador no tiene un único jugador oponente, sino que juega con un grupo. En el juego del dilema de asociación, un individuo puede maximizar su pago transformándose en "free rider", por ejemplo no pagando una cuota y beneficiarse de otros que si la pagan. Y en el juego del dilema comunal, un individuo puede maximizar su pago a expensas de otros individuos, explotando recursos comunes en más cantidades que los otros.

Mientras Hardin⁵ afirmaba que el juego del dilema comunal no tenía solución técnica, Messick & MacClintock⁶ y Messick⁷ presentaron una solución para el juego del dilema de asociación, el cual puede ser extendido a todas las situaciones de dilemas sociales. La solución se basa en una función de utilidad multiatributo, la cual posee un componente de aporte positivo para el beneficio de otros.

Supongamos:

$$(1) U(A,B) = W(A) * A + W(B) * B$$

Donde $U(A,B)$ es la utilidad del decisor, si él obtiene A y los otros obtienen B,

$W(A)$ es el factor aporte del decisor para obtener su utilidad A, y

$W(B)$ es el factor aporte del decisor A para que otros obtengan la ganancia B.

El componente $W(B)$ es el término denominado "altruismo".

4 R. Dawes, *Formal Models of Dilemmas in Social Decision Making*, New York: Academic Press, 1975, pp. 87-107.

5 G. R. Hardin, *The Tragedy of the Commons Science*, 1968, pp. 1243-1248.

6 D. M. Messick y C. G. MacClintock, "Motivational Bases of Choice in Experimental Games", *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, pp. 1-25.

7 D. M. Messick, *To Join or not to Join*, *Organisational Behavior and Human Performance*, 1973, pp. 145-156.

Profundizando en el modelo normativo supongamos que, se le ofrece a nuestro decisor participar en una asociación la cual tiene por objetivo suministrarle al decisor, igual que a todos los demás miembros, una utilidad A , la cual puede ser obtenida con una probabilidad $P(k)$, donde k es el número de miembros que ya participan en la asociación. $P(k)$ es monótona creciente con k y el decisor, si decide participar, será el miembro $(k+1)$, incrementando la probabilidad de éxito en IP de $P(k)$ a $P(k+1)$, es decir $IP = P(k+1) - P(k)$. Para lograr esto, el decisor tiene que pagar una cuota C de participación.

El valor esperado VE si el decisor no participa es:

$$(2) \quad VE(A/\text{no participa}) = P(k) * A$$

El valor esperado si el decisor participa es:

$$(3) \quad VE(A/\text{participa}) = P(k+1) * A - C,$$

Ahora bien, un decisor, como maximizador puro de valores esperados, actúa de la siguiente forma:

$$(4) \quad \begin{aligned} VE(A/\text{participa}) &> EV(A/\text{no participa}) \\ P(k+1) * A - C &> P(k) * A, \\ P(k+1) * A - P(k) * A &> C, \\ (P(k+1) - P(k)) * A &= IP * A > C, \\ IP &> C/A. \end{aligned}$$

Si nuestro decisor se preocupa por el bienestar de los demás y se aplica la función de utilidad multiatributo (1) para evaluar sus propios pagos y los pagos de los demás, entonces tenemos que:

$$(5) \quad \begin{aligned} IP * (W(A) * A + W(B) * B) &> W(A) * C, \\ IP &> (W(A) * C) / (W(A) * A + W(B) * B). \end{aligned}$$

Siendo más preciso, una vez que el decisor está comprometido con el bienestar de otros e incluye sus pagos dentro de sus propios pagos en su función de utilidad multiatributo, el decisor también debe preocuparse por el número de personas que se benefician de esos pagos. Así, si N es el número de otras personas que obtienen un pago B y el decisor obtiene un pago A , su función de utilidad en (1) será:

$$(6) \quad U(A, NB) = W(A) * A + W(B) * N * B$$

Esto implica un ligero cambio en (5) al incluir el número N de otras personas involucradas, por lo que (5) se transforma en:

$$(7) \quad IP > (W(A) * C) / (W(A) * A + W(B) * N * B)$$

En la situación de dilema de asociación el número N de otras personas involucradas, puede tener diferentes tipos de influencia sobre la cantidad, que el decisor está dispuesto a invertir en la cuota de participación, dependiendo de si el decisor observa que esos otros se beneficiarán de él o si el decisor espera que esos otros sean un factor de contribución.

En el primero de los casos, C aumentará con el aumento de N y en el segundo caso C disminuirá con el aumento de N .

En todos estos casos, el deseo del decisor de participar en la asociación dependerá de en cuanto se preocupa por el bienestar de otros expresado en el parámetro altruismo $W(B)$. Dependiendo del valor $W(B)$, existe un factor x que condiciona el valor de la cuota C a partir del cual el decisor estará dispuesto a participar en la asociación, dados los valores IP, A, B y N . Sin embargo el decisor no estará dispuesto a participar en la asociación de acuerdo a (5) y (7), si la cuota C fuese mayor que el factor x . Vamos a llamar el factor x C_{max} , definido como la cuota máxima C que está el decisor dispuesto a pagar por su participación en la asociación, dados IP, A, B, N y los parámetros de la función individual de utilidad $W(A)$ y $W(B)$.

Si el decisor es una persona racional, debe maximizar al menos la expectativa de sus propios pagos, $W(A)$. Así que podemos asumir:

$$(8) \quad W(A) = 1$$

Si también encontramos el C_{max} , entonces podemos calcular el valor del parámetro de altruismo individual $W(B)$, tal como sigue:

$$(9) \quad W(B) = (C_{max} - IP * A) / (IP * B) \text{ (viene de (5))}, \text{ o}$$

$$(10) \quad W(B) = (C_{max} - IP * A) / (IP * N * B) \text{ (viene de (7))}$$

Este factor esfuerzo $W(B)$, calculado del comportamiento de sujetos en varios escenarios, de acuerdo a sus respectivos C_{max} , es el parámetro altruismo sobre el cual trabajaremos.

Este modelo racional fue probado para comprobar si realmente puede constituir una guía para el comportamiento humano en situaciones de dilema social. Veamos uno de los escenarios utilizados: Un grupo de propietarios de condominio vieron sus propiedades en peligro, por la construcción de una vía rápida y de alto volumen de vehículos que pasaría adyacente a su condominio, la cual congestionaría la zona. De ser construida, debido al ruido, al sucio y a la contaminación ambiental, reduciría considerablemente el valor del condominio. Para evitar la construcción de la vía algunos de los propietarios tomaron la iniciativa de contratar un abogado para protestar y tratar de forzar a la municipalidad a cambiar de planes y así evitar que se afecte el condominio. Entonces, ¿cuánto estará un propietario dispuesto a contribuir en honorarios de abogado?. Este es un dilema de asociación, todos los propietarios ganarán si la vía no se construye, independientemente si contribuyen o no, pero si nadie contribuye, la vía se construirá y afectará a todos. En esta situación, no se espera que los propietarios desarrollen algún tipo de solidaridad especial, sino sólo tanto altruismo como se necesite para evitar la pérdida financiera.

Siguiendo el modelo racional, tenemos que la cantidad apropiada a contribuir es C , la cual aumentará en la medida que sea mayor la pérdida a evitar del valor del apartamento A , igualmente aumentará a medida que IP aumente en la probabilidad de éxito P . También C aumentará si más propietarios N se involucran en la contribución. Si el propietario se preocupa por la ganancia de los demás, se preocupará más, en la medida que la vía afecte a más propietarios. Por otra parte, el monto de la contribución C es independiente de la probabilidad a priori P y sólo aumenta con el aumento de la probabilidad IP lograda por la contribución.

Dirk Wendt probó el modelo con participantes abiertos, conectados en red virtual y siguiendo un cuestionario. Se obtuvieron más de 400 participaciones, de las cuales 125 se consideraron respuestas completas útiles para el análisis. El resultado fue positivo, los participantes se comportaron en la dirección del modelo normativo.

ALTRUISMO COMO PREFERENCIA

Ahora bien, vamos ahora a utilizar este modelo para responder a la pregunta anteriormente formulada: ¿qué pasa si nuestro decisor A quiere ser altruista?. Lo primero que haremos es utilizar la ecuación de utilidad (1) del decisor, la cual nos decía que,

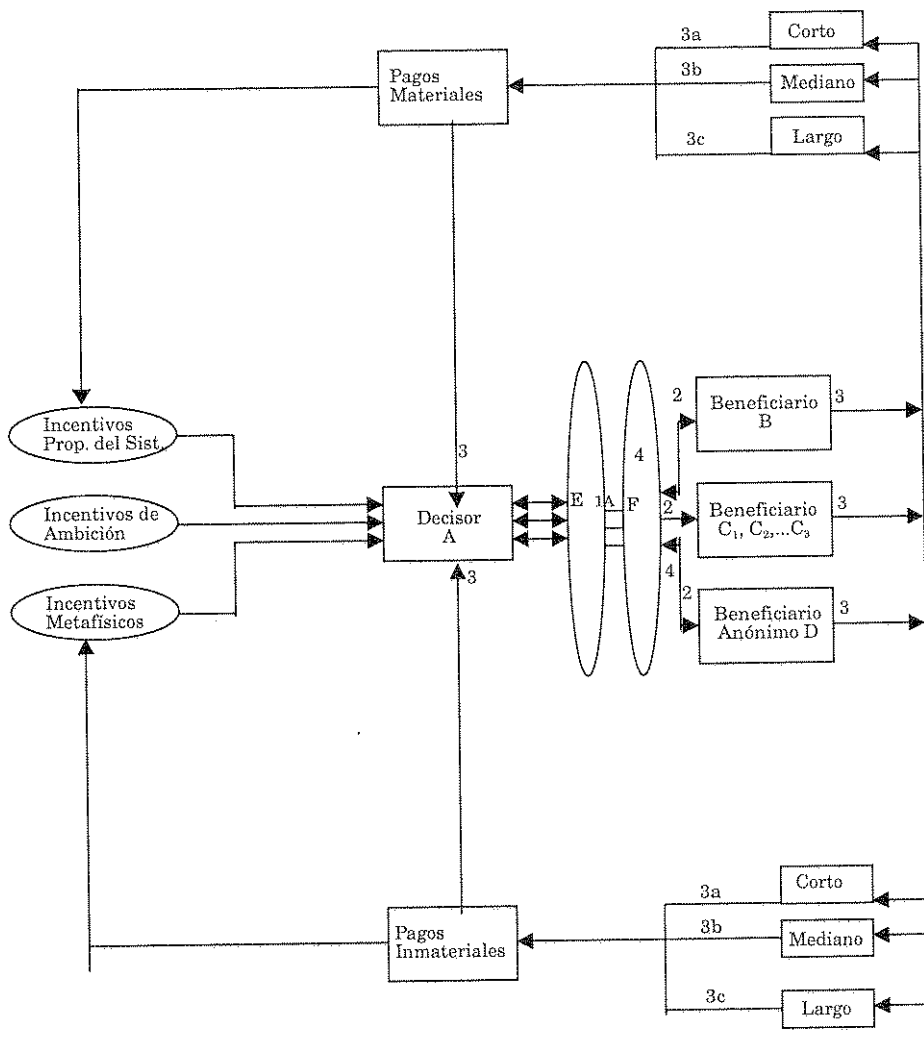
$$U(A,B) = W(A) * A + W(B) * B$$

donde el decisor obtiene A y los otros obtienen B , $W(A)$ es el factor aporte del decisor A para obtener A y $W(B)$ es el factor aporte del decisor A para que los otros obtengan B . Llamamos al componente $W(B)$ altruismo, el cual puede ser utilizado por el decisor como un factor estratégico, moviéndolo discrecionalmente según convenga. El decisor racional, por perseguir sus propios intereses, quiere ser altruista. De su conducta se desprenden efectos de interacción sobre el sistema, globalmente considerado donde se desenvuelve. Vamos a ubicar nuestro decisor racional en un escenario complejo y para su estudio utilizaremos el modelo de altruismo de la Figura 1.

MODELO DE ALTRUISMO

De acuerdo al modelo el decisor A puede esperar obtener sus pagos materialmente, con probabilidades objetivas o subjetivas, en un tiempo considerado por el decisor A como corto, mediano o largo plazo y condicionado por las características intrínsecas del sistema. Por otra parte, el decisor A puede esperar obtener sus pagos inmaterialmente, apostando a la existencia de un espacio metafísico donde se despliegan y concretan creencias y misterios. Las probabilidades son objetivas o subjetivas dependiendo de la intensidad y fuerza hacia la creencia, a mayor inten-

alidad y fuerza más se desplaza la probabilidad hacia la objetividad. La línea divisoria entre ambas probabilidades queda a discrecionalidad del decisor. El tiempo para la concreción del pago es subjetivamente ubicado por el decisor A en el corto, mediano o largo plazo y se produce cuando el decisor A, a través de una abstracción interna, así ya lo considera. Es un escenario relativo, propio de cada decisor.



- | | | | |
|---|-------------------------------------|----|----------------------------|
| 1 | $W(A)*A + W(B)*B + PRC + PRNC + PF$ | 1A | $W(B)*B + PRC + PRNC + PF$ |
| 2 | $W(B)*B + PRC + PRNC$ | 3 | PRC |
| 4 | PRNC | E | Entorno |
| F | Filtro | | |

Figura 1. Modelo de Altruismo.

Fuente: propia.

Con éstas dos alternativas, pagos materiales o inmateriales, el decisor A establece los diferentes medios para alcanzar su objetivo de ser altruista⁸. En primer lugar se tiene el beneficiario individual B, luego el beneficiario multipersonal C1, C2, ..., Cn y tercero el beneficiario abstracto D, donde B es una persona, C es un grupo acotado de personas y D es un beneficiario anónimo del tipo B o C. La interacción entre el decisor A con B, C y D, se puede producir de dos formas: directamente A-B, A-C o A-D o indirectamente a través del filtro F, de la forma A-F-B, A-F-C o A-F-D, donde el filtro es un tercero, necesariamente vinculante, a través del cual se produce el acceso al beneficiario. Como resultado de la interacción se origina un proceso de pagos complejos en el tiempo, cuya conclusión puede nunca darse y sin embargo ser el máximo pago esperado y obtenido por el decisor A, quien ubica en un sistema propio de espacio-tiempo su corto, mediano o largo plazo para cada beneficiario y para cada aporte de altruismo.

Por su parte el decisor A ordena y reordena sus preferencias influenciado por tres factores: 1) los incentivos propios del sistema, 2) incentivos de ambición y 3) incentivos metafísicos. Debemos aclarar, que no se está considerando la existencia de una autoridad central o meta jugador, se juega dentro del modelo.

El modelo funciona de la siguiente forma. El decisor A se encuentra en una interacción permanente con su entorno E, donde se dirime el producto $W(A)*A$ de la función de utilidad multiatributo (1)

$$U(A,B) = W(A) * A + W(B)*B$$

el cual no es objeto de estudio en este ensayo, sin embargo en nuestro modelo la función de utilidad de Wendt se modifica agregándole los sumandos, explicados más adelante, PRC, PRNC y PF, pago retorno calculado, pago retorno no calculado y pago de filtro, respectivamente, quedando

$$U(A,B) = W(A)*A + W(B)*B + PRC + PRNC + PF \text{ (indicado como 1 en la Figura 1).}$$

Un paso más adelante, entre el decisor y el beneficiario, puede existir una figura que la hemos denominado filtro, por tratarse de una transacción previa al acceso del beneficiario, el filtro absorbe un costo de transacción igual a PF, el cual puede a su vez descomponerse en un costo de transacción PF1, que se produce en el sentido decisor-beneficiario

8 Dickens (en Becker 1981, p. 228) dice: "Es sólo a vosotros, las criaturas generosas, a quienes envidio... envidio vuestro poder para hacer lo que hacéis. Es en lo que me deleitaría yo mismo. No siento ninguna gratitud vulgar hacia vosotros. La mayoría de las veces siento que vosotros debierais estar 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".

y un costo de transacción PF2, que se produce en el sentido contrario beneficiario-decisor, donde $PF1+PF2=PF$.

En relación con los beneficiarios, empezaremos a analizar la interacción del decisor A con el beneficiario individual B. El decisor A como altruista gasta parte de su renta en B en vez de en su propio consumo y si A y B consumen respectivamente las cantidades Z_a y Z_b de una mercancía única, la restricción presupuestaria de A es

$$(11) R_a = Z_a + b$$

Donde R_a es la propia renta de A, Z_a es lo que consume A, y b es la contribución que recibe B de A. Por su parte el consumo total de B es igual a la suma de su renta y la contribución de A:

$$(12) Z_b = R_b + b$$

Donde la renta R_b sería la renta total que obtendría B si A no fuese objeto de incentivos hacia el altruismo. De la ecuación (12) obtenemos que $b = Z_b - R_b$. Sustituyendo el valor de b en (11) tenemos:

$$Z_a + Z_b - R_b = R_a$$

$$Z_a + Z_b = R_a + R_b$$

El decisor A, altruista, maximiza su propia utilidad, por lo que puede decirse que es egoísta, no altruista, en términos de utilidad. Es conveniente observar que A también aumenta la utilidad de B mediante sus transferencias a B. Becker⁹ dice que, un altruista, en nuestro caso A, se abstendría de ir a vivir a otra ciudad donde sus ingresos monetarios, en nuestro caso R_a , fuesen mayores si los ingresos laborales de su esposa, en nuestro caso B, disminuyesen en una cuantía superior, en nuestro caso R_b , mientras que se desplazaría aunque disminuyeran estos últimos ingresos siempre que los suyos aumentasen en mayor cuantía.

¿Cuál sería la diferencia de comportamiento entre un beneficiario egoísta y uno altruista? ¿Trataría el beneficiario B, egoísta, de aumentar su utilidad a expensas de A, altruista, o la acción de altruismo de A sobre B modificaría el comportamiento de B egoísta con respecto a A? Un beneficiario B egoísta maximizaría su propia renta ya que maximizaría su consumo y utilidad y se abstendría de acometer aquellas acciones que la redujeran, independientemente de los efectos sobre la renta del altruista A. Por otra parte, si un aumento de la renta de B implica una reducción de la renta del altruista A en una cuantía superior, obligaría a que A reduzca la contribución al beneficiario B en una cuantía superior al aumento de su renta, porque la renta familiar (en el ejemplo de los esposos) disminuye. Así tendríamos que el beneficiario egoísta B, se resistiría en su propio interés egoísta a llevar acciones que perjudicasen al altruista A.

9 Gary Becker, *Treatise on the Family*, Harvard University Press, 1981, pp. 226-262.

Veamos el Teorema del Niño Malvado de Becker: "Cada beneficiario, independientemente de que sea egoísta, maximiza la renta familiar de su benefactor y por consiguiente internaliza todos los efectos de las acciones de este último sobre otros beneficiarios". En nuestro caso, el beneficiario egoísta B desea maximizar la renta familiar, se ve guiado por la mano invisible de su propio interés al actuar como si fuese altruista con su benefactor, en nuestro caso A, es decir, el recurso escaso "amor" se emplea económicamente, porque el amor de un altruista induce incluso a un beneficiario egoísta a comportarse como si cuidara de su benefactor tanto como se preocupa de sí mismo. El altruista A y su beneficiario egoísta B internalizan todas la externalidades que afectan al otro.

Siguiendo con la Figura 1, todos los beneficiarios reciben de la función de utilidad multiatributo un valor de

$$W(B)*B + PRC + PRNC \text{ (indicado con el número 2 en el modelo)}$$

donde $W(B)$ es el aporte del decisor A para que el beneficiario obtenga la utilidad B, PRC es el pago retorno calculado de A y PRNC el pago retorno no calculado del decisor A.

El siguiente beneficiario es el multipersonal, señalado en nuestro modelo como $C1, C2, \dots, Cn$, lo que indica que el decisor altruista A de nuestra función de utilidad multiatributo (1), en lugar de tener un solo beneficiario B tiene ahora varios beneficiarios $C1, C2, \dots, Cn$, transformando (1) como sigue:

$$U(A,B) \text{ cambia a la forma } U(A,C1,C2,\dots,Cn)$$

en este caso es válido aplicar mismos resultados obtenidos para el beneficiario individual.

Supongamos, que el altruista A sea un padre y los beneficiarios sus dos únicos hijos C1 y C2. Apliquemos el Teorema del Niño Malvado. ¿Aumentaría C1 su renta en 1000 si su acción también redujera la renta de C2 en 1500, suponiendo que ni su padre altruista A ni su hermana C2 supieran que C1 es el causante de la desgracia de C2? En primer lugar se observa que la renta familiar descendería en 500 si C1 lleva a cabo la acción que perjudica a C2, por lo que el padre podría reducir el consumo de C1 reduciéndole su contribución en más de 1000 (suponiendo que inicialmente es más de 1000) y también podría reducir el consumo de C2 aumentando su contribución en menos de 1500. C2 queda entonces en peor situación con la reacción de A, por lo que C1 no llevaría a cabo acción alguna perjudicial para C2. C1 incluso acometería acciones para reducir su propia renta siempre que la renta de C2 aumente lo suficiente, ya que A aumentaría entonces la contribución a C1 en mayor cuantía que la disminución de su renta. Es importante resaltar que aunque el Teorema del Niño Malvado supone que los altruistas conocen las funciones de utilidad y los consumos de sus beneficiarios, no necesitan saber

la causa de los cambios de la utilidad y el consumo. El decisor A puede desaprobado las acciones de C1 que perjudican a C2 y reducen la renta familiar sin saber que C1 es el causante de las desgracias de C2.

Para expresar en la función de utilidad multiatributo (1) el comportamiento de un beneficiario egoísta C1, que en ciertas circunstancias actúa como altruista generando un pago retorno no calculado al decisor altruista A, se ha incorporado el pago PRNC, indicado en la Figura 1 con el número 4. El costo de transacción del flujo de PRNC por el filtro F puede ser mayor que cero, en tal caso, para simplificar el análisis, asumiremos que ese costo ya había sido incorporado en el valor del pago del filtro PF, cuando se produjo la primera interacción del decisor A y el beneficiario C1.

El rescate de judíos en la Europa Nazi durante la segunda guerra mundial puede tener respuestas diversas. Si utilizamos el modelo de la Figura 1, podríamos decir que el decisor A aportó su factor esfuerzo $W(B)$ para que judíos obtuvieran el pago B, evitar las capturas y muertes, incorporando en su función de utilidades multiatributo un pago retorno calculado PRC, que si está ubicado en la expectativa del pago material, al corto plazo apuesta al fin inmediato de la guerra, al mediano plazo calcula poder sortear el ser descubierto por los Nazi y a largo plazo resolver el pago entre futuras generaciones. Si el decisor A espera obtener su compensación en un plano inmaterial, su pago retorno calculado, se produce en los lapsos en que en esa relación cuantificable por el decisor "cumplir-cumplido" se satisface. Es el propio decisor quien establece el corto, mediano y largo plazo para obtener su pago del aporte entregado a los judíos $W(B)$. Cada religión despliega los espacios de pago, cada creencia, cada juramento, las implicaciones sentimentales representan incentivos metafísicos, sólo totalmente comprendidos en la construcción mental de cada decisor.

En el caso de rescate de judíos, se puede cuestionar el "progreso moral sobre conductas egoístas", ya que frecuentemente, al ayudar el altruista A a judíos puso en peligro a la totalidad de su familia e inclusive a sus amigos, sin el consentimiento de ellos¹⁰. Por otra parte, Hampton¹¹ al referirse a los filósofos partidarios del altruismo quienes asumen que si alguien abandona su propio bienestar por el bienestar de otros es una figura virtuosa, expresa que no necesariamente todo sacrificio por los demás es premiable y que no todo sacrificio realmente beneficia a esos a quienes intenta beneficiar.

10 Willian Galston, *Cosmopolitan Altruism in Altruism*, Cambridge University Press, 1993., p. 118.

11. Jean Hampton, *Selflessness and the Loss of Self in Altruism*, Cambridge University Press, 1993, p. 135.

Veamos un ejemplo donde actúan el decisor altruista A, el beneficiario C y el SENIAT¹². A está dispuesto a regalarle 100 a C y el SENIAT por su parte le cobra 50 a A en impuestos, que son redistribuidos a C, por lo que C recibe un total de 150, entonces A toma la decisión de mantener la contribución total en C en 100, reduciéndole el aporte de 100 a 50. También puede darse el caso, que el SENIAT le cobre impuestos a C por un monto de 50, lo que obligaría a A, si este quiere mantener a C con 100 de aportes recibidos, a realizar un aporte a C de 150.

Si al ejemplo anterior se le incorpora un beneficiario quedando, el decisor altruista A, el beneficiario C1, el beneficiario C2 y el SENIAT y suponemos que A le regala el mismo monto de 50 tanto a C1 como a C2, pero el SENIAT le cobra 10 de impuestos a C1 y se los distribuye a C2, quedando C1 con 40 y C2 con 60, entonces si A mantiene el criterio anterior, aumentaría en 10 el regalo a C1 y disminuiría en 10 el regalo a C2. Cowen¹³ sostiene que la presencia de sentimientos de altruismo no implica que el argumento sea cierto y lo diferencia del argumento de que los sentimientos de altruismo son débiles o no existen. Estos ejemplos son coherentes con el Teorema del Niño Malvado.

El último beneficiario de nuestro modelo es el beneficiario anónimo D. Representa un beneficiario indirecto, como cadenas de caridad, una determinada iglesia, acciones colectivas, organizaciones no gubernamentales en pro de beneficiarios de los tipos B o C anteriormente vistos, por lo que se le puede aplicar los mismos argumentos de esos beneficiarios. La diferencia yace en que el interlocutor representante del beneficiario, es un actor en juego con su propia función de utilidades multiatributo y que absorbe costos de transacción. Para simplificar el ensayo, no será analizada la interacción de este nuevo jugador escondido y asumiremos que cualquier costo es absorbido por el producto $W(B)*B$ en la ecuación (1).

Los tres lapsos de ejecución señalados en la Figura 1, indicados como corto, mediano y largo plazo, pueden ser previamente cuantificados por el decisor A según el grado de certidumbre del tiempo de respuesta de cada componente del modelo o pueden quedar total o parcialmente bajo la discrecionalidad subjetiva del decisor A, quien establece su propio corto, mediano y largo plazo para cada evento y de acuerdo a su propia estrategia. El pago retorno calculado PRC, indicado en la Figura 1 con el número 3, es el resultado material o inmaterial de la interacción entre el decisor A y el beneficiario B,C o D. El PRC al ser sometido a las tensiones e intereses del entorno E, del filtro F, del beneficiario B,C o D y del propio decisor A, tarda un tiempo de retorno del pago al decisor,

12 El SENIAT, es la Institución venezolana recaudadora de impuestos.

13 Tyler Cowen, *Altruism and Argument from Offsetting Transfers in Altruism*, Cambridge University Press, 1993, p. 225.

que por razones de facilitar la explicación del modelo, lo ubicaremos virtualmente entre el beneficiario y los pagos materiales e inmateriales y ha sido llamado corto, mediano y largo plazo. En la Figura 2, Lapsos de Tiempo de Pago Retorno, se detalla la distribución de los lapsos de tiempo que componen el corto mediano y largo plazo, tanto para el caso de pago retorno calculado PRC (Figura 2.a), como para el de pago retorno no calculado PRNC (Figura 2.b). En la Figura 2.a, t_1 es el tiempo que transcurre la acción de A hacia E, un tiempo t_2 de E a F, un t_3 de F a B,C o D, un tiempo t_4 de los beneficiarios B,C o D al decisor A, a través de pagos materiales y un tiempo t_5 igualmente de B, C o D a A, pero a través de pagos inmateriales. El tiempo de pago retorno calculado trc , es el resultado de la suma de t_1, t_2, t_3, t_4 y t_5 . En la Figura 2.b, t_6 es el tiempo que transcurre la acción de pago de los beneficiarios A,B o C al filtro F, t_7 el tiempo de F al decisor A, a través de pagos materiales, un tiempo t_8 de F a A, a través de pagos inmateriales, un t_9 del filtro F al entorno E, t_{10} de E a A, a través de pagos materiales y un tiempo t_{11} del entorno E al decisor A, a través de pagos inmateriales. El tiempo de pago retorno no calculado $trnc$, es el resultado de la suma de $t_6, t_7, t_8, t_9, t_{10}$ y t_{11} . Como se muestra en la Figura 2, el tiempo de pago retorno calculado (trc) se produce a partir del decisor A y el tiempo de pago retorno no calculado ($trnc$) se produce a partir de los beneficiarios B,C, o E. Para expresar lo gradual de la concreción del pago retorno calculado PRC señalado en la Figura 1 como 3, se ha diferenciado como 3a, 3b y 3c, dependiendo de si procede de un corto, mediano o largo plazo.

El manejo de los tiempos, le permite al decisor A proyectar la recepción y el disfrute de un determinado pago a su actual generación, a la generación de sus hijos, a la de sus nietos o a generaciones posteriores a la muerte del propio decisor. Por otra parte, el corto plazo puede abarcar varias generaciones, así como también los tres plazos pueden darse en la primera generación. Es el poder de las preferencias no reveladas.

Supongamos que existen cuatro generaciones, cada una de ellas se preocupa solamente por sus descendientes inmediatos. Entonces, el gobierno establece una política pública que disminuye la protección ambiental, transfiriendo recursos a la actual generación en detrimento de la cuarta. Miembros de la primera generación cambiarían sus transferencias a la segunda generación sólo si consideran el último periodo de la secuencia y luego lo analizan en sentido contrario. Entonces haciendo el análisis los miembros de la primera generación encontrarán que los miembros de la tercera generación verán a sus hijos (la cuarta generación) afectados por la política, por lo que aportarán para compensar la deficiencia, lo que a su vez empobrecerá la tercera generación haciendo reaccionar a la segunda y en consecuencia a la primera, por lo que la primera generación decide darle un aporte a la segunda.

Figura 2a. Pago Retorno Calculado PRC

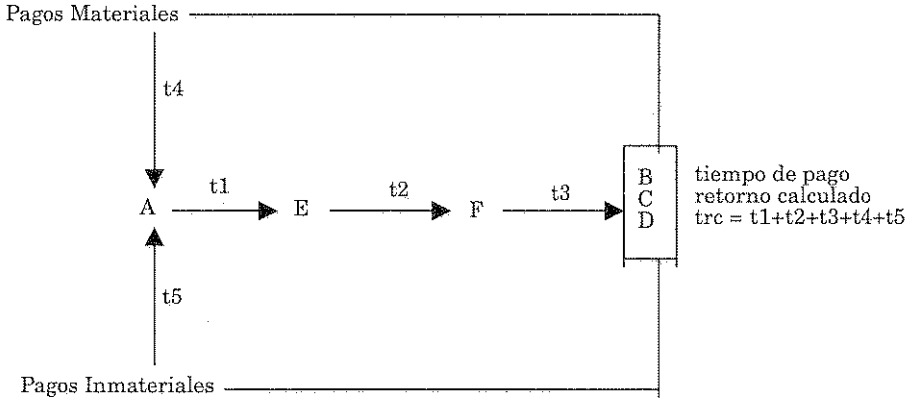


Figura 2b. Pago Retorno no Calculado PRNC

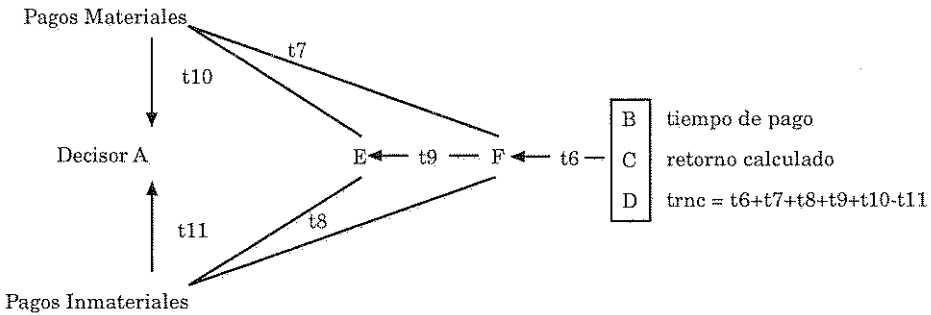


Figura 2. Lapsos de Tiempo de Pago Retorno
Fuente Propia

Vamos a concluir el análisis de la interacción entre el decisor A y el beneficiario refiriéndonos al pago retorno no calculado PRNC, señalado en la Figura 1 con el número 4. Como ilustración veamos el caso de las contribuciones, las cuales no son generalmente anónimas. El decisor altruista A desea que los beneficiarios conozcan a su benefactor para que así puedan incorporar a su comportamiento los intereses del benefactor. Por supuesto que ese pago esperado es del tipo PRC, es decir, calculado, pero lleva una carga de incentivos que pueden dar lugar a pagos directos en sentido contrario de nuestro modelo, desde el beneficiario al decisor altruista A.

En la Figura 1, los pagos materiales e inmateriales permiten diferenciar el tipo de pago esperado por el decisor A, dependiendo de si lo que

espera obtener el decisor A es un pago tangible o un pago intangible. Puede esperarse originalmente un pago material y en el tiempo el decisor A transformarlo en un pago inmaterial o puede igualmente transformarlo en mixto. Las mismas alternativas pueden ocurrir cuando se parte de un pago inmaterial.

Por último nos referiremos a los incentivos, clasificados como incentivos propios del sistema, los incentivos por ambición y los incentivos metafísicos. Centraremos la atención en los incentivos por ambición, por ser capaces de solaparse con cualquier espacio de los restantes incentivos. Consideremos al decisor A, quien tiene interés en evitarse dolor, tener placer, en satisfacer sus necesidades mínimas, en ser libre, en ser respetado y en tener acceso a oportunidades y recursos. Adicionalmente, también quiere cruzar nadando el río Orinoco y ser director de orquesta. Para sus primeros intereses puede encontrar personas que lo ayuden mucho más fácilmente que para los dos últimos. Aquí vale la pregunta de dónde se produce el límite normativo entre un interés y otro. Pareciera que esa línea separa la ambición.

Esas ambiciones pueden tener intrínsecamente una fuerte motivación o una baja motivación, de lo que va a depender su puesta en práctica o su permanencia en el menú de preferencias pasivas. Supongamos que el decisor A, tiene como ambición motivada que coloquen una estatua con su busto en la universidad. Es difícil que encuentre personas que lo apoyen en ese proyecto, por lo que A podría iniciar una serie de acciones "altruistas" dirigidas a la universidad como un todo (beneficiario D), hacia grupos organizados como la Federación de Centros Universitarios (FCU), los sindicatos de trabajadores y la asociación de profesores (beneficiario C) e individualmente a estudiantes, profesores o trabajadores (beneficiario B), activando el modelo de altruismo de la Figura 1. La ambición en este caso puede concretarse en el mediano o largo plazo establecido por el propio decisor A, donde el momento de concreción puede ser mucho después de su muerte.

Por último vamos a hacer algunas consideraciones acerca del factor $W(B)$, altruismo, de la función de utilidad multiatributo (1) de Wendt

$$(1) U(A,B) = W(A)*A + W(B)*B$$

o de la función de utilidad multiatributo 1 del Modelo de Altruismo de la Figura 1

$$1 \quad U(A,B) = W(A)*A + W(B)*B + PRC + PRNC + PF.$$

Veamos la pregunta ¿de dónde sale $W(B)$?. Un $W(B)$ que por ser el producto de una decisión de A puede darse de dos formas diferentes: 1) La condición de ser preferencia prioritaria de A, bien calculada y estudiada, enmarcada en las reflexiones de nuestro decisor que quiere ser altruista o 2) un $W(B)$ ubicado en el menú de preferencias del decisor

en una posición no relevante, por asignársele una probabilidad casi cero de realizabilidad, pero con un muy alto peso en el deseo o ambición del decisor, que cuando por la lotería del juego cae en el segmento de alta probabilidad de realizabilidad, entonces se desplaza su preferencia hacia la oportunidad de hacerlo realidad. Es por ejemplo el deseo de ser un héroe familiar, del barrio, de la ciudad, nacional o mundial, es verse en un convertible en una caravana de vehículos a lo largo de una gran avenida rodeado de multitudes lanzando flores y gritando "viva A".

El $W(B)$ de la primera forma antes mencionada pareciera que procede de un excedente del decisor A, un aporte que representa una utilidad relativa no sólo de A con respecto a B, por el propio concepto de utilidad, sino para el propio decisor dependiendo de las siguientes condiciones: 1) El decisor puede desprenderse de $W(B)$ sin consecuencias negativas en su función de utilidad. $W(B)$ posee un valor cero en el tiempo t_1 de la decisión e igual valor cero para cualquier t_2 , donde $t_2 > t_1$, 2) cuando se toma la decisión $W(B)$ es igual a cero en el tiempo t_1 , pero existe la probabilidad subjetiva de que $W(B) > 0$ en un tiempo t_2 , donde $t_2 > t_1$ y 3) que en el tiempo t_1 , sea $W(B) > 0$, pero como excedente puede ser desechado por el decisor sin alterar materialmente su función de utilidad.

Siguiendo con la primera forma, $W(B)$ podría proceder de una función de utilidad con falsas preferencias reveladas, haciendo sentir al beneficiario que está recibiendo un $W(B)$ con mucho más valor que el que realmente tiene y en consecuencia aumentando el nivel de altruismo de A. Swaan¹⁴ afirma que el concepto de pobreza se halla doblemente vinculado al de la propiedad, implicando de inmediato la existencia de un excedente y la exclusión de otros con respecto al mismo. Lo que se considera como excedente depende del sentimiento y el juicio de las personas interesadas y eso depende a su vez de las relaciones prevalecientes entre los que tienen y los que no tienen.

BIBLIOGRAFÍA

- Becker, Gary: *Treatise on the Family*, Boston, Harvard University Press, 1981.
- Béjar, Helena: *El Mal Samaritano, El Altruismo en Tiempos de Escepticismo*, Barcelona, Anagrama, 2001.
- Comte, Auguste: *Auguste Comte and Positivism: The Essential Writings*. Chicago, Ed. Gertrud Lenzer, University press, 1983.
- Cowen, Tyler: *Altruism and Argument from Offsetting Transfers in Altruism*. Cambridge, Cambridge University Press. 1983.

14 Abram de Swaan, *A Cargo del Estado*, Ediciones Pomares. Corredor, 1992, p. 23.

- Dawes, Robyn: "Formal Models of Dilemmas in Social Decision Making", in *Human Judgment and Decision Processes*. Marc Kaplin & Steve Schwartz (eds), New York, Academic press, 1975.
- Dawkins, Richard: *The Selfish Gene*, Oxford, Oxford University Press, 1976.
- Galston, Willians: "Cosmopolitan Altruism", en *Altruism*. Ellen Frankel Paul, Fred Miller, Jr. and Jeffrey Paul, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.
- Giner, Salvador y Sarasa, Sebastián: "Altruismo Cívico y Política Social" en *Buen Gobierno y Política Social*, Barcelona, Ariel Ciencia Política, 1997.
- Hampton, Jean: "Selfishness and the loss of Self in Altruism" en *Altruism*. Ellen Frankel Paul, Fred Miller, Jr. and Jeffrey Paul, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.
- Hardin, G: "The Tragedy of the Commons", *Science*, n° 162 (1968), págs. 1243-1248.
- Kelley, David: *Unrugged Individualism, The Selfish Basis of Benevolence*, New York, Institute for Objectivist Studies, 1996.
- Messick, David : "To Join or not to Join: An approach to the unionization decision." *Organisational Behavior and Human Performance*, n° 10 (1973), págs. 145-156.
- Messick, David & MacClintock, Carl: "Motivational bases of choice in experimental games." *Journal of Experimental Social Psychology*, n° 4 (1968), págs. 1-25.
- Nagel, Thomas, *The Possibility of Altruism*, Princeton, Princeton University Press, 1970.
- Rushton, Philippe y Sorrentino, Richard: *Altruism and Helping Behavior*, New Jersey, LEA Publishers, 1981.
- Swaan, Abram: *A Cargo del Estado*, Ediciones Pomares, 1992.
- Von Neumann, John y Morgenstern Oskar: *Theory of Games and Economic Behavior*, New Jersey, Princenton University press, 1972.
- Wendt, Dirk: "Altruism in Social Dilemmas" in *Game Equilibrium Models IV*. Berlin, Springer-Verlag, 1991.