

**CONTAME ¿Qué tan *Homo Œconomicus* sos?**  
**Conductas prosociales y altruistas del argentino en pandemia<sup>1</sup>**

Consuelo Altamirano

consuelo.altamirano@live.com.ar

Mariana Barreña

mariana.barrena@comunidad.ub.edu.ar

Juan Nahuel Fresca

Juannahuel.fresca@ean.edu.ar

Tania Theoduloz

taniatheoduloz@uca.edu.ar

Doctorado en Economía

Universidad Católica Argentina

**Resumen**

El *homo œconomicus* subyacente a los modelos matemáticos de la teoría económica neoclásica supone el comportamiento egoísta de los agentes económicos. En el contexto de la emergencia sanitaria internacional COVID-19, que para Argentina significó la profundización de una prolongada crisis económica y social, con agudizamiento de los índices de pobreza, surgió el interés por buscar evidencia de comportamientos económicos alejados de tal racionalidad. El trabajo discute la presencia de valores altruistas y conductas prosociales, en oposición al accionar solitario e independiente del típico agente económico, guiado por sus logros personales.

A través de una encuesta se evaluó la disposición a contribuir en la construcción y mantenimiento de dos bienes públicos, buscando revelar altruismo y comportamientos prosociales. Tales valores fueron reflejados en forma contundente en la encuesta. Finalmente, se dio un paso más, simulando una contribución efectiva; los resultados cambiaron significativamente, evidenciando disparidad entre la conducta auto-percibida y la efectivamente observada.

**Palabras Claves:** COMPORTAMIENTO – HOMO OECONOMICUS - CONTRIBUCIONES – ALTRUISMO

---

<sup>1</sup> El presente trabajo fue presentado en el XIV Congreso Internacional de Economía y Gestión “ECON2020”, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, los días 27 al 30 octubre de 2020, siendo el resultado de una investigación conjunta para el Seminario de Psicología, Economía y Empresa, perteneciente al Doctorado de Administración y al Doctorado de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina, habiendo sido finalizado en marzo de 2021

## **Abstract**

The *homo oeconomicus* underlying the mathematical models of the neoclassical economic theory assumes that individuals behave in a selfish manner. Given the international sanitary emergency imposed by COVID-19, -which meant the deepening of Argentina's structural socioeconomic crisis and the aggravation of its poverty indices-, emerged the interest to find evidence of economic conducts deviating from the presumed rationality. This paper discusses the presence of altruism and prosocial preferences, as opposed to the isolated and selfish behavior of a typical economic agent purely motivated by its own benefit.

By means of a survey, we aim to reveal prosocial and altruistic conducts through the willingness to contribute towards the provision of two public goods. Finding the majority of responses in favor of such values, we take the analysis one step further and simulate a situation where to make the proposed contribution effective. Under this context we find that results change significantly, evidencing a disparity between self-perceived conducts and the effectively observed.

**Keys Words:** BEHAVIOR – HOMO OECONOMICUS - CONTRIBUTIONS – ALTRUISM

### **CONTAME ¿Qué tan *Homo Oeconomicus* sos? Conductas prosociales y altruistas del argentino en pandemia**

“El enfoque económico no asume que todos los participantes, en cualquier mercado, tienen la información completa o toman parte en transacciones que no tienen costos. La información incompleta o las transacciones costosas no deben, sin embargo, ser confundidas con conductas irracionales o volátiles. El enfoque económico ha desarrollado una teoría sobre la acumulación óptima o racional de información costosa que implica, por ejemplo, mayor inversión en información cuando se trata de decisiones más costosas y menor inversión con decisiones menores – la compra de una casa o la decisión de contraer matrimonio versus la compra de un sofá o pan”

Gary Becker – El enfoque económico de la conducta humana (1976)

“Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros, y hacen que la felicidad de éstos le resulta necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla”

Adam Smith – La teoría de los sentimientos morales (1759)

## 1. INTRODUCCIÓN

La provisión de bienes públicos y el problema de acción colectiva son dos áreas que han contribuido al debate sobre la validez del concepto de *homo œconomicus*. En particular, experimentos basados en el mecanismo de contribución voluntaria, así como en el juego del dictador, muestran conductas que se desvían del paradigma económico tradicional de la doctrina neoclásica. Mientras que la teoría predice una provisión subóptima del bien público, justificada en las conductas de *free rider*, y ofertas nulas motivadas por el egoísmo, los resultados muestran contribuciones positivas e incluso significativamente mayores a las anticipadas. Naturalmente, esto implica un replanteo de la habilidad del concepto para predecir comportamientos, cuestionando si la naturaleza humana puede simplificarse a un ser totalmente racional, motivado únicamente por el interés personal. Si bien el concepto es capaz de explicar con bastante éxito ciertas regularidades, e indiscutiblemente facilita el análisis matemático de la conducta al reducirla a un problema de maximización, vale la pena rever su aplicabilidad a todos los ámbitos de decisión económica. Al decir de Tarde (1902), ¿se justifica reducir la naturaleza humana a un “mínimo psicológico”, para sostener la base estadística de los modelos económicos?

El debate entre quienes defienden al *homo œconomicus* como axioma universal de conducta y quienes lo ven como una generalización reduccionista ha dado lugar a una extensa literatura. Más allá de la discusión teórica, no puede negarse la evidencia empírica que muestra, en determinados contextos, conductas que responden a sentimientos catalogados como altruismo en lugar de las conductas egoístas que serían de esperarse. Esta disonancia, que se refleja a simple vista en las numerosas contribuciones a ONGs o fundaciones de ayuda social, obliga a preguntarnos si basta con categorizar las acciones voluntarias como conductas irracionales o si es necesario contemplar la posibilidad de que estas conductas respondan a preferencias prosociales. Incluso, más allá de aceptarse tales preferencias, lo interesante es entender la motivación detrás de las mismas. Es decir, cuando hablamos de conductas prosociales, ¿asumimos que éstas responden es un altruismo puro o a la satisfacción moral que resulta de este tipo de acciones? O lo que es lo mismo, ¿hablamos de conductas orientadas a incrementar el bienestar de los demás, o de conductas que responden a lo que Andreoni (1988) llamó *warmglow*<sup>2</sup>?

Por su parte, Veblen (1899) en el S. XIX mencionaba conductas que también parecen poner en tela de juicio la racionalidad económica, como ser, aquellas cuya finalidad son el prestigio, el reconocimiento y el status social. Si bien los bienes públicos son no posicionales por definición, las contribuciones son decisiones individuales que pueden generar comparaciones

---

<sup>2</sup>El término refiere a la teoría económica desarrollada por J. Andreoni (1988), quien describe la recompensa emocional que surge del da a otros. De acuerdo a esta teoría, los individuos experimentan una sensación de alegría y satisfacción por contribuir ayudando a los demás. Dicha satisfacción o *warmglow* es interpretado como la utilidad individual de “hacer el bien”. A su vez, suele hacerse la distinción entre el altruismo puro, - cuando la conducta esta únicamente motivada por el deseo de velar por el otro-, y el altruismo impuro, donde la ayuda al prójimo responde a un sentimiento altruista y egoísta simultáneamente.

respecto a las contribuciones realizadas por los otros. Este planteo puede abordarse desde dos ángulos: ya sea desde la contribución condicional donde el comportamiento del otro actúa como punto de referencia (Fischbacher, Gächter, & Fehr, 2001) o bien, desde la influencia social que el entorno tiene sobre nuestro comportamiento (Cialdini, 2001). Como explica López Sáez (2007), la influencia social es cualquier cambio de conducta producida por el influjo externo, como pueden ser los cambios de actitudes provocadas por el comportamiento de otros o, la conformidad que nos lleva a actuar de acuerdo a las normas y patrones aceptados socialmente. En parte esto último nos retrotrae a la cuestión anterior, donde podría debatirse si la predisposición a colaborar responde más a la conformidad pública que nos lleva a hacer lo socialmente correcto, o si se explica por una aceptación privada de sentir que es necesario ayudar al otro.

La influencia social es una de las aristas de la psicología económica que pone de manifiesto la miopía que implica analizar la conducta económica sin abordársela primero como una conducta social<sup>3</sup>. Si bien es sabido, no es en vano recordar que la economía es una ciencia social y, por ende, resulta imprescindible comprender la interacción con el otro y el entorno, para entender las conductas socioeconómicas. En línea con Albou (1997) y van Raaij (1981) las decisiones económicas deben entenderse dentro del contexto en el que se produce, debiéndose incorporar al análisis la retroalimentación entre decisiones individuales y el medio, idea que Lea, Tarpy & Webley (1987) resumen en el paradigma de causación dual. Esta interacción entre la conducta individual y el resultado social es evidente en el dilema de los bienes públicos, donde las características de no exclusión y no rivalidad de estos, contraponen el beneficio grupal con el individual. Es decir, mientras que la estrategia dominante es la contribución nula, el óptimo parietano se alcanza con contribuciones máximas. A diferencia de lo esperado, los experimentos muestran mayor grado de cooperación, con contribuciones individuales cercanas al 50% de la dotación inicial. Si esto es lo que muestra la evidencia empírica, ¿se justifica entonces que el análisis se haga desde el supuesto que el ser humano actúa en forma aislada e independiente del resto? Algo similar ocurre en los experimentos sobre el juego del dictador: en lugar de las ofertas nulas anticipadas por el egoísmo, se ven ofertas mayoritariamente positivas motivadas por la equidad y el altruismo<sup>4</sup>.

Encontrar respuestas a las interrogantes planteadas excede claramente el alcance del presente trabajo. No obstante, se las toma como disparadores de discusión y se propone un análisis de las preferencias prosociales de los argentinos, en un contexto de pandemia mundial y crisis económica. En particular, se pretende estudiar desvíos en el comportamiento esperando según la visión ortodoxa de las conductas económicas, a través de la predisposición a realizar

---

<sup>3</sup>Quintanilla & Bonavía (2005) afirman que asumir al agente económico como un ser aislado, que actúa en forma solitaria e independiente del resto implica una visión demasiado mecanicista de la conducta económica.

<sup>4</sup>Para un resumen de evidencia experimental, véase Chaudhuri (2011).

contribuciones monetarias o de trabajo a dos proyectos: un merendero y un centro de vacunación para COVID-19.

El trabajo se divide en 6 secciones. A continuación, se presenta una breve reseña bibliográfica del concepto de *homo oeconomicus* seguida por el planteo del problema. En la sección 4 se detalla la metodología de investigación adoptada, para luego proceder al análisis de los resultados. Finalmente, en la sección 6 se concluye con la discusión de los comportamientos evidenciados y las consideraciones a tener en cuanto sobre el planteo de la encuesta.

## 2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La ruptura entre la conducta del individuo y el análisis económico alcanzó su punto más álgido, probablemente, con la obra de Alfred Marshall (1890). En el tomo I de su libro Principios de Economía define a la economía política como el estudio del hombre en sus actividades ordinarias. De esta manera, a partir de su concepción, ningún aspecto del hombre y su entorno resultaban ajenos para el estudio de la ciencia económica. No obstante, el análisis de la conducta individual ha sido reemplazado por el intento de comprensión y modelización de la conducta colectiva. Marshall (1890) afirma:

Los primitivos economistas ingleses quizá dedicaban demasiada atención a los móviles de la acción individual; pero es el hecho que los economistas, como todos los que cultivan alguna ciencia social, se ocupan principalmente de los individuos como miembros del organismo social. Así como una catedral es algo más que las piedras que la componen, y que una persona es algo más que una serie de pensamientos y sensaciones, del mismo modo la vida de una sociedad es algo más que la suma de las vidas de sus miembros individuales. (pág. 49)

A partir de allí, los avances en la sistematización y conciliación de las teorías clásicas con el marginalismo, que darán lugar a la escuela neoclásica, Marshall circunscribe a la ciencia económica y dedica parte de su obra a la defensa del análisis de un hombre real, no ficticio. "...los economistas estudian las acciones de los individuos, en relación con la vida social, más que en relación con la vida individual, y que, por consiguiente, se ocupan muy poco de las particularidades personales de carácter y temperamento" (Marshall, 1890, págs. 50-51).

Parte del argumento esgrimido tiene sustento en los métodos que, desde ese momento y hasta nuestros días, se utilizarán en la economía. La idea de abandonar el estudio del individuo en relación con su entorno, la forma en que puede tomar las decisiones y las razones por las cuales las mismas pueden estar condicionadas, toma sentido a partir de la adaptación matemática donde no se buscan resultados exactos sino lo suficientemente aceptables como para analizar resultados en función a los cambios en determinadas variables. En línea con Marshall, Edgeworth (1881) ensayó una defensa un tanto endeble sobre el egoísmo, tal como fue observado por Sen (1986):

Cuando consideramos las desviaciones del “aislamiento poco amable que se supone abstractamente en la Economía”, como decía Edgeworth, debemos distinguir entre dos conceptos separados: i) la simpatía y ii) el compromiso. El primero corresponde al caso en que el interés por otros afecta nuestro propio bienestar. Si el conocimiento de que se tortura a otros nos enferma, éste es un caso de simpatía; si no nos enferma, pero creemos que es algo malo y estamos dispuestos a hacer algo para detenerlo, éste es un caso de compromiso. (pág. 187)

El abandono del estudio del individuo abrió paso al concepto de *homo æconomicus* convirtiéndolo en el estereotipo subyacente a los modelos matemáticos de la teoría neoclásica. De esta forma se modifica el análisis de la causalidad: se abandona la noción de comprender el comportamiento humano con el fin de entender la economía, para entender la economía a partir de un modelo conceptual del ser humano. Respondiendo entonces a la necesidad de construir una entidad con estructura similar a la de los homínidos, es que John Stuart Mill introduce el término siguiendo, según Albou (1984), tres fuentes filosóficas (Quintanilla Pardo & Bonavía Martín, 2005):

- **Hedonismo**; un ser humano que se maneja por instintos, motivado por el placer (bien) y buscando evitar el dolor (mal).
- **Utilitarismo**; bajo la premisa de que, aquello que es útil es valioso, los hombres son capaces de calcular si el placer supera al dolor (Mill) y la felicidad es la diferencia entre estos sentimientos (Bentham). A su vez, la felicidad social se alcanza a partir de las individuales, por lo cual, una sociedad con mayor número de ciudadanos felices, será una mejor sociedad (Bentham).
- **Sensualismo**; situando a los placeres de los sentidos por encima de todo.

De la confluencia de estas fuentes surge una entidad racional, adaptativa, intertemporal y dispositiva, que da lugar a una concepción mecanicista de la economía y de la conducta económica. De acuerdo con Wallacher (2003), Thaler (2018) y Quintanilla y Bonavía (2005), el *homo æconomicus* se presenta como un individuo que cuenta con las siguientes características:

- 1) **Individuo aislado y egoísta**: actúa en forma solitaria e independiente del resto de los individuos, tomando sus decisiones en respuesta a su interés personal (el altruismo se acota a su entorno personal y familiar).
- 2) **Con preferencias definidas y expectativas** / creencias no sesgadas ni afectadas por las disparidades culturales (universal): hecho que asegura una capacidad cognitiva infinita, optimizando continuamente sus elecciones con el fin de maximizar beneficios y minimizar costos.
- 3) **Racional y amnésico**: sólo se interesa por el presente y no toma en cuenta experiencias anteriores ni cómo sus decisiones pueden afectar al futuro. La racionalidad implica la evaluación de las preferencias y la elección oportuna de cada una de las posibilidades a las que se enfrenta.

Probablemente, uno de los supuestos más fuertes del *homo æconomicus* tiene que ver con la racionalidad. Esa racionalidad infinita y perfecta con la que la ciencia económica define a los individuos fue cuestionada por Simon (1955, 1957), al introducir el concepto de racionalidad acotada. En su análisis, el autor plantea la necesidad de considerar las implicancias que, elementos como el acceso a la información, la limitación cognitiva y la disposición de tiempo, tienen sobre la presunta racionalidad ilimitada. Algunos años más tarde, otros supuestos del *homo æconomicus* fueron cuestionados no solamente en lo que refiere a la efectividad sino, fundamentalmente, en lo que respecta al comportamiento observable de la conducta de los individuos. En este sentido Frank (1992), recoge la crítica a la racionalidad y cuestiona que el criterio demostrativo sea la conducta egoísta de los individuos. Si bien Smith (1759, 1776), incluyó el análisis de la simpatía y el egoísmo, Frank, siguiendo a otros autores, afirma que:

*La gente deja pasar transacciones rentables cuyos términos le parecen injustos. Los británicos gastan enormes cantidades de dinero para defender las islas Malvinas, aunque apenas les quede imperio que defender de una futura agresión (el escritor argentino Jorge Luis Borges comparaba la guerra con la pelea de dos calvos por un peine). (Frank, 1992, pág. 196)*

Así, esta característica distintiva del *homo æconomicus* parece no tener en cuenta que los individuos persiguen otros objetivos que entran en conflicto con el egoísmo. Si bien, autores como Friedman (1953) y Becker (1976) intentaban sostener la defensa de la racionalidad del individuo y las bondades derivadas del uso en los resultados de los modelos económicos, el daño parecía estar hecho.

A partir de ese momento, el embate “conductista” guiado por autores como Katona (1951, 1953), Simon (1955, 1957), Kahneman y Tversky (1979) y Thaler (2017, 2018), a fuerza de investigaciones teóricas y fundamentalmente empíricas, no solo demostraron las debilidades del enfoque económico actual, sino que desarrollaron modelos alternativos de análisis del comportamiento económico de los individuos. Wallacher (2003) presenta algunos de los resultados empíricos que se contraponen con la teoría económica. En primer lugar, la racionalidad es restringida (demostrada en los estudios de Simon y la introducción del *satisficing man*<sup>5</sup>), dejando en evidencia que la evaluación racional y la elección no necesariamente deben coincidir. En segundo lugar, el afán de lucro es restringido al verse comportamientos de reciprocidad (idea de un *homo reciprocans* en contraposición al *homo æconomicus*) y observarse, más allá de su entorno cercano, acciones en pos de los intereses comunitarios en lugar de los particulares. Por último, los resultados empíricos determinan que los individuos no reaccionan sistemáticamente a cambios en las restricciones provocados por estímulos externos, definiendo la existencia de motivaciones intrínsecas. Así, según sus palabras, “...el *homo æconomicus* tendrá que acostumbrarse a compartir

---

<sup>5</sup>El termino *satisficing* refiere a una estrategia para la toma de decisiones o bien, una heurística conjuntiva en la que el individuo busca entre las alternativas disponibles hasta llegar a aquella que alcance el umbral de aceptabilidad.

protagonismo con instrumentos alternativos de análisis, tales como el *satisficingman* o el *homo reciprocans*, que lo completan y, dado el caso, lo corrigen...” (Wallacher, 2003, pág. 9).

Contra poniéndose a la motivación puramente egoísta del accionar humano, Zamagni (1996) introduce la noción de conductas prosociales que, sin ser necesariamente altruistas, favorecen la construcción de agrupaciones sociales. Pena López y Sánchez Santos (2006), acuñan la idea y avanzan en la distinción entre altruismo fuerte y altruismo débil. En sus palabras:

*El primero es un comportamiento voluntario que beneficia a otra persona o personas, siempre y cuando no se realice con la expectativa de recibir una recompensa o evitar un castigo. Por su parte, el altruismo débil consiste en un sacrificio individual que recibe, indirectamente o a largo plazo, los beneficios de los esfuerzos individuales. (Pena López & Sánchez Santos, 2006, págs. 4-5)*

Sobre este punto cabe aclarar que, si bien el acto altruista carece de un referente preciso, -implicando una ayuda aparentemente desinteresada-, la mayor recompensa podría asociarse al sentirse bien con uno mismo, ya sea por simpatía hacia el otro o bien, por un deber moral o compromiso de orden social.

Otra noción en conflicto entre la economía y la psicología económica se deriva de los llamados bienes públicos. Un bien público se caracteriza por la universalidad del consumo y la no disminución del consumo de los demás. Es decir, todos lo pueden consumir sin disminuir el consumo del resto, y a su vez, los bienes públicos no son susceptibles de ser privados a los consumidores. La economía tradicional ha sido clara desde el principio del análisis respecto a este tipo de bienes, es imprescindible la intervención del Estado, ya que, al ser bienes que pueden consumirse de manera gratuita, no se formarán mercados para estos bienes ya que no habrá consumidores dispuestos a pagar por los mismos. Por supuesto, los contraejemplos abundan en la realidad, como es el caso de los voluntariados, donde muchas personas se comportan en forma cooperativa, incluso cuando se alejan de sus propios intereses. Animados por la idea de Thaler (2018), de que los Factores Supuestamente Irrelevantes para el comportamiento económico según la teoría clásica, no lo son tanto, nos cuestionamos acerca de la noción de altruismo ante la emergencia sanitaria mundial y el consecuente impacto económico a nivel nacional.

### **3. PLANTEO DEL PROBLEMA**

En el marco de una crisis económica prolongada con pérdida de puestos de trabajo e incremento de la pobreza, hoy profundizada debido a la pandemia del Coronavirus, la sociedad argentina observa con preocupación, casi “atada de manos”, el sufrimiento de sectores económicos inmensos en la incertidumbre de una futura reconstrucción nacional. Según la medición del Observatorio Social de la UCA, correspondiente al primer trimestre de 2020, el indicador de la



pobreza alcanzó el 45%, habiendo trepado entre 5 y 6 puntos como consecuencia del impacto económico de la paralización de las actividades generada por el aislamiento social decretado por el gobierno. Creemos que la consecuente preocupación colectiva constituye la coyuntura adecuada para la respuesta honesta, lo que nos permitiría inferir conductas en desvío del egoísmo implícito en la racionalidad económica, a la vez de mostrar que el agente está lejos de tener un accionar aislado y ser amnésico. A su vez, la oportunidad del contexto coyuntural deja expuesta la no universalidad del modelo.

Buscando responder la pregunta acerca de si los argentinos, ante esta circunstancia, presentan comportamientos compatibles con el *homo oeconomicus* o si, por el contrario, revelan conductas prosociales y valores altruistas, se realizó una encuesta como fuente de recolección de datos para el estudio del comportamiento. En ésta, se proponía la contribución con trabajo voluntario y/o dineraria a dos proyectos:

- Abrir un merendero/comedor en el barrio con mayor índice de pobreza, con capacidad para dar almuerzo y merienda a 1000 niños que, además, podrán llevar a sus hogares cena y desayuno.
- Instalar un centro de vacunación para COVID-19, gratuito y ambulatorio, con 5 móviles.

Se asoció cualquier contribución al proyecto del merendero con un comportamiento prosocial altruista, motivado por simpatía o deber moral (sin que pueda ser precisado), de tipo fuerte. Por otra parte, las elecciones dirigidas al vacunatorio se tomaron como altruismo débil, derivado de la expectativa de ser favorecido personal y colectivamente, una vez que sea controlada la enfermedad. Podría tratarse de reciprocidad indirecta, pero no estamos en condiciones de aseverar en qué medida aquellos que valoran el vacunatorio especulan con obtener “favores” directos de la “cadena”<sup>6</sup>.

#### **4. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA**

**OBJETIVO GENERAL:** Verificar si existen desvíos del comportamiento esperado de un *homo oeconomicus*, evidenciando valores alejados del egoísmo, en particular, altruismo o conducta prosocial a través de la disposición a contribuir a un bien público.

---

<sup>6</sup>Nótese que, si bien ambos proyectos requieren del accionar grupal para su concreción, la propuesta del merendero se acerca más al planteo del juego del dictador, mientras que la del vacunatorio a un juego de bienes públicos.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Identificar si existen diferencias en la disposición a contribuir entre personas de distinto género, considerarlas y proponer posibles causas de lo observado con base en conceptos de psicología económica.
2. Identificar si existen diferencias en la disposición a contribuir entre personas de distintas edades, considerarlas y proponer posibles causas de lo observado con base en conceptos de psicología económica.
3. Identificar si existen diferencias en la disposición a contribuir entre personas de distintos lugares de residencia, considerarlas y proponer posibles causas de lo observado con base en conceptos de psicología económica.
4. Identificar si existen diferencias en la disposición a contribuir entre personas con distintos niveles de formación académica, considerarlas y proponer posibles causas de lo observado con base en conceptos de psicología económica.
5. Identificar si existen diferencias en la disposición a contribuir entre personas con distintas ocupaciones, considerarlas y proponer posibles causas de lo observado con base en conceptos de psicología económica.
6. Identificar si existen diferencias en la disposición a contribuir entre personas que manifiestan habitualidad en aportes a propuestas altruistas y personas que no manifiestan esa habitualidad, considerarlas y proponer posibles causas de lo observado con base en conceptos de psicología económica.
7. Vincular la disposición a contribuir de los individuos en base a su interpretación del concepto de Estado (responsabilidades y alcances del mismo). Considerar si existen diferencias significativas en su percepción de los bienes públicos, considerarlas y proponer posibles causas de lo observado con base en conceptos de psicología económica.
8. Verificar si existen incentivos a modificar las decisiones de contribución en términos de influencia social, específicamente mediante la comparación con la predisposición a contribuir de los pares o punto de referencia.
9. Verificar si existen incentivos a modificar las decisiones de contribución en términos de influencia social, específicamente mediante un incentivo simbólico (reconocimiento).
10. Comprobar si la intención de contribución es lo suficientemente fuerte como para avanzar en la efectivización de esta, mediante la simulación de una instancia de aporte real.

A los fines del cumplimiento de objetivos, se inició desarrollaron tareas a saber:

- ✓ En primer lugar, se hizo un buceo bibliográfico siguiendo un esquema de búsqueda por ejes temáticos, dividiendo en dos el proceso de análisis: por un lado, todo lo referente a la caracterización del *homo oeconomicus* y sus limitantes desde

la perspectiva de la psicología económica; y por otro lado, todo lo referente a los factores que influyen en los comportamientos de los actores sociales, haciendo especial énfasis en estudios que muestren influencia de factores demográficos, socio-culturales y psicológicos;

- ✓ En segundo lugar, se efectuó el diseño de un relevamiento de campo, mediante el formato de encuesta anónima online, donde se incluyeron doce preguntas, contemplando todas las aristas del problema mencionado. A los fines de la estructuración de la herramienta de relevamiento, se siguió el siguiente criterio: las siete primeras preguntas muestran posibles variables de segmentación de comportamientos (demográficas, económicas, de formación, etc.), las tres preguntas centrales muestran la disposición a contribuir (económicamente o mediante voluntariado) y las dos preguntas finales orientadas a verificar intención de cambios en la conducta en respuesta a influjos externos (sesgo de anclaje y reconocimiento social, así como evaluar el funcionamiento de un *nudge*<sup>7</sup>). Una vez finalizada la encuesta, se invitaba al participante a hacer efectiva su contribución mediante un link, con el propósito de distinguir la conformidad pública que motiva a responder lo que se supone correcto socialmente, de la aceptación privada que se manifiesta en la verdadera voluntad de contribuir;
- ✓ En tercer lugar, se procedió al relevamiento de campo, mediante la difusión del cuestionario por distintos medios, accediendo a un total de 1022 encuestados, divididos en dos instancias de toma de datos;
- ✓ En cuarto lugar, se procedió a la tabulación de los datos empleando diferentes técnicas en virtud los distintos tipos de datos obtenidos y filtrando los mismos en consistencia con las distintas aristas definidas; Finalmente, se realizaron las conclusiones pertinentes, las cuales pretenden mostrar una faceta diferente de los estudios vinculados a la pandemia COVID-19, dado que vincula la coyuntura con uno de los conceptos más ampliamente discutidos en el ámbito de las ciencias económicas.

---

<sup>7</sup>Se llama así las medidas, generalmente de bajo costo económico, pensadas para producir cambios significativos en el comportamiento de los ciudadanos, incitándolos a tomar un mejor camino para el colectivo. Pensamos que agregar información sobre el supuesto comportamiento de otros encuestados podría servir de motivación al incremento de la colaboración propia, “invitando” a la imitación del comportamiento prosocial.

## 5. RESULTADOS RELEVANTES DEL TRABAJO DE CAMPO: EL HOMO OECONOMICUS EN SU LABERINTO

La discusión parte de identificar las respuestas esperadas desde la mirada del *homo oeconomicus*. En el caso del merendero se anticipa una predisposición nula a contribuir, ya que el entrevistado, al no hacer uso de este, carece de interés personal por no recibir beneficio alguno.

Por su parte se esperan contribuciones bajas e incluso nulas (*free riding*) para el caso del vacunatorio. La diferencia entre ambos proyectos es que, en este último, el entrevistado recibe un beneficio directo mediante la inmunización y otro indirecto por el control de la enfermedad. La conducta de *free rider* se justifica en la imposibilidad de excluir de la vacunación a quienes no hayan contribuido (característica de los bienes públicos). Esto lleva a que la conducta óptima, -si se restringe la maximización al interés individual-, sea obtener el beneficio sin realizar la contribución, es decir, dejando que los otros enfrenten el costo de financiar el centro de vacunación y luego hacer uso de este.

A continuación, se presenta el análisis por característica de la población bajo estudio, observando los resultados obtenidos en función de las interrogantes planteadas en la sección metodología de la investigación.

### 5.1. RESULTADOS GENERALES DEL RELEVAMIENTO

En principio e independientemente de los aspectos de caracterización socioeconómica de los sujetos encuestados, se observaron los resultados disponibles en el Gráfico 1<sup>8</sup> en lo que respecta a la disposición a contribuir, forma de contribución y rangos de aporte. Del total encuestado, el 68% se mostró dispuesto a contribuir con voluntariado y el 32%, no. Del total, el 43% manifestó disponibilidad para trabajar en ambas propuestas, el 21% sólo en el merendero mientras que un reducido 4% únicamente participaría en el vacunatorio.

Respecto de la disposición a contribuir económicamente, ya sea realizando contribuciones dinerarias (Gráfico 2) y de la correspondiente a contribuir económicamente, en general y por proyecto (Gráfico 3), del total de los entrevistados (1022), el 65% mostró predisposición a contribuir monetariamente en los proyectos propuestos. De estos 665 potenciales contribuyentes, el 67% muestra voluntad de contribuir en ambos, el 28% exclusivamente en el merendero, y tan solo un 5% limita su contribución al vacunatorio. Si bien la mayoría se muestra proclive a la cooperación sin distinguir entre las propuestas, no es poca la diferencia entre aquellos que se inclinan a favor del merendero en detrimento del vacunatorio.

---

<sup>8</sup>Todos los gráficos mencionados en el trabajo puede verlos en el Anexo I.

Estas respuestas muestran a priori, preferencias alejadas del interés egoísta que proclama el *homo œconomicus*. A su vez, dentro de la conducta prosocial revelada, el hecho de que haya mayor predisposición a contribuir al merendero que al vacunatorio (85% vs 15%), muestra una mayor inclinación hacia el altruismo que al accionar grupal para garantizar la realización de un bien público del cual se beneficiarían individualmente. Esto pareciera reflejar que en un ámbito en el que la interacción con otros es más directa, -en este caso por la necesidad de cooperación-, aflora el individualismo y priman las conductas de *free rider*. A esto se le suma el hecho de que contribuir a un merendero es algo conocido por el entrevistado, mientras que el centro de vacunación implica la incertidumbre de su ejecución y hasta el desarrollo exitoso de la vacuna. No obstante, antes de caracterizar esta conducta como altruista puede debatirse si el saberse buenas personas no implica en realidad un incremento en la utilidad propia. En ese caso, estaríamos confundiendo altruismo puro con satisfacción moral o, lo que es lo mismo, altruismo puro e impuro.

De ser así, el encuestado se acercaría más al *homo œconomicus* maximizador de utilidad individual, que al ser benévolo abnegado al beneficio del otro. Lamentablemente, el planteo de la encuesta no permite discernir motivaciones por lo que toda contribución al merendero se la considera como desvío de la conducta esperada.

Al preguntar sobre el monto dispuesto a contribuir (Gráfico 4), la mayoría (55%) elige la opción más baja con una contribución de hasta \$300 mensuales. Le sigue la opción entre \$301 y \$600 con el 23% de respuestas, y finalmente el 10 y 12% que optan, respectivamente, por un monto entre \$601 y \$900 y más de \$900.

## **5.2. RESIDENCIA, EDAD Y GÉNERO**

### **5.2.1. RESULTADOS GENERALES DEL RELEVAMIENTO, DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR RESIDENCIA, EDAD Y GÉNERO**

El relevamiento segmentó la muestra en tres grandes zonas de residencia: CABA, Provincia de Buenos Aires e Interior del país. Del total de 1022 encuestados, el 43% fueron personas de Provincia de Buenos Aires, el 30% residentes de CABA y el 27% del Interior del país (Gráfico 5). Casi el 50% de los encuestados son menores a 35 años de edad y el 33% tiene entre 35 y 50 años, mientras que el 67% de la población estudiada es mujer (Gráfico 5).

## **5.2.2. RESULTADOS COMPARATIVOS, CONTRIBUCIONES SEGMENTADAS POR RESIDENCIA, EDAD Y GÉNERO**

### **5.2.2. A. VARIABLE LUGAR DE RESIDENCIA – DIFERENCIAS DE COMPORTAMIENTO**

Al comparar las contribuciones de los sujetos como voluntarios (Gráfico 6) o con contribución dineraria (Gráfico 7), dada la condición de que la persona resida en uno u otro lugar se encontró que el porcentaje de “NO ME INTERESA” dentro de los encuestados de CABA y Provincia de Buenos Aires es 20 puntos mayor a la misma respuesta en el interior del país (Gráfico 6).

Si bien, a partir de esto, no es posible afirmar que en el interior la gente hace más “voluntariado”, si se pudiera vincular con estudios que muestran que los lugares más chicos, con más lazos entre los habitantes, tienen mayor predisposición a refutar el concepto de *homo oeconomicus*. Esto en el marco de la influencia dual que existe entre entorno e individuo a la hora de la toma de decisiones, como indica el Paradigma de causación dual de Lea, Tarpy y Webley (1987).

El comportamiento cuando el aporte debe realizarse económicamente (Gráfico 7), sigue mostrando mayor porcentaje de “NO ME INTERESA” dentro de los encuestados de CABA y Provincia de Buenos Aires, pero, además, los “no me interesa” del interior del país se incrementan. Es decir, hay más respuestas pro-contribución en el interior del país (ya sea con trabajo o con aporte económico) y esa predisposición al aporte se incrementa aún más en el interior, cuando el aporte es exclusivamente como voluntario. En los casos de Provincia de Buenos Aires y CABA, la predisposición es muy similar se trate de aporte económico o como voluntario.

Al analizar el rango de contribuciones entre aquellas personas que tuvieron predisposición a realizar aportes, no se observan variaciones significativas (Gráfico 8). Dentro del universo de personas dispuestas a contribuir, la mayoría lo haría en el tramo inferior (hasta \$300,00), independientemente de que se trate de residentes en Provincia de Buenos Aires, CABA o el interior del país.

### **5.2.2. B. VARIABLE EDAD – DIFERENCIAS DE COMPORTAMIENTO**

Si bien hay estudios en el área de psicología cognitiva que demuestran que el sentido de justicia y el altruismo surgen con tan solo 15 meses de edad, también existen investigaciones que muestran un comportamiento más egoísta e imperativo al goce por parte de los jóvenes, característica que los vuelve menos colaboradores en consignas que no sientan ajenas a ellos mismos. En el caso de este relevamiento se plantearon cuatro tramos de edad, siendo solo el primer tramo (hasta 35 años) el que se entendería menos beneficiado por la vacunación y del que se esperaría una menor predisposición a contribuir en los proyectos mencionados ut-supra.

Al contrario de la expectativa descrita, se encuentra una relación inversa entre edad y disposición a colaborar con voluntariado (Gráfico 9). De hecho, la respuesta “NO ME INTERESA” pasa de representar el 25%, en el tramo de menores de 35 años, a representar el 65% de las respuestas de los mayores de 65 años.

En los tramos intermedios, se podría interpretar que son personas en edad económicamente activas y que no disponen de tiempo para hacer voluntariado.

En todos los tramos se observa mayor predisposición a contribuir económicamente que a hacerlo mediante el voluntariado (Gráfico 10). Sin embargo, la tendencia a incrementar las respuestas negativas, mediante se avanza en edad se mantiene, es decir, cuando en el tramo de más baja edad tenemos un porcentaje de 34% de encuestados que no quieren contribuir, esa misma respuesta asciende a un 52% en el tramo de mayores a 65 años.

Al respecto del promedio de aporte económico, dentro de los encuestados dispuestos a contribuir: En este punto, por una cuestión de relevancia, se considerarán solo los extremos de edad (menores de 35 años y mayores de 65 años).

Se observa que el tramo de mayor edad está dispuesto a hacer aportes mayores, lo que puede asociarse a una mayor disponibilidad económica, de ese segmento de encuestados, pero no es un aspecto que se pueda afirmar, en virtud de que no se hizo ninguna pregunta de nivel de ingresos en el cuestionario (Gráfico 11).

Lo que sí se puede concluir es que entre los jóvenes hay mayor predisposición a contribuir, pero con importes sensiblemente menores a los mayores.

### **5.2.2. C. VARIABLE GÉNERO – DIFERENCIAS DE COMPORTAMIENTO**

Según una publicación del diario EL PAIS, que cita al sociólogo francés François de Singly (Redondo, 2000), las mujeres serían más individualistas, pero más altruistas al mismo tiempo. Así mismo es una suerte de creencia o mito contemporáneo el entender que el género femenino se encuentra más predispuesto a la realización de contribuciones, a los fines de esa constatación es que se incluyó una pregunta relativa al género, para vincularla con las contribuciones. Si bien se definieron cuatro categorías (Mujer, Hombre, Otros y Prefiero no decirlo), el análisis se presenta para las categorías binarias tradicionales ya que las otras dos no resultaron representativas en la muestra (4 respuestas de 1022).

Efectivamente se observa mayor predisposición a contribuir como voluntarios en el segmento de mujeres (Gráfico 12). Si tomamos el total de aportes, en una o ambos proyectos, las mujeres se disponen como voluntarias en el 72% de los casos y los hombres lo hacen en el 61%. Es decir que tenemos un 10% más de comportamiento altruista o solidario en el segmento de mujeres (cuando la contribución es trabajo como voluntario).

Cuando el aporte es económico, la predisposición femenina a contribuir disminuye (pasando de 71% a 64%) y la masculina se incrementa (pasando de 61% a 67%), revirtiendo el resultado de punto anterior (Gráfico 13). Si bien la diferencia entre hombres y mujeres en este punto es menor que en el anterior, el cambio podría responder a un sesgo, a raíz del cual las mujeres observen como más productivo el aporte mediante trabajo (no remunerado) y los hombres el aporte económico. O quizás, se trate de una contemplación para analizar en el marco del sistema paternalista en el que nos desarrollamos.

En relación a los promedios de aportes, se puede destacar que el segmento de hombre presenta mayor porcentaje que las mujeres en aportes mayores a \$900,00 como único aspecto a distinguir (Gráfico 14).

### **5.3. NIVEL EDUCATIVO Y OCUPACIÓN**

#### **5.3.1. RESULTADOS GENERALES DEL RELEVAMIENTO, DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR NIVEL EDUCATIVO Y OCUPACIÓN**

En primer lugar, se caracteriza la muestra en relación a la actividad y el nivel educativo. Más del 70% de los encuestados han cursado o cursan estudios de nivel superior (terciario o universitario), mientras que el 23% de la muestra cuenta con nivel educativo medio (secundario). Menos del 1% corresponde a estudio iniciales (3 casos).

Adicionalmente, en relación a la actividad encontramos la siguiente distribución: alrededor del 51% trabaja en relación de dependencia, el 25% son estudiantes, el 19% está formado por independientes, el 3% se encuentra desocupado al momento de realizar la encuesta y el 2% son jubilados (Gráfico 15).

#### **5.3.2. RESULTADOS COMPARATIVOS, CONTRIBUCIONES SEGMENTADAS POR NIVEL EDUCATIVO Y OCUPACIÓN**

##### **5.3.2.A. VARIABLE NIVEL EDUCATIVO – DIFERENCIAS DE COMPORTAMIENTO**

En lo que respecta al nivel educativo y la disposición a contribuir con trabajo voluntario, se encontraron resultados similares entre educación media y superior (Gráfico 16). Se ha excluido el análisis de educación inicial por no ser estadísticamente significativa. Así, la diferencia en el nivel educativo parece no correlacionar con la disposición al voluntariado, como se presenta en los gráficos a continuación.

Existe poco más del 30% de los encuestados que no están dispuestos a colaborar con su trabajo en la realización de las propuestas, mientras alrededor del 44% que estarían dispuestos a colaborar en ambos proyectos voluntariamente. Existe diferencia en la elección de las propuestas.



Mientras 21% realizaría un voluntariado en el merendero, sólo el 4% lo realizaría en el vacunatorio.

En cierta manera, la preferencia de los individuos revela que los encuestados, al realizar sólo una propuesta, se inclinan por el merendero en detrimento al vacunatorio. Resulta complejo descontextualizar y analizar una respuesta sin tener en cuenta todas las etapas de la encuesta. Sin embargo, la preferencia por el comportamiento altruista fuerte es mayor a la colaboración para un bien público cuando las alternativas son excluyentes. En este sentido, mientras el comportamiento altruista aleja la concepción de *homo æconomicus* en el sentido tradicional, en lo que respecta a la provisión de un bien público persiste la actitud de *free rider*.

Las contribuciones dinerarias de acuerdo con el nivel educativo muestran algunas variaciones que merecen ser comentadas (Gráfico 17). Los encuestados con educación media no están dispuestos a contribuir en ninguna de las dos propuestas (44%), mientras que los individuos con educación superior no están dispuestos a realizar contribuciones monetarias en un 32%. Esta diferencia sustancial explica también las diferencias entre los niveles educativos que están dispuestos a colaborar en ambos proyectos: mientras educación secundaria se ubica en torno al 40%, los que cuentan con educación terciaria o universitaria se ubican en el 46%. Nuevamente, cuando los proyectos son mutuamente excluyentes, los individuos escogen el merendero (15% educación secundaria y 19% educación universitaria) en lugar del vacunatorio (2% secundario y 3% universitario).

Como el caso anterior, no existen diferencias significativas en la variable educación a la hora de realizar contribuciones como voluntario o dinerarias. Así, el comportamiento egoísta característico del *homo æconomicus* se contempla en poco menos de la mitad de los encuestados, independientemente del nivel educativo que posean. Asimismo, existe una relación marcada entre la colaboración a partir de un acto altruista (merendero) y un comportamiento derivado de la teoría tradicional como es la provisión de un bien público (vacunatorio). De acuerdo con la teoría tradicional, ninguna persona colaboraría para la provisión de un bien público y podría disfrutar de sus beneficios ya que no colaborar no es condición para prohibir su uso o consumo.

En cuanto al rango de aporte de acuerdo con el nivel alcanzado, se evidencian diferencias en los aportes de acuerdo al nivel educativo alcanzado (Gráfico 18). Los que cuentan con estudios superiores están dispuestos a colaborar para rangos mayores. Si bien en ambos casos predomina el aporte dinerario mínimo (hasta \$300), los encuestados con educación media se ubican 8 puntos porcentuales (p.p.) por encima de aquellos que cuentan con educación terciaria o universitaria. En el rango de \$301-\$600, no hay diferencias ubicándose ambos en el 23%. En rangos de contribución mayor, los individuos con mayores estudios están 3 p.p. y 5 p.p. por encima de los individuos de educación media para los rangos entre \$601-\$900 y mayores a \$900, respectivamente.

El comportamiento de los individuos tiende a ser equiparable si se tiene en cuenta la idea que, en términos generales, aquellos que tienen un mayor nivel educativo poseen mayores ingresos. Así, si bien las diferencias pueden parecer representativas para los distintos niveles educativos, también podrían serlo sus ingresos y su disposición para aportar un porcentaje de ingresos puede encontrarse afectado por esta situación.

#### **5.2.2.B. VARIABLE OCUPACIÓN – DIFERENCIAS DE COMPORTAMIENTO**

Los encuestados fueron segmentados por actividad en las siguientes categorías: estudiantes, desempleados, jubilados, empleados en relación de dependencia e independientes (Gráfico 19). Como es de esperar, el tipo de actividad influye en la colaboración con trabajo, contribución dineraria y el rango de contribución dineraria. Sin embargo, resulta interesante verificar las preferencias por los proyectos presentados.

De acuerdo con los datos del gráfico precedente, entre el 43% de los encuestados que están dispuestos a contribuir con trabajo en ambos proyectos, alrededor del 80% está explicado por los estudiantes y empleados en relación de dependencia, los desocupados y jubilados representan el 4% y el restante está determinado por los independientes.

En cuanto a la contribución dineraria por rubro de actividad, un 50% de los empleados en relación de dependencia están dispuestos a contribuir monetariamente en ambos proyectos, mientras que alrededor del 28% no está dispuesto a realizar contribuciones monetarias (Gráfico 20). Nuevamente, como en el caso de nivel educativo, se evidencia una preferencia por el merendero con alrededor de 17 p.p. entre éste y el vacunatorio.

En el caso de los independiente, alrededor del 40% está dispuesto a contribuir en los dos proyectos y un número similar no está dispuesto a hacerlo. Existen 10 p.p. de diferencia entre merendero y vacunatorio. El caso de los jubilados se comporta de la manera prevista. Un 60% no realiza aportes monetarios y un 20% en ambos. El proyecto del merendero tiene 10 p.p. de diferencia por sobre el vacunatorio. El caso de los estudiantes también se comporta de la manera esperada. Más del 40% declaró no estar dispuesto a realizar aportes monetarios y un 38% en ambos proyectos. La diferencia entre vacunatorio y merendero es de 16 p.p.

Así, de manera análoga al nivel educativo, se encuentra una preferencia sobre el merendero por sobre el vacunatorio cuando ambas preferencias son excluyentes.

Al respecto del promedio de aporte económico según actividad (Gráficos 23y 24), el mayor rango de aporte entre cualquier rubro de actividad ronda en los \$300. Curiosamente, existen más personas (independientemente su actividad) que están dispuestas a aportar más de \$900 que el rango anterior (entre \$601-\$900). En cada caso, sobresale en aporte el empleado en relación de

dependencia. Probablemente la seguridad de ingresos y la prohibición de despidos no afecte de manera directa a este nivel de actividad.

Los independientes, mayores damnificados por la situación actual, reducen su participación incluso sobre los estudiantes (donde la mayoría de ellos no cuenta con ingresos genuinos). El caso de los jubilados es de resaltar, ya que el 40% se ubica dentro del segundo rango de aportes (\$301-\$600), mostrando un comportamiento prosocial y altruista.

En este punto, es importante preguntarnos por los factores que determinan la inclinación por el merendero en detrimento del vacunatorio cuando ambos proyectos son mutuamente excluyentes. En primer lugar, si bien los dos son considerados bienes públicos, se observa un comportamiento altruista fuerte en el merendero (donar y/o participar sin esperar retribución por ello) y un altruismo débil en el caso del vacunatorio (donar o participar esperando una retribución en el futuro). Ambos proyectos han sido de suma importancia para los encuestados, sin embargo, el merendero se asocia directamente con la niñez y la adolescencia. De alguna forma, los sectores más desprotegidos. En cambio, el vacunatorio que pueda aplicar dosis para hacer frente al virus COVID-19 se asocia con aquellas franjas etarias de riesgo (adultos mayores o enfermedades pre-existentes). De esta manera, el comportamiento altruista parece mudar a una especie de altruismo selectivo, ya que los individuos se solidarizan más con los más jóvenes que con los adultos. Soros afirmó que uno no tiene culpa de nacer pobre, pero sí tiene la culpa de morirse pobre. Así, el altruismo fuerte y el comportamiento prosocial se puede vincular con los sectores más desprotegidos y afectados por la pobreza. El comportamiento compasivo no se verifica en el caso del vacunatorio, aun cuando exista la posibilidad de hacer uso de dicho bien público con mayor probabilidad que la utilización del merendero.

Por otro lado, los mapas mentales pueden asociar al merendero con un organismo no gubernamental, a partir de asociaciones sin fines de lucro. En cambio, el vacunatorio tiene relación directa con la provisión estatal. De esta manera, el descreimiento de los individuos con la función pública y las provisiones que de ella se desprenden pudo ser determinante a la hora de la decisión entre ambos.

#### **5.4. PARTICIPACIÓN EN INSTITUCIÓN DE AYUDA SOCIAL Y VALORACIÓN SOBRE LA EXISTENCIA DE INICIATIVAS CIUDADANAS PROSOCIALES**

##### **5.4.1. RESULTADOS GENERALES DEL RELEVAMIENTO, DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN INSTITUCIÓN DE AYUDA SOCIAL Y SEGÚN SU VALORACIÓN SOBRE LA EXISTENCIA DE INICIATIVAS CIUDADANAS PROSOCIALES**

Los resultados obtenidos se filtraron a su vez en función de si los encuestados participan o han participado de alguna institución de ayuda social, o si no tienen esta experiencia. Del total de 1022 encuestados, 998 respondieron esta pregunta, siendo un 43% el que participa o participó de alguna institución de ayuda social y el 57%, no (Gráfico 25). Estos resultados indicarían una presencia significativa de valores altruistas permanentes.

Los resultados obtenidos en función de la valoración que hacen los encuestados respecto de la existencia de este tipo de iniciativas ciudadanas fueron los siguientes: de 1022 encuestados, 993 respondieron esta pregunta, de los cuales el 71% considera que siempre deben existir este tipo de proyectos, el 12% está también de acuerdo con su existencia, pero solamente en circunstancias de la gravedad de esta pandemia, y sólo el 17% considera que el Estado debe ocuparse de estas problemáticas ya que los ciudadanos colaboran suficientemente con el pago de impuestos; esto significa que el 83% concuerda con estas propuestas privadas.

#### **5.4.2. RESULTADOS COMPARATIVOS, CONTRIBUCIONES SEGMENTADAS POR EXPERIENCIA EN AYUDA SOCIAL Y POR VALORACIÓN DE INICIATIVAS CIUDADANAS PROSOCIALES**

##### **5.4.2.A. VARIABLE PARTICIPACIÓN EN INSTITUCIONES DE AYUDA SOCIAL – DIFERENCIAS DE COMPORTAMIENTO**

Como se esperaba, la predisposición a participar con voluntariado es mayor entre los que tienen una experiencia en alguna institución de ayuda social, sumando el 75% entre todas las opciones, mientras los que no tienen actividad previa, están dispuestos a colaborar con trabajo en un 64%, porcentaje igualmente elevado (Gráfico 26). En el caso de los primeros, el 51% manifiestan su deseo de participar en ambas propuestas, pero esto se reduce al 38% entre los segundos, mientras que en ambos grupos el 21% de los encuestados preferirían colaborar con trabajo sólo en el merendero. Notoriamente bajo (incluso, irrelevante) es el resultado obtenido respecto de la propuesta del vacunatorio móvil en forma individual (que no supera al 5% de los encuestados en ninguno de los subgrupos); en consecuencia, se evidencia una mayor preocupación por la problemática de la pobreza (que reúne el 72% de las contribuciones con trabajo, en forma compartida con el vacunatorio más aislada entre los que tienen una experiencia previa, o el 59% entre los que no), considerado reflejo de altruismo, fuerte marcadamente superior a lo que podría tomarse como expresión de altruismo débil, es decir, el proyecto del centro de vacunación móvil (que en el primer grupo obtiene el 54% y en el segundo, el 43%, al sumar la elección de ambos proyectos con el vacunatorio único; el último agrega solamente 3 p.p. y 5 p.p., respectivamente).

Al preguntarse por la disposición a realizar una contribución económica para poder dar inicio a estos proyectos (aclarándose que no podrán concretarse si no se cuenta con un monto mínimo reunido entre personas comunes), baja levemente la disposición a colaborar en ambos grupos (Gráfico 27); en el caso de los que tienen una experiencia de colaboración con una institución de ayuda social, ahora, el 71% está dispuesto a colaborar de alguna forma, y entre los que no tienen experiencia previa, el 60% manifiesta voluntad de contribuir (en ambos casos, subió en 4 p.p. la porción de aquellos que no están interesados en contribuir económicamente, respecto del voluntariado). Esto significa que el tiempo no tiene una restricción superior al ingreso monetario, posiblemente debido a la circunstancia extendida de cuarentena y a la participación significativa de estudiantes en la muestra (25%).

Entre los integrantes del primer grupo, la merma se distribuye en forma pareja entre las distintas opciones de colaboración, y aproximadamente la mitad continúa manifestando voluntad de contribución económica con ambos proyectos (similar al voluntariado). Dentro del segundo grupo, pasa algo diferente; si bien es mayor el porcentaje de no interesados en contribuir económicamente con ninguna propuesta (elección que sube 4 p.p.), ahora el 40% manifiesta su voluntad de contribuir económicamente con cualquiera de las dos, levemente por encima de la opción de colaborar trabajando (elección que sube 2 p.p.).

Si bien en ambos grupos la disposición a contribuir económicamente está por debajo de la correspondiente a contribuir con trabajo voluntario, se mantiene una composición similar entre propuestas, imponiéndose la voluntad de colaborar a la de no hacerlo; en el caso de los que tienen alguna experiencia previa de colaboración, la mitad está dispuesto a colaborar con cualquier propuesta, y entre los que no tienen una experiencia previa, se equipara la disposición a colaborar con cualquier propuesta con la de no colaborar con ninguna. Por último, en ambos casos la propuesta del merendero se impone claramente a la del vacunatorio, manifestando nuevamente altruismo fuerte (se cree que estas personas no están especulando con ser beneficiarios directos del comedor, porque el porcentaje de desocupados en la muestra es significativamente bajo, 3%).

Ocurre algo llamativo respecto de la respuesta de los encuestados; mientras que entre los 1022 que componen la muestra fueron 635 los que manifestaron interés por contribuir económicamente (el 62%; respuesta a la pregunta 9), a la hora de realizar aportes monetarios concretos, poniendo un número a su voluntad de colaboración, 742 eligieron algún rango de contribución (el 73%; respuesta a la pregunta 10), por lo que 107 personas no sostuvieron su negativa previa a colaborar económicamente (Gráfico 28).

Cuando se les plantean exclusivamente a aquellos encuestados dispuestos a contribuir qué colaboraciones concretas quisieran realizar en forma mensual y durante el transcurso de un año, para permitir que los proyectos puedan llevarse adelante, los resultados fueron los siguientes; en ambos grupos la composición de las respuestas es parecida, esto es, el rango de contribuciones más elegido fue el más bajo (hasta \$300 mensuales), el segundo más elegido fue el que compromete una colaboración de más del doble (de entre más de \$600 y \$900), y la tercera elección fue la que propone la mayor colaboración (por encima de \$900); el segundo rango de contribución (entre \$301 y \$600) resultó ser el menos votado en ambos grupos, pero levemente por debajo del anterior (en especial, en el grupo de los que nunca participaron de una institución de ayuda social). Por otra parte, aquellos que participan o participaron de una institución social eligieron en mayor proporción los rangos más elevados respecto de los encuestados que nunca colaboraron con una institución; de esta forma, en el primer caso el 51% eligió la colaboración mínima, mientras que, en el segundo, el 58%.

#### **5.4.2.B. VARIABLE VALORACIÓN SOBRE LA EXISTENCIA DE INICIATIVAS CIUDADANAS PROSOCIALES – DIFERENCIAS DE COMPORTAMIENTO**

Respecto de ese 71% que está de acuerdo con que siempre existan este tipo de iniciativas ciudadanas, cerca de la mitad está dispuestos a dar su trabajo voluntario para ambos proyectos y, si sumamos los que están dispuestos a colaborar sólo con uno, los que quieren participar haciendo alcanzan el 75%; sólo el 25% no está dispuesto a hacer voluntariado (Gráfico 29). Se reducen significativamente las proporciones cuando pasamos al 12% que considera que este tipo de iniciativas justifica su existencia únicamente en circunstancias extremas como la actual. En este caso, el 47% no está interesado en trabajar en las propuestas; subió 22 p.p. la proporción de los que no se suman con voluntariado, casi duplicándose, y esos puntos los pierde la opción de colaborar con ambos proyectos. Luego, también hay algo llamativo en la composición de las opciones de los proyectos individuales; en este grupo el vacunatorio (reflejo de altruismo débil) gana 3 p.p. respecto del merendero como iniciativa única, representando un 6%, porcentaje de todas maneras muy bajo (tener en consideración que se trata de un total de 7 personas en 38). Parece acorde a lo esperable que aquellos que se interesan en este tipo de propuestas sólo en circunstancias críticas, lo hagan manifestando altruismo más débil; no obstante, impera el altruismo fuerte como valor reflejado.

Por último, sorprende no ver una composición muy diferente en los que no creen que deban existir estas iniciativas nunca. Los que no están interesados en hacer trabajo voluntario son más, pero apenas pasan la mitad de este grupo, y el proyecto que pierde puntos es el merendero

como única propuesta (nuevamente, como revelación de un altruismo más débil). Se podría interpretar que tienen una valoración similar los que componen el 29% que no creen que deban existir este tipo de iniciativas siempre (las aceptan circunstancialmente o nunca), posiblemente por no ser más que un paliativo a la pobreza (como preocupación imperante), en lugar de estrategias estructurales para su erradicación definitiva.

Nuevamente, entre los que consideran que siempre los ciudadanos deben involucrarse en este tipo de iniciativas, se reduce levemente la disponibilidad a realizar contribuciones económicas en relación al trabajo voluntario, alcanzando el 72% (3 p.p. por debajo); se vuelve a observar una valoración del tiempo similar o menor al del recurso monetario, posiblemente circunstancial (Gráfico 30). Si bien la composición es similar en ambos tipos de contribución, es el proyecto del merendero como opción única el que pierde los puntos porcentuales, dirigiéndose 3 p.p. hacia ambas propuestas y otros tantos a ninguna, es decir, al porcentaje de los que no quieren colaborar económicamente.

Pero entre el 29% de los que no creen que deban existir este tipo de propuestas ciudadanas siempre, porque las justifican sólo en situaciones críticas o nunca, si bien están menos dispuestos a colaborar económicamente que el otro grupo (como ocurría con el trabajo voluntario), ahora hay una diferencia más notoria entre sí. Por un lado, aquellos que avalan estas iniciativas sólo circunstancialmente, están más dispuestos a colaborar económicamente que con trabajo voluntario; en este caso, sólo el 41% no está dispuesto a colaborar económicamente (6 p.p. menos que los que no quieren hacer trabajo voluntario). En cambio, en el grupo que no está de acuerdo con que la ciudadanía se ocupe de estas problemáticas directamente la negativa a contribuir con dinero se eleva al 60%, 9 p.p. por encima de los que no trabajarían (pero componen el mismo grupo) y 19 p.p. por encima de los que tampoco colaborarían económicamente, pero están de acuerdo sólo circunstancialmente con estas iniciativas. De esta manera, respecto de los que sí concuerdan con organizar este tipo de proyectos siempre, aquellos que creen en estas iniciativas sólo para emergencias, pero no están dispuestos a colaborar económicamente, la proporción se eleva 13 p.p.

Así, se observa por primera vez que es claramente mayoría la no disposición a colaborar económicamente entre los que no creen que la ciudadanía deba tomar “cartas en el asunto”, contribuyendo con las funciones del Estado para enfrentar problemas sociales como los que se plantearon en la encuesta bajo estudio. En verdad, lo que resulta extraño es que entre los que no concuerdan con estas iniciativas haya un 40% que contribuiría económicamente. Entre esos, por primera vez la segunda opción elegida es la de colaborar exclusivamente con el merendero como proyecto (el 19%), seguido por la disponibilidad a contribuir con dinero con ambas opciones (17%); el centro de vacunación sigue siendo la propuesta menos elegida (posiblemente se

considera que el Estado realizará la campaña requerida). Se podría deducir que el altruismo fuerte y la preocupación por la pobreza se imponen al descreimiento por este tipo de propuestas.

En cambio, entre los que creen en la movilización ciudadana sólo para circunstancias extremas, donde la mayoría está dispuesta a contribuir monetariamente (el 59%), la primera opción elegida es a contribuir con ambos proyectos (el 33%) y pasa a segundo lugar el merendero (con el 22%), siempre quedando como minoritario el vacunatorio (4%). Es decir, con la contribución económica la composición de los que consideran que estas propuestas deben existir sólo en situaciones graves es cercana al promedio entre los otros dos subgrupos, con excepción del merendero como elección única, cuya participación es la mayor para los tres (22%).

Al momento de definir el aporte económico que estarían dispuestos a hacer, aun algunos que previamente manifestaron su desinterés por contribuir monetariamente con las propuestas, en esta oportunidad eligieron hacer alguna contribución (Gráfico 31). De 167 encuestados que no están de acuerdo con este tipo de iniciativas ciudadanas (el 16% del total), sólo 85 no están dispuestos a trabajar (el 8% del total encuestado; es decir, el 51% de los que no creen que los ciudadanos deban involucrarse directamente) y 101 a no colaborar económicamente (el 10% de los 1022 se mantienen firmes en no colaborar, pero el 6% finalmente contribuiría). Esto significa que el 40% de los que no concuerdan con que los ciudadanos deban realizar este tipo de actividades, finalmente, contribuiría económicamente; luego, 95 individuos de esos 167 (el 57%, más aún) realizan contribuciones económicas, aunque, mayormente, bajas (el 67%, 64 personas de los 95, eligieron contribuir con hasta \$300 mensuales por el transcurso de un año). Esto podría estar indicando que, a pesar de su oposición clara a las iniciativas privadas, por considerar que el Estado debería ocuparse de esas problemáticas, esto no siempre va en desmedro su preocupación por la problemática, y el comportamiento altruista fuerte supera a su egoísmo, en desvío respecto del modelo del *homo oeconomicus*.

La primera consideración para realizar es que los que están respondiendo esta pregunta son el 73% de los encuestados (742 de los 1022, o 740 después del filtro realizado para este informe parcial). En los dos grupos que están de acuerdo con estas iniciativas ciudadanas (aunque el 76% considera que siempre deben existir y el resto, que sólo en estas situaciones críticas), apenas más de la mitad realizaría aportes de hasta \$300; este porcentaje se eleva al 67% entre los que consideran que no deben existir iniciativas privadas, porque el Estado está a cargo de estas problemáticas. En todos los grupos la segunda opción más elegida fue el rango siguiente, es decir, de contribuciones entre \$301 y \$600; en los dos primeros grupos, los que consideran necesarias las iniciativas ciudadanas, los aportes potenciales alcanzaron el 24%, es decir, menos de la mitad de la mínima colaboración posible. En el grupo de los que no coinciden con esa valoración la contribución potencial a este rango se reduce al 16%. La tercera opción destinataria de aportes es



la de \$900 o más entre los encuestados que no están de acuerdo con estas iniciativas (representa el 13%) y los que sólo las justifican en circunstancias como las actuales (17%); en el caso de los que consideran que siempre deberían tener lugar este tipo de propuestas, la elección está prácticamente emparejada con el rango de \$601 a \$900 (representando este último el 12% y el de más de \$900, el 11%, así que, estrictamente, el aporte más elevado ocuparía el 4º lugar). El rango entre \$601 y \$900 tiene baja participación en los otros dos grupos (el 7% en los que valoran la organización de los privados en circunstancias extremas y 4% entre los que creen que únicamente el Estado debería ocuparse de estas problemáticas).

## **5.5. DISPOSICIÓN A CAMBIOS EN LAS CONTRIBUCIONES**

Las últimas dos preguntas apuntan al estudio preliminar del efecto que factores del entorno generan sobre la conducta. En primer lugar, se analiza si saber que los otros, en promedio, contribuyen hasta \$300 (variante 1) y entre \$301 y \$600 (variante 2), provoca un cambio en monto propuesto. En segundo lugar, se analiza si el colocar una placa identificando los contribuidores mayores como “socios fundadores” incrementa la predisposición a contribuir<sup>9</sup>.

### **5.5.1. CAMBIOS EN LAS CONTRIBUCIONES AL CONOCER EL PROMEDIO DE APORTES DE PARES**

Las respuestas dadas a la pregunta 11 se presenta diferenciando las dos versiones (Gráfico 32). En la variante en la que se informa que, en promedio, los otros eligen la opción mínima de contribución, el 22% cambia su respuesta mientras que el 78% no lo hace. En particular, la gran mayoría (70%) deja en blanco la pregunta, -señalando que esta información le resulta irrelevante en su decisión-, mientras que el 20% aumenta su contribución y el 10% la disminuye. La variación en las respuestas no es lo suficientemente significativa como para hablar de contribuciones condicionales, o concluir que la información sobre la conducta de los otros actúa como sesgo de anclaje al momento de elegir<sup>10</sup>. En cierta manera esto resulta lógico ya que la gran mayoría prefiere contribuir al merendero en lugar de al vacunatorio, por ende, era de esperarse que al momento de llevar adelante una acción “bondadosa” la elección sea independiente de la conducta del otro.

Algo similar ocurre en la segunda variante, donde solo el 20% cambia su conducta. La diferencia es que, una vez descontados los que dejan en blanco la pregunta, los cambios parecieran responder al conformismo social, es decir, todas las variaciones son para igualar o acercar la

---

<sup>9</sup>Se excluye del análisis el voluntariado como forma de contribuir debido a que las preguntas pertinentes a este informe se centran en las contribuciones monetarias.

<sup>10</sup>El efecto anclaje es un sesgo cognitivo según el cual utilizamos la primera información que nos dan como punto de partida para el resto de nuestra toma de decisiones.

respuesta dada a la contribución promedio planteada (entre \$301 y \$600). Parece entonces que, para el 20% de los encuestados, esta contribución media es interpretada y aceptada como norma social, llevándolos a rever su elección.

### **5.5.2. CAMBIOS EN LAS CONTRIBUCIONES MEDIADOS POR UN INCENTIVO SIMBÓLICO**

Finalmente, las respuestas dadas a la pregunta 12 muestran que apenas un 10% de los participantes optan por realizar la contribución máxima de \$900 (Gráfico 33). Pese al bajo porcentaje, - presente ya en la primera pregunta sobre el monto dispuesto a contribuir-, el 38% de los encuestados cambia su conducta en respuesta al incentivo del reconocimiento público de contribuir. Al margen de que cabe un análisis más profundo, la influencia del factor externo “placa” sobre la predisposición a contribuir no es poco significativa y actúa en el sentido esperado. Podría entonces decirse que el cambio en las respuestas está en línea con la literatura que discute la influencia social sobre la decisión económica, concretamente, el efecto de la validación social sobre conductas prosociales.

### **5.6. RESULTADOS DEL RELEVAMIENTO DE LA TENDENCIA A CONFIRMAR EL APORTE, A PARTIR DE UN “BOTÓN” DE CONTRIBUCIÓN EFECTIVA**

Al final de la encuesta y una vez enviadas las respuestas, se incluyó junto al agradecimiento, una invitación ficticia a colaborar en la que se incorporó un contador de las aceptaciones efectivas (Gráfico 34). Sólo el 18% de los encuestados tomaron una decisión efectiva en relación con las propuestas (184 de 1022), muy por debajo de aquel porcentaje mayor al 60% que incluso eligió los montos con los que colaboraría mensualmente durante el próximo año. Es también cierto que en la encuesta no hay información suficiente para confiar en los proyectos y animarse a donar (más allá del conocimiento que pueda tenerse sobre aquellos que invitaron a resolver el test), pudiéndose explicar el desvío por el miedo a ingresar datos personales y bancarios. Más allá de eso, la realidad pareciera mostrar que, en su mayoría, los entrevistados se muestran más altruistas de lo que efectivamente son y ese botón de donación efectiva no disparado revitaliza la racionalidad egoísta del modelo teórico del *homo æconomicus*.

## 6. CONCLUSIONES – EL HUEVO DE LA SERPIENTE

El *homo œconomicus* subyacente a los modelos matemáticos de la teoría económica neoclásica supone el comportamiento racional y egoísta de los agentes económicos. En el contexto de la emergencia sanitaria mundial COVID-19 y la consecuente crisis económica que enfrenta Argentina, este trabajo apunta al estudio empírico de comportamientos alejados de la racionalidad económica, manifestados a través de conductas con vetas altruistas y otras que impliquen un accionar grupal, para el alcance de objetivos prosociales. Concretamente, se realizó un relevamiento de la actitud colaborativa de 1022 argentinos a dos problemas de acción colectiva:

- (i) un merendero y
- (ii) (ii) un centro de vacunación contra el virus.

### 6.1. CONSIDERACIONES PREVIAS

Previo a concluir, sería prudente tener en consideración cierta influencia social ejercida por los encuestadores sobre los encuestados. Habiéndose difundido la encuesta entre amigos, colegas y estudiantes, que a su vez repitieron esa práctica, las respuestas podrían haber sido influenciadas por cierto deseo de mostrarse correctos ante colegas, en la búsqueda inconsciente de conformidad al grupo, la amistad y simpatía o incluso, algo de compromiso. En cuanto a los estudiantes, puede haber existido alguna obediencia a la autoridad, cierta reciprocidad (inconsciente, especulando ser favorecido por el agradecimiento del profesor) o algún rastro de compromiso. Estos elementos podrían conducir a los encuestados hacia las respuestas que nos hacen sentir mejores personas, a pesar de la debida declaración sobre el anonimato de los resultados de la encuesta. Merece la pena mencionar que el encuestador no sabe quiénes accedieron a la solicitud, no hay rastros de identidad, pero sí tiene acceso a la información acerca del momento preciso de cada respuesta y conoce los momentos en que hizo la difusión, por lo que puede deducir el porcentaje de respuestas obtenidas en el grupo al que dirigió la solicitud.

Por su parte, debe tenerse presente las limitaciones de las encuestas como método para revelar preferencias. A diferencia de los experimentos que replican la realidad mediante juegos, por ejemplo, las encuestas carecen de lo que en la literatura se conoce como mecanismos de compatibilidad de incentivos. Tales mecanismos buscan asegurar la veracidad de las conductas reveladas, evitando sobrestimó las conductas prosociales de la muestra. De este modo, a la hora de responder, el deseo de conformidad pública tal vez se impone; sabemos qué es lo correcto y qué deberíamos hacer, más allá de que en lo privado podamos tener ciertas diferencias. No obstante, esto encuentra su límite en el momento de la acción. Si bien una encuesta es una forma de test psicométrico autoperceptivo que, de alguna forma, enfrenta al encuestado consigo mismo y trata de capturar la versión genuina en lugar de la versión socialmente aceptable, la disposición a tomar

acción y hacer efectiva la contribución, es justamente nuestra herramienta para discernir las respuestas socialmente correctas de aquellos encuestados honestamente resueltos a colaborar.

Toda investigación debe tener relevancia, así como pertinencia cultural y temporal. La problemática en la que se ha contextualizado esta encuesta creemos que tiene ambas; no se podría haber logrado la respuesta masiva si no se hubiera realizado en el transcurso de una crisis sanitaria, económica y social de la gravedad de la que vive Argentina, donde la complejidad de la coyuntura de carácter global se agrava a raíz de una problemática de carácter estructural. A través de las devoluciones recibidas se percibió haber “tocado fibras muy sensibles” en la sociedad: algunos participantes se justificaban por no tener la certeza de poder sostener la colaboración por el tiempo que exigía la propuesta, otros explicando que colaboraban de manera regular con otras causas y otros discutiendo fervientemente si este tipo de ayuda es la manera de terminar con la pobreza o sólo un paliativo si no se garantizan fuentes de trabajo. De manera similar, la pregunta sobre el rol del Estado y las iniciativas de la ciudadanía generó discusiones y justificación de posturas. Claramente, el test no pasó desapercibido y enfrentó a los encuestados con todos sus desacuerdos y conflictos respecto de su rol en la sociedad, del rol del Estado y del correspondiente a la ciudadanía, confrontó su necesidad de sentirse bueno y colaborador con su interés particular y egoísmo, y quizás por un ratito, puso en revisión su propia moral.

## **6.2. CONCLUSIONES SEGMENTADAS POR VARIABLES SOCIO ECONOMICAS ESPECÍFICAS**

En la comparación por tramos de edad, se identificó mayor predisposición a contribuir en los menores de 35 años y menor predisposición en mayores de 65 años, tanto mediante voluntariado como con aportes económicos. La brecha entre los segmentos es de entre 18 y 21 p.p. (trátándose de voluntariado o aporte económico, respectivamente). En la evaluación de diferencias por lugar de residencia, se observó mayor predisposición a contribuir en los encuestados radicados en el interior del país que los residentes de Provincia de Buenos Aires y CABA. La brecha de disposición a contribuir se ensancha, cuando la propuesta involucra trabajo como voluntario en los proyectos y se acorta cuando se consideran aportes económicos.

En lo que respecta a distintos géneros se verifica una mayor predisposición de las mujeres a contribuir como voluntarias y de los hombres a contribuir económicamente. En este caso a diferencia de los dos anteriores (edad y residencia) la predisposición se modifica, cuando se cambia la forma de aportar. Es decir, no es el mismo segmento el más predispuesto a colaborar según se trate de voluntariado o aporte económico.

Cuando el análisis se centró, específicamente, en la disposición hacia comportamientos prosociales y altruistas relacionados con el nivel educativo y la actividad de los encuestados, se observa un comportamiento vinculado al *homo æconomicus* en, aproximadamente, la mitad de los casos. Encontramos situaciones donde, independientemente el nivel educativo o la actividad, deciden no aportar con trabajo o dinero para hacer frente a la situación actual. Por otro lado, las respuestas muestran una desviación del comportamiento que la teoría económica actual espera para el análisis: aportar para la provisión de bienes públicos y dejar de lado el egoísmo que caracterizan a nuestro hombre modelo. Asimismo, dentro de cada una de las categorías, se desagregó por preferencias entre los distintos proyectos, siendo el merendero el de mayor cantidad de votos en comparación con el vacunatorio (en algunos casos con más de 15 p.p. de diferencia entre uno y otro). Esto apoya la conclusión de la existencia de altruismo fuerte y altruismo débil.

En lo referente a la habitualidad en los aportes, comprobamos que cuando filtramos las contribuciones de los encuestados según tengan o hayan tenido alguna participación en una institución de ayuda social o no, por un lado, y por otro, según sus posturas respecto de la existencia de iniciativas ciudadanas, en pro de paliar problemáticas sociales, de pobreza o salud, se observan desvíos a la conducta anticipada. Como era de esperar, están más dispuestos a contribuir con trabajo voluntario aquellos que tienen experiencias de colaboración en instituciones que los que no la tienen; no obstante, la predisposición al voluntariado supera ampliamente a la mitad de los encuestados también en el segundo caso. La predisposición a colaborar se reduce, aunque levemente, cuando se trata de efectuar aportes económicos, mostrando que no existe un impedimento significativo a colaborar, ya sea por falta de tiempo o bien, por falta de recursos económicos. El comportamiento altruista se impone al egoísmo de disfrutar de los recursos, tanto tiempo de ocio como monetarios. La menor participación con dinero podría estar reflejando una preocupación por la posibilidad de sostener el aporte en forma mensual durante un año, en el contexto de una crisis económica profunda. Por su parte la mayor predisposición al voluntariado podría estar ampliada por la disponibilidad coyuntural de tiempo en el período de cuarentena y restricción sobre actividades económicas, esparcimiento y desplazamiento.

A la hora de analizar la valoración que tienen los encuestados respecto de la existencia de este tipo de iniciativas ciudadanas, observamos que una amplia mayoría (más del 70%) consideran que siempre deberían existir. Si se agregan aquellos que consideran que está bien que se presenten en circunstancias de gravedad extrema, como la planteada en la encuesta, se supera el 80%. Como consecuencia de este punto de vista, la amplia mayoría está dispuesta a contribuir con trabajo o con dinero (aunque se ubica levemente por encima el voluntariado). Entre los que creen que deben existir este tipo de propuestas sólo en circunstancias extremas, el 41% de todas formas no quiere contribuir económicamente y el 47% no quiere contribuir con trabajo voluntario.

A pesar de que no consideran que estas iniciativas deban ser organizadas por los ciudadanos, porque el Estado es el responsable de organizarlas, el 49% está dispuesto a contribuir con trabajo y el 40%, económicamente. Se pudo observar que la disposición a colaborar eligiendo una cifra monetaria involucra a un número mayor que los que habían manifestado esa voluntad respecto de las distintas propuestas en, aproximadamente, 100 encuestados (el 10% del total)., Nuevamente, esto se observa independientemente de los filtros que estemos aplicando. Esta situación muestra un comportamiento inconsistente, que podría deberse a una cuestión técnica respecto de la resolución del test, bajo la creencia de que no se podría avanzar dejando alguna pregunta sin responder, sumado a que no aparecía la opción de donación nula.

Cuando se les informa a los participantes sobre las contribuciones realizadas, en promedio, por los otros, las variaciones no resultan lo suficientemente significativas como para hablar de sesgos de anclaje o contribuciones condicionales a la Fischbacher, Gächter&Fehr (2001). Finalmente, cuando se ofrece premiar a quienes se destaquen por su actitud bondadosa a través de una placa identificándolos como socios fundadores, el 38% de los encuestados cambia su conducta en el sentido esperado.

### **6.3. CONCLUSIONES GENERALES**

A nivel agregado, la encuesta muestra que entre el 60 y el 75% de los participantes manifiestan comportamientos en pos del bien común, desviándose del accionar solitario e independiente del agente económico representativo, motivado únicamente por logros personales. El rango porcentual depende de las muestras y de si se trataba de aportes económicos o voluntariados, siempre con mayor adhesión la contribución como voluntario.

Una observación relevante es la marcada preferencia por el merendero en detrimento del vacunatorio cuando se los elige como proyectos aislados, tanto en la contribución con trabajo voluntario como con ayuda económica; esto se evidencia en ambos filtros, tanto en el que se verifica la experiencia en alguna institución de ayuda social, como en el que se revisa la valoración por las iniciativas de ayuda social por la ciudadanía. La opción más elegida fue la de contribuir con ambas propuestas, pero el merendero fue la siguiente opción a colaborar preferida. Se refleja una inclinación por la provisión de este bien público, a diferencia de la alternativa, elección que expone altruismo fuerte como valor social. En la existencia de un centro de vacunación móvil aparece, además de la posibilidad concreta de acceder al servicio, el beneficio indirecto de frenar la enfermedad y recuperar la normalidad; a priori, parecería ser una propuesta atractiva desde un punto de vista más egoísta, reflejando altruismo débil. No obstante, es una alternativa que, aisladamente, fue mayormente descartada.

Ante los resultados sobre la invitación ficticia a colaborar, es inevitable el replanteo de nuestros sentimientos y valores más honestos. En particular, lo que refleja el espejo ¿es lo que somos? ¿o es lo que queremos ver de nosotros, tal vez sin atrevernos a confesar ni siquiera a nosotros mismos nuestros verdaderos sentimientos? Sobre este punto cabe considerar dos planteos de la psicología económica. Por un lado, la conformidad social que nos lleva a actuar según las normas socialmente correctas versus la aceptación privada que facilita la transición entre el decir y el hacer. Y por otro, la disonancia cognitiva que provoca elegir la opción: “no estoy dispuesto a ayudar”, agudizada en el caso del merendero. Tanto es así que, como se mencionó anteriormente, recibimos mensajes de participantes justificando su falta de compromiso por el contexto de incertidumbre económica que se está viviendo.

Respecto de la teoría y la validez de los supuestos teóricos tradicionales, la clave podría estar en rever cuál es el objetivo de los modelos económicos y la necesidad de elegir uno y descartar otro. El tema lo trae Thaler (2018), cuando indica que la teoría económica pretende que sus modelos optimicen y a la vez describan. No obstante, el comportamiento de los agentes económicos no siempre es el óptimo ya que no siempre se comportan de forma racional. Así quedamos enfrentados a un *trade off*: si lo que se busca es el resultado óptimo, debemos suponer conductas racionales, pero si pretendemos describir la conducta de los humanos, necesitamos acercarnos a la realidad. El *homo oeconomicus* podría continuar siendo una abstracción válida para el cumplimiento del primer objetivo, pero resulta inútil en el segundo, porque en ese caso no sirve una abstracción, hay que capturar información traída del mundo concreto. Para ese propósito, la teoría debería cambiar su método del inductivo al deductivo (Thaler, 2018). Aún más, no necesariamente la optimización requiere una racionalidad egoísta si se incluyen comportamientos pro-sociales; introducir un enfoque altruista en la teoría económica puede aportar bases sólidas para replantear científicamente la interrelación entre la dimensión social y ética del hombre en su comportamiento económico maximizador, dando fin al conflicto egoísmo-altruismo, a la vez de contribuir a la discusión sobre la interdependencia entre la ética y la economía (Pena López & Sánchez Santos, 2006).

No obstante, el desafío parece ir más allá de la teoría económica; no alcanzaría con introducir en los modelos las distintas motivaciones del comportamiento humano (incluso para la optimización), la sociedad debería buscar y encontrar el camino para convertir el self-interest en own-interest -que ya fuera planteado por Adam Smith en La Riqueza de las Naciones (Smith, 1776)-, entendiendo que en el último el individuo es parte de la sociedad, y con su accionar busca su propio bien, pero en el largo plazo. Esa transformación significa introducir la ética en la conducta económica, y permitiría preservar el interés colectivo, devenido en personal, a la vez de cuidar la requerida eficiencia económica (como única posibilidad sostenible en el tiempo). Evitaría caer en el altruismo como explicación de los comportamientos pro-sociales, que es

económicamente ineficiente, y sólo podría sostenerse en el tiempo en forma excepcional. Introducir en el *homo aeconomicus* el interés colectivo permitiría encontrar un modelo de optimización racional que incorpore en la maximización comportamientos pro-sociales (no altruistas); pero los humanos, ¿encontraremos el autocontrol para que esos modelos realmente describan nuestro accionar?

Pese a que la encuesta no es más que un estudio descriptivo de conductas, sin lograr concretar los proyectos propuestos, quizás sí logra provocar un replanteo en varios de los encuestados. Con suerte, este reflexionar genere un desvío de las conductas egoístas en pos del accionar colectivo, dando lugar a una sociedad más “humanizada”.



## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albou, P. (1984). *La Psychologie économique*. París, Francia: Presses Universitaires de France.

Albou, P. (1997). Modelo Ternario y Gráfico Previsional. En I. Quintanilla Pardo, *Psicología Económica: Fundamentos teóricos*. McGraw-Hill.

Andreoni, J. (1988). Why free rider? Strategies and learning in public goods experiments. *Journal of public economy*, 37, 291-304.

Becker, G. (1976). *The economic approach to human behavior*. Chicago, Estados Unidos: The University of Chicago Press.

Chaudhuri, A. (March 2011). Sustaining cooperation in laboratory public goods experiments: a selective survey of the literature. *Experimental Economics*, Springer, Economic Science Association, vol. 14(1), 47-83.

Cialdini, R. (2001). *Influence, the psychology of persuasion*. New York: Harper Collins.

Edgeworth, F. (1881). *Mathematical Psychics. An essay on the application of mathematics to the moral sciences*. Londres, Reino Unido: C. Kegan Paul & Co.

Fischbacher, U., Gächter, S., & Fehr, E. (2001). Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment. *Economics Letters*, 71(3), 397-404.

Frank, R. (1992). *Microeconomía y conducta*. Buenos Aires, Argentina: McGraw Hill.

Friedman, M. (1953). *Ensayos de economía positiva*. Chicago, Estados Unidos: The University of Chicago Press.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under Risk. *Econometrica*, 47, 313-327.

Katona, G. (1951). Análisis psicológico del comportamiento económico. En Quintanilla Pardo, I. (1997). *Psicología Económica: Fundamentos teóricos*. Nueva York, Estados Unidos: McGraw-Hill.

Katona, G., & Mueller, E. (1953). Consumer attitudes and demand, 1950-1952. Survey Research Center series, N°12. Michigan, Estados Unidos: Institute for Social Research, University of Michigan.

Lea, S., Tarpy, R., & Webley, P. (1987). *The Individual in the Economy. A Textbook of Economic Psychology*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

López-Sáez, M. (. (2007). Principios básicos de influencia social. En J. Morales, M. Moya Morales, E. Gaviria, & M. Cuadrado Guirado, *Psicología Social* (págs. 561-587). Madrid: Mc Graw-Hill.

Marshall, A. (1890). *Principios de Economía*. Barcelona, España: El consultor bibliográfico.  
Pena López, J. A., & Sánchez Santos, J. M. (2006). Altruismo, simpatía y comportamientos pro-sociales en el análisis económico. *Principios*. N° 4/2006, 55-70.

Quintanilla Pardo, I., & Bonavía Martín, T. (2005). *Psicología y economía (Vol.78)*. Valencia, España: Universitat de Valencia.

Redondo, P. (6 de mayo de 2000). Las mujeres son individualistas, pero más altruistas. *El País*, pág. [https://elpais.com/diario/2000/05/07/sociedad/957650403\\_850215.html](https://elpais.com/diario/2000/05/07/sociedad/957650403_850215.html).

Sen, A. (1986). Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica. *Philosophy and Public Affairs*, 6, 317-344.

Simon, H. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly journal of economics*, vol.69, 99-118.

Simon, H. A. (1957). *Models of a man: social and rational*. California, Estados Unidos: The University of California.

Smith, A. (1759). *La teoría de los sentimientos morales*. Madrid, España: Alianza Editorial.

Smith, A. (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México D.F., México: Fondo de Cultura Económica.

Tarde, G. (1902). *Psychologie économique*. Tome I. París, Francia: Félix Alcan Editeur.

Thaler, R. (2017). *Portarse mal. El comportamiento irracional en la vida económica*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Paidós.

Thaler, R. (2018). Economía del Comportamiento: pasado, presente y futuro. Revista de Economía Institucional, 20(38), 9-43.

van Raaij, W. (1981). Economic Psychology. Journal of Economic Psychology, 1, 1-24.

Veblen, T. (1899). The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions. Londres: Macmillan.

Wallacher, J. (2003). ¿Despedida del homo oeconomicus? Acerca de la racionalidad de nuestras acciones en economía. Communio, 11 (2), 71-82.

Zamagni, S. (1996). The economics of altruism. Massachusetts, Estados Unidos: Edward Elgar Publishing.

## **8. ANEXOS**

<https://drive.google.com/file/d/1EahRXQ6bhv6Gd1GERLQ3Aao6hf0RVDrO/view?usp=sharing>