

Altruismo, simpatía y comportamientos prosociales en el análisis económico¹

José Atilano Pena López
José Manuel Sánchez Santos

Universidad de A Coruña

Resumen. En el presente trabajo se realiza una revisión crítica de las principales teorías que tratan de incorporar las conductas altruistas al análisis económico. En primer lugar, se delimitan conceptualmente las acciones altruistas para abordar en qué medida la teoría económica explica dicho comportamiento. En segundo lugar, se realiza un estudio detallado de las mencionadas teorías, señalando las limitaciones de éstas para incluir nociones alternativas al egoísmo como motivación última de las acciones humanas. Finalmente, se propone el enfoque altruista como una posible solución de convergencia que constituye tanto una vía de salida al conflicto egoísmo-altruismo como una referencia en la que fundamentar el replanteamiento de la interrelación entre Ética y Economía. Este enfoque incorpora el carácter relacional del hombre y tiene un claro precedente en *La Teoría de los Sentimientos Morales* de Adam Smith.

Palabras clave. Altruismo, egoísmo, *homo oeconomicus*, simpatía.

Clasificación JEL. A13, B41, D64.

Abstract. The present paper develops a critical review of the main theories that have incorporated the altruistic behavior in the economic analysis. After identifying the main limitations of these theories, we propose an alternative perspective to the selfishness as the motivation of human actions. Our approach allows us to raise the altruistic hypothesis as an integrated solution to the conflict egoism-altruism and as a starting point to consider the interrelationship between Ethics and Economics. This view incorporates the relational dimension of men, which has a clear precedent in Adam Smith's *Theory of the Moral Sentiments*.

Key words. Altruism, egoism, *homo oeconomicus*, sympathy.

JEL classification. A13, B41, D64.

1. Introducción

La Ciencia Económica, debido a algunas de las simplificaciones antropológicas que subyacen en sus supuestos de partida, no siempre ha prestado suficiente atención a dimensiones sociales del hombre como la ética, la reciprocidad, el altruismo y el deber. No obstante, estos aspectos, que responden al concepto de «racionalidad no instrumental», constituyen pilares esenciales de cualquier sociedad.

¹ Agradecemos los comentarios y sugerencias realizadas por dos evaluadores anónimos. La responsabilidad del contenido es exclusiva de los autores.

El individualismo metodológico característico de la Ciencia Económica se fundamentó en dos supuestos clave: por un lado, la definición del bienestar no-tuista (*self-centered-welfare*), según la cual las funciones de utilidad de los agentes son independientes; y, por otro lado, las decisiones de los agentes están ligadas exclusivamente a objetivos individuales (*self-goal-choice*). En realidad, la adopción de estas hipótesis implica interpretar el altruismo como una conducta que no se ajustaría a la mencionada perspectiva individualista (Sen, 1985).

El replanteamiento o reconsideración de los citados supuestos sobre las motivaciones de la conducta permitiría explicar aquellos comportamientos con implicaciones económicas, cuya justificación en el marco del enfoque neoclásico es fuente de controversia. En este sentido, a partir del último tercio del siglo xx y ante la necesidad de disponer de visiones más holísticas sobre el funcionamiento del sistema económico, se acrecienta el interés de la investigación económica por este tipo de cuestiones, en concreto, la conceptualización de una acción altruista y la medida en que la teoría económica es capaz de interpretar dicho comportamiento².

El objeto del presente trabajo es sistematizar las diversas propuestas planteadas para incorporar los comportamientos altruistas al análisis de la racionalidad de los sujetos económicos. En esta línea, probablemente, la teoría económica sobre el altruismo es la tentativa más avanzada de expandir el programa de investigación de la Economía, en la medida en que trata de superar los límites establecidos por el supuesto del interés particular. La revisión crítica de la literatura económica sobre este comportamiento humano, además de la mencionada sistematización, nos permite apuntar una vía de salida al conflicto egoísmo-altruismo que se encuentra en la raíz misma de la aparición de la Economía como ciencia.

La estructura del trabajo puede resumirse como sigue. En el primer epígrafe se definen los conceptos de simpatía, altruismo y comportamientos prosociales. En el segundo epígrafe se sistematizan las principales teorías sobre los comportamientos altruistas, partiendo de los planteamientos germinales y abordando el tratamiento del problema a partir de los años setenta. Finalmente, se resumen las principales conclusiones y se proponen futuras líneas de investigación.

2. Delimitación conceptual del altruismo: el problema terminológico

El punto de partida de nuestro análisis es la delimitación del marco general del objeto de estudio: los comportamientos prosociales. Este concepto fue acuñado por Zamagni (1996) para aludir de modo genérico al conjunto de comportamientos que favorecen la construcción de agrupaciones sociales o de alguna forma de comunidad entre individuos, sin llegar a suponer necesariamente la existencia de relaciones altruistas. En un análisis sistemático de aquellos comportamientos que podrían integrarse bajo el calificativo de prosociales procede distinguir los comportamientos altruistas y los no altruistas. Las conductas altruistas pueden estar motivadas por simpatía o deber, mientras que los comporta-

² Prueba de ello es la incorporación del epígrafe «altruismo» a la clasificación del JEL en 1993.

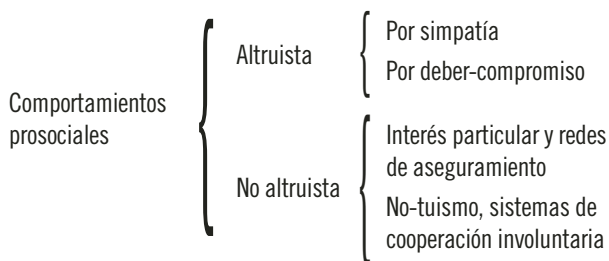
mientos no altruistas pueden estarlo bien por razones de interés particular estricto o por no-tuismo, esto es, por sistemas de cooperación involuntaria en los que no se tiene en cuenta la situación del otro (véase **Esquema 1**).

En lo que se refiere a la distinción entre conductas altruistas y no altruistas, cabe destacar que el calificativo de un acto como altruista carece de un referente preciso, dado que implica penetrar en las motivaciones personales de aquellos comportamientos de ayuda aparentemente desinteresada. Prueba de la complejidad que conlleva el establecimiento de un criterio delimitador es la distinción planteada por Simon (1983) entre altruismo fuerte y altruismo débil. 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 iniciales. Consecuentemente, el altruismo débil genera una relación de confianza entre los individuos en la que se renuncia a un beneficio directo o inmediato, pero donde se espera la recepción de alguna forma de recompensa futura. En cierta medida, esta segunda forma de comportamientos sería asimilable a una inversión.

En la literatura económica, aquellos comportamientos prosociales calificables como altruistas aparecen constantemente asociados al concepto de simpatía (*sympathy*) (Smith, 1756; Becker, 1974; Collard, 1978; Stark, 1995). Filósofos, economistas, psicólogos y sociólogos se han interesado por el concepto de simpatía debido fundamentalmente al papel que desempeña como soporte motivacional individualista que no precisaría recurrir a factores ajenos al individuo. En la base de este argumento subyace cierto «emotivismo moral» que considera a la simpatía como la causalidad emocional de los comportamientos altruistas³.

En particular, la Economía asume que la interdependencia de las funciones de utilidad permite dar razón de los comportamientos aparentemente altruistas sin cuestionar el su-

Esquema 1. Los comportamientos prosociales



Fuente: Elaboración propia.

³ Por emotivismo moral se entiende la emisión de un juicio sobre una acción que depende (va ligada a) las emociones percibidas por los individuos. Las raíces de esta orientación explicativa se encuentran en la Ilustración Escocesa, en particular en la obra de Hume (1739) que Smith (1756) toma como punto de partida para desarrollar su obra moral.

puesto de maximización de la utilidad individual. Como señalaba una clásica cita de Robbins: «El primer principio de la Economía es que todo agente actúa por interés propio. Todos los sujetos entran bajo este paradigma, no importa que sean egoístas puros o altruistas puros, ascetas o sensuales o, lo que es más probable, un poco de todos ellos» (Robbins, 1935, pág. 19). Es decir, en último término se mantienen los presupuestos básicos del paradigma del *homo oeconomicus* y se introduce el altruismo en su racionalidad conductual maximizadora (Kahneman, Netsch y Thaler, 1986).

Ahora bien, en nuestra opinión, de todo lo anterior no se deduce la identidad entre las nociones de simpatía y altruismo. El término simpatía alude a una respuesta emocional (alegría, placer, dolor, satisfacción, etc.) a la situación anímica de otra persona, respuesta que, sin embargo, no es idéntica –ni cualitativa ni cuantitativamente– a la de la primera persona. A la vista de esta caracterización, la simpatía podría facilitar aquellas conductas que son voluntarias e intencionales, que benefician a otros y que no están motivadas por un sistema externo de recompensas o castigos, sino por la recompensa que supondría la existencia de externalidades positivas en las funciones de utilidad. Es decir, con arreglo a estas premisas, el altruismo de una donación voluntaria se justifica como el mejor modo de elevar la propia utilidad del donante, en razón de las relaciones de simpatía que lo ligan con los donatarios.

No obstante, Sugden (1982) pone de manifiesto que esta perspectiva no podría justificar aquellas situaciones en las que se presentan multitud de potenciales donantes y en las que se reproduce el problema característico de *free-riding*. Para que un sujeto actuase como donante en una situación como la descrita sería preciso una motivación extra, lo que Sen (1987) califica como *commitment*, es decir, una forma de deber derivado de una satisfacción interior (*warm glow*) que el donante obtendría por haber contribuido a lo que considera justo (Andreoni, 1990). Consiguientemente, además de la simpatía, cabe considerar el deber entendido en su acepción de internalización de valores morales en el más puro sentido kantiano, como motivación del altruismo.

Por su parte, los comportamientos prosociales no altruistas se encontrarían motivados por un sistema externo de aprobación y remuneración, que va desde el reconocimiento social hasta el establecimiento de redes sociales de aseguramiento (por ejemplo, un individuo puede prestar una ayuda a otro aparentemente altruista buscando adquirir el crédito moral necesario para ser recompensado en otra ocasión) (Eisenberg, 1982).

Finalmente, podríamos identificar un modo de comportamiento prosocial que no se integra en ninguna de las categorías previas tal y como han sido éstas definidas. Nos referimos a conductas catalogables como no-tuistas, es decir, conductas en las que no se considera al «otro». Esto es lo que ocurre aparentemente en las relaciones en el mercado, en las que la prosocialidad se establece a través de instituciones de cooperación involuntarias, logrando mejoras no intencionadas en el bienestar ajeno.

En aras de clarificar las definiciones de altruismo, simpatía y comportamientos prosociales, nos basamos en un ejemplo concreto en el que se describe una determinada actuación con diversas variantes relativas a la motivación que subyace en la misma. Se trata del caso de un individuo que presta una ayuda económica a otra persona a la que nunca ha co-

nocido y que se encuentra en situación de extrema necesidad por haber perdido todo a consecuencia de una catástrofe natural. A la hora de calificar esta actuación con arreglo a la clasificación que se recoge en el Esquema 1, podemos contemplar cuatro posibilidades: *i*) Si el donante presta la ayuda porque mejora su propio bienestar al incrementar el del donatario (el primero percibe externalidades), se trataría de una acción altruista por simpatía. *ii*) Si el donante presta la ayuda porque lo considera su deber moral, sería altruista por compromiso o deber. *iii*) Si la motivación de la conducta es la expectativa de que el donante pueda obtener algún beneficio en el futuro, estaríamos ante un comportamiento prosocial pero no altruista (se trataría de una inversión en la creación de una especie de red de aseguramiento). *iv*) Si se le concede un préstamo con intereses, cabría hablar de acción no altruista que lleva implícita una cooperación no voluntaria (se trata de una relación de mercado, pero que también cabría catalogar de prosocial).

3. El problema del altruismo en la Economía: una revisión de la literatura

3.1. Planteamientos iniciales

En la investigación de las fuentes históricas de las nociones de altruismo y simpatía los historiadores de la Economía han subrayado especialmente las contribuciones de Smith, Edgeworth y Wicksteed⁴.

En el siglo XVIII, en medio del debate entre el rigorismo cristiano y la defensa de los comportamientos egoístas⁵, Smith (1756) plantea una solución de síntesis que sostiene una nueva moral de mínimos y que permitirá articular el mercado y la existencia de comportamientos prosociales⁶. La simpatía surge para este autor de dos formas de identificación: simpatética y empatética. Por la identificación simpatética todo individuo se ve afectado por el bienestar ajeno o, más concretamente, de todos los que le rodean, en tanto que la empatética fundamenta el conocimiento mutuo entre miembros de alguna forma de comunidad. En el siglo XIX se abandona completamente esta línea y se limita el concepto de simpatía a la existencia de simples externalidades relacionales. Como resultado, la simpatía como identificación y entendimiento mutuo desapareció del nuevo paradigma del *homo oeconomicus*.

En general, los distintos enfoques que abordaremos en adelante sobre el problema del altruismo pueden ser entendidos como una extensión de las diversas líneas exegéticas de la obra de Smith. La mayor parte de dichas líneas se ha centrado en la noción de simpatía entendida como la preocupación por el bienestar de los otros y formalizada como una función de utilidad interdependiente. Desde este punto de vista, para los grupos en los que existen relaciones estrechas asentadas sobre la base de interacciones frecuentes (como familias, clubes, comunidades, etc.), el papel desempeñado por el concepto de simpatía sería comparable

⁴ Otros autores de menor relieve pueden encontrarse en la obra de Collard (1978).

⁵ El mencionado debate alude a la confrontación entre la moral puritana de máximos defendida por Hutcheson (1728) y la defensa del egoísmo planteada por Mandeville (1714).

⁶ El denominado *Smith's problem* constituye un lugar común en la historia del pensamiento económico que hace referencia a la aparente incongruencia entre la obra moral smithiana (*La Teoría de los Sentimientos Morales*) y su obra económica (*La Riqueza de las Naciones*), traduciendo también implícitamente las dificultades de relación entre Ética y Economía.

al del interés particular (Wilson, 1976 y Heilbroner, 1982). No obstante, tal y como veremos, la propuesta smithiana va más allá de esta simplificación (Fontaine, 1997 y 2000).

Edgeworth (1881), que toma como punto de partida la perspectiva smithiana, es un caso paradigmático de interpretación de la simpatía como interdependencia de utilidades. Según este autor, la descripción del *homo oeconomicus* como guiado exclusivamente por el interés particular es del todo insuficiente, ya que los individuos se ven afectados por la utilidad de otros. Concretamente, busca una expresión matemática que recoja el efecto derivado de la simpatía bajo la forma de una función de utilidad interdependiente, perspectiva que será adoptada por la teoría económica y más específicamente por el enfoque egocéntrico, que abordaremos más adelante. No obstante, ya considera el efecto que la simpatía puede tener sobre los costes de transacción, al considerarla como un factor de estrechamiento de los límites de la curva de contrato –*the shrinking theorem*– facilitando los acuerdos entre individuos (Collard, 1978)⁷.

Wicksteed (1910), en cambio, pone de manifiesto la importancia de los sistemas sociales de cooperación colectiva. Este autor reconsideró el papel desempeñado por el supuesto del interés particular en la orientación neoclásica, sosteniendo que un individuo podría verse guiado simultáneamente tanto por intereses particulares como comunitarios. Desde su perspectiva, la vida económica consiste en un conjunto de relaciones en el que el individuo se introduce junto con un amplio colectivo. Este individuo pone sus recursos (capacidades, capital, etc.) al servicio de la promoción de los objetivos de dicho colectivo, pero como una vía indirecta de fortalecer sus fines particulares. De esta manera, se crea un sistema complejo de relaciones que constituye el marco necesario para la cooperación social. Los objetivos e intereses del individuo son particulares pero no necesariamente egoístas, y las relaciones económicas son tan necesarias para el más egoísta de los hombres como para el más altruista.

Consecuentemente, resultaría incongruente calificar de egoísta a una relación de mercado cuando su rasgo más eminente, en el caso de que existiese una total ausencia de simpatía, sería el no-tuismo o la no-consideración del otro. Por tanto, un intercambio de mercado puede ser calificado como impersonal, pero simultáneamente es la base de un inmenso sistema de cooperación. Esto último llevará a Wicksteed a afirmar la «indiferencia ética» del sistema de mercado (Steedman, 1997).

Una postura similar a la de Wicksteed es la sostenida por algunos de los autores de la Escuela Austriaca. En particular, para Mises (1922 y 1945) la principal característica de la sociedad humana es la cooperación finalista y ésta es el resultado de una ley evolutiva general. Si se acepta el principio de la cooperación social, el egoísmo y el altruismo no tendrían necesariamente que ser categorías excluyentes. De hecho, las raíces últimas de esta contraposición se encuentran en la insuficiente comprensión de la interdependencia social de los individuos. Parfraseando a Mises, en una sociedad asentada en la división del trabajo y la cooperación, como lo es el sistema de mercado, los intereses de todos los miembros se encuentran en armonía y no existe contradicción entre deber moral e interés privado.

⁷ Concretamente, Edgeworth alude a que la simpatía o interdependencia mutuas conduce a una aproximación de las posturas dentro de un proceso de negociación; esto es, una reducción del tramo sobre el que se negocia en la curva de contrato.

3.2. El replanteamiento del problema a partir de los años setenta

El problema del altruismo en la teoría económica no se retoma hasta los años setenta del siglo XX, con la expansión de la aplicación de la metodología de la Economía a otras dimensiones de la realidad social (Stigler, 1984; Hirshleifer, 1985; Maki, 2000). Dentro de este «renacimiento» es preciso distinguir cuatro orientaciones, atendiendo a las motivaciones básicas que se supone subyacen al acto altruista. Estos enfoques son, utilizando la terminología de Khalil (2001 y 2003): el egocéntrico, el egoístico, el altercéntrico y el altruista. Los dos primeros modelizan el comportamiento desde perspectivas esencialmente económicas y no suponen propiamente una ruptura del paradigma generalizado en la teoría económica. Los dos últimos, en cambio, abren una nueva perspectiva sobre el tratamiento del altruismo en la teoría económica y permiten completar alguna de las lagunas antropológicas de esta última (véase **Tabla 1**).

- Enfoque egocéntrico

La primera aproximación es una aplicación de los principios del análisis neoclásico a los comportamientos prosociales. Bajo esta perspectiva, el comportamiento altruista es plenamente compatible con la maximización de la utilidad individual, es decir, producto de un proceso de optimización sobre funciones de utilidad interdependientes. Por tanto, esta línea de investigación asume los presupuestos más tradicionales sobre el comportamiento del *homo oeconomicus*.

En el marco de esta corriente tienen carácter seminal los trabajos de Schall (1972), Scott (1972), Becker (1974), Collard (1975), Hirshleifer (1977), Kurz (1977 y 1978), Boulding (1982), así como las contribuciones del libro editado por Phelps (1975). Indudablemente,

Tabla 1. Principales líneas de estudio del altruismo en Economía

Enfoque	Idea central (<i>hardcore</i>)	Autores
<i>Egocéntrico</i>	La donación y la cooperación parten de sentimientos autocentrados y es explicada por la existencia de utilidades interdependientes.	G. Becker, O. Stark
<i>Egoístico</i>	La donación y la cooperación como medio de asegurar respuestas cooperativas.	R. Axelrod, Andreoni
<i>Altercéntrico</i>	La donación y la cooperación parten del respeto de cánones de moralidad o producto de una selección de comportamientos.	A. Etzioni, A. Sen, H. Simon, Hayek
<i>Altruista</i>	La donación y la cooperación parten de la existencia de vínculos de simpatía.	Nuevas lecturas de Smith R. Sugden, S. Zamagni, E. L. Khalil

Fuente: Elaboración propia a partir de E. L. Khalil.

los estudios más relevantes son los de Becker (1974). Para este autor, el donatario siempre es comprendido en términos instrumentales, de tal forma que un individuo sólo se comportará altruistamente hasta el punto en que su coste marginal iguale a la variación marginal de la utilidad derivada del acto altruista.

La interdependencia de las funciones de utilidad nos permite explicar ciertas expresiones de altruismo, como es el caso del altruismo no vinculado a encuentros frecuentes o de única tirada, pero deja abiertos importantes problemas. Admitir esta identidad entre simpatía y utilidad interdependiente, tal y como señalaba Arrow (1972), no permite distinguir entre una situación en la que la utilidad de un individuo no depende exclusivamente de sí mismo (utilidad interdependiente) de las aportaciones que éste realiza a la utilidad de otros sujetos (comportamientos altruistas).

Además, estas explicaciones de carácter egocéntrico están obligadas a presuponer adicionalmente que los sujetos conocen las funciones de utilidad de sus donatarios. Precisamente en este último aspecto se centra la crítica de Tullock (1977) a Becker (1977). No obstante, tal y como señala el mismo Becker, en aquellas situaciones en las que existe una cierta proximidad física y cultural existe un conocimiento de las funciones de utilidad de sus beneficiarios. Ahora bien, en nuestra opinión esta respuesta podría resultar insuficiente, ya que a mayor dimensión de grupo, la habilidad de los individuos para anticipar las funciones de utilidad de otros individuos podría deteriorarse, con lo que parece lógico suponer que las relaciones de simpatía y los vínculos altruistas tengan un ámbito limitado. Este último problema puede relativizarse si adoptamos como punto de partida la perspectiva de Stark (1995) sobre la existencia de un cierto conocimiento implícito, que permitiría la extensión de las relaciones altruistas fuera del marco familiar.

Al basar el análisis en el conocimiento de las funciones de utilidad antes mencionado, este conjunto de autores margina una dimensión esencial: la empatía, es decir, la capacidad de situarse en el lugar del otro como un rasgo connatural al hombre. Dicha capacidad es básica para el establecimiento de cualquier forma de relación, incluidas las económicas, con lo que el altruismo podría extenderse más allá de los estrechos marcos familiares (Gui, 2000).

Otro de los problemas asociados a una función de utilidad interdependiente es la insuficiente fundamentación del supuesto que ésta lleva implícita. Becker (1981), por ejemplo, se limita a realizar una referencia a los clásicos, muy especialmente a Smith, recuperando el concepto de «distancia social». Como una alternativa para sustantivar la interdependencia de las funciones de utilidad, la sociobiología ha constituido una teoría *ad hoc* a la hora de justificar la existencia de un vínculo natural más estrecho en «comunidades genéticas». Dentro de esta orientación pueden citarse trabajos de Becker (1976), Hirshleifer (1977), Margolis (1982), Bergstrom y Stark (1993), Bergstrom (1996) y Stark y Falk (1998). Todos ellos han utilizado las ideas de Wilson (1975) para dotar de coherencia interna a su concepción del altruismo como una estrategia evolutiva de autoprotección⁸.

⁸ Las teorías de Wilson han configurado una base sobre la que apoyar los supuestos de la teoría de la elección racional sobre el altruismo. Nos referimos a las teorías de este autor en las que sostiene que todos los comportamientos serían explicados como resultado de estrategias conforme a un único objetivo: asegurar el éxito en la transmisión genética y la perpetuación de la especie.

Este enfoque, y su correspondiente vía de incorporación del altruismo al análisis económico, adolece de tres carencias adicionales. Por un lado, precisa sólo de la contemplación del bienestar de los otros, lo que permitiría que el altruista fuese un *free-rider*, puesto que podría optar por disfrutar del mismo sin necesidad de contribuir por ello. Por otro lado, este altruista responde a lo que podríamos denominar un perfil masoquista, ya que está dispuesto a agradecer al donatario su situación de necesidad que le permite ejercitar la donación. Finalmente, el presupuesto individualista y de maximización de la utilidad que constituye su punto de partida se convierte en un argumento circular, ya que trata de abarcar la totalidad de las conductas alcanzando así el rango de una verdad metafísica no falseable (Sacco y Zamagni, 1994). En última instancia, el enfoque egocéntrico no es propiamente una teoría sobre el altruismo, ya que no considera a los individuos como preocupados, de modo intrínseco, por el bienestar del otro.

- Enfoque egoístico

Este enfoque no es más que una corrección parcial del anterior puesto que sigue partiendo de un supuesto esencialmente individualista, aunque matizado. En el marco de esta perspectiva cabe citar a dos autores: Axelrod y Andreoni.

Axelrod (1986) explica el altruismo como un acto estratégico orientado a incrementar el beneficio futuro en juegos infinitamente repetidos. De este modo, el altruismo sería resultado de un proceso de interacción recíproca o, lo que es lo mismo, se trata de un «altruismo calculador de largo plazo», ya que el agente busca maximizar su utilidad esperada en una secuencia más o menos larga. La cooperación sería así el resultado de un proceso dinámico de interacción que define la norma social como un orden no planificado (Bichieri y otros, 1997).

La aportación de Andreoni (1990), en cambio, se centra en el estudio de las contribuciones voluntarias a un bien público y, en particular, del *warm glow* o adquisición de alguna forma de satisfacción moral. Si bien este concepto no fue pensado originariamente para dar razón del altruismo, se aplicó más tarde como una vía de explicación de las soluciones cooperativas en el contexto de interacciones sociales del tipo «dilema del prisionero» (Rabin, 1993). Desde esta perspectiva, los agentes llevan a cabo acciones altruistas buscando la satisfacción de sentirse de acuerdo con su propia conciencia.

El argumento de Axelrod podría explicar un modo de falso altruismo asentado en un proceso de cálculo a largo plazo. Ahora bien, un comportamiento altruista sólo incrementa la reputación del donante si el donatario no percibe la motivación egoísta subyacente, con lo que el altruismo permanece no explicado. Además, la racionalidad implícita en la teoría de juegos predice el dominio de las estrategias cooperativas sólo si los juegos se repiten infinitamente y las ganancias superan un valor crítico. Sin embargo, la evidencia empírica ha puesto de relieve la existencia de cooperación en juegos finitos e incluso en los juegos simples (*single spot games*), (Selten y Stoecker, 1986)⁹.

⁹ Existe un amplio conjunto de estudios que aportan evidencia empírica contradictoria con las predicciones de la teoría de juegos. A este respecto pueden verse los trabajos de Lave (1962), Rabin (1993), Sally (1995 y 2001). En todos estos trabajos se detecta un claro predominio de las estrategias de cooperación frente a las de defección, es decir, los comportamientos prosociales son notablemente más frecuentes de lo predicho por la teoría.

La argumentación de Andreoni, a nuestro modo de ver, presenta un problema de petición de principio, ya que el objeto de la acción no es la satisfacción moral, sino un producto secundario o colateral que acompaña a la actuación del donante, de forma que no sería posible explicar el origen del acto altruista (necesidad de asertividad, construcción de una identidad, etc.). Si, como supone este autor, los individuos realizan actos de donación o llevan a cabo acciones en la búsqueda de esa satisfacción moral, esto presupone la existencia de unas escalas valorativas previas en el mismo sentido. En definitiva, la causa de la acción altruista no sería el *warm glow*.

- *Enfoque altercéntrico*

La perspectiva altercéntrica engloba un complejo y heterogéneo conjunto de visiones que se mueven entre la Filosofía, la Sociología, la Antropología y la Economía. El vínculo común entre todas ellas reside en que, a diferencia de los enfoques previos, los comportamientos altruistas no pueden explicarse por el interés individual, sino que precisan una referencia externa al individuo. Desde el punto de vista filosófico se trataría de un giro semejante al kantiano; es decir, una perspectiva formal y apriorística sobre el actuar, al margen del consecuencialismo habitual en la economía neoclásica. En esta categoría se incluyen los estudios vinculados al comunitarismo, en particular los de Etzioni (1986 y 1988), en los que se adopta una postura intermedia entre Sociología y Economía. Para este autor, la acción ética o altruista procede de un imperativo moral que resulta vinculante para el agente, ya que los comportamientos éticos conllevan la interiorización de ciertos ideales morales. Así, una donación o cualquier otro comportamiento prosocial, se deriva del respeto a un ideal de honestidad o del seguimiento de los dictados de determinados principios morales. En una línea semejante se sitúa la postura de Sen (1977 y 1987), claramente smithiana, que hace hincapié en los actos de deber frente a los de simpatía.

En su vertiente más biologicista, este enfoque se basa en la existencia de procesos de evolución biológica no por individuos, sino por grupos y en la importancia de la selección de normas de comportamiento grupal. En este sentido, los trabajos de Simon (1995) y Frank (1998) abandonan la hipótesis de una racionalidad individual para considerar la posibilidad de una selección darwinista de carácter altercéntrico en la que los comportamientos prosociales cumplen un papel esencial y donde las normas son construcciones evolutivas. No se trata del producto de un gen moral, sino de un mecanismo de ayuda hacia los próximos que garantiza la supervivencia del grupo.

Esta perspectiva evolucionista se encuentra también en Hayek (1967), cuando sostiene que las normas sociales cooperativas surgen de un proceso de selección cultural en razón de la eficiencia grupal. En este sentido, la cooperación es también producto de ese proceso. Dado que la racionalidad individual es limitada y el conocimiento heterogéneo, los agentes buscan reafirmar aquellas acciones cuyas consecuencias sean predecibles. Desde esta óptica, el mercado es particularmente relevante en la medida en que permite a los individuos cooperar hacia el logro de un bienestar común (Mises, 1945), objetivo sólo factible con el soporte de otro tipo de instituciones como la reputación o la moral.

Los estudios realizados sobre juegos de equilibrio múltiple conducen a conclusiones semejantes. En estas situaciones de incertidumbre y conocimiento limitado, los sujetos optan generalmente por las soluciones indicadas por los puntos de enfoque cultural (*focal points*), los cuales son producto de la socialización y reducen la incertidumbre. Así, tal y como señala Ochs (1995), en este tipo de juegos la racionalidad es un fenómeno social, más que una característica individual.

Otra de las aproximaciones catalogable como altercéntrica considera una vertiente adicional sobre la influencia de los procesos de socialización o inculturación. Por ejemplo, para el interaccionismo simbólico de Mead (1956), los individuos adoptan conductas prosociales con el propósito de ganar admiración o prestigio entre sus iguales. Los individuos construyen su personalidad a partir de los juicios de los otros en un auténtico *looking glass self* de tal modo que el «yo» no sería más que el «otro generalizado» (Mead, 1956 y 1982). Por tanto, Mead está suponiendo la existencia de un mecanismo funcionalista de socialización del comportamiento o de generalización de comportamientos prosociales pero, a diferencia de Smith, sin considerar la existencia de una fuente de conciencia independiente.

Dos aspectos pueden ser cuestionables en este nuevo enfoque general. En primer lugar, presenta el mismo carácter determinista de los dos anteriores, dado que en este caso los valores éticos concretos se imponen al sujeto sin margen para una decisión libre. Es decir, el acto altruista aparece asociado a la percepción de un deber, sin considerar las motivaciones subyacentes al acto de deber, ni el origen de los valores comunitarios. En segundo lugar, esta perspectiva se basa en un cierto apriorismo ético en el sentido de que define un altruismo y una ética formales. De hecho, el rasgo más distintivo de esta argumentación reside en que el verdadero altruista no está realmente interesado en el otro, sino en el respeto a un determinado modelo ético que funciona con los mismos mecanismos que el imperativo categórico kantiano.

A modo de conclusión, del enfoque altercéntrico se desprende la necesidad de dicotomizar el sistema de preferencias del sujeto económico, entre una dimensión que recoge las tradicionales preferencias autointeresadas y una dimensión ética o altercéntrica, ambas frecuentemente en conflicto. Precisamente, la lógica propia de este enfoque encuentra serias dificultades para dar razón de hechos habituales que sí explicaban las teorías egocéntrica y egoística, como la importancia de la proximidad entre donante y donatario y de las desigualdades de los niveles de bienestar entre ambos.

- *Enfoque altruista*

Bajo la denominación de altruista se integran diversas perspectivas de estudio que van desde la *Economia di Comunione* hasta la Psicología de la Economía. El denominador común de este tipo de enfoques es el intento de replantear aquellos supuestos de la tradición neoclásica que se estiman carentes de realismo desde los puntos de vista psicológico y antropológico. Además, estas propuestas, a diferencia del enfoque altercéntrico, no precisan recurrir a un mecanismo social exógeno (la moral) para explicar el comportamiento de los individuos.

La escuela italiana *Economia di Comunione* recupera el estudio de la dimensión esencialmente relacional o política del hombre. Los trabajos más recientes en esta línea se reco-

gen en la compilación de Sacco y Zamagni (2002). Además, también cabe citar las investigaciones de Bordignon (1994), Zamagni (1996) y Bruni (2000-2002) sobre la complejidad de las relaciones humanas como base para el análisis del comportamiento económico. El conjunto de estos trabajos adopta una perspectiva orgánica que toma en consideración las interrelaciones entre los individuos, enfatizando la importancia de las organizaciones sociales, su ética y sus instituciones en la coordinación económica. Nótese que en contraste con esta orientación, las aproximaciones anteriores explican el comportamiento altruista –tanto a título individual como a nivel de grupo– como autointeresado. Para la *Economia di Comunione* las relaciones humanas son un *a priori* de las relaciones económicas (McNail, 1985; Gui, 1994 y 2000) y, consecuentemente, el altruismo, que nuevamente aparece vinculado a factores emocionales (simpatía y empatía), puede constituir un comportamiento razonable en el marco de dichas relaciones económicas¹⁰.

Dentro del enfoque que denominamos genéricamente como altruista podrían integrarse también los estudios de las orientaciones conductual y experimental. Si bien en estas dos líneas de investigación no puede encontrarse de forma expresa una voluntad de replantear la relación existente entre Ética y Economía, ambas cuestionan los supuestos asumidos por la teoría económica neoclásica, tratando de dotarlos de mayor realismo. Así, la *behavioral game theory* altera algunos supuestos de partida de la teoría de juegos tradicional, en particular los más restrictivos respecto a la racionalidad, para considerar las estrategias que realmente utilizan los jugadores. En este sentido, la simpatía y la empatía resultan vías esenciales de análisis de conductas sociales (Sally, 2000). La primera rompería el supuesto de notuismo o individualismo de la valoración de los pagos y la segunda permitiría predecir comportamientos oportunistas. Igualmente, esta línea de investigación pone de relieve la importancia de pertenecer a un grupo con un determinado sistema normativo y la presencia de formas de racionalidad colectiva (*we-rationality*) a la hora de fijar acuerdos (Sugden, 2000). Es decir, las decisiones se toman teniendo en cuenta al grupo y no exclusivamente el bienestar del individuo. De modo muy semejante, la *behavioral decision theory* ha puesto de manifiesto la importancia de factores psicológicos y emocionales en el proceso de toma de decisiones (Camerer, 1997).

Paralelamente, la *Economía Experimental*, en especial la Psicología de la Economía, ha abierto una importante línea de investigación sobre el análisis de la racionalidad de los sujetos económicos, evidenciando la relevancia de aspectos soslayados en cierta medida por la teoría económica neoclásica, como el altruismo o la pertenencia grupal¹¹. Dentro de este campo, cabe señalar un conjunto de trabajos sobre el análisis de los comportamientos altruistas y su incidencia en valoraciones de bienes públicos. En este sentido son destacables las aportaciones de Kahneman y Netsch (1992) y Milgrom (1993) sobre la simpatía y sus implicaciones en la valoración contingente.

¹⁰ En este sentido, algunos autores sostienen que el acervo emocional que sustenta las relaciones humanas podría ser producto de un proceso evolutivo que garantice las soluciones más eficientes para el grupo (Frank, 1988, Rotemberg, 1994 y Romer, 1999).

¹¹ De entre la bibliografía sobre el tema merece la pena destacar un estudio intercultural sobre el realismo de los supuestos del *homo oeconomicus* de Henrich *et al.* (2001).

Una de las particularidades del enfoque altruista es que sus postulados fundamentales pueden desprenderse de la relectura y reinterpretación de la obra moral de Smith (1756); de hecho, la denominada *Economia di Comunione* alude directamente a este autor como una fuente esencial en sus estudios. Smith, al que hemos aludido como uno de los hitos en la investigación de las nociones de altruismo y simpatía, ya incorpora en su planteamiento original la importancia de esta última en la motivación de las interacciones humanas, elemento común con los enfoques egocéntrico y egoístico. No obstante, Smith considera también el concepto de «espectador imparcial», un alterego generado por el proceso de socialización, lo cual aproximaría la visión de este autor al enfoque altercéntrico¹².

En el primer párrafo de *La Teoría de los Sentimientos Morales*, Smith reconoce la existencia de más motivaciones que el interés particular. Mediante la simpatía-empatía, los individuos se ven afectados por la utilidad de los otros o son capaces de situarse en el lugar del otro, de forma que, o bien delimitan esferas sociales que permanecerían al margen del mercado (Nieli, 1986), o bien estas relaciones sociales constituyen un vínculo necesario para el establecimiento de relaciones económicas (Young, 1997; Sugden, 2002). Desde este punto de vista, podría afirmarse que *La Teoría de los Sentimientos Morales* supone una revisión crítica de los fundamentos tradicionales de la Economía como ciencia conductual. En esta obra, Smith ya habría cuestionado los presupuestos básicos de las orientaciones egoística, egocéntrica y altercéntrica (Smith, 1756, libro VII). Frente a dichas orientaciones, Smith considera un individuo capaz –por su propia constitución psicológica– de simpatía, que puede distanciarse de su propia situación y emplazarse en la de otro, pero sin abandonar su interés individual. Es decir, un individuo que puede verse afectado por la situación de otro (simpatía-interdependencia de las funciones de utilidad) y, simultáneamente, sus valoraciones están condicionadas por la interiorización total o parcial de las normas grupales en el proceso de socialización (espectador imparcial).

En definitiva, este planteamiento podría ser fructífero a la hora de resituar los estudios sobre el altruismo y, en particular, el problema relativo al conflicto entre egoísmo y altruismo en Economía (Khalil, 2004). Además, una ventaja adicional de este enfoque es que permitiría integrar buena parte de las argumentaciones de los precedentes superando algunas de sus deficiencias.

4. Conclusiones

A partir de la revisión crítica de la literatura económica sobre conductas calificables como altruistas, hemos sistematizado las diversas propuestas explicativas planteadas por la Economía a conductas que, en principio, parecían entrar en contradicción con los supuestos básicos de la teoría de la elección racional. Dicha sistematización nos permite obtener las siguientes conclusiones.

- La orientación más extendida en el ámbito del análisis económico se basa en las motivaciones egocéntricas como una vía para integrar el altruismo en el análisis económico sin desviarse de los presupuestos de maximización de una función de utilidad individual.

¹² El concepto de «espectador imparcial» se refiere a que las valoraciones que realiza el individuo están más motivadas por la interiorización que éste hace de los valores del grupo (sociedad) al que pertenece que por una simple perspectiva particular.

Desde este punto de vista, el concepto de simpatía, entendido como una simple interdependencia de las funciones de utilidad, permitiría explicar el altruismo sin necesidad de abandonar el supuesto del individuo maximizador.

- El enfoque que denominamos egoístico puede contemplarse como una versión sofisticada del anterior, en la medida en que sostiene que el individuo, o bien busca una satisfacción individual a largo plazo, o bien una satisfacción moral. Lo paradójico de los enfoques egocéntrico y egoístico es que ellos mismos renuncian a ser teorías sobre el altruismo, en tanto no consideran a los individuos como motivados por la preocupación por el bienestar de los otros de modo intrínseco.
- La primera gran ruptura explicativa en la línea apuntada por los anteriores planteamientos surge con el enfoque altercéntrico. Según este enfoque, el comportamiento altruista es explicable desde una referencia externa al individuo generada por imposición o por interiorización de valores morales. Sin embargo, esta perspectiva puede resultar insuficiente al no integrar la moral en la formación de las preferencias del individuo.
- El enfoque altruista, en la medida en que considera el carácter esencialmente relacional del hombre, permite compatibilizar la existencia de comportamientos altruistas con el aparente no-tuismo del mercado. En este sentido, el enfoque altruista puede aportar unas sólidas bases para el replanteamiento de la interrelación entre la dimensión social y ética del hombre y su comportamiento económico. Además, en la medida en que supone una síntesis integradora que apunta una vía de salida al conflicto egoísmo-altruismo, constituye una referencia para el desarrollo de futuras líneas de investigación sobre la interdependencia entre Ética y Economía.

5. Referencias

- ANDREONI, James (1990), "Impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving", *Economic Journal*, vol. 100, n.º 401, págs. 464-477.
- ARROW, John Kenneth (1972), "Gifts and exchanges", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 1, n.º 4, págs. 343-362.
- AXELROD, Robert (1986), *La evolución de la Cooperación*, Alianza, Madrid.
- BECKER, Gary (1974), "A theory of social interactions", *Journal of Political Economy*, vol. 82, n.º 6, págs. 1063-1093.
- BECKER, Gary (1976), "Altruism, egoism and genetic fitness; economics and sociobiology", *Journal of Economic Literature*, vol. 14, n.º 3, págs. 817-826.
- BECKER, Gary (1977), "Reply to Hirschleifer and Tullock", *Journal of Economic Literature*, vol. 15, n.º 2, págs. 506-507.
- BECKER, Gary (1981), "Altruism in the family and selfishness in the market place", *Economica*, vol. 48, n.º 189, págs. 1-15.
- BERGSTROM, Thomas (1996), "Economics in a family way", *Journal of Economic Literature*, vol. 34, n.º 4, págs. 1903-1934.
- BERGSTROM, Thomas y STARK, Oded (1993), "How altruism can prevail in a evolutionary environment", *American Economic Review*, vol. 83, n.º 2, págs. 149-155.
- BICCHIERI, Cristina, JEFFREY, Richard y SKYRMS, Brian (1997), *The dynamics of norms*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BORDIGNON, Massimo (1994), *Beni pubblici e scelte private; un'analisi senza l'homo oeconomicus*, Il Mulino, Bologna.
- BOULDING, Kenneth (1982), *Economía del amor y el temor*, Alianza, Madrid.
- BRUNI, Luigino (2000), *L'economia di comunioni*, Vita e Pensiero, Milano.
- BRUNI, Luigino (2002), "La economía e il paradossi della felicità", en P. L. SACCO y ZAMAGNI, Stefano (eds.), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Il Mulino, Milano.
- CAMERER, Colin (1997), "Progress in behavioral game theory", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n.º 4, páginas 167-199.
- COLLARD, David (1975), "Edgeworth's propositions on altruism", *Economic Journal*, vol. 85, n.º 338, págs. 355-360.
- COLLARD, David (1978), *Altruism and the economy: a study in non-selfish economics*, Martin Robertson, Oxford.
- EDGEWORTH, Francis Ysidro (1881), *Mathematical psychics*, London School of economics, 1931.

- EISENBERG, Nancy (1982), "The development of reasoning regarding to prosocial behaviour" en N. EISENBERG (ed.), *The development of prosocial behaviour*, Academic Press, New York, págs. 219-249.
- ETZIONI, Amitai (1986), "The case for a multiple utility conception", *Economics and Philosophy*, vo. 2, n.º 1, págs. 159-183.
- ETZIONI, Amitai (1988), *The moral dimension: towards a new economics*, Free Press, New York.
- FONTAINE, Philip (1997), "Identification and economic behaviour; sympathy and empathy in historical perspective", *Economics and Philosophy*, vol. 13, n.º 2, págs. 261-280.
- FONTAINE, Philip (2000), "Making use of the past: theorist and historians on the economics of altruism", *European Journal of the History of the Economic Thought*, vol. 7, n.º 3, págs. 407-422.
- FRANK, Robert H. (1988), *Passions within reason: the strategic role of emotions*, Norton, Nueva York.
- GUI, Benedetto (1994), "Interpersonal relations: a disregarded theme in the debate on ethics and economics", en A. LEWIS y WARNERYD K. (eds.), *Ethics and economic affairs*, Routledge, London, págs. 251-63.
- GUI, Benedetto (2000), "Beyond the transactions: on the interpersonal dimension of economic reality", *Annals of public and cooperative economics*, vol. 71, n.º 2, págs. 139-169.
- HAYEK, Friedrich, (1967), "Notes on the evolution of systems of rules and conduct", en HAYEK, Friedrich (ed.), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- HEILBRONER, Robert (1982), "The socialization of individual in A. Smith", *History of Political Economy*, vol. 14, n.º 3, págs. 427-43.
- HENRICH, Joseph *et al.* (2001), "In Search of Homo Economicus: experiments in 15 small scale asociations", *American Economic Review*, vol. 91, n.º 1, págs. 75-78.
- HIRSHLEIFER, Jack (1977), "Economics from the biological viewpoint", *Journal of Law and Economics*, vol. 20, n.º 1, págs. 1-52.
- HIRSHLEIFER, Jack (1985), "The Expanding Domain of Economics", *American Economic Review*, vol. 75, n.º 6, págs. 53-68.
- HUME, David (1739), *Tratado sobre la naturaleza humana*, Madrid, Tecnos. 1998.
- HUTCHESON, Francis (1728), *An Essay on the Nature and Conduct of the Passions and Affections. With Illustrations on the Moral Sense*. Dublin.
- KHALIL, Elias L. (2001), "A. Smith and three theories of altruism", *Louvain Economic Review*, vol. 67, n.º 4, págs. 421-435.
- KHALIL, Elias L. (2003), "The context problematic, behavioural economics and the transactional view", *Journal of Economic Methodology*, vol. 10, n.º 2, págs. 107-130.
- KHALIL, E. L. (2004), "What is altruism?", *Journal of Economic Psicology*, vol. 25, n.º 1, págs. 97-123.
- KAHNEMAN, Daniel, NETSCH, Jack y THALER, S. (1986), "Fairness as a constraint on profit seeking", *American Economic Review*, vol. 76, n.º 4, págs. 728-741.
- KAHNEMAN, Daniel y NETSCH, Jack (1992), "Valuing public goods: the purchase of moral satisfaction", *Journal of Environmental Economics and Management*, vol. 22, n.º 1, págs. 57-70.
- KURZ, Mordecai (1977), "Altruistic equilibrium" en B. BALASSA y R. NELSON (eds.), *Economic progress, private values and public policy*, North Holland, Amsterdam.
- KURZ, Mordecai (1978), "Altruism as an outcome of social interactions", *American Economic Review*, vol. 68, n.º 2, págs. 216-222.
- LAVE, Lester (1962), "An empirical approach to prisoner dilemma game", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 76, n.º 2, págs. 424-436.
- MACNAIL, Ian (1985), "Reflections on relational contracts", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 141, págs. 541-546.
- MAKI, Uskali (2000), "Imperialismo da Economía, conceitos e restricoes", *Económica*, n.º 3, págs. 5-36.
- MANDEVILLE, Bernard de (1714), *La fábula de las abejas*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1997.
- MARGOLIS, Howard (1982), *Selfishness, altruism and rationality: a theory of social choice*, Chicago University press, Chicago.
- MEAD, George Herbert (1956), *Mind, self and society*, Chicago University Press, Chicago.
- MEAD, George Herbert (1982), *The individual and the social self*, Chicago University Press, Chicago.
- MILGROM, Paul (1993), "Is sympathy an economic value? Philosophy, economics and contingent valuation method", en J. A. HAUSMAN (ed.), *Contigent valuation. A critical assessment*, Elsevier, págs. 417-425.
- MISES, Ludwig von (1922), *Socialismo*, Unión Editorial, Madrid, 2003.
- MISES, Ludwig von (1945), *La acción humana*, Unión Editorial, Madrid, 1995.
- NIELI, Russel (1986), "Spheres of intimacy and the A. Smith problem", *Journal of History of Ideas*, vol. 47, n.º 4, págs. 611-614.
- OCHS, Jack (1995), "Coordination problems" en J. K. KAGEL y A. E. ROTH (Eds.), *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, Princeton, págs. 195-251.
- PHELPS, Edmund (Ed.) (1975), *Altruism, morality and economic theory*, Rusell Sage Foundation, Nueva York.
- RABIN, Mathew (1993), "Incorporating fairness into game theory and economics", *American Economic Review*, vol. 83, n.º 5, págs. 1281-1302.

- ROBBINS, Lionel (1935), *An essay on the scope and nature of economic science*, Macmillan, London.
- ROMER, Paul, (1999), "Thinking and feeling", *American Economic Review*, vol. 90, n.º 2, págs. 439-443.
- ROTEMBERG, Julio (1994), "Human relation in the workplace", *Journal of Political Economy*, vol. 102, n.º 4, págs. 684-717.
- SACCO, Pier Luigi y ZAMAGNI, Stefano (1994) "Un approccio dinamico evolutivo all'altruismo", *Rivista internazionale di Scienze Sociali*, 102 (2), págs. 223-261.
- SACCO, Pier Luigi y ZAMAGNI, Stefano (eds.) (2002), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Il Mulino, Milano.
- SALLY, David (1995), "Conversation and cooperation in social dilemmas: a meta-analysis of experiments from 1958 to 1992", *Rationality and Society*, vol. 7, n.º 1, págs. 58-92.
- SALLY, David (2000), "A general theory of sympathy, mind reading, and social interaction, with and application to the prisoner's dilemma", *Social Science Information*, vol. 39, n.º 4, págs. 568-634.
- SALLY, David (2001), "On sympathy and games", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 44, n.º 1, págs. 1-31.
- SCOTT, Robert (1972), "Avarice, altruism and second party preferences", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 86, n.º 1, págs. 1-18.
- SCHALL, Lawrence David (1972), "Interdependent utilities and Pareto optimality", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 86, n.º 1, págs.19-24.
- SELTEN, Reinhard y Rolf STOECKER (1986), "End behavior in sequences of finite prisoners' dilemma supergames: a learning theory approach", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 7, n.º 1, págs. 47-70.
- SEN, Amartya Kumar (1977), "Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, págs. 317-344.
- SEN, Amartya Kumar (1985), "Goals, commitment and identity", *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 1, n.º 2, págs. 341-355.
- SEN, Amartya Kumar (1987), *Ethics and Economics*, Oxford, Blackwell.
- SIMON, Herbert (1983), *Reason in human affairs*, Stanford University Press, Stanford.
- SIMON, Herbert (1995), "A mechanism for social selection and successful altruism", en S. ZAMAGNI, *The economics of altruism*, E. Elgar, Aldershot.
- SMITH, Adam (1756), *La Teoría de los Sentimientos Morales*, Alianza, Madrid, 1997.
- STARK, Oded (1995), *Altruism and beyond; an economic analysis of transfers and exchanges within families and groups*, Cambridge University Press, Cambridge.
- STARK, Oded y FALK, Ita (1998), "Transfers, empathy formation and reverse transfers", *American Economic Review*, vol. 88, n.º 2, págs. 271-276.
- STEEDMAN, Ian (1910), "Rationality, economic man and altruism", en Philip WICKSTEED (ed.), *Common sense of political economy*, reimpresso en S. ZAMAGNI, *The economics of altruism*, E. Elgar, Aldershot, 1997
- STIGLER, George (1984), "Economics- the imperial science?", *Scandinavian journal of economics*, vol. 86, n.º 3, págs. 301-313.
- SUGDEN, Robert (1982), "On the economics of philanthropy", *Economic Journal*, vol. 92, n.º 366, págs. 341-350.
- SUGDEN, Robert (2002) "Beyond sympathy and empathy: A. Smith concept of fellow-feeling", *Economics and Philosophy*, vol. 18, págs. 63-87.
- TULLOCK, Gordon (1977), "Economics and Sociobiology: A Comment", *Journal of Economic Literature*, vol. 15, n.º 2, págs. 502-506.
- WICKSTEED, Philip (1910), *The common sense of political economy*, Macmillan, Londres.
- WILSON, Edward O. (1975), *Sociobiology*, Harvard University Press, Cambridge.
- WILSON, Thomas (1976), "Sympathy and self-interest", en T. WILSON y A.S.SKINNER (ed.), *The market and the state: Essays in honour of Adam Smith*, Oxford University press, Oxford, págs. 73-112.
- YOUNG, Jeffrey (1997), *Economics as a moral science: the political economy of A. Smith*, Cheltenham, E. Elgar.
- ZAMAGNI, Stefano (1996) *Economics of altruism*, Aldershot, E. Elgar.