

Influencia del neoliberalismo en el comportamiento: un giro hacia la individualización

Hugo González Manzano

Tutor: Florentino Moreno Martín

Trabajo de Fin de Máster

Máster en Psicología Social.

Universidad Complutense de Madrid.

Curso 2015 / 2016

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	2
1.1. Del capitalismo originario al capitalismo neoliberal.....	3
1.2. El significado de la cooperación en un mundo competitivo.....	7
1.3. Confianza y cooperación	10
1.4. Formulación de hipótesis y Justificación de las variables.....	11
Influencia del tipo de estudios en el comportamiento cooperativo o egoísta.....	12
Influencia del tipo de trabajo en el comportamiento cooperativo o egoísta.....	13
Influencia de la ideología en el comportamiento cooperativo o egoísta	14
1.5. Desarrollo de los índices	16
Índices propios	16
Índices relacionales	18
2. METODOLOGÍA	20
2.1. Los juegos del bien público.....	20
2.2. Explicación específica del juego ejecutado	21
2.3. Cuestionario.....	22
2.4. Descripción de la muestra	22
3. RESULTADOS	22
3.1. Relación entre el tipo de estudios y el comportamiento egoísta.....	23
3.2. Relación entre el tipo de trabajo y el comportamiento egoísta	24
3.3. Relación entre la ideología y el comportamiento egoísta.....	25
Recuerdo de voto.....	26
Ideología económica	26
3.4. Relación entre la edad y el comportamiento egoísta	27
4. DISCUSIÓN	28
REFERENCIAS	32
ANEXO	35

1. INTRODUCCIÓN

El capitalismo tardío, capitalismo neoliberal o postcapitalismo ha supuesto una ruptura en la lógica cooperativa inherente a dicho sistema económico y social en el momento de su creación. Cuando Adam Smith establece los principios del liberalismo económico en los que se asienta el capitalismo moderno (no el contemporáneo) a la primera conclusión a la que llega es que aquello que diferencia a los seres humanos del resto del mundo animal es la capacidad de cooperar como “consecuencia necesaria de las facultades de la razón y el lenguaje” (1776, p. 27). Al ver esta cooperación como motor del progreso material y, por tanto, social, propone un sistema en el que ésta sea el fin último a conseguir a través de la división y especialización del trabajo y el esfuerzo individual de cada uno.

Desde su puesta en práctica, este sistema se ha visto limitado a la hora de cubrir cuestiones que no fueran la económica, especialmente la cuestión social entendida, tal y como lo hacen la sociología y la psicología del trabajo, en términos de problemas sociales surgidos por las desigualdades de poder provenientes del desarrollo económico que trajo consigo una revolución industrial sin ningún tipo de regulación más allá del propio mercado. (Morris en Grez, 1995). Es por ello que, a medida que fue pasando el tiempo, el sistema se fue modificando sin perder un ápice de la idea originaria en la que se basó al ser fundado. Sin embargo, a partir de los años 70, con el diseño del nuevo modelo por parte de las élites económicas y políticas estadounidenses, y de los 80, con la aplicación práctica de éste en EEUU y el Reino Unido, el capitalismo sufre un giro realmente relevante a nivel económico y social, pues al llevar a cabo una desregulación financiera a nivel mundial se permitió, entre otras cosas, la especulación con bienes que terminan por convertirse en ficticios (como acciones en el mercado de valores, el valor de una hipoteca y distintos tipos de activos financieros) en favor de aquellos que conocen el funcionamiento de la aritmética económica, de modo que el capital se desliga de la producción y la cooperación para el intercambio de bienes y servicios que resultaba el fin último para el progreso material y social, queda muy dañada. Pues a través intercambios monetarios de derechos de propiedad en el mercado de valores, hecho que no supone producción ni añade un valor real a la economía, es posible enriquecerse. Ergo la cooperación ya no es necesaria.

Además, esto tiene consecuencias muy significativas a nivel social: la denominada crisis del Estado-Nación responde a una pérdida de soberanía por parte de los distintos países para tomar sus propias decisiones debido a la globalización de los mercados, que trasladan las decisiones políticas a actores provenientes del mundo de la economía. Dicho de otra manera, este giro neoliberal provoca “la subordinación incondicional del Estado al imperativo de la integración social planetaria por medio de los mercados” (Bavaresco, 2003, p. 63)

Lo cual, inevitablemente, influye en la sociedad. Por un lado porque la lógica de la racionalidad económica individual llevada al extremo se impone como ideario imperante en el ámbito empresarial y político, dejando de lado la cuestión social antes referida, y esto se traduce en una (des)regulación del ámbito laboral que crea una inseguridad en los individuos que nos acercaría, salvando las distancias y entendiéndose como un tipo ideal de los que

hablaba Weber¹, al estado de naturaleza descrito por Hobbes (1651) en el que el comportamiento de los individuos responde únicamente a una razón egoísta.

La idea con la que se plantea esta investigación es la de mostrar la influencia que tiene la inseguridad y el incremento de la búsqueda del beneficio individual inherentes al sistema neoliberal en el comportamiento de los individuos.

Así pues, en este trabajo va a defenderse que una socialización neoliberal, definida por la cercanía cognitiva, conductual y social a este modelo de capitalismo; implicará comportamientos más egoístas. El modo de demostrar tal afirmación será a través de una metodología proveniente de la teoría de juegos formalizada por Von Neumann y Morgenstern (1944) y, complementada por las aportaciones de Nash (1950) y Axelrod (1984). A través de uno de los juegos definidos por ella, se posibilitará a los participantes elegir entre la cooperación con el grupo o estrategias de corte más egoísta en pro de un beneficio individual, todo ello en términos económicos. Tras esto, se llevarán a cabo análisis comparativos del comportamiento económico de los participantes a través de las variables consideradas influyentes en la conformación de una socialización neoliberal², de modo que pueda observarse la influencia de éste sistema económico en los individuos. Éstos se realizarán en base a unos *índices propios*, desarrollados por el investigador, dependientes únicamente de la creencia y el comportamiento individual de los sujetos, por un lado, y, por otro, en base a *índices relacionales* que tengan en cuenta las creencias y los comportamientos de cada individuo en función de los de su grupo.

1.1. Del capitalismo originario al capitalismo neoliberal

A día de hoy, en nuestra sociedad y en aquellas que encuadraríamos en ese concepto un tanto difuso que es occidente, el concepto “capitalismo” resultaría familiar a la mayoría de personas que en ellas habitan. Ya sea porque cada día va estando más presente en la educación o porque aparezca en los medios de comunicación, desde los más mayores hasta los que empiezan a tener conocimiento de causa han escuchado hablar de él. Sin embargo, no es tan común encontrar gente que conozca los cambios que ha sufrido este sistema desde su creación, pues pocos son los que sabrían profundizar en las ideas en las que está basado.

El capitalismo como sistema económico y social proviene del liberalismo desarrollado por los pensadores ilustrados una vez que se aplica a la economía. En palabras de Adam Smith, el padre de la economía moderna, se trata de un sistema asentado sobre las ideas de cooperación

¹ “Un tipo ideal está formado por la acentuación unidimensional de uno o más puntos de vista y por la síntesis de gran cantidad de fenómenos concretos individuales difusos, distintos, más o menos presentes, aunque a veces ausentes, los cuales se colocan según esos puntos de vista enfatizados de manera unilateral en una construcción analítica unificada... Dicha construcción mental, puramente conceptual... no puede ser encontrada empíricamente en ningún lugar de la realidad” (Weber, 1949, p. 90).

² Cuestión desarrollada en el apartado de *Formulación de las hipótesis y justificación de las variables*

e individualismo (1776), lo cual, aunque parezca contradictorio, tiene sentido. El autor escocés en *La riqueza de las naciones* propone un sistema que se rija primeramente por la idea de la cooperación, pues es consciente de que si cada individuo pretende ser autosuficiente aspira a un nivel de bienestar más limitado que si nos proveemos los unos a los otros de aquello que precisamos para satisfacer nuestras necesidades. Por ello, cuanto mayor sea el intercambio de bienes que se dan en una sociedad, mayor será el beneficio material reportado a ésta. Así, la riqueza de las naciones, entendida como el progreso material y por tanto social de los distintos países, será mayor cuanto más cooperación mostremos en este sentido.

Pero ¿cómo incrementar el número de intercambios de este tipo? sabiendo que

“el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide. Quien propone a otro un trato le está haciendo una de esas proposiciones. Dame lo que necesito y tendrás lo que desees, es el sentido de cualquier clase de oferta. Y así obtenemos de los demás la mayor parte de los servicios que necesitamos” (Smith, 1776, p.16).

Smith propone un sistema de división y especialización de la producción de bienes (trabajo) en el que cada individuo dedique sus esfuerzos a producir aquello que mejor se le dé, pues de esta manera podrá intercambiar de un modo más fácil sus productos (beneficio individual) y podrá surtir al resto de la sociedad de los bienes que produzca sin que éstos deban dedicarse a ello (beneficio grupal). Además, dado que considera que la intervención del Estado puede ser nociva en el fomento de este crecimiento, pues puede viciar la igualdad de oportunidades que ha de existir de base para que el sistema sea justo, la rechaza. Pues el mercado se autorregulará en función de los deseos de la sociedad en su conjunto, a través de la conocida “mano invisible”.

Por tanto, es posible establecer que la cooperación era el fin del capitalismo en sus orígenes, pues conllevaba unos mayores niveles de riqueza y de bienestar, y el individualismo era el medio para conseguirlo, pues a través de éste aumentaría la cooperación.

Esta idea nace a finales del siglo XVIII y empieza a ponerse en práctica en el siglo XIX. En un primer momento, en los Estados Unidos, puesto que su proceso de independencia y la redacción de su constitución son coetáneas a las ideas ilustradas. Esto, sumado a que a diferencia de Europa en EEUU había de construirse un régimen de cero, hizo que los ideales ilustrados se aplicaran de inmediato y, por ello, fuera el lugar al que miraban con especial atención los pensadores europeos. Posteriormente, motivado por la destrucción que supusieron las grandes guerras para Europa, Estados Unidos pasó a ser, definitivamente, el lugar al que el viejo continente no le quitaría ojo: por un lado comenzó a depender económicamente del país norteamericano con el plan Marshall, el cual constituyó el componente esencial de las relaciones entre EEUU y Europa durante el final de los años 40 y los años 50 (Carew, 1987) siendo los primeros los que se encontraran en la situación

dominante desde la firma de los acuerdos de Bretton Woods en adelante (ver Rajamoorthy, 2004); y por otro, por el gran avance económico vivido entre los años 50 y 70 a nivel mundial³, gracias a la aplicación de la política económica capitalista definida por los Estados Unidos, que se encargaron de reducir al mínimo la influencia del comunismo en Europa. Todo ello, producía la sensación generalizada de que tenían las claves del progreso económico, por lo que parece lógico que había que imitarlos. Así pues, la sumisión en lo ideológico y en lo práctico ante éstos ha sido una realidad desde entonces.

Sin tomar partido en esta hegemonía estadounidense en el plano internacional más que desde un punto de vista económico, es posible establecer que desde el comienzo de la aplicación del liberalismo económico y hasta mitad de los años 70 y principios de los 80, el sistema ha ido sufriendo modificaciones en su contenido pero no en su concepto: pese a que las sociedades occidentales han ido poniendo parches al capitalismo a medida que iban viendo cuáles eran las fallas del sistema (consiguiendo más y más regulación estatal en materia laboral), en ningún momento ha cambiado el planteamiento originario que hablaba de la producción individual de bienes y servicios como medio para conseguir un mayor intercambio y, de este modo, aumentar el beneficio social, además del individual. No obstante, con el comienzo del último cuarto de siglo, desde las élites económicas estadounidenses de la época se orquestaron una serie de cambios que modificaban sustancialmente, de un modo muy sutil pero generando unas consecuencias descomunales, el sistema capitalista como había sido entendido hasta el momento.

Desde el manifiesto Powell (1971), al que algunos consideran como el acta de nacimiento del neoliberalismo porque en él se advertía al mayor lobby empresarial de los EEUU, la cámara de comercio, que el mundo empresarial estaba perdiendo el control sobre la sociedad y como tal hecho suponía un “ataque al sistema americano de libre empresa” era necesario hacer algo para contrarrestar esas fuerzas (Nyks, Hutchison, y Scott, 2015); y el primer informe de la comisión trilateral⁴, en el que plantean que la democracia está en crisis pues consideran que los políticos de los años 60 y 70 perdieron autoridad y legitimidad debido a las protestas sociales en materia de derechos civiles, los derechos de las mujeres, medioambiente... y eso limitó mucho el poder de los gobiernos para lidiar con los problemas económicos y de seguridad, lo cual suponía un ataque al modo en que ellos entendían la democracia (Croizer, Huntington y Watanuki, 1975, p. 2 y 93), las élites económicas estadounidenses rediseñaron el formato de la economía a través de dos cuestiones esenciales:

Financiarización de la economía: a comienzos de los años 80 los gobiernos de EEUU y Reino Unido, con las administraciones Reagan y Thatcher respectivamente, comienzan a legislar en pro de una desregulación financiera que fomenta un movimiento libre de capital con fin especulativo que deja de estar ligado a la producción de activos reales (cualquiera de los

³ Recogido en la Figura 1 del Anexo.

⁴ “Organismo formado en 1973 por ciudadanos particulares de Europa Occidental, Japón y Norteamérica para fomentar una cooperación más cercana entre estas tres regiones para combatir problemas comunes. Busca mejorar el entendimiento público en dichos problemas, apoyar propuestas para manejarlos conjuntamente y fomentar hábitos y prácticas de trabajo conjunto entre estas tres regiones” (Croizer, Huntington y Watanuki, 1975).

bienes producidos) y hace más atractiva la inversión en activos financieros (derechos sobre los bienes producidos), por lo que no revierte de un modo positivo (más bien negativamente con la llegada de crisis económicas periódicas) en la población que se encuentra fuera de esa esfera financiera, extrayendo así la cooperación de la ecuación liberal planteada por Adam Smith. Junto a esto, y debido a la acumulación de poder inherente a la riqueza, tanto las grandes corporaciones como el sector financiero influyen en dichas administraciones para que lleven a cabo bajadas de impuestos, privatizaciones y la eliminación de buena parte de la regulación laboral existente. Todo ello con el crecimiento económico como único objetivo, tanto individual como total de la sociedad en números absolutos.

Por su parte, las élites económicas del mundo occidental, aprovechando la eliminación de las distintas regulaciones, llevaron a cabo la externalización o deslocalización de las fábricas en las que producían, con lo que comenzaron a ver aumentados enormemente sus beneficios, pues los costes de producción son tremendamente más baratos en aquellos países que viven con una mayor precariedad y el dinero ha llegado antes que la regulación, y ponen a competir a la clase obrera de todo el mundo, propiciando, de un modo no expresamente deseado, el empobrecimiento de los trabajadores occidentales.

La financiarización de las economías occidentales⁵ supone, por tanto, la búsqueda del beneficio individual en lugar del beneficio colectivo a través del individual como decía Smith. El proceso de desregulación del mercado laboral tuvo entre sus consecuencias el aumento de la inseguridad entre las clases medias y bajas trabajadoras, ya que comenzaron a ser más susceptibles de perder su empleo. Esto, junto a la externalización de la producción llevó a éstas a un empobrecimiento mayor y a una situación cada vez más precaria.

Todo ello hace que tanto las clases más dominantes como las clases más dominadas pierdan la fe en una suerte de cooperación social, los unos por la búsqueda de un mayor beneficio personal y los otros por la influencia de la individualización de la sociedad proveniente del ámbito económico y que permea en las clases medias y bajas de la sociedad a través del trabajo y los cambios sufridos por éste gracias a la flexibilización del mercado y a la consiguiente línea de políticas que ponen al sujeto en el centro de la explicación para el desempleo (fomento de la empleabilidad, estrategias de activación de búsqueda de empleo) en lugar de dar explicación a tales problemas desde una perspectiva estructural más crítica con las reglas del juego determinadas por el mercado (Crespo y Serrano, 2012).

De este modo, y gracias a esa idea egoísta que sitúa al beneficio económico individual en el centro de la vida política y social, es como los ciudadanos asumen e interiorizan en los procesos de socialización primaria y, sobre todo, secundaria la inevitabilidad de la desconfianza que lleva a la imposibilidad de la cooperación. Los factores que serán considerados como influyentes en este proceso de socialización secundaria ya en la vida adulta serán el tipo de estudios cursados, el tipo de trabajo y la ideología, medida de varias maneras.

⁵ En la Figura 2 del anexo se puede observar el crecimiento de los ingresos del sistema financiero en el periodo que va de 1850 a 2007, siendo éste especialmente vasto desde los años 80.

1.2. *El significado de la cooperación en un mundo competitivo*

Según el pensador ruso Piotr Kropotkin, la cooperación entendida como apoyo mutuo constituye una de las grandes fuerzas activas de la evolución o, dicho de otro modo, del desarrollo progresivo de la humanidad (2005, p. 237).

Puede definirse cooperación, entonces, como aquella interacción entre dos o más personas que se caracteriza únicamente por la persecución de unos fines comunes, pues como diría Martín-Baró, la idea de cooperación no supone que el fruto de lo realizado se vaya a repartir entre todos, sino que el objetivo perseguido es compartido por todos y que todos participan en el esfuerzo por conseguirlo (Martín-Baró, 1983 en Moreno, 1993, p. 12). No obstante, si profundizamos algo más en la idea de cooperación y, sobre todo, en los incentivos y motivaciones que nos llevan a ella, encontramos situaciones en las se pueden distinguir varios tipos de cooperación.

Una de las disciplinas que se ha encargado del análisis de la cooperación es la Teoría de Juegos. Ésta se define como el estudio de modelos matemáticos que describen el conflicto y la cooperación entre entes inteligentes que toman decisiones (Fernández Rodríguez, 2005) y, aunque la palabra juego tenga connotaciones lúdicas y relativas al azar, la Teoría entiende por juego todo problema de determinación donde hay más de un agente implicado y las decisiones de un jugador tienen efectos sobre el otro (Ricart, 1988). Es decir, toda situación estratégica en la que el beneficio de los participantes depende del comportamiento de los demás.

Pese a que en un principio teóricos como Von Neuman y Morgenstern sólo planteaban solución para aquellas situaciones con dos jugadores en las que sólo era posible que lo que ganara uno lo perdía el otro (juegos de suma cero) sin recalcar en el gran abanico de situaciones en las que existe la posibilidad de cooperar para conseguir un mayor beneficio común; el matemático estadounidense John Forbes Nash extendió el campo de actuación de la teoría de juegos a situaciones más complicadas con más de dos jugadores y donde las partes podían ganar de forma equilibrada (Pérez, 2015). Es decir, juegos de resultado no cero cuya característica fundamental es que los intereses de las partes no están enfrentados, ya que lo que gana uno no es equivalente a lo que pierde el otro; sino que se da una combinación de intereses comunes e intereses contrapuestos (Gómez Rodríguez, 2003, p. 87).

La implicación psicosocial que tiene este giro en la teoría para este trabajo es colosal, puesto que supone el paso del análisis de situaciones, únicamente, competitivas, al estudio de las situaciones en las que no existe un ganador o un perdedor, sino que las partes implicadas pueden ganar más, menos o perder en función del comportamiento del resto. Lo cual supone, por un lado, un considerable aumento en el número de situaciones cubiertas por la teoría y, por otro, la introducción de la variable de la cooperación como centro de estudio de estas situaciones. Esta cooperación, a la que Gómez Rodríguez (2003, p.85) cataloga como descentralizada por ser independiente de una autoridad central, tiene un gran interés teórico y práctico para las ciencias sociales porque, en última instancia, es una pregunta por los

fundamentos de la vida en sociedad (Gómez Rodríguez, 2013, p. 86). Dicho de otro modo, como explica Jon Elster, lo que se plantea con esta cooperación descentralizada en último término es una interrogación acerca de qué es lo que mantiene unidas a las sociedades y les impide desintegrarse en el caos y la guerra (1991, p.13). Debido a esto y a que como establece Binmore (1993, p. 51), este tipo de juegos en los que hay posibilidad tanto de conflicto como de cooperación son los que más situaciones de la vida real cubren, éstos serán los que constituyan el foco de interés de esta investigación.

Dentro de este concepto de cooperación descentralizada es posible distinguir subtipos en función de lo que motiva la cooperación. Según Tuomo (2000, p. 30; 2005, p. 79; 2011, p. 66) existe una clara diferencia a la hora de atender a los distintos subtipos:

El autor finlandés, diferencia por un lado la cooperación en *modo nosotros* (we-mode cooperation) o cooperación total, en la que la situación a la que se enfrentan los participantes viene determinada porque ambas partes comparten objetivos comunes y por tanto, la única estrategia posible para el éxito es la cooperación: automóviles en una carretera nacional respetando su carril con el objetivo de no colisionar, jugadores de un equipo de fútbol que se ayudan porque quieren lograr títulos importantes a nivel de club o una banda de músicos que tocan sincronizados su parte en cada canción con el objetivo de sonar bien como colectivo... en cuyo caso tanto los beneficios como los medios para llegar a ellos son grupales, ésta sería la definición de cooperación por Martín-Baró anteriormente.

Sin embargo, por otro lado se encuentra la cooperación en *modo yo* (i-mode cooperation), en la que la situación a la que se enfrentan los participantes se caracteriza por la búsqueda de beneficios privados, que como mucho pueden ser similares, a través de medios comunes y por la no consecución de tales objetivos en caso de no existir ningún tipo de cooperación entre los participantes. Es decir, situaciones en las que en la búsqueda del beneficio individual conviene no trabajar conjuntamente con el resto de participantes, pero se da la circunstancia de que si ninguno de los implicados coopera el objetivo no se satisface: dos personas que, con el objetivo de llevar el mínimo peso posible, cogen un asa de una bolsa muy pesada pero ganarían en comodidad si soltasen la bolsa y consiguieran que la llevase la otra persona, a no ser que los dos soltasen la bolsa; el clásico ejemplo del grupo de ciclistas escapados que van dándose relevos para poder conservar la diferencia que tienen con el pelotón, cuando en realidad, cada uno llegaría con más fuerzas al final de etapa si no diera relevos, aunque correrían el riesgo de que nadie tirase del grupo y, por ello, ser alcanzados; o la ciudadanía madrileña del noroeste de la comunidad que cada día viaja a su trabajo en el centro en cercanías pero ganarían en rapidez de desplazamiento si hicieran el trayecto en coche por la A-6, a no ser que todos cogieran el coche y se formasen retenciones kilométricas. Para ello se requiere cierta reciprocidad, intercambios, coordinación y que los beneficios individuales sean compatibles. En este sentido es como se va a tratar la cooperación a lo largo del presente trabajo, puesto que es a la que se refiere Adam Smith en los postulados básicos de su teoría económica a la hora de establecer una racionalidad únicamente individual como medio para la consecución del beneficio social.

En palabras de Gómez Rodríguez (2013, p.87) los especialistas consideran que el modelo de juego más adecuado para dar cuenta de la estructura del problema de la cooperación descentralizada en modo yo es el conocido como *dilema del prisionero*. En su formato más básico, en un dilema del prisionero dos sospechosos de cometer un crimen que están separados en celdas aisladas. Al no tener pruebas contra ellos si no se obtiene ninguna confesión de los sospechosos el fiscal tiene pensado proponer una condena menor idéntica para ambos (1 año de cárcel), pero para animar a los sospechosos a la confesión, les propone el siguiente trato por separado: si confiesas y tu compañero no lo hace, te puedes ir libre y a él le caerán 10 años de cárcel; si no confiesas y tu compañero sí, el que irá a la cárcel 10 años serás tú; pero si los dos confesáis iréis 5 años a la cárcel cada uno. Dado que cada jugador elige independientemente del otro, sus dos pares de estrategias producen cuatro resultados posibles, como se ve en la siguiente matriz de pagos:

		SOSPECHOSO B	
		No confiesa	Confiesa
SOSPECHOSO A	No Confiesa	1 año 1 año	10 años Libre (0 años)
	Confiesa	Libre (0 años) 10 años	5 años 5 años

Para poder extrapolarlo a las situaciones de la vida real se sustituye el “No confiesa” por *Coopera* y el “Confiesa” por *Defrauda*. Así, cada jugador obtiene su mejor pago si no coopera y el otro jugador sí lo hace (Sale libre de la cárcel); el segundo mejor pago si ambos cooperan (1 año); el tercero si los dos no cooperan (5 años); y, finalmente, el peor resultado si el otro no coopera y él sí que lo hace (10 años). Éste es el orden de pagos de todo dilema del prisionero: T(0), R(1), C(5), P(10)⁶.

Las preferencias de pago para todo jugador egoísta tienen este mismo orden. Por tanto, la estrategia dominante para cada jugador es la no cooperación ya que así obtiene su mejor resultado, haga lo que haga el otro. De tal forma es como se llega a las situaciones de equilibrio ineficiente explicadas por John Nash y que, por ello, son conocidas como el *Equilibrio de Nash*. Éste se caracteriza por ser la combinación de estrategias en la que la opción elegida por cada jugador es óptima dada la opción elegida por los demás. Por ello, aunque esta combinación de estrategias sea ineficiente en el sentido de Pareto, ningún jugador tiene incentivos individuales para variar de estrategia y elegir, por seguir con el ejemplo anteriormente presentado, la opción de “No confesar”, pese a que si ninguno de los sospechosos confesara las penas serían menores que si los dos decidieran hacerlo.

Esto es lo que sucede en situaciones en las que el dilema del prisionero sólo se juega una vez y no existen repercusiones futuras por el comportamiento tenido en ese juego. Sin embargo, si

⁶ T: Tentación de traicionar; R: Recompensa por la cooperación mutua; C: Castigo por la deserción mutua; y P: Paga del primo por cooperar y que el otro jugador defraude.

nos encontramos con una situación representada en el dilema del prisionero repetidas veces, Robert Axelrod vendría a decirnos en *La evolución de la cooperación* que la mejor estrategia posible es una de las más simples: el Toma y Daca. Una estrategia consistente en cooperar en la primera interacción y, tras ella, hacer lo que hizo el otro participante la ronda anterior. No obstante, el mismo Axelrod reconoce que Toma y Daca presenta un punto débil: la exigencia de empezar cooperando, pues la deserción en la primera jugada es una gran tentación (Gómez Rodríguez, 2003, p. 90) por el mero funcionamiento del dilema del prisionero.

1.3. *Confianza y cooperación*

Es por ello que para cooperar es necesario tener en cuenta un valor de carácter cognitivo fundamental: *la confianza*. Confianza entendida en los términos más básicos de esperanza que una persona tiene en que otra persona actúe como ella desea. En este sentido y en relación con la idea de cooperación, sólo si existe una confianza previa al acto de cooperar se llevará a cabo esta acción, pues tal y como establece la escuela del capital social de Putnam y Coleman, la confianza (individual) es la piedra angular, la respuesta directa que permite el desarrollo de un clima de confianza social que favorezca que los ciudadanos cooperen entre sí (Montero, Zmerli y Newton, 2008, p.13). Es por ello que, dada la influencia, en los individuos, del giro neoliberal sufrido por la economía y, consecuentemente, por la sociedad, autores como Lechner consideran que si el capital social, entendido como la conjunción entre "redes, normas y confianza social que facilitan la coordinación y cooperación en beneficio mutuo" (Putnam 1995, p. 67 en Lechner, 2000, p. 19), no constituye un modo de relación entre los individuos atomizados por el nuevo sistema, entonces el proceso de individualización afecta negativamente al capital social (2000). De otro modo, pero en la misma dirección, lo expresa Güemes al subrayar la relevancia de las políticas de bienestar en la creación de confianza social (2015, p. 427). Así, en tanto en cuanto las políticas neoliberales se orientan a la descomposición del estado de bienestar, también lo hacen en relación a la confianza social.

Todo ello no hace más que volver a poner de manifiesto la relación directa entre la individualización inherente al giro neoliberal y la disminución de la confianza y, consecuentemente, de la cooperación a nivel social.

A nivel experimental, esta idea de que la confianza es un componente necesario para la cooperación ha sido ya demostrada en el ámbito de la economía (véase La Porta et al., 1997 y Knack y Keefer, 1997), por lo que también será tomada en cuenta, de dos modos, como agente influyente en la cooperación en el presente estudio, tal y como hacen Ahmed y Salas (2007).

En primer lugar, se diferenciará la confianza declarada, entendiéndose por ésta "el nivel de confianza que un individuo mismo dice tener frente a otras personas" (Ahmed y Salas, 2007, p.10). Por decirlo de un modo sencillo, la confianza que se dice que se tiene en el grupo. Ésta conformará pues uno de los índices que harán posible el análisis de la confianza (*Índice de confianza declarada*).

Por otro lado, se encuentra la confianza real, que Ahmed y Salas definen como “el nivel de confianza actual y verdadero de un individuo” (2007, p. 10) y en este trabajo va a ser medido en términos de aportación al grupo. Pues desde aquí se considera el comportamiento de los sujetos como la prueba más fiable de fe real en los demás. Así, la confianza en este sentido será la que se prueba que se tiene (*Índice de confianza real*).

De tal modo que, a modo de síntesis, este proceso individualizador unido a la aplicación del sistema neoliberal puede influir en los individuos de dos maneras:

*Mayor individualización → Búsqueda del beneficio individual → Reducción de la confianza
→ Menor cooperación (comportamiento egoísta)*

O bien, directamente:

*Mayor individualización → Búsqueda del beneficio individual
→ Menor cooperación (comportamiento egoísta)*

1.4. Formulación de hipótesis y Justificación de las variables

La relación entre el egoísmo humano y el sistema económico y social existente es un tema ampliamente abordado. Desde el ámbito de la economía, tratando de seguir las enseñanzas de Adam Smith, se suele establecer una relación en la que el egoísmo era la causa y el capitalismo la consecuencia natural, en tanto en cuanto la primera es la conducta que genera un mayor número de intercambios según Adam Smith y, por ello, es en la que se asienta el sistema capitalista. No obstante, autores como Galafassi (2002, 2004), Schneider (2007) y Barnett (2010), al hablar del capitalismo neoliberal, abordan la relación entre egoísmo y sistema económico desde un punto de vista más estructuralista, puesto que consideran que la relación es inversa a la propuesta por Adam Smith: es el neoliberalismo la causa y el egoísmo la consecuencia.

Por todo lo anteriormente expresado, la hipótesis principal, que va a tratar de ser probada en este estudio, es aquella que asegura que *aquellas personas cuya socialización ha sido más neoliberal, en el sentido ya descrito, mostrarán comportamientos más egoístas que las personas cuya socialización ha estado menos marcada por la ideología neoliberal.*

Si bien es cierto que la forma más apropiada de contraponer neoliberales “puros” con personas críticas con el sistema neoliberal sería comparar los comportamientos de un grupo de inversores financieros con los de trabajadores que producen bienes para ser consumidos, y así conseguir un crecimiento real de la economía, tal y como diría Adam Smith.

No obstante, dada la dificultad de acceso al mundo del mercado de valores por parte del investigador y, con ello, la asunción de la comparación entre los más y los menos socializados en el neoliberalismo. Ha de plantearse la siguiente pregunta: ¿qué es lo que determina que una socialización sea más neoliberal? Desde el punto de vista del investigador, la socialización ha de ser entendida como proceso de vida y no del modo en que suele tratarse en la literatura como proceso enfocado a la infancia. Es por ello que, sabiendo que los individuos que van a participar en el estudio son todos adultos, los agentes socializadores tenidos en cuenta van a ser principalmente tres: los estudios, el trabajo y la ideología.

Influencia del tipo de estudios en el comportamiento cooperativo o egoísta

La escuela, el instituto y la universidad constituyen uno de los principales agentes de socialización a lo largo de la vida. El hecho de ir a unas u otras determina en buena medida la forma y los temas en los que pensamos. Teniendo esto en cuenta, ha de saberse que el sistema universitario, primeramente en Estados Unidos y, como consecuencia, en el resto del mundo occidental, sufrió severos cambios durante los años 70. Dada la influencia de la epistemología pragmática de Dewey (Flores, 2012) y a raíz del ya mentado memorando Powell (1971) y sus sugerencias para que la Cámara de Comercio estadounidense “activara el cambio constructivo”, son muchas las grandes corporaciones y entidades financieras que invierten en la producción de conocimiento a través de sus propias universidades o de la financiación de investigaciones.

Lo que desde aquí se plantea es un funcionamiento de la Universidad tan generalizado (al menos a nivel nacional) que ya pasa prácticamente desapercibido. Pero la lógica es que si una investigación tiene que ser pragmática y son las entidades financieras o grandes corporaciones quienes deciden lo que es pragmático y lo que no a través de la financiación, éstas se encargarán de dar financiación a investigaciones que le beneficie, ya sea porque en sí la investigación aporta algo a la empresa o, simplemente, porque la dirección del estudio amenace en modo alguno al sistema neoliberal como status quo vigente. Como consecuencia, la presencia de estas entidades no es la misma en las ciencias sociales no orientadas a la economía, claramente mermadas en prestigio desde el giro neoliberal (algo que podemos ver en la falta de financiación generalizada en el ámbito), que en las ciencias sociales que sí que lo están⁷. Lo cual ha hecho que la presencia de las segundas sea mucho mayor en la sociedad y se les conceda una importancia mayor en el inconsciente colectivo.

⁷ Tal es la influencia de la empresa privada en la Universidad (incluida la pública) que en el grado de economía de la Universidad Complutense de Madrid las únicas asignaturas que aparentemente pueden llevar a una reflexión de base sobre los conceptos en los que se asienta la economía contemporánea son optativas (Historia

Esto es, en primer lugar, porque cada una de las materias pone su foco de atención en un ámbito: por poner un ejemplo de contrastes, el marketing, orienta su atención al embellecimiento de los productos para generar más intercambios comerciales, mientras que la antropología la orienta más hacia el estudio del ser humano de un modo integral. Lo que desde aquí se plantea que sucede con el giro neoliberal del sistema económico es que, a través de la financiación de materias como el marketing y la falta de respaldo económico de estudios como los antropológicos, se fomentan los primeros en lugar de los segundos. Consiguiendo de este modo que cada vez más gente focalice su atención en los intercambios económicos y no tanto en la repercusión que éstos tienen en las personas.

Así, aquellas personas que hayan tenido formación media o superior en estudios más influidos por la esfera corporativa y financiera, por ser más pragmáticos en un sentido neoliberal (economía, administración de empresas, comercio, marketing...), mostrarán, por un lado, menor confianza en los demás y, por otro, un comportamiento más egoísta que aquellas personas que hayan tenido formación media o superior en aquellos estudios menos colonizados por dichas esferas (historia, sociología, antropología, historia del arte...). O, dicho de un modo más simple: *aquellos cuyos estudios se encuentren dentro del campo de la economía mostrarán un comportamiento más egoísta que aquellos que han cursado estudios humanistas.*

Además, con el objetivo de comprobar el motivo de este comportamiento, bien sea la búsqueda del beneficio individual o una reducción de la confianza debida a la palpable búsqueda generalizada del bien individual, se propone que *aquellos cuyos estudios se encuentren dentro del campo de la economía mostrarán menor confianza en los demás que aquellos que han cursado estudios humanistas.*

Influencia del tipo de trabajo en el comportamiento cooperativo o egoísta

Por cómo está orientada la vida adulta de los individuos desde la puesta en práctica de las ideas liberales provenientes de la Ilustración, el trabajo es una parte fundamental de la socialización de los individuos. Dado que el trabajo se propone, a finales del siglo XVIII, como el mecanismo para liberar al hombre de las ataduras que le impiden cambiar de clase durante el Antiguo Régimen (Prieto, 2007), éste se constituye desde ese momento la actividad por la que se rige la vida de la gran mayoría de personas (en occidente, al menos).

del pensamiento económico y La economía contemporánea en perspectiva histórica), mientras que “Economía de la empresa”, “Economía monetaria y financiera” y “Economía internacional” tienen un carácter obligatorio.

Tanto es así que aquellos que tienen un trabajo a tiempo completo le dedican un mínimo de 8 horas al día y aquellos que no lo tienen (y les gustaría tenerlo) pierden todo su tiempo “libre” en esa búsqueda y pasa a convertirse, paradójicamente, en lo que ocupa todas las horas de sus días (Briales, 2015, p. 152).

Es por ello que en función de las condiciones en que se dé ese trabajo, el grado de individualismo desarrollado en él y, consiguientemente, fuera de él hará que las personas se muestren más o menos egoístas a la hora de interactuar con los demás.

Así, el trabajador autónomo sería visto como el máximo exponente del individualismo anteriormente comentado, seguido por los que desarrollan tareas directivas y aquellos que aspiran a tener tales responsabilidades al declarar su intención de emprender una carrera profesional. En el lado opuesto de esta “balanza individualista” estarían aquellas personas que o bien trabajan esporádicamente, o tienen contratos de pocas horas, o bien nunca han trabajado. No porque por definición tiendan a pensar más en los demás y tengan un comportamiento más empático y, por ello, cooperativo, sino por la ausencia de un ideal individualizador y egoísta que influya en su conducta. De este modo, *los primeros mostrarán un comportamiento más egoísta que los segundos.*⁸

Además, con el objetivo de comprobar el motivo de este comportamiento, también se propone que *el grupo formado por autónomos, directivos y aquellos que declaran su deseo de emprender una carrera profesional mostrarán menor confianza en los demás que aquellos que no han trabajado o lo hacen esporádicamente.*

Influencia de la ideología en el comportamiento cooperativo o egoísta

Los constructos ideológicos que dan cuenta de la forma en que cada individuo organizaría la sociedad han sido, tradicionalmente, divididos en dos grandes bandos: izquierda y derecha. Esta simplificación, a mí modo de ver un tanto burda, está muy presente en el imaginario colectivo. Sin embargo, el significado de lo que son izquierda y derecha ha ido cambiando con los años.

Debido a que esta línea que va de izquierda a derecha únicamente puede contraponer dos conceptos (a diferencia, por ejemplo, de un eje de coordenadas), resulta muy interesante ver los conceptos contrapuestos que, en cada momento de la historia de España reciente, determinan qué es ser de izquierdas y qué es ser de derechas. Retrotrayéndonos a los años

⁸ Los asalariados por cuenta ajena con un contrato estable sin ocupar puestos de responsabilidad y los parados de larga duración quedan excluidos de esta comparación por conformar un amplísimo grupo en el que el trabajo no tiene un peso esencial a la hora de influir en el comportamiento. No obstante, sí que serán tenidas en cuenta como categorías.

previos a la guerra civil la organización estatal parecía ser la clave de esta dicotomía, así pues la izquierda estaba definida por ser republicana, mientras que la derecha lo hacía por apoyar a la monarquía. Con la sublevación franquista y el inicio de la guerra la dicotomía es aun más evidente, pues todo la izquierda constituía el bando republicano y la derecha estaba definida por defender el golpe de Estado del bando franquista. Al conseguir la victoria este último, y erigirse como dictador más de 35 años, en este periodo fue la figura de Franco la que definía ser de izquierdas o de derechas: ya fuera porque los predecesores hubieran apoyado a unos u otros o por la organización de la sociedad franquista, todo giraba en torno al dictador. Así, la izquierda estaba definida por sus detractores (y/o opositores de sus políticas de corte conservador) y la derecha conformada por sus seguidores. Una vez muerto el dictador, y con la llegada de la democracia, el eje izquierda-derecha queda definida por la dirección de las políticas sociales y económicas llevadas a cabo por el gobierno. Así, la dicotomía queda definida entre progresistas y conservadores. No obstante, y con la apertura del mercado español al resto del mundo y, por tanto, de la absorción de la esfera política por parte de la esfera económica, a día de hoy el ser de izquierdas viene dado por la intervención estatal en la economía, en forma de redistribución de la riqueza, mientras que la derecha se caracterizaría por un discurso más neoliberal hacia la desaparición de la intervención del Estado.

Dada esta nueva significación de izquierda y derecha, sin que ésta sea más que un tipo ideal que no puede desligarse de los significados pasados, parece razonable pensar que aquellos que están a favor de la intervención del Estado para una mayor redistribución de la riqueza se guíen por una lógica de pensamiento más cooperativa mientras que aquellos que creen en el “sálvese quien pueda” aplicado a la economía se guíen por una lógica de pensamiento más egoísta.

Los modos de medir la ideología para, posteriormente, relacionarla con el comportamiento de los sujetos, van a ser dos:

En primer lugar se hará a través del recuerdo de voto en las últimas elecciones. *Así, quien haya votado a los partidos considerados de derechas (PP, Ciudadanos) mostrarán un egoísmo mayor que aquellos votantes de los partidos de izquierdas (Unidos Podemos, PSOE...)* No obstante, hay muchos indicadores que pueden hacer pensar que la gente no vota de un modo racional en pro de sus intereses, un ejemplo ilustrativo de esto podría ser observado en la plataforma femenina estadounidense “Latinas for Trump”, dada la opinión del magnate estadounidense tanto de las mujeres como de los mexicanos/as en este caso. Es por ello que queda desarrollado el segundo indicador.

Asimismo, con el objetivo de comprobar el motivo de este comportamiento, ya sea éste la búsqueda del beneficio individual o una reducción de la confianza debida a la perceptible búsqueda generalizada del bien individual, se propone que *aquellos que hayan votado a los partidos considerados de derechas mostrarán menor confianza en los demás que aquellos votantes de los partidos de izquierdas.*

Como, en España cuanto menos, la ideología ha sufrido esta reorientación hacia lo económico, la variable ideología también será medida en términos de grado de acuerdo con la presencia del sector privado en la gestión de servicios sociales (sanidad, educación, dependencia...). De esto modo y con la pregunta “En una escala del 0 al 10 en la que 0 significa ninguna y 10 significa total ¿qué presencia considera que debería tener la empresa privada en la gestión de los servicios de carácter social (educación, salud, dependencia, etc.)?”, se pretende ver la orientación de los sujetos hacia un modelo de entender la economía más privatizado o regulado por parte del Estado. *Así quienes contesten 5 o más serán vistos como tendentes hacia el lado neoliberal y por ello se defiende que mostrarán comportamientos más egoístas que aquellos que responden con un 4 o menos.*

Y del mismo modo que en las variables anteriores, se propone la hipótesis de que aquellos que *crean en un modelo económico más privatizado mostrarán menos confianza que aquellos que crean en un modelo económico más regulado por parte del Estado.*

1.5. Desarrollo de los índices

Para llevar a cabo estas comprobaciones y, tal y como ha sido presentado en la introducción, se han desarrollado dos tipos de indicadores: los *índices propios*, basados en las creencias o comportamientos de cada uno de los sujetos de manera aislada, y los *índices relacionales*, que tengan en cuenta las creencias y los comportamientos de cada individuo en función de los de su grupo.

Índices propios

- Índice de confianza declarada

Recuperando lo establecido por Achmed y Salas (2007), este indicador tratará de medir el nivel de confianza que un individuo mismo dice tener frente a otras personas. En este caso, medirá, más concretamente, la confianza que tiene en él y los demás miembros de su grupo como grupo.

La confianza declarada, en el juego llevado a cabo en el presente estudio, ha sido medida a través de la cifra que los participantes tenían que aportar al investigador antes de cada ronda con la cantidad de euros que consideraban que iba a haber en el bote común tras las aportaciones de todos. Con la idea de que la confianza no esté influida por los procesos de cooperación o deserción que vengan posteriormente y, de este modo, el índice sea fiel reflejo del proceso cognitivo previo a la cooperación. Así pues:

Índice de confianza declarada

= Cantidad que se piensa que va a haber en el bote común la primera ronda

Sus valores oscilan entre 0 y 1.

La relación entre la confianza y el índice es directa, de tal forma que al aumentar una, aumenta el otro.

Índice de confianza real

En la misma dirección que el índice anterior, siguiendo con lo establecido por Achmed y Salas (2007), este indicador pretende medir la confianza verdadera de un individuo basándose en hechos y no en creencias. De este modo, dado que el sentimiento de confianza es considerado como el proceso cognitivo que antecede a la cooperación, para medir la confianza real de los sujetos de investigación se atenderá únicamente a la primera de las aportaciones que realizan, pues las siguientes estarán influidas por la dinámica cooperativa (o no) del grupo y no se podrán valorar enteramente en términos de confianza. Así pues:

IConfianzaReal = Aportación en la primera ronda

Sus valores oscilan entre 0 y 1.

La relación entre la confianza y el índice es directa, de tal forma que al aumentar una, aumenta el otro.

Índice de cooperación relativa:

A través de este indicador se mide el grado de cooperación en términos de aportación individual porcentual. No se tiene en cuenta la variación de capital sufrida ronda tras ronda pues tiene en cuenta, de forma aislada, la aportación porcentual de la cantidad que se posee al principio de las cuatro.

ICoopRelativa = $\frac{\text{Cantidad aportada individualmente en una ronda}}{\text{Cantidad disponible}}$

Sus valores oscilan entre 0 y 1.

La relación entre la cooperación y el índice es directa, de tal forma que al aumentar una, aumenta el otro.

Tras calcular este índice para cada una de las cuatro rondas jugadas por cada sujeto, se procede al cálculo de una media de éstas y así obtener el índice de cooperación relativa total

$$ICoopRelativaTotal = \frac{ICoopRelativa}{\text{Número de rondas}}$$

Índices relacionales

Índice de cooperación supeditada a la confianza declarada

Siguiendo con lo establecido por Achmed y Salas (2007), a través de este indicador lo que se trata de medir es el grado de confianza depositada en los demás participantes a la hora de aportar al bote común, es decir, la confianza declarada, en relación a la aportación individual.

$$ICoopSupeditadaConfianza = \frac{\text{Cantidad aportada individualmente en una ronda}}{\text{Cantidad que piensa que va a haber en el bote común}}$$

Resulta especialmente interesante el primer resultado, pues los siguientes están alterados por la experiencia de las rondas pasadas.

En cualquier caso, los valores oscilarán entre 0 y 1:

El 0 y valores cercanos a él indican la intención confesa de aprovecharse de las aportaciones de los demás jugadores en pro de un beneficio individual.

El 0,25 y los valores que se sitúan en torno a él (0,2 – 0,3) indican que el individuo que se mueve en esas cifras confía en que los demás aporten lo mismo que él.

De 0,3 a 1 indica que el sujeto está asumiendo que él va a aportar más que el resto de participantes, lo cual habla o bien de la ingenuidad del sujeto o bien de la fe de éste en la cooperación (por su aportación) pero no en sus compañeros.

Una posible limitación del juego presentado es que plantea la cuestión de la confianza enfocada sólo en el sentido del individuo al grupo y no como la suma de la confianza en cada uno de los sujetos que están participando con él, es decir, se pide una cifra que indique lo que cree cada sujeto que van a aportar el resto de participantes en conjunto y no lo que va a contribuir cada uno de ellos. Esto podría constituir una posible limitación por la incidentalidad de la muestra, puesto que dado que los individuos en la mayoría de los casos se conocían previamente, y por ello, han podido personalizar más la idea de cuánto va a aportar cada uno al bote común.

Dada esta posible limitación y que en muchas situaciones los participantes recalaron en la idea de que el segundo número que les era requerido no interfería en sus posibilidades de ganancia, pasaron a centrar sus energías y su tiempo en la cifra referida a su aportación monetaria, dejando a un lado la cantidad con que se iban a encontrar al final de la ronda en el bote común. Motivo por el cual ha sido desarrollado otro índice que atiende a la confianza y a la cooperación individual teniendo en cuenta el total de las aportaciones de la ronda anterior.

Índice de cooperación supeditada a la aportación del grupo

Como su propio nombre indica, a través de este indicador se pretende medir el grado en que los sujetos defraudan o cooperan en función de los niveles de cooperación y, por ello, confianza imperantes en el grupo de participantes en cada momento.

La forma de obtener este dato ha sido relacionando la aportación individual de los sujetos con la suma de las aportaciones totales en la ronda anterior, motivo por el que la primera ronda no entra a formar parte de este análisis.

$$ICoopSupeditataALaAportación = \frac{\text{Cantidad aportada individualmente en una ronda}}{\text{Suma de las aportaciones individuales de la ronda anterior}}$$

De tal modo que obtenemos el porcentaje que nos indica lo que supone cada una de las aportaciones en función del ambiente de confianza o desconfianza inmediatamente anterior.

Los valores más bajos se situarán cercanos (siempre superándolo) 0, lo que indicaría una intención de aprovecharse de la confianza existente (por poca que sea) en pro del beneficio propio y en lugar tener en cuenta el beneficio propio y el grupal.

Un valor que puede parecer razonable estaría en torno al 0,25, pues vendría a indicar la intención de continuidad de los niveles de cooperación y confianza existentes.

Aquellos valores que están entre el 0,30 y el 1 hablarían de sujetos dispuestos a aumentar los niveles de cooperación y confianza existentes en la ronda anterior a través de un incremento de la aportación.

Los valores que superan el 1 indican la misma idea de la intención de aumentar la cooperación y la confianza con la salvedad de que en rondas anteriores éstas eran especialmente bajas, por lo que el incremento de la aportación puede resultar desmesurado y, a priori, irracional.

Índice de deserción (al 15%)

A raíz del índice inmediatamente anterior, se calcula el índice de deserción, en el que se podrá observar el número de rondas que los sujetos han defraudado a sus compañeros o, dicho de otro modo, han cooperado un 15% en términos de *ICoopSupeditataALaAportación* o menos, pues se entiende que por debajo de ésta la deserción es consciente e intencionada. Así, por cada ronda los individuos que defrauden serán puntuados con un 1 y los que cooperen con un 0:

Si $ICoopSupeditataALaAportación \leq 15\%$ \rightarrow $IDeserción$ de la ronda $X = 1$

Si $ICoopSupeditataALaAportación > 15\%$ \rightarrow $IDeserción$ de la ronda $X = 0$

2. METODOLOGÍA

Para dar cuenta de estos comportamientos se ha recurrido a un tipo de metodología proveniente de la teoría de juegos, anteriormente explicada, dada la familiarización del investigador con ella y que, pese a las limitaciones con las que nos encontramos al convertir los comportamientos en números, es cierto que refleja bastante bien las ideas de egoísmo, individualización excesiva, cooperación y confianza comentados previamente.

2.1. Los juegos del bien público.

Así pues, el juego a llevar a cabo por parte de los sujetos de investigación consiste en un dilema del prisionero iterado. Dentro de éstos, se encuadra en los conocidos como juegos del bien público, caracterizados en primer lugar, porque los sujetos escogen secretamente cuántas fichas (en este caso dinero ficticio) van a aportar a un bote común. En segundo lugar, porque las fichas en el bote se multiplican por un factor (mayor a 1 y menor del número de jugadores) y en tercer lugar porque la recompensa obtenida de haber contribuido al bote, el bien público,

se reparte de manera equitativa entre los participantes, sumándose ésta al número de fichas que no han sido aportadas al bote.

De este modo la recompensa total del grupo se maximiza cuando todo el mundo contribuye con todas sus fichas al bote común. Sin embargo, en este tipo de juegos el equilibrio de Nash sería que ninguno de los participantes aportase nada al proyecto común. De tal forma que si en este tipo de juegos se aplicase una elección racional individual, éstos terminarían, teóricamente, con un total de cero contribuciones (Hauert y Szabo, 2003).

A pesar de estas circunstancias, lo más común a la hora de realizar este tipo de experimentos no es el equilibrio de Nash: los participantes tienden a añadir algo al bote pero las cantidades concretas son ampliamente variables. Lo que sí que ha sido observado es a medida que el juego se repite, los jugadores se acercan más al equilibrio de Nash (Janssen y Ahn, 2003)

Por otro lado, Gunnthorsdottir, Houser y McCabe (2007) presentan datos empíricos que prueban que, en altas tasas de interacciones entre personas que se guían por una racionalidad cooperativa o cuya disposición a cooperar es mayor puede conducir a mayores tasas de inversión en bienes públicos, teniendo en cuenta que en todo momento se busca del beneficio individual. Por lo que se puede concluir que la variedad de comportamientos en este tipo de juegos experimentales es realmente extensa.

2.2. *Explicación específica del juego ejecutado*

El juego elegido para el presente estudio proviene de Brañas-Garza y Espinosa (2011) y está encuadrado dentro del marco de estos juegos del bien público iterados. Su mecánica es la siguiente: se necesitan cuatro jugadores que no pueden interactuar entre ellos. Éstos son puestos en una situación en la que el investigador ha decidido entregarles un total de cien euros a cada uno que pueden o bien quedárselos o invertirlos en un proyecto común –entre los cuatro- de forma que por cada euro que pongan en el “bote”, cada jugador llevará 0,4 euros, con independencia de quién haya aportado el dinero. De tal forma que si todos aportan los 100 euros, habría un total de 400 euros en el bote y cada uno recibiría 160 euros; si nadie aportase ni un euro, el bote común quedaría vacío, por lo que cada uno de los participantes se quedaría con la misma cantidad de dinero; y si tres de los participantes aportasen todo su capital y el restante no aportase, en el bote entrarían 300 euros, de tal manera que saldrían 120 euros para cada uno, por lo que aquellos que aportaron todo su capital se quedarían con 120 euros, mientras que aquél que no aportó nada al bote obtendría el resultado de 220 euros al finalizar la ronda. Los participantes son informados al comienzo de que el juego se llevará a cabo durante cuatro rondas consecutivas.

Los motivos principales que han llevado a la elección de este juego como método de comprobación de las hipótesis anteriormente planteadas es la idoneidad con la que se pueden identificar los comportamientos de “defraudar” con el egoísmo achacado anteriormente a la influencia del modelo neoliberal, por seguir el principio de búsqueda del beneficio individual sin considerar la asociación con los demás como método para aumentar las ganancias, y el de “cooperar” con la cooperación en *modo-yo* entendida por Tuomo (2000, 2005 y 2011), pues si se consigue con ella podría obtenerse el mejor resultado en términos de grupo aunque éste no lo fuera a nivel individual, contraponiéndose de este modo al hecho de defraudar.

2.3. *Cuestionario*

Con el objetivo de obtener los datos suficientes de los sujetos de investigación y así poder llevar ésta a cabo, a parte del juego en el que participaron, se desarrolló un cuestionario cuyo objetivo era obtener la información sociodemográfica relacionada con las hipótesis planteadas. Es decir, la ideología acerca de la intervención económica del Estado en la economía (en términos de presencia de la empresa privada en los servicios sociales), los estudios cursados, la situación laboral y el recuerdo de voto; además de la edad y la procedencia de cada uno de los sujetos (Véase la Figura 3 del Anexo).

2.4. *Descripción de la muestra*

Se trata de una muestra incidental compuesta por 55 personas (56 menos una de la que no se pudieron obtener los datos sociodemográficos necesarios para llevar a cabo las comparaciones) de las cuales 42 eran hombres y 13 eran mujeres. Proceden en su mayoría de Valladolid (33) y de Madrid (18) y el rango de edad de los participantes en la investigación va desde los 18 años hasta los 72. No obstante, la media se sitúa en torno a los 30 años, pues 34 de los participantes no superan dicha edad. En lo relativo al nivel de estudios, se trata de una muestra en la que más de dos tercios (38) han alcanzado estudios superiores, mientras que el tercio restante (17) ha cursado estudios medios.

3. RESULTADOS

Al analizar los datos extraídos de los juegos realizados, a través de los índices desarrollados en el apartado inmediatamente anterior y en función de las divisiones de las variables relacionadas, presentadas en la exposición de las hipótesis (referidas al tipo de estudios cursados por los individuos, su relación con el mercado laboral y el trabajo, su ideología y, finalmente, su edad); se han obtenido los siguientes resultados:

3.1. Relación entre el tipo de estudios y el comportamiento egoísta

A la hora de comprobar el cumplimiento o no de la hipótesis planteada en torno al tipo de estudios de los participantes en esta investigación se ha encontrado que el número de personas que forman los dos grupos objeto de la comparación es lo suficientemente escaso como para no poder llevar a cabo pruebas paramétricas. Sin embargo, por esbozar una línea de discusión que apoye o desmienta la hipótesis planteada en este ámbito, se han llevado a cabo pruebas no paramétricas, como es la Prueba U de Mann-Whitney apreciable en la Tabla 1, para los distintos índices desarrollados que permitan observar la significatividad de la relación entre la variable planteada y éstos.

Tabla 1.

Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes para la variable tipo de estudios.

Hipótesis nula	Sig.	Decisión
La distribución del <i>Índice de confianza declarada</i> es la misma entre las categorías Humanidades y Economía	0,710	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de confianza real</i> es la misma entre las categorías Humanidades y Economía	0,011	Rechazar la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de cooperación relativa total</i> es la misma entre las categorías Humanidades y Economía	0,003	Rechazar la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de cooperación supeditada a la confianza declarada</i> es la misma entre las categorías Humanidades y Economía	0,414	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de cooperación supeditada a la aportación</i> es la misma entre las categorías Humanidades y Economía	0,260	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de deserción (al 15%)</i> es la misma entre las categorías Humanidades y Economía	0,106	Retener la hipótesis nula

Fuente: elaboración propia

De este modo queda probado, con un nivel de confianza del 95% y a través de pruebas no paramétricas, que aquellos participantes cuyos estudios han ido más enfocados al ámbito de las humanidades han tenido una puntuación significativamente distinta en los índices de *Confianza real* y *Cooperación relativa total*, a la de aquellos que optaron por estudios de corte más económico, ya fuera a nivel medio o superior.

Una vez comprobados los rangos promedio de los distintos grupos en relación al *Índice de confianza real* evidencia la adecuación de la hipótesis planteada en este sentido pues el grupo denominado por sus estudios *Humanidades* registra un valor de 11, mientras que *Economía* muestra un rango de 5.22⁹.

Al chequear los rangos promedio de los distintos grupos en el *Índice de cooperación relativa total* comprobamos que el valor mostrado por el grupo definido como *Humanidades* es de 11.5, mientras que el mostrado por el grupo denominado *Economía* es de 5, menos de la mitad¹⁰. Lo cual apunta al cumplimiento de la hipótesis que pronosticaba que aquellos cuyos estudios estuvieran ubicados en el campo de la economía tendrían un comportamiento más egoísta que los que hubieran cursado estudios de carácter humanista.

3.2. *Relación entre el tipo de trabajo y el comportamiento egoísta*

Nuevamente, en la comprobación del cumplimiento o no de la hipótesis planteada en torno al tipo de trabajo de los sujetos de investigación se ha visto que el número de personas que forman los dos grupos objeto de la comparación no es lo suficientemente amplio como para poder llevar a cabo pruebas paramétricas, motivo por el que se recurrirá a las pruebas no paramétricas para comprobar en la medida de lo posible el cumplimiento o incumplimiento de las hipótesis planteadas al respecto del trabajo.

Si se lleva a cabo contraste de distribuciones U de Mann-Whitney entre los dos grupos presentados en la hipótesis (aquellos que no han trabajado nunca y los que lo hacen esporádicamente en contraposición de los que trabajan por cuenta propia o tienen altos cargos) se observa que no existe diferencia alguna a la hora de puntuar en los distintos índices desarrollados, pues, como se muestra en la Tabla C del Anexo, no existen diferencias significativas para un nivel de confianza del 95%.

No obstante, si obviamos la reagrupación hecha para la comprobación del cumplimiento de la hipótesis y comprobamos la relación de las puntuaciones en los distintos índices desarrollados en función de los tipos de trabajo definidos (Autónomo-Directivo-Trabajo estable no directivo-Trabajo esporádico y No haber trabajado) como se hace en la Tabla D del Anexo, encontramos que sí existen diferencias significativas entre los distintos grupos, para un nivel de confianza del 95%, en el *Índice de cooperación relativa total*. Sin embargo, no sigue el orden esperado por lo propuesto en las hipótesis:

⁹ Tal y como puede apreciarse en la Tabla A del Anexo, que recoge las diferencias de los rangos promedio para el *Índice de confianza real* entre los grupos Humanidades y Economía.

¹⁰ Tal y como puede apreciarse en la Tabla B del Anexo, que recoge las diferencias de los rangos promedio para el *Índice de cooperación relativa total* entre los grupos Humanidades y Economía

Tabla 2.

Rangos promedio del Índice de cooperación relativa total para la variable tipo de trabajo.

	Grupos	Rango promedio
Índice de cooperación relativa total	No ha trabajado nunca	24,4
	Trabaja esporádicamente	34,16
	Trabajo fijo por cuenta ajena	25,75
	Desempeña un alto cargo	29,5
	Trabaja por cuenta propia	4,67

Fuente: elaboración propia

Atendiendo a lo que nos muestra la Tabla 2, podemos afirmar con claridad que es cierto que los trabajadores por cuenta propia muestren unos niveles más bajos de cooperación relativa y, por tanto, un mayor nivel de egoísmo tal y como se propone en las hipótesis. Sin embargo, esto mismo no puede ser afirmado para aquellos que desempeñan un alto cargo/han emprendido una carrera profesional.

Por otro lado, también parece posible afirmar que aquellos que trabajan esporádicamente muestran elevados índices de cooperación relativa, tal y como establece la hipótesis. Pero no se puede decir lo mismo de aquellos que no han trabajado nunca, pues parecen mostrar unos niveles de cooperación relativa similares que aquellos que tienen un trabajo fijo por cuenta ajena (sin ser directivo) y quienes desempeñan un alto cargo.

3.3. *Relación entre la ideología y el comportamiento egoísta*

En primer lugar, y de modo que quede corroborado lo establecido anteriormente acerca de la relación entre la dicotomía izquierda-derecha y el significado económico de ésta a día de hoy, la Tabla 3 muestra un análisis de correlación bivariado entre las variables “Recuerdo de Voto” e “Ideología económica”.

Tabla 3. Correlación bivariada entre las variables “Recuerdo de Voto” e “Ideología económica”.

		Recuerdo de voto	Ideología económica
Recuerdo de voto	Correlación de Pearson	1	-0,762**
	Sig.(bilateral)		0,000
Ideología económica	Correlación de Pearson	-0,762**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	

** La correlación es significativa al 99% de confianza

Fuente: elaboración propia

Como puede verse, la relación es significativa a un 99% de confianza y tal y como indica el estadístico Eta cuadrado¹¹, esta relación es muy potente (0,688). Por lo que sí, queda establecido también a través de los sujetos de investigación la relación existente entre la dicotomía política de izquierda-derecha y la opinión económica sobre la intervención del Estado.

Recuerdo de voto

Entrando en el análisis propuesto en la hipótesis relativa al recuerdo de voto, se observa que, de nuevo, existen diferencias significativas entre aquellos que votaron a la izquierda y aquellos que votaron a la derecha en los índices de *Confianza Real* y *Cooperación Relativa total*¹².

Al comprobar el sentido de las diferencias se puede ver que en ambos índices se cumple lo establecido por las hipótesis, pues como se aprecia en la Tabla 4, los votantes de aquellos partidos considerados de derechas tienen unos niveles de *confianza real* y unas tasas de *cooperación relativa* menores que los votantes de aquellos partidos considerados de izquierdas.

Tabla 4. Diferencia de medias en los índices de *Confianza real* y *Cooperación relativa total* para la variable “Recuerdo de voto”.

	Grupo	Valor medio
Índice de confianza real	Votantes de partidos de izquierdas	63,17
	Votantes de partidos de derechas	42,17
Índice de cooperación relativa total	Votantes de partidos de izquierdas	51,37
	Votantes de partidos de derechas	35,95

Fuente: elaboración propia

Ideología económica

Una vez más, a la hora de dar cuenta de la significatividad de las diferencias existentes entre aquellas personas cuya opinión tiende a la regulación del Estado en materia económica y aquellos sujetos cuya opinión tiende a un modelo de organización económica privado, se

¹¹ Mostrado en la Tabla E del Anexo.

¹² Tal y como muestra la Tabla F del Anexo, que recoge la prueba t para muestras independientes para el *Índice de confianza real* y el *Índice de cooperación relativa total* entre los grupos Izquierda y Derecha, de la variable “Recuerdo de voto”.

observa que los dos índices en los que esta significatividad puede encontrarse es en el *Índice de confianza real* y el *Índice de cooperación relativa total*¹³

En la Tabla 5, también puede verse, como era de esperar por haber sido comprobado en el apartado inmediatamente anterior, cómo el sentido de las diferencias entre las medias de los valores recogidos en ambos índices, tanto por los que creen en la regulación estatal como por los que creen en un modelo privado, se corresponde con la planteada en las hipótesis: aquellos que creen en un modelo privado tienen unas tasas de confianza real y de cooperación relativa menores que quienes creen en un modelo más regulado en lo económico por parte del Estado.

Tabla 5. *Diferencia de medias en los índices de Confianza real y Cooperación relativa total para la variable “Ideología económica”.*

	Grupo	Valor medio
Índice de confianza real	Modelo económico más regulado	65,16
	Modelo económico menos regulado	39,91
Índice de cooperación relativa total	Modelo económico más regulado	52
	Modelo económico menos regulado	35,36

Fuente: elaboración propia

3.4. *Relación entre la edad y el comportamiento egoísta*

La comparación de medias llevada a cabo entre los dos grandes grupos de edad, mayores de 30 y menores de 30, resulta no ser significativa para ninguno de los índices desarrollados. No obstante, sí que es posible observar que la hipótesis de que la gente más mayor, por haber socializado más dentro de un sistema que prima el comportamiento individual sobre el colectivo, tiende a tener niveles menores de *Confianza Real* y comportamientos más egoístas en los índices de *Cooperación Relativa Total*, tal y como muestran las Tablas 6 y 7.

Tabla 6. *Diferencia de medias en el Índice de Confianza real para la variable “Edad”*

	Grupo	Valor medio
Índice de confianza real	Menores de 30 años	57,49
	Mayores de 30 años	31,17

Fuente: elaboración propia

¹³ Como puede verse en la Tabla G del Anexo, en la que se recoge la prueba t para muestras independientes para el *Índice de confianza real* y el *Índice de cooperación relativa total* entre los grupos que creen en un modelo económico más regulado y los que creen en un modelo económico menos regulado, de la variable “Ideología económica”.

Tabla 7. Diferencia de medias en el *Índice de Cooperación relativa total* para la variable “Edad”.

Índice de cooperación relativa total	Grupo	Valor medio
	Menores de 30 años	48,83
	Mayores de 30 años	38,49

Fuente: elaboración propia

4. DISCUSIÓN

Siempre tomando en cuenta las limitaciones en cuanto al tamaño y la representatividad de la muestra con las que cuenta esta investigación, de los resultados obtenidos, se ha podido llegar a las siguientes conclusiones:

Tal y como se propone en la hipótesis principal y gracias de las comparaciones llevadas a cabo a través del *Índice de cooperación relativa*, es posible afirmar que existen diferencias significativas en los grados de cooperación y, por tanto, de egoísmo entre aquellas personas cuya socialización ha estado más influida por el neoliberalismo, en términos de estudios, trabajo (aunque no exactamente como se planteaba al comienzo) e ideología; y aquellas cuya socialización ha estado más desligada de este sistema económico; pues este indicador muestra, al analizar las variables ya mencionadas, diferencias significativas en el sentido planteado al comienzo de la investigación.

En relación a la cuestión de la confianza, también han podido ser comprobado dos cuestiones: por un lado, que en ninguno de los casos el *Índice de confianza declarada* ha sido significativamente distinto entre los grupos comparados, lo cual nos podría llevar a pensar que la no cooperación podría estar explicada por la influencia directa del sistema en la búsqueda individual de beneficios. Sin embargo, por otro lado, se aprecia que entre los grupos comparados en las variables relativas al tipo de estudios y a la ideología sí existían diferencias significativas en la dirección planteada por las hipótesis en el *Índice de confianza real*. Lo cual, podría indicarnos todo lo contrario. No obstante, al estar éste constituido en torno a la aportación real, no es posible dilucidar si realmente se trata de una pérdida de confianza por la búsqueda generalizada del bien individual que permea desde la sociedad o, directamente, por la búsqueda del bien individual por encima del colectivo (incluso cuando el colectivo es más beneficioso en cifras absolutas). De este modo, queda sin resolver el motivo que lleva a los que no cooperan a incurrir en este comportamiento.

Esto, al menos, sí que da cuenta de la incoherencia que parecen mostrar los distintos grupos en los que han sido divididas las variables “tipo de estudios” e “ideología”, pues si bien no encontramos diferencias significativas en los niveles de confianza declarada, sí que lo hacemos en los niveles de confianza real. Lo cual indica que estar encuadrado en un grupo u otro no tiene implicaciones a la hora de decir que se confía pero sí que las tiene en el hecho fehaciente de confiar.

Esta incoherencia, si atendemos a la comparación de las medias de los distintos grupos en que se divide la variable ideología (pues para la variable tipo de estudios no ha podido ser comprobado por tratarse de pruebas no paramétricas), se explicada desde dos puntos de vista: aquellos cuyo voto se dirige a los partidos de derechas y creen en un modelo de organización económica menos regulada, dicen que confían, porcentualmente, más de lo que realmente confían de facto; mientras que aquellos cuyo voto se dirige a partidos considerados de izquierdas confían más de facto de lo que declaran confiar. En el caso de aquellos que creen en un modelo de organización económica más regulada (al menos en los servicios sociales), no se aprecian diferencias significativas para un nivel de confianza del 95%, sin embargo, al comparar las medias se aprecia el mismo comportamiento que entre quienes votan a los partidos considerados de izquierdas¹⁴ (ver Tablas H e I del Anexo).

Otra relación que en este caso sí que podemos establecer es la que vincula la *confianza real* con la *cooperación relativa*: en la misma dirección que se exponía en las premisas propuestas al comienzo del trabajo para explicar los motivos que llevan a la no cooperación, y a través de los correspondientes análisis estadísticos (ver Figura 4 del Anexo), queda patente que la confianza real, por conformar el proceso anterior a la cooperación (relativa), influye de manera directa en la cooperación. De tal modo que cuanto mayor sea la primera, mayor será la segunda.

De un modo diferente se comportan los participantes si atendemos a los índices de tipo relacional, que subordinan la cooperación o bien a la confianza declarada o bien a la aportación previa. En ninguno de los análisis llevados a cabo, las diferencias encontradas entre los grupos comparados han sido significativas y eso puede tener la siguiente explicación:

En primer lugar, en el *Índice de cooperación supeditado a la confianza declarada*, las diferencias no resultan significativas porque recordemos que para puntuar bajo en este índice hay que tener “la intención confesa de aprovecharse de las aportaciones de los demás jugadores en pro de un beneficio individual”, mientras que para puntuar alto venía a decir que se asumía el individuo objeto de estudio iba a aportar más que el resto de participantes, lo cual habla de la ingenuidad del sujeto. Lo cual viene a afirmar que, o bien aquellos más socializados en el sistema neoliberal no tienen una intención confesa de aprovecharse de las aportaciones de los demás, es decir, si defraudan no es que lo hagan de deliberadamente; o bien los menos socializados en el neoliberalismo no son tan ingenuos como para cooperar pensando que van a ser defraudados, o, como me inclino a pensar, ambas.

¹⁴ Ver Tablas H e I del Anexo, que recogen una comparación de medias entre los índices de *Confianza declarada* y *Confianza real* para las variables Recuerdo de voto e Ideología económica, respectivamente.

En segundo lugar, en el *Índice de cooperación supeditada a la aportación*, las diferencias tampoco resultan significativas porque tal y como está planteado, para puntuar alto en este indicador se han de aportar continuamente altas cantidades cuando la aportación previa es baja, lo cual parece ir en contra de la búsqueda del beneficio (ya sea éste individual o colectivo); y para puntuar bajo se ha de contribuir poco continuamente cuando la cantidad aportada por el grupo es elevada, lo cual, como indican Janssen y Ahn (2003), es muy difícil de ver, pues cuando aparecen comportamientos egoístas o defraudadores la cooperación suele caer en picado en dirección al Equilibrio de Nash¹⁵. Es por ello que resulta muy complicado obtener cualquier tipo de significatividad en la comparación de los valores, pues además el hecho de que el índice no oscile entre 0 y 1 sino que se pueda llegar, como se ha hecho en algún caso, a valores de 6.67, falsea los resultados.

Por estos motivos fue diseñado el *Índice de deserción (al 15%)*, que, pese a que con él se corrigen las limitaciones del indicador anterior, tampoco muestra diferencias significativas. No obstante, las medias sí que apuntan en la dirección en que plantean las hipótesis, por lo que es posible que si el número de rondas fuese superior, estas diferencias podrían llegar a ser significativas.

Así pues, y reiterando el conocimiento de las limitaciones con las que contaba esta investigación, lo que modestamente queda reflejado en este estudio puede ser sintetizado en tres afirmaciones:

Por un lado, volver a subrayar que la hipótesis principal, planteada en el primer apartado, se cumple. Si bien es cierto que no todas las hipótesis específicas se cumplen del modo en que están planteadas, la idea de que *aquellas personas cuya socialización ha sido más neoliberal muestran comportamientos más egoístas (menos cooperativos) que las personas cuya socialización ha estado menos marcada por la ideología neoliberal* queda demostrada.

A través de este trabajo no puede establecerse de manera definitiva el motivo por el que no se coopera: dada la contraposición de los índices de confianza desarrollados no se puede afirmar que sea exclusivamente por la búsqueda del beneficio individual o por la reducción de confianza que provoca esa búsqueda generalizada del beneficio individual. Probablemente ambas estén en el centro de la explicación pero haría falta más investigación para dilucidar qué es lo que determina tanto la una y como la otra. Sin embargo, lo que sí se puede establecer es que la confianza es imprescindible para que se dé la cooperación.

Queda patente también, gracias a los índices relacionales, la falta de mala fe en los comportamientos de los sujetos de investigación. Es decir, que a diferencia de lo que podía creerse al comienzo del estudio, aquellos más socializados en el neoliberalismo no cuentan

¹⁵ Tal y como muestra la Figura 4 del Anexo, extraída de Gómez Portillo (2013, p.25)

con la pretensión premeditada de defraudar al resto de los participantes. No obstante, se hace necesario recalcar que esta idea de intencionalidad en los comportamientos defraudadores es la que se achaca a los inversores financieros y no tanto a aquellas personas en quienes la influencia neoliberal más ha permeado, pero debido a restricciones en el acceso a una muestra dedicada al sector financiero, la hipótesis se desplazó de los primeros a los segundos. Por ello, todavía quedaría comprobar si en estos inversores financieros sí existe una intencionalidad al defraudar.

Algo que también ha de ser subrayado es que, debido a la incidentalidad de la muestra y a la gran cantidad de matices cognitivos que se escapan al plasmar un comportamiento en un número, las conclusiones anteriormente presentadas han de ser tenidas en cuenta con un cierto grado de moderación. Lo cual no quita para que, dados los resultados obtenidos, quede abierta una vía de investigación de lo más útil e interesante.

Por último, y a modo de reflexión final, de lo más grandilocuente, eso sí; desde un punto de vista personal sería necesario una actualización de los principios de la economía moderna tal y como la presentó Adam Smith hace más de 300 años, pues como probó el premio nobel de economía John Nash, no es únicamente la ambición individual la que beneficia al bien común, sino la búsqueda combinada del beneficio individual y colectivo.

REFERENCIAS

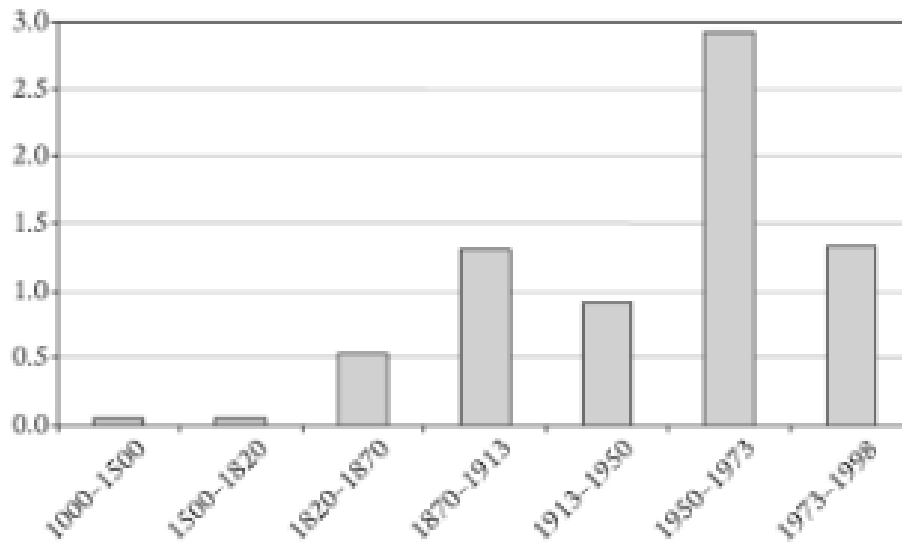
- Achmed, A. y Salas, O. (2007). Cooperación y confianza: análisis comparativo en economía experimental. *Revista CIFE*. 12(9). 9-23.
- Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza Universidad. (Original 1984)
- Barnett, C. (2010). Publics and markets: What's wrong with neoliberalism. En SJ Smith, R. Pain, SA Marston and JP Jones III (eds.) *The SAGE Handbook of Social Geographies*, 269-297.
- Bavaresco, A. (2003). La crisis del estado-nación y la teoría de la soberanía en Hegel. *Recerca. Revista de pensamiento y análisis*, 3, 55-80. Recuperado de: <http://www.raco.cat/index.php/RecercaPensamentAnalisi/article/view/106716/153085> [Consultado: 5/11/2016]
- Binmore, K (1993). *Teoría de juegos*. Madrid: McGraw-Hill, S.A.
- Brañas-Garza, P. and Espinosa, M. (2011). Unraveling Public Good Games. *Games*, 2(4), 434-451.
- Briales, A. (2015). *El tiempo superfluo. Una sociología crítica del desempleo. El caso de España (2007 – 2013)*. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.
- Carew, A. (1987). *Labour under the Marshall Plan: the politics of productivity and the marketing of management science*. Manchester. Manchester University Press.
- Crespo, E. y Serrano, M. A. (2012). La psicologización del trabajo: la desregulación del trabajo y el gobierno de las voluntades. *Teoría y crítica de la psicología*, (2), 33-48.
- Croizer, M. J., Huntington, S. P. y Watanuki, J. (1975). *The crisis of democracy*. New York: New York University Press.
- Elster, J. (1991). *El Cemento de la Sociedad*. Barcelona: Gedisa,
- Fernández Rodríguez, F. (2005). *Teoría de juegos: análisis matemático de conflictos*. Trabajo presentado en el Curso Interuniversitario “Sociedad, Ciencia, Tecnología y Matemáticas”. Gran Canaria. Recuperado de: <https://imarrero.webs.ull.es/sctm05/modulo1lp/5/ffernandez.pdf> [Consultado: 01/11/2016]
- Flores, L. (2012). The American University and the Establishment of Neoliberal Hegemony: The Persistence of Institutional Habits. *Berkeley Undergraduate Journal*. 25(2), 49-73.
- Galafassi, G. P. (2002). Tribulaciones, lamentos y ocasos de un tonto país imaginario: El mercado como único y último sentido posible. *Theomai: estudios sobre sociedad, naturaleza y desarrollo*, (Número especial), Recuperado de: <http://revista-theomai.unq.edu.ar/numespecial2002/artgalafassinumesp.htm> [Consultado: 23/10/2016]

- Galafassi, G. (2004). Argentina: neoliberalismo, utilitarismo y crisis del Estado-nación capitalista". *Herramienta*, (26), 52-78.
- Gómez Portillo, I. (2013). *La evolución de la cooperación y el origen de la sociedad humana*. Universitat Autònoma de Barcelona. Barcelona. Recuperado de: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/129280/igp1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Consultado: 6/9/2016]
- Gómez Rodríguez, A. (2003). Cooperación en un mundo de egoístas. *Revista laguna*. 13. 85-99.
- Grez, S. (1995). *La "cuestión social" en Chile. Ideas y debates precursores (1804-1902)*. Santiago de Chile: DIBAM, Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.
- Güemes, C. (2015): Neoliberalismo, políticas de bienestar y confianza social. Una mirada desde el caso argentino; notas preliminares. En González Leandri, R., González Bernaldo de Quirós, P. y Galera, A. (coord.) *Regulación social y Estado en América Latina. Del liberalismo al neoliberalismo (Siglo XIX-XXI): saberes, actores e instituciones*. (pp. 426-454). Madrid: Ed. Polifemo.
- Gunnthorsdottir, A., Houser, A. D., McCabe, K. (2007). Dispositions, history and contributions in public goods experiments. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 62(2), 304–315.
- Hauert, C. y Szabo, G. (2003). Prisoner's dilemma and public goods games in different geometries: compulsory versus voluntary interactions. *Complexity*, 8(4), 31-38.
- Helpman, E. (2004): *El Misterio del Crecimiento económico*. Barcelona: ed. Antoni Bosch.
- Hobbes, T. (2003). *Leviathan*. Buenos Aires: Losada. (Original 1651).
- Jansen, M. y Ahn, T. K. (2003). Adaptation vs. Anticipation in Public-Good Games. *American Political Science Association*. 1-44. Recuperado de: http://citation.allacademic.com/meta/p_mla_apa_research_citation/0/6/4/8/2/pages64827/p64827-1.php [Consultado 25/10/2016].
- Knack, S. y Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4). 1251-1289.
- Kropotkin, P. (2005). *El apoyo mutuo*. Santiago de Chile: Instituto de estudios anarquistas. (Original 1902).
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. y Vishny, R. W. (1997). Trust in Large Organizations. *The American Economic Review*. 82(2). 333-338.
- Lechner, N. (2000). Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social. *Instituciones y desarrollo*, (7), 7-34.
- Martín-Baró, I. (1983). *Acción e ideología. Psicología Social desde Centroamérica*. San Salvador: UCA Editores.
- Montero, J.R., Zmerli, S. y Newton, K. (2008). Confianza social, confianza política y satisfacción con la democracia. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. (122). 11-54.

- Moreno, F. (1993). Cooperación al desarrollo. Conceptualización psicosocial. [Cooperation to the development: Psychosociological conceptualization]. *Intervención Psicosocial*. 2(4), 39-46.
- Morris, J. (1966). *Elite, Intellectuals and Consensus: A study of the Social Question and the Industrial Relations System in Chile*. Geneva, New York: W.F. Humphrey Press.
- Nash, J. F. (1950). Equilibrium points in n-person games. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 36(1), 48-49.
- Nyks, K. Hutchison, P.D. y Scott, J. P. (Productores), Nyks, K. Hutchison, P.D. y Scott, J. P. (Directores) (2015). *Requiem for the American dream*. Estados Unidos. PF Pictures.
- Pérez, R. (2015). *Teoría, juegos y teoría de juegos*. Recuperado de: http://www.cienciorama.unam.mx/a/pdf/420_cienciorama.pdf [Consultado: 15/10/2016]
- Prieto, C. (2007). Trabajo. En Barañano A., García J. L., Cátedra M. y Devillard M. J. (2007), *Diccionario de relaciones interculturales*. Madrid: Editorial Complutense.
- Powell, L. (23/08/1971). Memorando confidencial: ataque al sistema americano de libre empresa. Recuperado de: <http://rebellion.org/noticia.php?id=158701> [Consultado: 10/10/2016]
- Putnam, R. (1995), Bowling Alone, America's Declining Social Capital, *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78.
- Rajamoorthy, T. (2004). Bretton Woods y el triunfo de la hegemonía de Estados Unidos. *Revista del Sur*, (155-156), 6-9.
- Ricart I Costam J. E. (1998). Una introducción a la teoría de juegos. *Cuadernos económicos de ICE*, (40), 9-40.
- Schneider, T. (2007). *Morally motivated critique of the construct of Neoliberalism-An obstacle to appropriate Global Governance?* Munich: Grin Verlag.
- Smith, A. (2007). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Amsterdam: Metalibri (original 1776).
- Tuomo, R. (2000). *Cooperation: a philosophical study*. Dordrecht: Springer-Science & Business Media B.V.
- Tuomo, R. (2005). Two basic kinds of cooperation. En Vanderveken, D. (2005). *Logic, thought and action*. (pp. 79-107), Netherlands: Springer.
- Tuomo, R. (2011). Cooperation as Joint Action. *Analyse & Kritik*, 33(1). 65-86. Recuperado de: http://analyse-und-kritik.net/2011-1/AK_Tuomela_2011.pdf [Consultado: 11/9/2016]
- Von Neumann, J. y Morgenstern, O. (1944) *The Theory of Games and Economic Behavior*. New Jersey: Princeton University Press.
- Weber, M. (1949). *The methodology of social sciences*. Nueva York: Free Press.

ANEXO

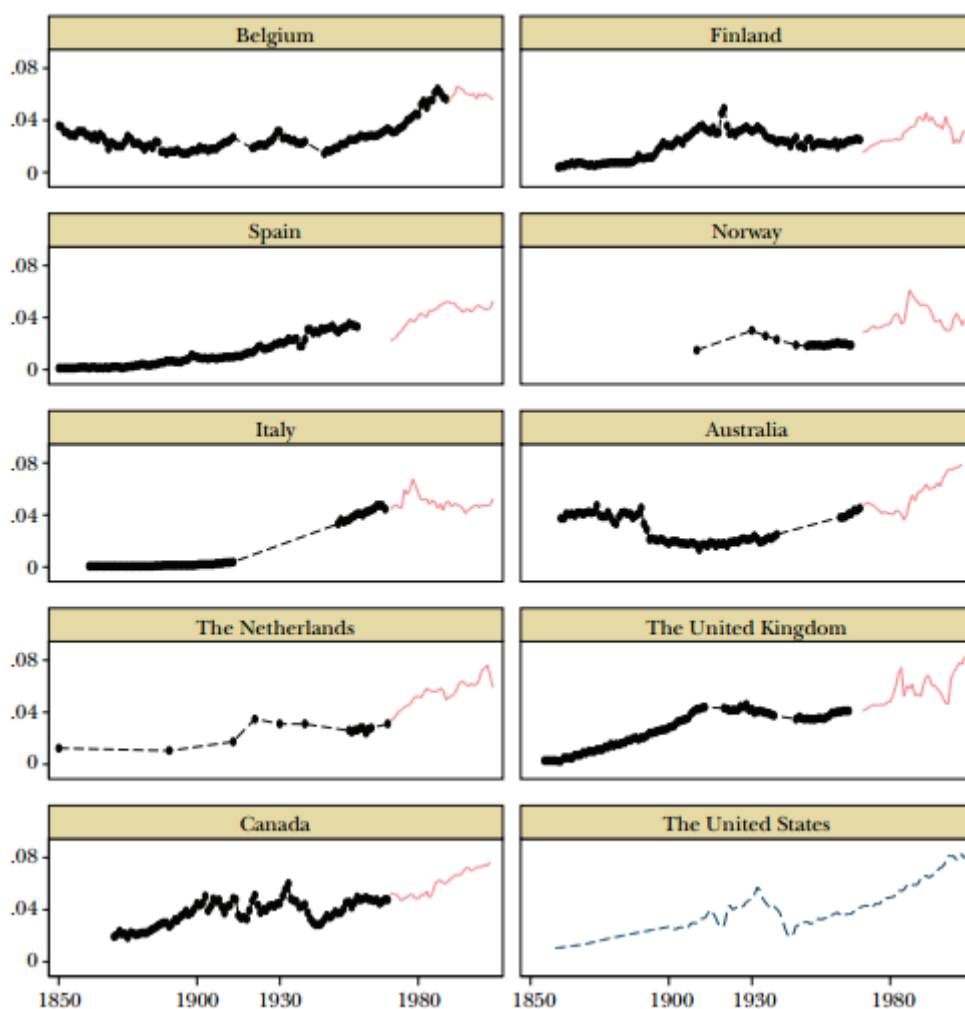
Figura 1. *Tasa de crecimiento de la renta per cápita: media mundial.*



Fuente: Helpman, E. (2004). *El misterio del crecimiento económico*. Barcelona: ed. Antoni Bosch.¹⁶

¹⁶ Datos procedentes de Maddison, A. (2001). *Growth and Interaction in the World Economy. The Roots of modernity*. Washington D. C.: AEI Press.

Figura 2. Cuota histórica de ingresos del sector financiero, 1850 – 2007.



Fuente: Philippon, T. y Reshef, A. (2013). An International Look at the Growth of Modern Finance. *Journal of Economic Perspectives*. 27, (2), 73–96.¹⁷

¹⁷ Tal y como describen Philippon y Reshef al aclarar las fuentes de esta figura, la serie histórica es en su mayoría de Smits, Woltjer, y Ma (2009) y de diversas fuentes estadísticas históricas: Australia en 1861-1939 a partir Vamplew (1987); Canadá en 1870 -1926 de Urquhart (1993) y en 1926 -1976 de Statistics Canada; Italia en 1958 -1968 del Istituto Centrale di Statistica (varios años); Los Países Bajos en 1921-1969 de Office Statistique des Communautés Européennes (1966) y den Bakker y de Gijt (1990); Noruega en 1910 -1960 de la Oficina Central de Estadísticas de Noruega, las estadísticas históricas de 1968 (1969). los datos son modernas ya sea desde STAN (OCDE) o KLEMS UE.

Tabla A.

Rangos promedio del Índice de confianza real para la variable tipo de estudios.

Índice de confianza real	Grupo	Rango promedio
	Humanidades	11
Economía	5,22	

Fuente: elaboración propia

Tabla B.

Rangos promedio del Índice de cooperación relativa total para la variable tipo de estudios.

Índice de cooperación relativa total	Grupo	Rango promedio
	Humanidades	11,5
Economía	5	

Fuente: elaboración propia

Tabla C.

Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes para la variable tipo de trabajo (No trabajan o lo hacen esporádicamente y altos cargos o trabajadores por cuenta propia).

Hipótesis nula	Sig.	Decisión
La distribución del <i>Índice de confianza declarada</i> es la misma entre las categorías No trabajan o lo hacen esporádicamente y altos cargos o trabajadores por cuenta propia	0,457	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de confianza real</i> es la misma entre las categorías No trabajan o lo hacen esporádicamente y altos cargos o trabajadores por cuenta propia	0,168	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de cooperación relativa total</i> es la misma entre las categorías No trabajan o lo hacen esporádicamente y altos cargos o trabajadores por cuenta propia	0,180	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de cooperación supeditada a la confianza declarada</i> es la misma entre las categorías No trabajan o lo hacen esporádicamente y altos cargos o trabajadores por cuenta propia	0,639	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de cooperación supeditada a la aportación</i> es la misma entre las categorías No trabajan o lo hacen esporádicamente y altos cargos o trabajadores por cuenta propia	0,907	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de deserción (al 15%)</i> es la misma entre las categorías No trabajan o lo hacen esporádicamente y altos cargos o trabajadores por cuenta propia	0,238	Retener la hipótesis nula

Fuente: elaboración propia

Tabla D.

Prueba U de Mann-Whitney de muestras independientes para la variable tipo de trabajo.

Hipótesis nula	Sig.	Decisión
La distribución del <i>Índice de confianza declarada</i> es la misma entre las categorías Tipo de trabajo	0,064	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de confianza real</i> es la misma entre las categorías Tipo de trabajo	0,060	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de cooperación relativa total</i> es la misma entre las categorías Tipo de trabajo	0,044	Rechazar la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de cooperación supeditada a la confianza declarada</i> es la misma entre las categorías Tipo de trabajo	0,121	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de cooperación supeditada a la aportación</i> es la misma entre las categorías Tipo de trabajo	0,055	Retener la hipótesis nula
La distribución del <i>Índice de deserción (al 15%)</i> es la misma entre las categorías Tipo de trabajo	0,119	Retener la hipótesis nula

Fuente: elaboración propia

Tabla E.

Eta cuadrado entre Recuerdo de voto e Ideología económica

Recuerdo de voto * Ideología económica	Eta cuadrado
	0,688

Fuente: elaboración propia

Tabla F.

Prueba t para muestras independientes para la variable Recuerdo de Voto

	Sig. (bilateral)
Índice de confianza real	0,036
Índice de cooperación relativa total	0,039

Fuente: elaboración propia

Tabla G.

Prueba t para muestras independientes para la variable Ideología económica

	Sig. (bilateral)
Índice de confianza real	0,007
Índice de cooperación relativa total	0,024

Fuente: elaboración propia

Tabla H.

Comparación de medias entre los índices de Confianza declarada y Confianza real para la variable Recuerdo de voto.

	Índice de Confianza declarada	Índice de Confianza real	Significación al 95% de confianza
Votantes de partidos considerados de izquierdas (Menos neoliberal)	52,18	65,16	0,037 → Diferencia Significativa
Votantes de partidos considerados de derechas (Más neoliberal)	57,17	38,91	0,014 → Diferencia Significativa

Fuente: elaboración propia

Tabla I.

Comparación de medias entre los índices de Confianza declarada y Confianza real para la variable Ideología económica.

	Índice de Confianza declarada	Índice de Confianza real	Significación al 95% de confianza
Modelo económico más regulado (Menos neoliberal)	52,18	65,16	0,080 → Diferencia No Significativa
Modelo económico menos regulado (Más neoliberal)	57,17	38,91	0,013 → Diferencia Significativa

Fuente: elaboración propia

Figura 4. Núcleo del problema cooperativo tradicionalmente considerado en la literatura



Fuente: Gómez Portillo, I. (2013). *La evolución de la cooperación y el origen de la sociedad humana*. Universitat Autònoma de Barcelona. Barcelona. <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/129280/igp1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>