

El Individualismo Económico y el Capital Social en Tiempos de Pandemia

Economic Individualism and Social Capital in Times of Pandemic

Mario Miguel Carrillo Huerta

Correspondencia: mmch@prodigy.net.mx
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Fecha de recepción:
10-noviembre-2021

Fecha de aceptación:
31-mayo-2022

Resumen

La pandemia de la COVID-19, atribuida a una degradación ambiental propiciada por los humanos, confinó a los ciudadanos del mundo, durante casi dos años, en sus hogares, mostrando con ello el descuido del sector salud en los países. El objetivo de este artículo es proponer el tipo de políticas que, con base en la naturaleza del comportamiento humano, ayuden a resolver con éxito problemas globales en el futuro, partiendo del ejemplo de la pandemia. El marco teórico usado es el del Capital Social; se hizo un análisis económico en los enfoques, ortodoxo y del comportamiento al abrigo de la pregunta ¿individualismo o colaboración? Se analizó la situación de Estados Unidos y México. De acuerdo con los resultados, las variables que tienen que ver con la colaboración social, tales como el capital social, el PIB o el desarrollo, que se construyen con la participación de la sociedad en general, facilitan el combate de problemas globales como la pandemia; mientras que los impactos económicos negativos contribuyen al deterioro de las relaciones entre los miembros de la sociedad y magnifican los efectos de los impactos en la salud causados por la enfermedad. Se concluye que el capital social es producto directo de la colaboración de los integrantes de la sociedad y, por lo tanto, no refleja el individualismo económico.

Palabras clave: COVID-19, capital social, individualismo, colaboración, política pública.

Abstract

The COVID-19 pandemic, attributed to human-induced environmental degradation, confined the world's citizens to their homes for almost two years, showing the neglect of the health sector in countries. The objective of this research is to propose the type of policies that, based on the nature of human behavior, will help to successfully solve global problems in the future, using the example of the pandemic. The theoretical framework used is that of Social Capital; an economic analysis was made in the orthodox and behavioral approaches under the question "Individualism or collaboration? The situation in the United States and Mexico was analyzed. According to the results, the variables that have to do with social collaboration, such as social capital, GDP or development, which are built with the participation of society in general, facilitate the combating of global problems such as the pandemic, while the negative economic impacts contribute to the deterioration of relations between members of society and magnify the effects of the health impacts caused by the disease. It is concluded that social capital is a direct product of the collaboration of the members of society and therefore does not reflect economic individualism.

Key words: COVID-19, social capital, individualism, collaboration, public policy.

Introducción

Afortunadamente para algunos países, la pandemia por Covid-19 que ha causado estragos en todo el mundo, está cediendo ante la aplicación de las vacunas. Sin embargo, en todo el mundo ha tenido efectos considerables, tanto en términos de salud, como en términos económicos, aunque con diferente intensidad entre países. En términos de salud, en países como Estados Unidos y México, ha tenido efectos no solo considerables sino casi idénticos; mientras que en países como Nueva Zelanda sus efectos han sido apenas perceptibles.¹ En términos económicos, los efectos de la pandemia no son tan evidentes ni tan puntuales, pero se tienen documentados sus impactos en aspectos como los niveles de pobreza y de empleo, así como de la actividad económica en general, medida a través del Producto Interno Bruto (PIB).²

En términos generales puede decirse que la gravedad de los efectos adversos puede deberse ya sea a las políticas aplicadas por los gobiernos para enfrentar la enfermedad, o a la respuesta de la sociedad para seguir las políticas sugeridas. En este artículo se brindan algunas reflexiones acerca del tipo de respuesta que se puede esperar, dependiendo del grado de colaboración existente entre los miembros de la sociedad: si en la sociedad predomina el individualismo, el peso de enfrentar con éxito el problema global recae en las políticas que deben ser muy enérgicas; pero si predomina el comportamiento pro-social, las políticas pueden ser exitosas sin necesidad de adoptar medidas drásticas.

Dado que Estados Unidos es un país altamente capitalista de mercado, es de suponerse que ahí predomina el individualismo. Sin embargo, en México, aunque la mayor parte de las transacciones económicas se realizan en el mercado, una buena parte de ellas se realiza fuera de él, lo que hace suponer un menor grado de individualismo y uno mayor de colaboración.

Este artículo se enfoca en el individualismo que se supone identifica el comportamiento humano en los campos de la economía ortodoxa y de la economía del comportamiento, y se comenta también la teoría del Capital Social, donde no se entra en detalle en el comportamiento individual, ya que es un fenómeno enteramente social pero que, en efecto,

¹ Como se verá más adelante, al 3 de junio de 2021, en Estados Unidos y en México, habían muerto por Covid-19 dos personas por cada mil habitantes; en Nueva Zelanda había fallecido una persona por cada doscientos mil habitantes.

² También, como se verá más adelante, los niveles de empleo en Estados Unidos cayeron considerablemente a mediados de 2020, pasando de 4.3% a 6.9% entre febrero y julio de ese año, mientras que el PIB de México disminuyó notablemente (-8.5%) durante el año.

complementa al mercado ahí donde este no provee las facilidades económicas para la población.

La propuesta general es que ni en la economía ortodoxa ni en la economía del comportamiento se supone que el comportamiento humano sea exclusivamente individualista o solamente pro-social, sino que prevalecen ambos rasgos, tal como lo demuestran los resultados de experimentos recientes en el campo de la psicología. Si eso es así, entonces el éxito de las políticas que buscan el bien común dependerá en buena medida de la forma en que se intente encauzar a la población hacia la consecución de los objetivos, tomando como ejemplo el problema de la pandemia. Es importante destacar que la pandemia ya está cediendo en algunos países a causa de la aplicación masiva de vacunas, por lo que no se espera que esta investigación ayude a combatirla. El objetivo es proponer el tipo de política que, con base en la naturaleza del comportamiento humano, pueda ayudar a resolver con éxito problemas globales en el futuro, tomando como ejemplo el caso de la pandemia.

Esta investigación consta de cinco secciones y un Apéndice. En la sección 1, se comentan algunos rasgos de los efectos de salud y económicos de la pandemia en el año 2020 en Estados Unidos y México, y su relación con algunas variables socioeconómicas. En la sección 2, se presenta el marco teórico del capital social y análisis económico en sus dos enfoques: ortodoxo y del comportamiento, destacando los supuestos sobre la naturaleza humana. En la sección 3, se comentan los resultados de estudios recientes de laboratorio en el campo de la psicología de la conducta. En la sección 4, se comenta la relevancia de la conducta humana en relación con el diseño de políticas públicas que puedan encauzar con efectividad la colaboración social necesaria para resolver problemas globales como la pandemia. En la sección 5, se ofrecen algunas consideraciones finales. El Apéndice incluye los cálculos de varios índices manejados en el texto.

1. Impactos de la pandemia por Covid-19 en Estados Unidos y México

1.1 Impactos generales en la salud y en la economía

Como ya se ha dicho, los impactos de la pandemia en la salud y en la economía han sido considerables. En términos de salud, al nivel mundial, el 12 de junio de 2021, la Universidad Johns Hopkins reportó más de 175 millones de personas contagiadas y casi 3.8 millones de

fallecimientos (Reforma, 2021, junio 13). En esa fecha, para México, las cifras eran de casi 2.5 millones de contagiados y más de 230 mil fallecidos; mientras que, en Estados Unidos, se tenían más de 33 millones de contagios y casi 600 mil fallecidos.³ No se cuenta con un registro de los efectos económicos al nivel mundial, pero se estima que indicadores como el desempleo y la caída en la actividad económica han sido generalizados. Como se puede ver en la Figura 1, el Producto Interno Bruto de México disminuyó en un 8.5% durante 2020. También, como se puede ver en la Figura 2, los niveles de desempleo en Estados Unidos sufrieron el mayor impacto de la pandemia durante los meses de abril y mayo de 2020.

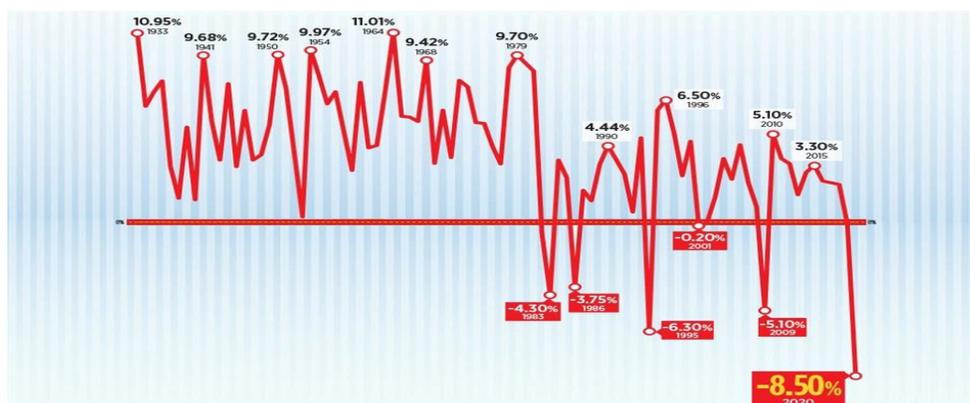
No se puede hacer una comparación relevante entre Estados Unidos y México en cuanto a los impactos económicos de la pandemia, pero sí en términos de sus impactos en la salud. De hecho, en términos de fallecimientos, las cifras son muy altas y semejantes entre ambos países. Según datos de la Universidad Johns Hopkins (Reforma, 2021), al día tres de junio de 2021, la relación entre el número de fallecimientos por Covid-19 y la población total en Estados Unidos fue de 0.001800 (595,822 fallecimientos para una población de alrededor de 331 millones de personas), mientras en México fue de 0.001767 (227,840 fallecimientos para una población de 128.9 millones de personas). Es decir, en ambos países se habían tenido hasta esa fecha, el equivalente a dos personas fallecidas por Covid-19 por cada mil habitantes.

No obstante, en Nueva Zelandia en esa fecha había solo 26 fallecimientos por Covid-19, los que en una población total de 5 millones de personas arrojaban una relación de 0.0000052, equivalente a una persona fallecida por cada 200 mil habitantes.⁴

³ Las cifras para el mundo eran de 175,872,839 contagios y 3,799,533 fallecidos. Para México, eran de 2,452,469 contagios y 230,097 fallecimientos. Para Estados Unidos eran 33,461,572 contagiados y 599,768 fallecidos.

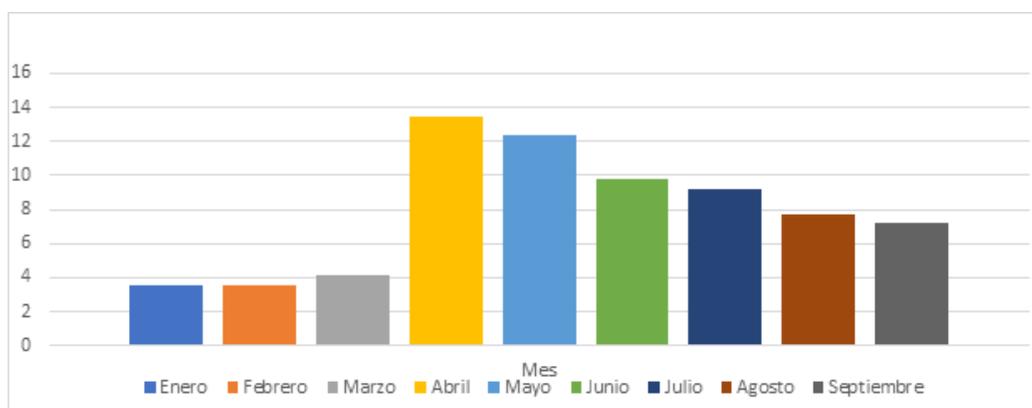
⁴ La información para los tres países corresponde a la población a mediados del año 2020, y las fuentes consultadas en junio 3 de 2021 fueron las siguientes. Para Estados Unidos verse Google (s.f.); para México verse Macrotrends (s.f.); para Nueva Zelandia <https://www.google.com/search?q=new+zealand+population&oq=new+zealand+&aqs=chrome.4.69i57j0l8j46.10358j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

Figura 1. Comportamiento histórico del PIB en México



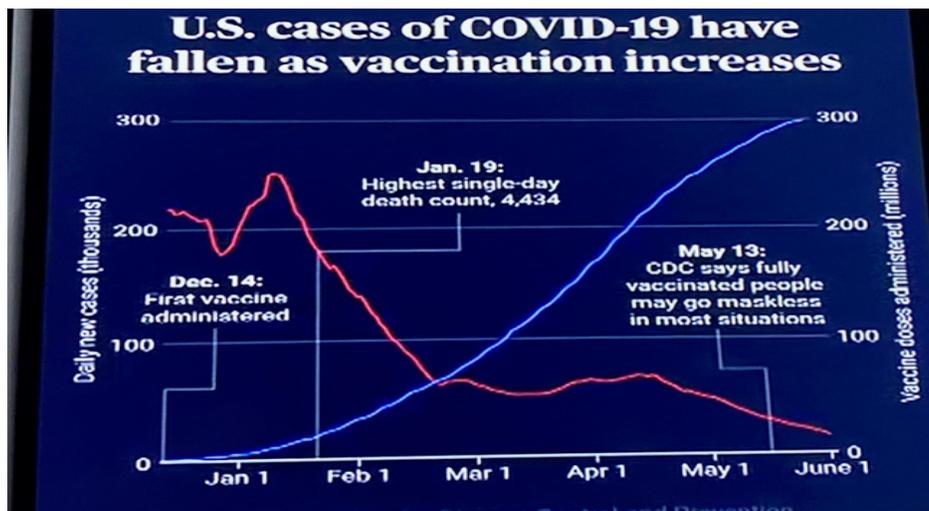
Fuente: Reforma (2021, enero 30, p. 1).

Figura 2. Tasa promedio (%) mensual de desocupación en Estados Unidos, entre enero y septiembre de 2020



Fuente: elaboración propia, con base en National Conference of State Legislatures (2022).

Afortunadamente, la incidencia de la pandemia ya está cediendo en algunos países a causa de los esfuerzos de vacunación. La Figura 3 muestra la relación entre contagios y vacunas aplicadas en Estados Unidos en los últimos meses. La Figura 4 muestra la evolución en México de los casos de Covid-19 desde principios de 2020, y de la vacunación en los últimos. La información que se tiene al 12 de junio para México indica que a ese día se habían aplicado 44,106,655 dosis, que representaban a casi 37 millones de personas totalmente vacunadas.

Figura 3. Casos Covid-19 y Dosis de Vacuna Aplicadas en Estados Unidos

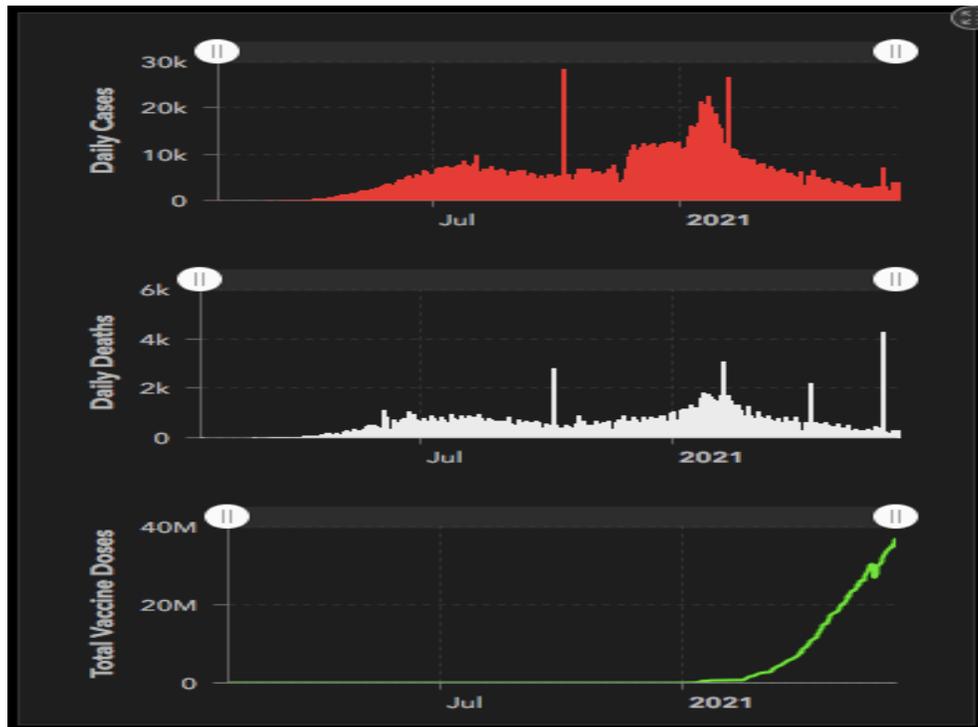
Fuente: *News Hour* (4 de junio de 2021).

1.2 La relación de los impactos de la pandemia con variables económicas

En un intento por conocer las características de los impactos regionales de la pandemia y su relación con algunas variables socioeconómicas, el autor realizó dos ejercicios econométricos en el último año, con información por estado en Estados Unidos y por entidad federativa en México. En el primero de ellos, en julio de 2020, se buscaba la relación entre los efectos de la pandemia en cuanto a contagios, muertes y recuperados, y variables como el capital social y el desarrollo humano en un punto en el tiempo. Se encontraron, tanto en México como en Estados Unidos, relaciones directas entre los infectados y los recuperados (en términos relativos) y las dos variables mencionadas, pero relaciones inversas entre esas variables y los fallecimientos (también en términos relativos) en ambos países. Como se puede ver en la Tabla 1, la relación directa detectada por el análisis de correlación de Pearson en el caso de los curados es consistentemente directa: a mayor capital social y desarrollo humano, mayor el número de curados. En el caso de los contagiados, la relación es predominantemente directa; en el de los fallecidos, es preponderantemente inversa.⁵

⁵ Aunque los cálculos del Índice de Capital Social y de Desarrollo Humano, así como de los coeficientes de correlación se explican en Carrillo (2020), por su relevancia también se han incluido en el Apéndice a este artículo.

Figura 4. Casos Covid-19 y dosis de vacunas aplicadas en México



Fuente: Center for System Science and Engineering [CSSE] (s.f.).

Tabla 1. Coeficientes de Correlación de Pearson entre variables Covid-19, índice de desarrollo humano y capital social en Estados Unidos y México

Variables	Casos Covid <i>per capita</i> (julio/19/2020) (como % de población total de 2015 para Estados Unidos y de 2010 para México)		
	Infectados	Curados	Fallecidos
Estados Unidos			
Índice de Desarrollo Humano (IDH) (2018)	0.069577	0.358864	-0.008049
Capital Social (2018)	0.385853	0.180625	-0.001877
México			
Índice de Desarrollo Humano (2012)	0.539554	0.511614	0.416299
Índice de Participación Voluntaria (2009)	0.040609	0.035900	-0.072548
Índice de Participación Cívica (2009)	-0.092224	0.080861	-0.098415

Fuente: Carrillo (2020).

En el otro ejercicio, realizado en enero de 2021, se buscaba conocer el impacto de las condiciones adversas de salud y económicas en el estrés emocional de las personas que se materializaba en la violencia doméstica. En esa ocasión, también con información por estado de Estados Unidos y por entidad federativa de México, se encontró que la violencia intrafamiliar estaba directamente relacionada con los niveles de desocupación y de pobreza, e inversamente relacionada con el capital social, el desarrollo humano y el ingreso *per capita*. Como puede verse en la Tabla 2, aunque en algunos casos la relación no es lo suficientemente alta para ser significativa, los signos de las relaciones son consistentemente semejantes en ambos países.

Tabla 2. Coeficientes de Correlación de Pearson entre diversas tasas de violencia Intrafamiliar en Estados Unidos y México, en relación con variables socioeconómicas seleccionadas

Variables de violencia (2020)	Tasa de pobreza (2018)	Ingreso familiar promedio (dólares) (2020)	Índice de Desarrollo Humano (2018)	Índice de Capital Social (2018)	Tasa de desempleo (abril-mayo) (2020)
Estados Unidos					
Tasa de violencia intrafamiliar contra mujeres (%)	0.06844	-0.06975	-0.14383	-0.17632	0.08342
Tasa de violencia intrafamiliar contra hombres (%)	0.22959	-0.20647	-0.27734	-0.24164	0.11569
México					
Variables de violencia (2016)	Tasa de pobreza (2018)	PIB <i>per capita</i> (pesos) (2016)	Índice de Desarrollo Humano (2012)	Índice de participación (voluntaria y cívica) (2009)	Tasa de desempleo (2020-I)
Prevalencia violencia familiar (%)	0.06607	-0.20660	-0.15470	-0.14116	0.14135
Violencia acumulada contra mujeres (%)	0.09292	-0.21092	-0.00058	-0.18183	0.10536

Fuente: Carrillo (2021).

Algo que se puede deducir de esos resultados es que las variables que tienen que ver con la colaboración social, tales como el capital social, el PIB o el desarrollo, que se construyen con

la participación de la sociedad en general facilitan el combate de problemas globales como la pandemia, mientras que los impactos económicos negativos contribuyen al deterioro de las relaciones entre los miembros de la sociedad y magnifican los efectos de los impactos en la salud causados por la enfermedad.

En adelante, se comentan los resultados del recorrido por los supuestos de comportamiento económico en algunas teorías vigentes, en un intento por encontrar una explicación de la incidencia tan fuerte de la pandemia en las poblaciones de México y de Estados Unidos, y conocer si predomina el individualismo o la colaboración social. Se evaluarán el capital social, el análisis económico ortodoxo y la economía del comportamiento, a la luz de los resultados de investigaciones recientes en el campo de la psicología.⁶

2. Capital Social, análisis económico y economía del comportamiento: ¿individualismo o colaboración?

2.1 El Capital Social

Aunque existen múltiples concepciones de capital social, en casi todas ellas se hace referencia a la capacidad de grupos sociales de organizarse para alcanzar objetivos generales comunes a sus miembros, a través de mecanismos consensuados entre estos.⁷ A diferencia de las otras formas tradicionales de capital, tales como el manufacturado (o económico) o el humano, que pueden tener su origen en los esfuerzos o capacidades individuales, el capital social se refiere a una capacidad de grupo.⁸

Según Ros (2019), Donati (2006) lo define como “aquella característica inherente a la estructura de la relación social que facilita la acción cooperativa de los individuos...”. La

⁶ Algunos aspectos de los comentarios que se harán a continuación ya fueron presentados antes en otra conferencia inédita. Se incluyen aquí por su relevancia para el argumento de que los supuestos de comportamiento en esos campos del conocimiento son muy semejantes a los que resultan de los experimentos de laboratorio recientes en la psicología.

⁷ En cierta manera, esta sería una definición consistente en parte con las propuestas de Donati (2006) y Domingo (2006), citadas por Ros (2019). Como se verá enseguida, Donati lo define como “aquella característica inherente a la estructura de la relación social que facilita la acción cooperativa de los individuos...”; mientras que Domingo lo define como “la capacidad de establecer relaciones de confianza, de reciprocidad y de apoyo mutuo en una determinada comunidad”.

⁸ En el análisis económico, las dos características de los bienes de capital son: 1) que son duraderos y a diferencia de los bienes de consumo que se usan solo para una actividad, y por lo regular una vez, sus servicios se dan a lo largo del tiempo y pueden usarse en diferentes actividades; y 2) que son acumulables, por destinarse a actividades productivas, incluida la producción de más bienes de capital de su misma naturaleza.

idea de la acción colectiva que define al capital social también es avanzada por Woolcock y Narayan (2002), quienes sostienen que el capital social se refiere a normas y redes que facilitan la acción colectiva.⁹ Por ejemplo, en condiciones de confianza mutua y espíritu de cooperación entre quienes laboran en una empresa de negocios, se facilita la organización de los factores de la producción, se estimula la productividad y se abaten los costos. Desde un punto de vista más agregado, el capital social ayuda a abatir los costos de transacción, al facilitar los procesos de intercambio económico, y desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, la participación combinada de instituciones, normas, valores, confianza y cooperación, facilitan la realización de las muy diversas tareas de sus diferentes miembros.

De ahí se desprende que el capital social combinado con el capital humano y el capital físico estimulan el crecimiento económico, pero el capital social es el único que acentúa los beneficios de invertir en los otros dos tipos de capital. Así, el capital social es un bien público, distinto al convencional que tiende a ser devaluado por los agentes privados.¹⁰ Carrillo (2020) afirma que, de acuerdo con Ros (2019), la familia es el grupo social donde se inicia la formación del capital social, y:

...se puede considerar como capital social ya que en ella las personas adquieren... con gran intensidad, las precondiciones básicas del desarrollo individual y social. Solo mediante el reconocimiento y la acogida integral que se da a la persona en la familia a través de la donación, ésta es capaz de incorporar conceptos como la confianza, la esperanza, la capacidad de esfuerzo, la responsabilidad y, sobre todo, la gratuidad, la propia donación. Estos elementos son los que, por procesos de ósmosis, generan el capital social.¹¹ (pp. 23-24)

⁹ La literatura existente señala varias perspectivas sobre el capital social. Putnam (1993) lo identifica como un conjunto de “asociaciones horizontales” donde las redes de compromiso cívico, las normas y la confianza facilitan la cooperación y la coordinación que conducen a obtener beneficios comunes que promueven la eficiencia de la sociedad.

¹⁰ Coleman (1990) propone una definición que indica que “...no es una simple entidad, sino una variedad de diferentes entidades con dos elementos comunes consistentes en algún aspecto de la estructura social y en facilitar las acciones de los actores –individuos o grupos– dentro de la estructura. Como las otras formas de capital, el capital social es productivo, haciendo posible el logro de ciertos fines que en su ausencia no sería posible obtenerlos”.

¹¹ Esto es importante para el tema de la pandemia, porque fue dentro de la familia y de los lugares de acción colectiva intensa, tales como fábricas o asilos de ancianos, y por ende las ciudades más pobladas e interdependientes donde se dieron los índices más altos de contagios al inicio de la enfermedad. Ello sugiere que, en el caso de la pandemia, el Capital Social causó más problemas que los que ayudó a resolver. Sin embargo, este efecto se dio a corto plazo, por tratarse de un fenómeno desconocido por la población, ya que, una vez conocida la enfermedad, la colaboración dentro de la familia y de la sociedad en general, contribuyó a enfrentarla con éxito. Pareciera entonces que el capital social es un arma de dos filos, pero no lo es.

Sin embargo, como se afirma en Carrillo (2020; p. 5) “independientemente de si la familia es (o no es) el grupo social donde se inicia la formación del capital social, lo cierto es que, casi siempre los miembros de la familia combinan sus capacidades y recursos para alcanzar objetivos comunes, adoptando mecanismos consensuados regularmente de manera voluntaria”.¹²

Como puede verse, el capital social es un fenómeno enteramente social, que no entra en detalles en cuanto al comportamiento humano, ya que resulta de la combinación de una interdependencia económica creciente entre individuos o grupos y de los cortos alcances de los beneficios de mercado que no llegan a una buena parte de la población, que, en consecuencia, busca una manera de apoyarse mutuamente para resolver problemas que les afectan a todas y a todos.

2.2 El análisis económico ortodoxo

Desde sus inicios, el análisis económico ortodoxo ha necesitado del supuesto de comportamiento individualista para argumentar que, en el mercado, el mecanismo de los precios es el que asegura una asignación eficiente y justa de los recursos escasos de la economía entre usos alternos.

De acuerdo con Clement, Pool y Carrillo (1994), la economía es “el estudio de cómo los individuos o sociedades deciden emplear sus recursos escasos/limitados para satisfacer lo mejor posible (con la máxima eficiencia) sus deseos ilimitados”, y se ha considerado a Adam Smith como el iniciador del estudio de una forma específica de hacerlo: el sistema de mercado. De hecho, a él se atribuye el argumento de que, por las fuerzas naturales del mercado, “el egoísmo individual se transforma en virtud pública”, dando a entender que el humano por naturaleza es egoísta, pero que la ley natural del mercado, operando sin obstrucciones ni influencias ajenas, haría que las acciones individuales resultaran en beneficio de todos, a través del mecanismo de los precios.

¹² El capital social es resultado de la confluencia de diversas variables, por lo que su medición por lo regular se hace a través de índices que combinan variables medibles ya sea cardinal u ordinalmente. El índice de capital social usado más regularmente en los Estados Unidos de Norteamérica es uno calculado por el *Joint Economic Committee* del Congreso de ese país. Sin embargo, en otros países -como México- se utilizan algunos indicadores que muestran aspectos parciales del capital social, tales como los índices de Participación Social Voluntaria, o de Participación Institucional.

Ello se ilustraba con el ejemplo de una compraventa en el mercado, donde el comprador buscaba conseguir un producto o servicio al menor precio posible, mientras que el vendedor trataba de obtener el precio más alto posible por su producto, ambos impulsados por su egoísmo individual. Sin embargo, el que la compraventa se consumara sin influencias ajenas sobre sus participantes, era interpretado como que ambos quedaban satisfechos con el precio acordado, dado que lo habían hecho de manera voluntaria. Cuando eso sucedía en todos los mercados y todo se intercambiaba en el mercado, el resultado se podía aplicar a toda la economía; es decir, a toda la sociedad.¹³

De hecho, según Carrillo (2005), el modelo económico tradicional supone que el ser humano trata de optimizar su bienestar tomando en cuenta las restricciones de recursos y de tiempo, y la manera en la que se supone que lo resuelve es equiparable a la solución de un problema matemático en el que maximiza una función (llamada “función de utilidad”) que representa aquello que hace felices, sujetos a una restricción (llamada “restricción presupuestaria”) que representa las limitaciones a enfrentar.¹⁴

No obstante, es importante destacar que el propio Adam Smith consideró que el humano no era solamente individualista y egoísta, sino que también se preocupaba por los demás. Es cierto que en su libro *La Riqueza de las Naciones*, donde Smith explica la forma en que opera el mercado y su ajuste automático a la ley natural del mecanismo de los precios, se supone

¹³ Carrillo (2016) resume esta visión, afirmando que “El estudio cuidadoso de las teorías del análisis económico neoclásico conduce a la aceptación de que, en el largo plazo y en condiciones de competencia perfecta generalizada, donde todos los agentes económicos actúan con racionalidad económica y no existen externalidades, la solución del mercado al problema económico dual que enfrentan todas las sociedades, de producción y de distribución, ocasionado por la escasez, es la más eficiente y la más justa. Ahí la producción que se realiza y se vende en el mercado es lograda con la tecnología más eficiente disponible y al menor costo posible, al tiempo que el producto de su venta se distribuye entre quienes participaron en su producción de acuerdo con la contribución de cada quien en el proceso productivo” (p. 148).

¹⁴ Como se verá en la subsección siguiente, este es uno de los supuestos que han sido más criticados en el tiempo, siendo las críticas de la Economía del Comportamiento las más recientes. Por ejemplo, por un lado, Rey (2019) afirma que “La simple introspección nos indica que no es ésta la forma como tomamos la mayor parte de nuestras decisiones. Hacerlo implicaría que los individuos supieran valorar qué es lo que les hace felices en toda situación, resolvieran problemas matemáticos complejos y no tuvieran sesgos que les impidieran tomar las decisiones que más les convienen.” (p. 13). Por otro lado, comenta que “...el uso de la modelización y las herramientas matemáticas han permitido convertir a la Economía en la ciencia social más precisa y con más peso a la hora de diseñar políticas públicas” (p. 14), pero afirma que, para poder ser resueltos, esos modelos tienen que ser relativamente sencillos, por lo que los supuestos sobre la capacidad y las preferencias de los individuos son psicológicamente muy elementales. Es por ello, que, continuando con Rey, “...sin renunciar a la formalización matemática, la contribución de los economistas del comportamiento ha consistido en incorporar en el debate económico, tanto en el plano teórico como empírico, aspectos psicológicos que han ayudado a mejorar la capacidad descriptiva, predictiva y transformadora de la ciencia económica” (p. 14).

el “vicio” del egoísmo individual. Sin embargo, en su *Teoría de los Sentimientos Morales*, afirma que:

Por más egoísta quiera suponerse al hombre, evidentemente hay algunos elementos de su naturaleza que lo hacen interesarse en la suerte de los otros de tal modo, que la felicidad de éstos le es necesaria, aunque de ello nada obtenga, a no ser el placer de presenciarla. De esta naturaleza es la lástima o compasión, emoción que experimentamos ante la miseria ajena, ya sea cuando la vemos o cuando se nos obliga a imaginarla de modo particularmente vívido. El que con frecuencia el dolor ajeno nos haga padecer, es un hecho demasiado obvio que no requiere comprobación; porque este sentimiento, al igual que todas las demás pasiones de la naturaleza humana, en modo alguno se limita a los virtuosos y humanos, aunque posiblemente sean éstos los que lo experimenten con la más exquisita sensibilidad. El mayor malhechor, el más endurecido transgresor de las leyes de la sociedad, no carece del todo de ese sentimiento. (p. 1)

Carrillo (2006) explica que, aun suponiendo que Smith concibiera al humano solo como un ente egoísta al comprar y vender en el mercado, también concibió al desarrollo económico como un proceso armónico en el que la producción y los ingresos crecen debido a la labor conjunta de capitalistas y trabajadores. En esa teoría, si el tamaño del mercado lo permite, los capitalistas ponen en marcha la acumulación de capital, que es el motor del crecimiento, y se produce la división y especialización de la mano de obra, que es el elemento que aumenta la productividad y genera crecimiento económico; es decir, los humanos colaboran entre sí para aumentar la producción y los ingresos nacionales.¹⁵

¹⁵ Ese aumento de la productividad se da porque cuando los trabajadores se especializan en cierta actividad productiva se hacen más diestros y promueven el desarrollo de nuevas y mejores herramientas por llegar a conocer a fondo, tanto su utilidad como sus defectos. Por otro lado, la división del trabajo en la fabricación de un producto reduce el tiempo de producción por unidad, porque las herramientas permanecen menos tiempo ociosas. Cuando el proceso se generaliza en la economía, aumentan los ingresos nacionales. El tamaño del mercado es la limitante del proceso, porque este se da a consecuencia del crecimiento de la demanda de los productos en cuya producción intervienen los trabajadores.

2.3 La economía del comportamiento

El punto de vista del análisis económico preponderante ha sido desafiado por una visión alterna que propone que el humano no es egoísta como lo supuso Adam Smith, sino que es un ente sociable, que está dispuesto a sacrificar algo por contribuir a alcanzar el bien común. Este es el principio que propone el enfoque de la Economía del Comportamiento (*Behavioral Economics*), cuyo origen se ha ubicado, como en el caso de las propuestas de Smith, con sus aportaciones en el siglo XVIII, pero que recientemente ha tenido un resurgimiento importante.¹⁶

De acuerdo con Camerer y Loewenstein (2004), coordinadores de uno de los libros más completos sobre la economía del comportamiento, en el corazón de este enfoque está la convicción de que aumentar el realismo de los fundamentos psicológicos del análisis económico hará que la economía ofrezca mejores ideas teóricas, haga mejores predicciones de fenómenos y sugiera mejores políticas y reconocen que esa convicción

...no implica el rechazo al por mayor del enfoque neoclásico de la economía basado en la maximización de la utilidad, el equilibrio y la eficiencia. El enfoque neoclásico es útil porque les proporciona a los economistas un marco teórico que puede ser aplicado a casi cualquier forma de comportamiento económico (e incluso no económico), y hace predicciones refutables... (pp. 2-3).¹⁷

Así, de acuerdo con Rey (2019), la Economía del Comportamiento combina los conocimientos de la Economía y la Psicología para entender y predecir mejor el

¹⁶ Camerer y Loewenstein (2004) afirman que: “La mayoría de las ideas en la economía del comportamiento no son nuevas; de hecho, regresan a las raíces de la economía neoclásica después de una desviación de un siglo. Cuando la economía fue identificada como un campo de estudio distinto, la psicología no existía como disciplina. Muchos economistas posaban como los psicólogos de esos tiempos” (p. 4). Comentan también que Adam Smith, en su *Teoría de los Sentimientos Morales* ya postulaba el principio de “aversión a las pérdidas” (que es uno de los pilares del enfoque de la economía del comportamiento) cuando afirmaba que: “...nosotros sufrimos más... cuando pasamos de una situación mejor a otra peor que lo que gozamos cuando lo hacemos de una situación peor a otra mejor” (Camerer y Loewenstein, 2004, p. 4).

¹⁷ Camerer y Loewenstein (2004), concuerdan con Stigler (1965), en cuanto a que “...las teorías económicas deben ser juzgadas por tres criterios: congruencia con la realidad, generalidad y susceptibilidad de seguimiento...” (p. 3), y sostienen que el realismo que la economía del comportamiento añade al modelo neoclásico cumple con esos tres criterios, proporcionando como ejemplo la aversión humana a las pérdidas (*loss-aversion*), que definen como “... la disparidad entre la fuerte aversión a las pérdidas con respecto a un punto de referencia y el deseo más débil de ganancias de una magnitud equivalente. La aversión a las pérdidas es más realista que la curva continua y cóncava que representa a la función de utilidad de la riqueza, como ha sido demostrado por centenares de experimentos” (p. 4).

comportamiento humano. A través de modelos contruidos a partir de experimentos de laboratorio y de campo, se observa la forma en que se comportan los agentes económicos ante distintos entornos controlados, y se comparan sus acciones en distintos contextos para establecer las causas que les motivan a actuar de diferentes maneras. Estos conocimientos permiten predecir comportamiento para diseñar mejores políticas públicas (p. 13).

Uno de los economistas del comportamiento más destacados, Richard Thaler recibió el Premio Nobel de Economía en 2017, entre otras razones, por su capacidad de tender puentes entre el análisis económico y el psicológico de las decisiones individuales, y concretamente por sus "...aportaciones a la economía incorporando tres aspectos psicológicos fundamentales: la racionalidad limitada de los agentes económicos, las preferencias sociales y la falta de autocontrol" (Rey, 2019, p. 14).

El humano del modelo económico ortodoxo, que tiene la racionalidad para maximizar su utilidad en condiciones ciertas (vía simple cálculo de ventajas y desventajas) o inciertas (vía estimación con probabilidades a favor y en conta de las expectativas), y para predecir el comportamiento de los demás por considerarlos racionales, no está sujeto ni a emociones ni a sentimientos, por lo que valora "...de igual manera las pérdidas que las ganancias, de manera que su actitud ante el riesgo no es distinta dependiendo de, por ejemplo, su riqueza"¹⁸ (Rey, 2019, pp. 14-15). Thaler (2015), con su "teoría prospectiva", supone que el sufrir pérdidas de riqueza afecta a los humanos más que el obtener una ganancia de igual valor (por lo que se es más temerario cuando se va perdiendo que cuando se va ganando), y a través del "efecto posesión", asignan mayor valor económico a lo que ya se tiene que a lo que podrían tener, "... lo que hace que los precios de compra y de venta de un mismo objeto por un mismo individuo puedan diferir en función de que posea el objeto o no" (Rey, 2019, p. 15).

¹⁸ Para ilustrar este principio, Thaler (2015) desarrolla la teoría de la Contabilidad Mental, según la cual los individuos fraccionan las diferentes decisiones que deben tomar en diferentes "cuentas mentales". Rey (2019) usa el siguiente ejemplo: "por mucho que cuesten los exactos mismos 1000 euros, no es lo mismo el dinero que asignamos a pagar el alquiler de nuestro piso que el que dedicamos a comprar las entradas de un espectáculo. De esta forma, la teoría económica tradicional diría que el precio de una entrada de espectáculo no es realmente los 1000 euros que pagas por ella, sino su coste de oportunidad, el valor que asignamos a la mejor alternativa posible a la que podríamos dedicar esa misma cantidad de dinero. Sin embargo, Thaler argumenta que nuestra cuenta mental de «alquiler» y «entretenimiento» no es la misma y que, por tanto, es perfectamente posible observar (y de hecho se observa) individuos pobres, que no pueden pagar el alquiler, pero que, si recibieran de forma gratuita una entrada para un espectáculo, irían a él en lugar de plantearse el revenderla. Este es uno de los múltiples «sesgos de comportamiento» («*behavioral biases*»), en los que un individuo racional nunca cometería errores frente a un cálculo optimizador preciso" (p. 15).

Por otro lado, en el modelo económico ortodoxo, los seres humanos racionales son seres completamente egoístas, puesto que cuando evalúan las posibles consecuencias de sus acciones, solo toman en cuenta sus propias afectaciones, y no las de los demás. Según Rey (2019, p. 16), Thaler (2015), con base en experimentos reales

...contribuyó a aportar una visión más ‘social’ de los seres humanos, en la que los individuos se preocupan, ya sea de manera positiva o negativa, por las consecuencias que sus acciones tienen sobre los demás, y también por la forma en que dichos resultados se producen...(que)... ha permitido un desarrollo de la teoría económica a la que se han incorporado motivaciones como la preferencia por la justicia... (y) ... el hecho de que las intenciones sean importantes en actos recíprocos... (Rey, 2019, p. 16)¹⁹

3. Los experimentos en la psicología: egoísmo y colaboración

En las secciones anteriores se comentó que el análisis económico ortodoxo necesita descansar en la propuesta de Adam Smith de que el humano es racional y egoísta, y busca siempre su beneficio cuando participa en transacciones del mercado. Pero también se mencionó que para Smith ese egoísmo no impedía la tendencia a la colaboración del humano con sus semejantes en las actividades productivas, y ello se destaca desde el enfoque de la economía del comportamiento, que supone una visión más social del comportamiento económico y facilita la colaboración.

De hecho, los resultados de estudios recientes de comportamiento en laboratorios sugieren que ese espíritu egoísta que supuso Smith en el comportamiento humano prevalece y antecede a otros rasgos de comportamiento natural. Yoder y Decety (2021) afirman que los resultados de experimentos realizados recientemente en la Universidad de Chicago, en los que participaron niñas y niños de edades tempranas, permiten proponer que el ver por uno mismo ha sido importante para la sobrevivencia desde que han existido los seres humanos,

¹⁹ Otra diferencia entre el modelo económico ortodoxo y las propuestas de la economía del comportamiento es sobre las decisiones que se toman con respecto a diferentes puntos en el tiempo. El modelo tradicional supone consistencia intertemporal, de manera que las decisiones de ahora son equivalentes a las decisiones en el futuro; sin embargo, el modelo alterno muestra que se valora más el consumo presente que el futuro, lo que lleva a gastar en exceso y no ahorrar, con consecuencias lamentables para los pensionados, que no ahorran lo suficiente para sus años de vida después del retiro.

pero que el interés personal no es el único rasgo que ha ayudado a la gente a salir adelante en el proceso de evolución.

Además, los mismos autores comentan que los grupos de individuos que estuvieron predispuestos a cooperar y cuidarse uno a otro, así como respetar normas sociales de justicia, tendieron a sobrevivir y expandirse en relación con otros grupos y por lo tanto permitiendo que esas motivaciones pro-sociales proliferaran. Reconocen que en la actualidad la preocupación por uno mismo y también por los demás contribuyen con nuestro sentido de justicia y facilitan la cooperación entre individuos, en ocasiones desconocidos. Pero se hacen la pregunta sobre cómo se relacionan esos rasgos cuando tomamos decisiones. Su respuesta es la siguiente:

Investigamos este asunto en nuestro trabajo en el Laboratorio de Neurociencia Cognoscitiva Social de la Universidad de Chicago, combinando tareas de la economía del comportamiento con métodos de neuro-imagenología que nos permitieron observar lo que está pasando en los cerebros de adultos y de niños. Encontramos evidencia de que la gente se preocupa tanto por sí mismos como por otros -pero es el yo lo que tiene la precedencia. (Yoder y Decety, 2021, p. 1)

Más aún, después de realizar juegos propuestos por el enfoque de la economía del comportamiento, Yoder y Decety (2021) afirman que:

En total, esos resultados sugieren que la gente prioriza sus propios beneficios primero y solamente después de ello integra el cómo sus opciones afectan a otras personas. Así, aunque la gente se preocupa por los demás, el interés propio está ‘vivito y coleando’ aun en juegos de la economía del comportamiento. Hasta después de que la gente obtiene lo que cree que es justo para ellos es cuando están dispuestos a ser justos con los demás... (p. 6)

Finalmente, Yoder y Decety (2021) reconocen que:

Una implicación derivada de nuestro trabajo es que, cuando la gente quiere llegar a un compromiso, puede ser importante asegurarse de que nadie se va a aprovechar de los demás. Parece que la naturaleza humana es asegurarse que hayas atendido tus necesidades antes de considerar las necesidades de los demás. (p. 7)

4. El comportamiento humano y la colaboración en el combate a la pandemia

En sentido estricto, desde el análisis económico ortodoxo es difícil ofrecer una explicación de los diferentes impactos en la salud y en la economía por la pandemia por Covid-19 en diferentes lugares, ya que no es un problema que pueda ser resuelto a través de los mercados.

Desde el punto de vista de la economía del comportamiento, Chapman y Loewenstein (2020) argumentan que la población de Estados Unidos no cumplía en general con las normas sanitarias impuestas por la CDC sobre la práctica de la sana distancia y el uso de cubrebocas porque las personas

...no alcanzan a ‘ver’ los beneficios de sus acciones, por lo que no reconocen lo importante que son, ... (ya que) ... los costos de ese comportamiento son inmediatos, pero los beneficios son mediatos ... (además)... los beneficios son intangibles ... (y) ... la gente tiende a no involucrarse en comportamientos preventivos a menos que eliminen completamente los riesgos... (p. 2)

Por lo tanto, los autores proponen que las mejores políticas para que la gente cumpla, “... son aquellas que eliminan la necesidad de que los individuos tengan que decidir...y apliquen pequeñas sanciones a quienes no cumplan... y pueden tener impactos considerables en comportamiento” (p. 4). Esta propuesta es importante porque supone que, independientemente de si las personas son egoístas o colaboradoras por naturaleza, la cooperación debe darse, y solo se puede asegurar con el liderazgo de las autoridades o de los gobernantes, a través de los empujoncitos (*nudges*) que Thaler (2015) encuentra tan necesarios para conseguir el bien común, y que han rendido frutos durante la pandemia en algunos lugares.

Por ejemplo, aunque como ya se vio antes, el problema de la pandemia está cediendo a causa de la aplicación de vacunas, cabe destacar el manejo diferente del problema en diferentes lugares y los efectos que se tuvieron como consecuencia de ello. Destaca el caso de Nueva Zelanda, donde la sociedad aceptó las indicaciones de los especialistas a través de su Primera Ministra, en cuanto a disminuir los contagios, ya sea por importación al cerrar oportunamente las fronteras y aislar por un tiempo razonable a quienes por diversas razones tenían que ingresar a ese país, o por interacción comunitaria, al promover el cubrirse boca y la nariz, así como el mantener una distancia razonable entre las personas. Ahí, el gobierno

estableció esas medidas y advirtió a la población que habría consecuencias si no se cumplía con ellas. Esto es cooperación inducida, ya que no hubo muchos casos de incumplimiento.

En otros países, como China, las medidas se impusieron por la fuerza, con la advertencia ya tradicional y comprobada de castigos ejemplares a quienes no las cumplieran. Pero ahí se trata de un régimen donde el índice de vigilancia e inducción forzada de las personas por el Estado ha alcanzado niveles altos. Esto es cooperación forzosa; sin embargo, hay países como Estados Unidos y México donde no se puede aplicar la fuerza como en China, pero aparentemente tampoco tienen la capacidad de inducir satisfactoriamente la cooperación para el cumplimiento de las medidas sugeridas por los especialistas. Ahí, es probable que el exceso de egoísmo complicó el combate exitoso del virus.

Consideraciones finales

Como se dijo en la Introducción, puede argumentarse que la gravedad de los efectos adversos por problemas globales como la pandemia por Covid-19 puede deberse ya sea a las políticas aplicadas por los gobiernos para enfrentar la enfermedad, o a la respuesta de la sociedad para seguir las políticas sugeridas, dependiendo de los grados de individualismo y colaboración social. Si en la sociedad predomina el individualismo, el peso de enfrentar con éxito el problema global recae en las políticas que deben ser muy enérgicas, pero si predomina el comportamiento pro-social, las políticas pueden ser exitosas sin necesidad de adoptar medidas drásticas.

Lo que aquí se ha visto permite aceptar que la economía ortodoxa se considere en parte orientada al estudio de los mercados, en la medida en que el egoísmo individual seguirá sosteniendo los fundamentos del análisis económico que se construyeron sobre la premisa de que los humanos en los mercados buscan conseguir el mayor beneficio personal, actuando como compradores o como vendedores. Pero también se puede aceptar que sea una ciencia social, como se hace desde el enfoque de la economía del comportamiento, en la medida en que el comportamiento económico también es pro-social, aunque no en primera instancia como el egoísmo, pero con mayor alcance en tanto se reconozca que el mercado tiene que ser acompañado con políticas públicas para resolver correctamente el problema económico dual de producción y distribución, y otros derivados de ellos, como el desarrollo.

Por otro lado, lo visto aquí deja en claro que el capital social es producto directo de la colaboración de los integrantes de la sociedad y por lo tanto no refleja el individualismo económico. El capital manufacturado, tanto como el capital humano pueden originarse en iniciativas y procesos individuales de principio a fin; inclusive, el capital natural puede ser aumentado de manera individual. El capital social es producto de acciones que involucran a más de un individuo; acciones que parten de la existencia de grupos de individuos.

Independientemente de si predominan el individualismo económico o el capital social, la solución de los problemas que afectan a más de una persona difícilmente se va a conseguir de manera automática; se necesita la concertación o la negociación, a partir de la identificación de objetivos y procedimientos entre miembros de un grupo social. En la medida en que el número de grupos de personas involucradas aumente, habrá la necesidad de la intervención de un ente dedicado solamente a promover la unificación de criterios, a través de políticas orientadas a solucionar los problemas. El caso de a pandemia por Covid-19 puede servir como ejemplo.

Quizás la pandemia se hubiera enfrentado mejor si, con base en lo ahora conocido hasta ahora del comportamiento humano, se hubiera arengado a la población apelando a su amor propio, sugiriéndoles cuidarse para que no sufrieran, y así cuidándose, también a cuidar a los demás para salir adelante. Y, por lo que se sabe, ese fue el mensaje que tuvo buenos resultados en una buena parte de la población, con la excepción de muchos jóvenes, a quienes la premisa de que “les va a ir bien a ustedes si se cuidan” no les convenció para adoptar las medidas preventivas.

En suma, la colaboración con los demás no peligra porque el humano actúe poniéndose él (o ella) primero y luego los demás; la colaboración es un hecho y es un aspecto cultural. Pero el liderazgo de alguien es importante para orientar el comportamiento colectivo; la pandemia es un ejemplo claro de ello. Por más predisposición social que exista, es necesaria la intervención de gobernantes de reconocido liderazgo que aprovechen la información que los individuos no tienen para orientarse en el camino correcto a la solución de los problemas globales, mediante la aplicación correcta de políticas públicas pertinentes.

Referencias

- Anderson, D. R., Sweeney, D. J. y Williams, T. A. (2008). *Estadística para administración y economía*. [Trad. Hano, R. Ma. del C.]. Editorial CENGAGE Learning.
- Camerer, C. F. y Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future. En Camerer, C. F. y Loewenstein G. (Coords.). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press. https://scholar.google.com/scholar?cluster=3311263124226385418&hl=en&as_sdt=0,5&as_vis=1
- Carrillo Huerta, M. M. (2005). *Manual de introducción a la microeconomía*. El Colegio de Tlaxcala, A. C.
- _____ (2006). *Aspectos microeconómicos introductorios del desarrollo regional y urbano. Teoría y evidencia empírica*. Instituto Politécnico Nacional.
- _____ (2016). Ciencia económica y política pública. Un binomio para promover el desarrollo. *Gobierno y Desarrollo. Revista del Instituto de Ciencias de Gobierno y Desarrollo Estratégico-BUAP*, 1(1), 145-168.
- _____ (2020). Desarrollo Regional, Capital Social y Covid-19. Lecciones de los Casos de México y los Estados Unidos en Julio de 2020. En Carrillo Huerta, M. M., Vázquez Guzmán, O. y Flores González, S. (Coords.). *La pandemia por Covid-19 y su impacto multidimensional. Una visión crítica* (pp. 14-46). Montiel y Soriano Editores S.A. de C.V./Benemérita Universidad Autónoma de Puebla/Colegio Interdisciplinario de Especialización (CIES).
- _____ (2021). Violencia intrafamiliar por condiciones económicas adversas derivadas de la pandemia por Covid-19. Los casos de Estados Unidos y México. En Carrillo Huerta, M. M., Vázquez Guzmán, O. y Flores González, S. (Coords.). *La pandemia del COVID-19. Retos ante una afectación prolongada*. [Inédito].
- Carrillo Huerta, M. M., Cerón Vargas, J. A. y Reyes Hernández, M. (2007). *Análisis del crecimiento económico*. Instituto Politécnico Nacional.
- Center for System Science and Engineering [CSSE] (s.f.). *COVID-19 Dashboard*. <https://gisanddata.maps.arcgis.com/apps/dashboards/bda7594740fd40299423467b48e9ecf6>
- Chapman, G. y Loewenstein, G. (2020). Why Americans are tiring of social distancing and hand-washing – 2 behavioral scientists explain. *The Conversation*. <https://>

theconversation.com/why-americans-are-tiring-of-social-distancing-and-hand-washing-2-behavioral-scientists-explain-139625

Clement, N. C., Pool, J. C. y Carrillo, M. M. (1994). *Economía: enfoque América Latina*. McGraw-Hill Interamericana de México, S.A. de C.V.

Coleman, J. (1990). *Foundation of Social Theory*. Belknap Press, Cambridge, Mass.

Congreso de los Estados Unidos (2020). *The Geography of Social Capital in America*. Joint Economic Committee del US Congress. <https://www.jec.senate.gov/public/index.cfm/republicans/2018/4/the-geography-of-social-capital-in-america>

Culebro Martínez, R. (2009). *Estimación de indicadores de capital social para los estados de México*. <https://www.researchgate.net/publication/319076560Estimacionde-indicadoresdecapitalsocialparalos estadosdeMexico/link/598e602c0f7e9bf4fbb01b39/download>

Donati, P. (2006). *Sociologia. Una introduzione allo studio della società*. CEDAM.

Google (s.f.). *US Population (United States)*. <https://www.google.com/search?q=us+population+2020&oq=USA+population&aqs=chrome.2.69i57j0i1019.8234j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

<https://www.google.com/search?q=new+zealand+population&oq=new+zealand+&aqs=chrome.4.69i57j0i18j46.10358j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

Krause, M. (2017). Adam Smith y la Teoría de los Sentimientos Morales. ¿Qué somos? ¿Egoístas o altruístas? ¿O ambas cosas? *El Foro y el Bazar*. Universidad Francisco Marroquín. <https://bazar.ufm.edu/adam-smith-la-teoria-los-sentimientos-morales-somos-egoistas-altruistas-ambas-cosas/>

News Hour (4 de junio de 2021). [Programa de Televisión]. Public Broadcasting Service.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2010). *2010 Human Development Report*. Naciones Unidas.

Putnam, R. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *American Prospect*, 13, 35-42.

Reforma (2021). *Reforma, sección internacional*. Varias fechas.

Rey Biel, P. (2019). Richard Thaler: razones para un nuevo Premio Nobel a la Economía del Comportamiento. *Revista Economía Industrial. Aspectos introductorios*. 413, 13-19. <https://www.google.com/search?q=pedro+rey+biel+on+thaler&oq=&aqs=chrome.1.69i59i450i18.515265739j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8>. Proveniente de:

<https://www.dykinson.com/libros/revista-economia-industrial-numero-413/0422-2784-numero-413/>

- Ros Codoñer, J. (2019). Familia, capital social y educación. *Actas del II Congreso Internacional de Educación Católica para el siglo XXI. Fe, Ciencias y Educación* (pp. 295-304). Universidad Católica de Valencia “San Vicente Mártir”.
- Smith, A. (1759/1892). *The Theory of Moral Sentiments*. Prometheus Books.
- Smith, A. (2011). *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial. <http://neurofilosofia.com/wp-content/uploads/2016/11/TFG-ADAM-SMITH-y-su-relaci%C3%B3n-con-la-RSE.-Arturo-Gradoli.-06-2015.pdf>
- _____. (2013). *La teoría de los sentimientos morales*. Alianza Editorial. <http://neurofilosofia.com/wp-content/uploads/2016/11/TFG-ADAM-SMITH-y-su-relaci%C3%B3n-con-la-RSE.-Arturo-Gradoli.-06-2015.pdf>
- _____. (1776). *An Inquiry into de Nature and Causes of the Wealth of Nations*. https://books.google.es/books?id=C5dNAAAACAAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- _____. (1794). *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Oficina de la viuda é hijos de Santander. https://www.marxists.org/espanol/smith_adam/1776/riqueza/smith-tomo1.pdf
- Stigler, G. (1965). The development of utility theory. En *Essays in the History of Economics*. University of Chicago Press.
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. Penguin Books/Random House.
- Thaler, R. H. y Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin Books.
- Woolcock, M. y Narayan, D. (2002). *Capital social: implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo*. WP World Bank.
- Yoder, K. y Decety, J. (2021). Selfish or selfless? Human nature means you’re both. *The Conversation*. <https://theconversation.com/selfish-or-selfless-human-nature-means-youre-both-155528>

Apéndice. Cálculo de índices y coeficientes presentados en el texto

En este Apéndice, se han incluido las formas en que fueron calculados los diferentes índices presentados en el texto: el Índice de Desarrollo Humano; el Índice de Capital Social para Estados Unidos; y los Índices de Participación Voluntaria y de Participación Cívica para México. También se incluye la forma en que se calculan los coeficientes de correlación de Pearson.

I. El Cálculo del Índice de Desarrollo Humano (IDH)

Publicado el 4 de noviembre de 2010, en su *2010 Human Development Report*, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2010) calculó el IDH combinando las siguientes tres dimensiones: 1) Una vida prolongada y saludable: *Esperanza de vida al nacer*; 2) Un *Índice de Educación*, a partir de años promedio escolaridad, y años promedio de escolaridad esperada; 3) Condiciones decentes de vida: *Ingreso Nacional Bruto anual per capita*, en dólares a precios corrientes. Esos tres índices son calculados como sigue:

1. Índice de esperanza de vida (IEV) =
$$\frac{\text{LE} - 20}{85 - 20}$$
 Así, el IEV es 1 (uno) cuando la esperanza de vida al nacer es de 85 años, y es 0 (cero) cuando es de 20 años.
2. Índice de educación (IE) =
$$\frac{(\text{IEP} + \text{IEE})}{2}$$
; donde: a) IEP, es el índice de Escolaridad Promedio =
$$\frac{\text{Años de Escolaridad}}{15}$$
 (porque 15 son los años de escolaridad incluida la educación superior); b) IEE, es el índice de Escolaridad Esperada =
$$\frac{\text{Años esperados de Escolaridad}}{18}$$
, porque 18 años de escolaridad es equivalente a obtener un grado de Maestría en la mayoría de los países.
3. Índice de Ingreso (II) =
$$\frac{(\ln(\text{INBpc}) - \ln(100))}{(\ln(75,000) - \ln(100))}$$

$$= \frac{\text{MYSI} + \text{EYSI}}{2}$$
. Así, el II es Uno cuando el INB anual *per capita* es 75,000, y Cero cuando es igual a 100.

El IDH es entonces la media geométrica de los tres índices normalizados anteriores:

$$4. IDH = \sqrt[3]{(IEV)(IE)(II)}$$

II. El Cálculo del Índice de Capital Social para Estados Unidos

El *Joint Economic Committee* (Congreso de los Estados Unidos, 2020) reporta que el Índice de Capital Social para Estados Unidos se calculó a partir de los subíndices siguientes:

- 1) Subíndice de Unidad Familiar, compuesto por: a) La porción de alumbramientos por mujeres solteras en el último año; b) La proporción de mujeres entre 35-44 años casadas (y no separadas) en ese momento; c) Porcentaje de hijos propios viviendo en una familia con padre o madre solteros.
- 2) Subíndice de Interacción Familiar, compuesto por: a) Proporción de reportes de niños que pasan por lo menos 4 horas al día frente a un televisor; b) Porcentaje de reportes de niños que pasan por lo menos 4 horas usando accesorios electrónicos, excepto para hacer tarea; c) Proporción de reportes de que alguien de la familia le leyó a un niño todos los días en la última semana.
- 3) Subíndice de Apoyo Social, compuesto por: a) Proporción de quienes dicen recibir el apoyo emocional que necesitan sólo de vez en cuando, casi nunca, o nunca; b) Número promedio de amigos cercanos reportados por adultos; c) Porcentaje de adultos que reportan que ellos y sus vecinos se hacen favores mutuos por lo menos una vez al mes; d) Porcentaje de adultos que reportan que confían en todos o en la mayoría de sus vecinos.
- 4) Subíndice de Salud Comunitaria, compuesto por: a) Proporción de adultos que reportan haber sido voluntarios con algún grupo en el último año; b) Proporción que reporta haber asistido a una reunión de asuntos de la comunidad en el último año; c) Proporción de quienes reportan haber trabajado con vecinos para arreglar/mejorar algo en el último año; d) Porcentaje de adultos que formaron parte de un comité o grupo; e) Porcentaje de quienes asistieron a una reunión donde se discutieron cuestiones políticas en el último año; f) Porcentaje de quienes participaron en una marcha/mitin/protesta/demostración en el último año; g) Número de organizaciones por cada mil habitantes; h) Número de congregaciones religiosas o no religiosas sin fines de lucro por cada mil habitantes.
- 5) Subíndice de Salud Institucional, compuesto por: a) Promedio de votos en las elecciones presidenciales de 2012 y 2016 por ciudadano de 18 años y más de edad; b) Tasa de respuestas por correo del censo de 2010; c) Porcentaje de adultos que reportan

tener alguna o mucha confianza en que las corporaciones hacen bien las cosas; d) Proporción de adultos que reportan tener alguna o mucha confianza en que los medios de comunicación hacen bien las cosas; e) Proporción de adultos que tienen alguna o mucha confianza en que las escuelas públicas hacen las cosas bien.

- 6) Eficacia Colectiva, compuesta por: a) Crímenes violentos por cada 100,000 habitantes.
- 7) Salud Filantrópica, compuesta por: a) Proporción de quienes reportan haber donado más de 25 dólares americanos a un grupo de caridad el último año.

III. El Cálculo de los Índices de Participación Voluntaria y Participación Cívica para México

Culebro (2009, p. 50) explica que, para identificar el capital social utilizó los siguientes Índices:

- 1) Índice de Participación Voluntaria, que combina la densidad de asociaciones civiles y la densidad de miembros voluntarios.
- 2) Índice de Participación Cívica, "...construido de acuerdo a Putnam (1993)..." con base en un buen número de indicadores socioeconómicos, demográficos, políticos y culturales para cada una de las regiones. (En el caso de Putnam, se trataba de regiones de Italia).

IV. El Cálculo de los Coeficientes de Correlación

Según Anderson, Sweeney y Williams (2008, p. 114), el coeficiente de correlación del producto-momento de Pearson (llamado coeficiente de correlación) se calcula dividiendo la covarianza entre el producto de la desviación estándar de x por la desviación estándar de y . Se calcula usando la fórmula siguiente:

$$r_{xy} = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$$

Donde:

r_{xy} : coeficiente de correlación.

S_{xy} : covarianza.

S_x : desviación estándar de x .

S_y : desviación estándar de y .