



UNIVERSIDAD DE CHILE  
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y HUMANIDADES  
ESCUELA DE POSTGRADO  
MAGÍSTER EN ESTUDIOS COGNITIVOS

**COGNICIÓN Y RECIPROCIDAD: UNA APUESTA  
INTERDISCIPLINARIA.**

**Tesis para optar por el grado de Magíster en Estudios  
Cognitivos**

**JOAQUÍN RAÚL OSSANDÓN BUSCH**

**PROFESOR GUÍA:**

**RICARDO GARCÍA VERDUGO**

**MIEMBROS DE LA COMISIÓN:**

**MANUEL RODRÍGUEZ TUDOR**

**RODRIGO GONZÁLEZ FERNÁNDEZ**

**Santiago de Chile**

**Lunes, 30 de julio del 2017**

# 1. Tabla de contenido

1. Tabla de contenido .....	II
2. Índice de Figuras y Cuadros .....	IV
2.1. Índice de Figuras .....	IV
2.2. Índice de Cuadros.....	IV
3. Resumen .....	VI
4. Introducción .....	1
5. Desarrollo.....	13
5.1. Método de Investigación. ....	13
5.1.1. Recopilación de Fuentes Bibliográficas.....	13
5.1.2. Revisión Inicial y Clasificación de Documentos.....	15
5.1.3. Revisión en profundidad de documentos.....	16
5.1.4. Análisis e interpretación integrados. ....	16
5.2. Marco Conceptual.....	17
5.2.1. El concepto de reciprocidad en el marco de los estudios de cooperación.....	17
5.2.2. Problemas conceptuales asociados al estudio etológico de la reciprocidad.....	20
5.2.3. Problema del concepto de reciprocidad en estudios antropológicos. ....	22
5.2.4. El concepto de empatía. ....	23
5.2.5. Neurociencia de la empatía .....	28
5.2.6. La Filosofía de la reciprocidad.....	34
5.3. La Aproximación Experimental .....	68
5.3.1. Introducción.....	68
5.3.2. Teoría de Juegos en reciprocidad .....	70

5.3.3. Notas generales sobre reciprocidad y funcionamiento cerebral.....	76
5.3.4. Evidencia experimental.....	82
5.3.5. Síntesis del Capítulo .....	99
5.4. La Aproximación Naturalista-Observacional.....	103
5.4.1. Introducción.....	103
5.4.2. Núcleo Teórico .....	104
5.4.3. Problemas de la teoría de la reciprocidad desde su vertiente naturalista observacional. ....	118
5.4.4. Síntesis del Capítulo .....	133
5.5. Discusión .....	135
5.5.1. Introducción.....	135
5.5.2. Diferencias epistemológicas, metodológicas y teóricas entre las aproximaciones naturalista y experimental: ¿son insalvables? .....	136
5.5.3. Posibles aportes concretos entre las aproximaciones experimentales y naturalistas. .....	142
5.5.4. Hacia la formación de un marco teórico integrado. ....	150
6. Conclusiones .....	156
6.1. Evaluación de los objetivos e hipótesis de investigación.....	156
6.2. Alcances de la investigación y desarrollos a futuro. ....	157
7. Bibliografía Citada .....	160

## 2. Índice de Figuras y Cuadros

### 2.1. Índice de Figuras

<b>Figura 1.</b> Formas de Reciprocidad. Fuente: Nowak & Sigmund, 2005. ....	18
<b>Figura 2.</b> Los 3 <b>conjuntos neuronales</b> principales asociados a la empatía. Fuente: Elaboración propia y esquemática a partir de los datos de Fan et al., 2011.....	31
<b>Figura 3.</b> Activaciones cerebrales al establecer la confianza. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Rilling y Sanfey (2011), Rilling et al. (2004) y Baumgartner et al. (2008). ....	78
<b>Figura 4.</b> Activaciones cerebrales asociadas a la retribución. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Rilling y Sanfey (2011), y Baumgartner et al. (2011).. ....	80
<b>Figura 5.</b> Activaciones cerebrales asociadas a la traición de la confianza. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Rilling y Sanfey (2011). ....	81

### 2.2. Índice de Cuadros.

<b>Cuadro 1.</b> Problemas conceptuales de la empatía. Fuente: Cuff et al. (2014).....	25
<b>Cuadro 2.</b> Diferentes conceptualizaciones de empatía. Fuente: Elaboración propia sobre la base de la clasificación de Batson (2009).....	27
<b>Cuadro 3.</b> Matriz de decisiones del Dilema del Prisionero. Fuente: Adaptación y traducción propia basada en Axelrod (1980).....	72
<b>Cuadro 4.</b> Matriz de decisiones del Juego del Ultimátum. Fuente: Elaboración propia sobre la base de la propuesta de Knoch et al. (2008).. ....	74
<b>Cuadro 5.</b> Matriz de decisiones del Juego de la Confianza. Fuente: Elaboración propia sobre la base de la propuesta de Berg et al. (1995).. ....	75
<b>Cuadro 6.</b> Información de las variables y capacidad explicativa por modelo. Fuente: Elaboración propia. ....	100
<b>Cuadro 7.</b> Resumen sobre las diferencias de los ejes propuestos por los autores. Fuente: Elaboración propia a partir de las clasificaciones de Malinowski (1986), Gouldner (1960), y Sahlins (1983).....	115
<b>Cuadro 8.</b> Procesos de exclusión y retiro de relaciones de reciprocidad. Fuente: Offer (2012:796).....	131
<b>Cuadro 9.</b> Ejemplo de una regla de acción. Fuente: Elaboración propia a partir de la explicación de Nowak & Sigmund, 2005.....	143

**Cuadro 10.** Ejemplo de una regla de apreciación, llamada “de pie”. Fuente: Nowak & Sigmund, 2005. .... 144

### **3. Resumen**

Dentro de las teorías que intentan explicar la cooperación humana, la reciprocidad ocupa un lugar especialmente importante. Las investigaciones que intentan desentrañar su mecanismo presentan dificultades asociadas a las restricciones propias de sus teorías, metodologías y epistemologías. Estas aproximaciones pueden clasificarse en los enfoques naturalistas y experimentales. Sin embargo, las interacciones entre ambos enfoques son limitadas.

La presente investigación explora las posibilidades de diálogo entre investigaciones sobre reciprocidad de ambos enfoques, poniendo énfasis en la economía conductual, la psicología cognitiva y la neurociencia como exponentes principales de la metodología experimental, y en los estudios antropológicos desde la vertiente observacional. Para ello, se realiza un análisis bibliográfico de los desarrollos de ambas aproximaciones, identificando sus fortalezas y limitaciones, rescatando sus avances y discusiones más importantes. Los modelos explicativos mecanicistas de la reciprocidad se segmentan en normativos, estratégicos y emotivos. Las disciplinas han puesto un énfasis diferenciado en cada una de estas aproximaciones. Comparar estos énfasis permite visibilizar las limitaciones de cada aproximación.

Los resultados muestran que la aproximación naturalista puede enriquecerse especialmente de los estudios enfocados en los aspectos emotivos de la reciprocidad. La experimental, en tanto, puede enriquecerse de la naturalista para ubicar la reciprocidad como un mecanismo de sostenimiento social, y definir con mejor claridad sus límites. Finalmente, se revisan las limitantes que ambas aproximaciones debiesen superar para lograr generar marcos teóricos integrados.

## 4. Introducción

La cooperación presenta un desafío conductual complejo para el ser humano. En muchos casos, pareciera existir una tensión entre lo que es bueno para el individuo y lo que es bueno para la población en general **(Rand & Nowak, 2013)**. Frente a esto, cada sujeto debe tomar decisiones que involucran factores normativos, emotivos y estratégicos, y que tienen consecuencias en el tipo de vínculos que cada individuo genera con su núcleo social **(Mauss, 1979)**.

Al clasificar las formas de cooperación, destaca de forma particular la reciprocidad. En sentido amplio, la reciprocidad se puede definir como los procesos en los que se retribuye algo que ha sido recibido. Esto no necesariamente implica entregar directamente a quien(es) fueron el(los) donadores originales (reciprocidad directa), sino que abarca también nociones que consideran la retribución a otros o a la sociedad en su conjunto (reciprocidad indirecta) **(Rand & Nowak, 2013)**.

La reciprocidad opera como un modo de actuar para entender las formas de cooperación, por lo que tiene una relevancia académica considerable asociada a la comprensión de la composición misma del tejido social. Sin embargo, los alcances de la reciprocidad como concepto no son solo teóricos, sino que permite visualizar procesos claves que permiten comprender la composición, cambio y descomposición de grupos socioculturales y organizaciones. Por ello, poder desentrañar los misterios que involucra puede tener implicancias en la creación, funcionamiento y operación de dichas instituciones.

Muchas formas de cooperación humana se basan en esta norma que se ha observado, en diferentes formas, en todas las culturas **(Mauss, 1979)**. Sin embargo, desentrañar su

funcionamiento implica ser capaz de poder identificar el mecanismo que articula las variables que afectan a sujetos específicos y a poblaciones en conjunto. La dispersión de elementos involucrados en los procesos de reciprocidad, ha provocado que el fenómeno sea enfrentado de formas específicas, asociadas a metodologías y disciplinas particulares con pocos espacios de diálogos e interdisciplinariedad. Cada enfoque ha derivado en aportes que apuntan a niveles explicativos diferentes, pero difícilmente se ha trazado una explicación que permita integrarlos entre sí.

La presente investigación implica la construcción de un marco teórico que permita abordar el problema desde una perspectiva que no se limite a una aproximación particular, de modo que sirva como base para proponer una explicación mecanicista, en el sentido que propone Bechtel: *“las tareas clave a la hora de ofrecer explicaciones mecanicistas son la identificación de las partes relevantes del mecanismo, determinar las operaciones que ejecutan y proveer de una aclaración sobre cómo las partes y las operaciones están organizadas de modo tal, que bajo condiciones contextuales específicas, el mecanismo realice el fenómeno de interés”* (Bechtel, 2009:552-553). En este caso, las partes del mecanismo operan a niveles de explicación diferentes (Thagard, 2009), por lo que es deseable estudiar el tipo de relaciones que se establecen entre estos. El proceso de explicación que se pretende, involucra la descomposición del fenómeno en sus partes, para luego recomponerlo, asumiendo la forma en la que las partes se articulan. Esto es clave para poder reconocer el valor de la explicación funcional en un mismo nivel explicativo. Finalmente, se hace necesario evaluar el fenómeno en el medio sociocultural (Bechtel, 2009).

En este contexto, la aproximación interdisciplinaria que ofrecen los estudios cognitivos resulta de especial atractivo. La reciprocidad es un fenómeno cognitivo y conductual que entrelaza niveles explicativos que van desde lo biológico hasta lo sociocultural. Esta es una de las razones por las que es posible encontrar una serie de investigaciones asociadas a la temática que podrían englobarse dentro de este marco disciplinario, incluyendo (al menos) elementos de la Neurociencia, de la Inteligencia Artificial, de la Antropología y de la Psicología Cognitiva. Pero la relación entre reciprocidad y cognición no es meramente tangencial: los fenómenos que son observables socialmente no parecieran restringirse a una función cognitiva particular (como la adscripción a normas, la empatía, o el pensamiento estratégico), sino que parecieran articular varias funciones simultáneamente. La integración de funciones plantea al mismo tiempo un desafío de investigación y una posibilidad de comprender cómo se articulan funciones cognitivas específicas en un proceso social complejo que excede los límites del individuo.

Una forma de clasificar estas aproximaciones específicas es según su método de investigación. En estudios de reciprocidad, existe una diferencia relevante entre aquellas que poseen un enfoque experimental, y aquellas que lo hacen desde un enfoque naturalista. Ambos enfoques han sido desarrollados por disciplinas particulares. El enfoque experimental, cuyos exponentes principales son la Psicología Cognitiva y las Neurociencias, utiliza sobre todo trabajo de laboratorio con sujetos que son sometidos a juegos conductuales adoptados y adaptados desde la Teoría de Juegos. A partir de ellos, se investigan las respuestas tanto en términos conductuales, como el funcionamiento cerebral que estaría asociado a las diferentes variables involucradas en la reciprocidad. En esta área es posible incluir además el modelamiento por medio de sistemas de Inteligencia Artificial, en los que se utilizan sus recursos para construir

sistemas que permitan explicar el comportamiento humano dentro de estos juegos conductuales. El enfoque naturalista, en cambio, proviene sobre todo de la Antropología, y específicamente en su variante etnográfica, en donde es posible combinar la observación de dinámicas sociales en donde suceden fenómenos de reciprocidad, con las explicaciones que los propios sujetos dan de su quehacer. En el caso de la reciprocidad, existe una estrecha relación entre ésta y la cultura. Las relaciones de reciprocidad suceden en contextos más amplios de construcción y consolidación de vínculos sociales que definen la forma en la que el sujeto se comprende a sí mismo y su relación con el mundo que le rodea. Debido a esto, las relaciones de reciprocidad serían al mismo tiempo instancias que ayudan a configurar un modelo de ubicación social en el mundo. Dichas relaciones no se constituyen en abstracto, sino que están relacionadas con las otras formas de cooperación social que pueden darse en un contexto social determinado; como la cooperación sobre la base de relaciones de parentesco.

Esta distinción es funcional a la presente investigación, puesto que demuestra un desafío complejo al que debe hacer frente: existen espacios de disputa entre las aproximaciones experimentales y observacionales del fenómeno, que trascienden el simple uso de métodos e involucran concepciones del quehacer científico que difieren entre sí (**Bender et al., 2010; Beller et al., 2012, Bender et al., 2012**). Esto, sumado a la precaria situación de la Antropología Cognitiva, ha provocado un alejamiento entre estas dos aproximaciones. Para **Beller et al. (2012)**, este alejamiento es observable en los campos de la metodología y las estrategias de investigación, en las dudas sobre la importancia de aproximaciones naturalistas (y, específicamente, la antropología) a las ciencias cognitivas, y la discusión general sobre la necesidad real de diversificar las disciplinas involucradas en el estudio de los fenómenos. Por

tanto, al proponer un Marco Teórico que permita sustentar una explicación mecanicista del fenómeno de la reciprocidad, este debe al mismo tiempo ser capaz de posicionarse en esta discusión, y resolver aspectos que podrían sugerir diferencias paradigmáticas radicales.

Sintetizando ambas versiones, es posible argumentar la necesidad de comprender los procesos cognitivos involucrados en los fenómenos de reciprocidad en un sentido enculturado (**Menary, 2015; Fabry, 2017**), pero asociado estrechamente a procesos cerebrales complejos, que condicionan las características que adquieren en los medios culturales particulares. En este sentido, la reciprocidad como temática también presenta una potencialidad adicional: frente a una tendencia hacia la particularización en los estudios de culturas, fomentada por los estudios postcoloniales, la reciprocidad ha sido un tema en el que la antropología ha desarrollado explicaciones teóricas de rango amplio. Esto puede deberse a la importancia de dichos fenómenos en áreas diversas, como la política, el parentesco y la economía. Es pertinente por tanto hablar de un desarrollo teórico del concepto y los fenómenos que representa, que se desprenden de las observaciones particulares, pero que tienen un rango de alcance mayor. En la Psicología Cognitiva y la Neurociencia pasa algo similar; estudios sobre reciprocidad y cooperación que se han desarrollado en contextos de laboratorio han dado sustento a un desarrollo teórico que permite teorizar sobre las características evolutivas de la cooperación humana (**Tomassello & Vaish, 2013**). Es por ello que es plausible considerar al fenómeno de la reciprocidad como parte de aquellos en los que una interacción entre ambos métodos resulta enriquecedora (**Bender et al., 2010**).

Los modelos de explicación del fenómeno de la reciprocidad cruzan las aproximaciones naturalistas y experimentales. Estos modelos no son excluyentes entre sí, pero se enfocan en

variables diferentes involucradas en los procesos de reciprocidad. Es posible clasificar los modelos en al menos tres grupos: (1) el modelo de la reciprocidad como estrategia económica, (2) el modelo de la reciprocidad como seguimiento a una norma y (3) el modelo de la reciprocidad como fenómeno emotivo/empático. Estas tres formas de aproximación no poseen una representación homóloga entre las disciplinas que las estudian. Por ejemplo, los enfoques naturalistas han privilegiado los dos primeros modelos, mientras que el tercero ha sido adoptado recientemente por metodologías experimentales.

Por el modelo estratégico, se entienden las hipótesis que buscan explicar el comportamiento recíproco (directo o indirecto) como una estrategia de aumento de adecuación biológica, o para incrementar el capital (cultural, social, material) del que se dispone. Estudios asociados a biología evolutiva de la cooperación, antropología económica y del parentesco, modelamiento por medio de IA o trabajos experimentales de teoría de juego aplicados por la psicología y la neurociencia son ejemplos de usos de esta aproximación.

El modelo normativo, supone a la reciprocidad como el ejercicio de un precepto moral o legal funcional a la sociedad. Esto puede implicar un compromiso moral con un determinado precepto sobre la reciprocidad (reflejado en dichos como “no muerdas la mano de quien te da de comer”), o temor a una sanción social para quienes no cumplan la norma. El sujeto puede suponerse como un ser que se adscribe a un sistema de creencias o como alguien con temor a recibir dichas sanciones. Ejemplos de esta aproximación se pueden encontrar en la etnografía o en experimentos de neurociencia intentando explicar esta adscripción.

El tercer modelo, emotivo/empático, supone que la acción de reciprocidad se debe a una percepción de justicia asociada a la capacidad de ponerse en el lugar del otro. Ejemplos de

estas aproximaciones se encuentran, por ejemplo, en estudios de los últimos años en neurociencia y biología evolutiva. En términos cognitivos estaría prevaleciendo un modelo que incluye al menos dos estructuras funcionales parcialmente independientes, con sus respectivas correspondencias neuronales. La primera de ellas sería la empatía cognitiva, es decir, la capacidad de poder inferir los pensamientos de otra persona. La segunda evaluaría la empatía desde el punto de vista emocional (o empatía afectiva) **(Fan et al., 2011; Singer, 2006; Edele et al., 2013)**. El rol de inferir racionalmente las intenciones de otro puede ser clave para entender los procesos de reciprocidad; pero el uso de la información que provee esta forma de lectura mental está, al menos teóricamente, más asociada a generar insumos que permitan a los individuos tomar determinadas decisiones estratégicas. Por ello, parece razonable utilizar el concepto de empatía como la capacidad de sentir lo que el otro está sintiendo, y circunscribir su acepción de cognitiva de lectura mental como parte de los elementos relevantes a considerar en los modelos estratégicos o economicistas que buscan explicar la reciprocidad<sup>1</sup>. Esto se adscribe al tipo de discusiones en las que se enmarcan los estudios económicos teóricos de reciprocidad, en donde se suele tener una especial consideración a la Teoría de Juegos, y que tiende a estar separado (en términos de modelos explicativos) de los elementos emotivos involucrados en la toma de decisiones.

Al recomponer brevemente el estado del arte de los estudios de reciprocidad, resulta apropiado preguntarse si existe información que puede resultar útil para las disciplinas que la tratan, pero que debido a los marcos metodológicos y teóricos que utilizan no está a su alcance. ¿Es posible potenciar líneas de investigación a partir de la interacción de las diferentes

---

<sup>1</sup> La discusión conceptual sobre la empatía será profundizada en el segmento 5.2.4. El concepto de empatía, del marco conceptual.

disciplinas que trabajan sobre reciprocidad? En un mundo donde las redes de reciprocidad son un elemento fundamental en el funcionamiento cooperativo de la sociedad, dicha pregunta adquiere una importancia mayúscula. Sustentándose en las Ciencias Cognitivas, es razonable estimar que los misterios de la reciprocidad puedan ser afrontados desde el carácter interdisciplinario propio del paradigma. Para las ambiciones del presente proyecto, basta con describir la situación y estimar posibles líneas de investigación integrando las aproximaciones metodológicas, modelos explicativos y las teorías.

Sintetizando, es posible trazar los principales objetivos de la presente investigación:

### **Objetivo General**

Analizar las posibilidades de interacción teórica entre las perspectivas naturalistas y experimentales sobre el problema de la reciprocidad.

### **Objetivos Específicos**

- a) Contrastar las diferencias epistemológicas, metodológicas y teóricas entre las aproximaciones en que las perspectivas experimentales y naturalistas han enfrentado el problema de la reciprocidad.
- b) Identificar las posibilidades de confluencia entre ambas aproximaciones, evaluando los modos en que cada una de las perspectivas puede aportar a la comprensión del fenómeno.
- c) Generar un marco teórico que permita enfrentar el problema de la reciprocidad, recogiendo los aportes de las diferentes perspectivas.

Preliminarmente es posible trazar hipótesis en torno a cómo generar estos lazos. Una posibilidad especialmente interesante la ofrece la utilización del tercer modelo como eje de los otros dos. Los estudios naturalistas difícilmente pueden profundizar en las características emotivas o empáticas de los fenómenos de reciprocidad. Esto se debe a que paradigmas estructuralistas no parecen acoplarse de forma convincente con las emociones **(Venkatesan et al., 2011)**. Si bien son tomadas en cuenta, tiende a realizarse de modo superficial, privilegiando los efectos intersubjetivos de la reciprocidad. Frente a este problema, las aproximaciones experimentales, y especialmente las asociadas a neurociencia, podrían ofrecer ideas sobre cómo enriquecer el discurso naturalista, y vislumbrar una articulación emotiva, empática y evolutiva al fenómeno de la reciprocidad. Esta alternativa no es, por supuesto, la única forma de poder explicar los fenómenos de reciprocidad. Sin embargo, al poder integrar los tres modelos, permite que pueda ser utilizado como una guía para diseccionar las posibilidades de interacción. En síntesis, es posible plantear como hipótesis que:

La reciprocidad integra en su funcionamiento una serie de operaciones cognitivas intersubjetivas y enculturadas, en donde la empatía funciona como la variable desde la que se construye la normatividad, y regula la estrategia.

Esta hipótesis supone que la empatía (en su acepción emocional) ocupa un rol clave en el funcionamiento de las operaciones cognitivas involucradas en la reciprocidad en dos sentidos. En relación con los modelos explicativos normativos, estos se sustentarían desde la capacidad del ser humano de ponerse en la posición del otro, de sentir sus carencias y necesidades, y actuar en torno a ellas. Para poder sostener dicho argumento, será necesario profundizar en la evidencia experimental y observacional en torno a cómo se desarrollan los elementos

normativos que involucran la reciprocidad. Al mismo tiempo, evaluar los desarrollos e hipótesis en teoría evolutiva humana puede ayudar a evaluar esta hipótesis. El mecanismo de dicha articulación es complejo, por lo que se hace pertinente extender los alcances de la investigación e incluir los desarrollos de la filosofía sobre el tema. Esto permitirá incluir herramientas analíticas que permitan construir diferentes alternativas por medio de las que la empatía podría sustentar la normatividad.

En segundo lugar la empatía, en su calidad de eje articulador, regularía la aproximación estratégica que los individuos hacen de sus relaciones de reciprocidad: con quién, para qué y cómo generarlas y mantenerlas. Sostener esta argumentación implica poder aproximarse a la evidencia evaluando la capacidad que tiene la empatía afectiva para poder explicar aquellas conductas sociales recíprocas en la que los individuos parecieran no seguir un pensamiento económico estricto, y que tampoco puede ser explicado directamente por la normatividad. Pero no basta con explicarlo negativamente; es necesario presentar evidencia que sostenga que en las relaciones intersubjetivas intervienen, consciente o inconscientemente, elementos asociados a la habilidad de sentir lo que los otros están sintiendo, y actuar en consecuencia.

Como es posible observar, la hipótesis de trabajo involucra un esfuerzo centrado en poder integrar diferentes aproximaciones que se han privilegiado a lo largo de los desarrollos teóricos naturalistas y experimentales de la reciprocidad. Se espera que este eje integrador que trasciende metodologías y aproximaciones teóricas permita abrir espacios de investigación sobre reciprocidad y cognición que muestre la necesidad de generar diálogos interdisciplinarios.

Los objetivos y la hipótesis de investigación hacen evidente la necesidad de una metodología de revisión y análisis de fuentes secundarias. A partir de la revisión y clasificación de estas fuentes, se pretende crear un cuerpo bibliográfico que permita comparar los diferentes enfoques con los que se ha tratado el tema de la reciprocidad.

Tras esta introducción, la composición del presente escrito prosigue con una descripción conceptual que permita resolver algunas tensiones teóricas que es necesario resolver para ofrecer un análisis coherente. En ella se presentarán algunos conceptos claves, y se retratará brevemente las razones por las que pueden resultar conflictivos. Con este marco conceptual, se procederá a describir las características metodológicas específicas de la presente investigación, mostrando tanto las fortalezas que posee como algunos puntos que podrían explorarse en investigaciones futuras.

Como se mencionó anteriormente, durante el análisis realizado, se consideró que la filosofía podría enriquecer conceptual e interpretativamente las discusiones que se han tenido sobre el tema de la reciprocidad. Si bien este no ha sido un tema propiamente tratado por la filosofía cognitiva, sí existe un cuerpo teórico que puede ofrecer algunos mecanismos razonables de articulación entre los componentes de la hipótesis, y que son importantes de recabar. Tras la formulación de este cuerpo teórico filosófico, se procederá a la descripción de los principales avances en materia experimental y observacional, integrando tanto la evidencia experimental como las principales líneas explicativas que se han desarrollado en el proceso. Adicional a lo anterior, durante la investigación se evidenció una relevancia especial de los análisis de corte evolutivo con respecto al tema. Estos combinan observación y experimentación con infantes y primates no humanos, y las combinan con análisis que intentan vislumbrar las razones

histórico-evolutivas que explican el funcionamiento de la reciprocidad. En sí mismo, una explicación evolutiva no cumple con el objetivo de enfocarse en los mecanismos de funcionamiento. Sin embargo, entender los posibles orígenes de la reciprocidad puede ayudar a descomponer mejor los elementos constitutivos de la reciprocidad, para un análisis exitoso. Finalmente, a partir de este cuerpo amplio y multidisciplinario se evaluarán las posibilidades de interacción entre las corrientes, los alcances de la hipótesis de trabajo, y se definirán propuestas de líneas de investigación que puedan adoptar un marco teórico conjunto.

## **5. Desarrollo**

### **5.1. Método de Investigación.**

Para la presente investigación, se planeó realizar un trabajo de carácter teórico, fundado en el análisis de fuentes bibliográficas. Para poder analizar estos documentos, se optó por utilizar un método tipo bola de nieve, segmentado en 4 fases:

#### **5.1.1. Recopilación de Fuentes Bibliográficas.**

Esta fase tuvo como objetivo poder generar un cuerpo bibliográfico apropiado para las pretensiones de la presente investigación. Se planteó una técnica de recolección diferenciada para las aproximaciones naturalistas culturales y filosóficas, y experimentales y evolutivas. Dicha división se funda en que existen diferencias en el modo en que las disciplinas generan y discuten teorías. En el caso de la antropología, se identificaron ciertos documentos y autores fundamentales sobre el problema de reciprocidad que son constantemente citados en otros artículos (**Beller et al., 2012**). Una situación similar sucede en la filosofía. Los artículos actuales que ponen en discusión el tema de la reciprocidad desde esta aproximación normalmente lo hacen en interacción con estos documentos clásicos, por lo que fue pertinente comenzar desde estos últimos.

Para el caso de las aproximaciones experimentales y evolutivas, la forma en la que se discuten las teorías privilegia el uso del artículo de investigación. Por ello, se buscaron documentos actualizados que incorporen la discusión de reciprocidad, y se indagó en su bibliografía. Una vez llegado a los artículos más actuales, en ambas perspectivas se utilizó el criterio de bola de nieve con la expectativa de saturar la información.

Originalmente, se esperaba que esta fase tuviese una intensidad específica al comienzo de la investigación. En la práctica no fue posible condensarlo en un momento en específico, debido a que el problema de la reciprocidad fue constantemente difícil de circunscribir. La reciprocidad en sí misma incluye un amplio abanico de temáticas, y cada arista tiene un gran nivel de profundidad. Por ejemplo, una línea de investigación sobre reciprocidad discute las posibilidades y formas de ella en especies animales. Algunas con más cercanía a los humanos **(Tomasello & Vaish, 2013)**, mientras que otros incluyendo incluso las interacciones entre bacterias y plantas **(Brosnan et al., 2010)**. Cada una de estas aristas tiene textos fundacionales y discusiones que recorren décadas, pero que al mismo tiempo se entrelazan (por medio de la comparación) con las formas de reciprocidad humana. Por otro lado, el tema de la reciprocidad se enmarca dentro de los problemas de cooperación humana, lo que amplía nuevamente la discusión hacia una serie de formas alternativas de cooperación, que pueden o no estar influenciadas por la reciprocidad. La cooperación humana por parentesco es, por ejemplo, una condición que entrelaza los factores de herencia genética, herencia cultural y reciprocidad. Debido a ello, el proceso de recolección tipo bola de nieve fue un elemento que recorrió todo el proceso investigativo.

A lo largo de la investigación, también se modificaron criterios de exclusión en torno a los textos. Se planteó inicialmente un límite de 10 años de antigüedad para textos definidos como no clásicos. Sin embargo, durante el proceso se hizo evidente que esto era insostenible para cumplir con los objetivos de la investigación. En ocasiones artículos que no caben en la definición de clásicos, pero que condensan una cantidad importante de información (usualmente revisiones de artículos científicos) no cumplen con el criterio impuesto

anteriormente. Mantener una restricción estricta evitaba poder hacer referencia a artículos cuya condensación permiten tener una visión general de la historia de la discusión de aspectos específicos de la problemática. No obstante, extender el límite tenía el riesgo asociado hacer que se vuelva imposible la saturación de la revisión.

Debido a estos problemas, se prefirió ampliar el margen, y aplicar la regla de 10 años como un criterio de selección no estricto, en caso de que hubiese información que permitiera dar contexto general a ciertas aristas de los problemas. Con esto se buscó evitar que el estudio tuviese vacíos teóricos graves por tratarse de temas relevantes pero que no cuentan con actualizaciones constantes. Además se restringió la selección de bibliografía de las aristas adyacentes a los objetivos centrales del estudio, como la discusión de procesos de reciprocidad entre seres vivos no-primates y la cooperación en general. Este tipo de información fue clasificada como “adyacente”, y solo fue revisada para tener una visión general que permita contextualizar la discusión centrada en la reciprocidad en los grupos humanos.

### **5.1.2. Revisión Inicial y Clasificación de Documentos.**

Los textos seleccionados fueron ordenados en función de temáticas, con el fin de poder agruparlos y facilitar su revisión posterior. El sistema de clasificación se basó en las áreas de discusión en los que es posible enmarcar el problema de la reciprocidad, y específicamente en el contexto de las ciencias cognitivas. Además, se incluyeron discusiones concernientes a la discusión general entre metodologías experimentales y observacionales, y la discusión filosófica del tema. La división consistió en:

- Comparación observacional-experimental
- Funciones de áreas cerebrales asociadas a reciprocidad

- Concepto de empatía
- Filosofía de la reciprocidad
- Teoría clásica de la reciprocidad desde la perspectiva naturalista/observacional
- Teoría de la reciprocidad desde la perspectiva experimental
- Análisis actual de reciprocidad desde la perspectiva naturalista/observacional
- Experimentos de reciprocidad
- Experimentos y teoría de la empatía

En términos técnicos, el procedimiento de revisión inicial consistió en una lectura superficial del texto, y su clasificación dentro de uno de los grupos propuestos. Debido a los problemas descritos en el apartado anterior, esta fase también se extendió durante todo el proceso de investigación.

#### **5.1.3. Revisión en profundidad de documentos.**

Durante esta fase se revisaron en profundidad los documentos, y se realizó una ficha bibliográfica de ellos. Dicha ficha contiene su información bibliográfica y un pequeño resumen que permitió un acceso rápido a la información en el proceso de análisis. Además, se incluyeron ciertos marcadores asociados a la importancia relativa que pueda tener el documento para alguno de los elementos que componen la presente investigación. Al igual que en los casos anteriores, estas fases son más bien distinciones funcionales y procedimentales que diacrónicas. Bajo el uso del método de bola de nieve, en la bibliografía de estos artículos y libros se identificaron otros nuevos, que volvieron a ser recopilados, clasificados y revisados en profundidad.

#### **5.1.4. Análisis e interpretación integrados.**

La cuarta fase del proceso de Investigación fue el análisis e interpretación de los datos revisados. Estos datos fueron analizados en la búsqueda de establecer espacios en los que

fuese posible generar lazos entre las diferentes perspectivas que abordan el problema de la reciprocidad. Si bien esta fase, es funcionalmente distinguible de la anterior, en términos temporales se realizaron en forma conjunta.

## **5.2. Marco Conceptual**

Dado que el tema de la reciprocidad ha sido tratado por diferentes líneas de investigación, no es sorprendente que los marcos conceptuales que se utilizan tengan ciertos desajustes. En el esfuerzo de lograr articular un marco teórico que pueda integrar las diferentes perspectivas, se hace necesario minimizar dichos desajustes, normalizando el uso de dos conceptos claves: reciprocidad y empatía. Para ello se realizará una pequeña revisión de los desajustes existentes en sus respectivas definiciones, y se planteará el modo en el que será analizado en la presente investigación.

### **5.2.1. El concepto de reciprocidad en el marco de los estudios de cooperación.**

El concepto de reciprocidad ha sido utilizado de forma amplia por diferentes disciplinas. Este concepto posee algunas ventajas particulares que lo hacen parecer un gran candidato para ayudar a este esfuerzo de desenmarañar lo que nos vincula como sujetos. Por un lado, cruza diferentes niveles analíticos “verticales”, expresándose en todos ellos: lo cultural, lo social, lo conductual y lo biológico. Por el otro cruza horizontalmente algunos de estos niveles; presentándose, por ejemplo a nivel cultural, en aspectos tan variados como la política, la economía, el parentesco, la moral y la religión. Describe además una forma de interacción social presente en todas las poblaciones humanas.

En su forma básica, las relaciones de reciprocidad son una forma de cooperación definida por el establecimiento de un intercambio entre dos sujetos, en los que uno entrega un producto o servicio

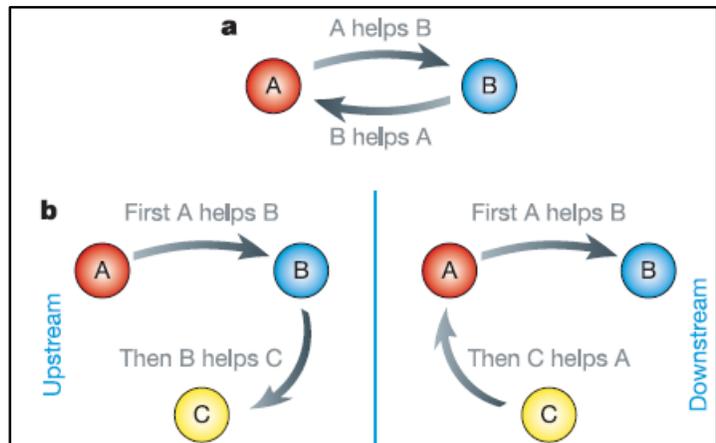


Figura 1. Formas de Reciprocidad. Fuente: Nowak & Sigmund, 2005.

esperando recibir a cambio uno de valor equivalente (**Figura 1a**). A esta forma básica se le denomina reciprocidad directa. Vale la pena destacar que en muchos casos el acto de devolución del elemento dado no se entrega inmediatamente, sino que puede derivar en una compleja estructura de prestaciones y contraprestaciones entre los individuos (o grupos) involucrados. Usualmente, estas prestaciones toman la forma de intercambios de dones. Desde esta noción, emerge la idea de que en los intercambios recíprocos existen tres tipos de obligaciones: la de dar, la de recibir y la devolver lo recibido (**Mauss, 1979**). No obstante, las obligaciones se extienden más allá de los vínculos estrechos de intercambio entre dos individuos, pudiendo ser la base para un intercambio generalizado (**Lévi-Strauss, 1969**).

Esta segunda descripción que se hace del concepto de reciprocidad involucra a más de dos individuos o grupos (**Figura 1b y 1c**). A estos procesos se les denomina reciprocidad indirecta. En algunos casos, pueden hacer referencia a cómo el acto de hacer una prestación a alguien puede dotar a quien lo provee de cierto valor, que lo hace merecedor de la ayuda (o un aumento de reputación) de un tercero (**Figura 1c**). Esta es la forma más común de reciprocidad indirecta. Otra forma de reciprocidad indirecta es aquella que toma la forma de

gratitud indirecta (**Figura 1b**) en la que la ayuda recibida puede ser retribuida a un tercero, pudiendo generarse un traspaso de regalos de modo circular. Esta forma es menos frecuente e involucra explicaciones que escapan de la racionalidad económica clásica (**Nowak & Sigmund, 2005**). En las investigaciones de reciprocidad indirecta, la interpretación de los datos desde una perspectiva estratégica utiliza los conceptos de reputación (que entregaría un cierto status a quien sigue las reglas) (**Rand & Nowak, 2013**).

En cualquier caso, la reciprocidad pareciera adquirir una significancia más allá del mero intercambio de bienes y servicios. En muchos casos, lo que se genera es un vínculo que puede ayudar a generar procesos de cooperación que son funcionales en términos sociales (**Mauss, 1979; Sahlins, 1983**), individuales (**Malmendier et al., 2014; Rand & Nowak, 2013**) y evolutivos (**Tomasello & Vaish, 2013; Rand & Nowak, 2013**). Establecer si es un beneficio, cómo se comporta y cuáles son sus características principales en cada uno de sus niveles ha sido lo que ha dirigido la investigación en las áreas que trabajan el tema.

Es sobre la base de esta información desde la que se construye una definición operacional del concepto: Los procesos en los que se retribuye algo que ha sido recibido. Se cree que esta definición puede abarcar de forma sucinta, las tres supuestas obligaciones que involucra, sin necesidad de cerrar el marco de explicaciones posibles a una de las vertientes explicativas (estratégicas, normativas y emotivas). Además, no implica necesariamente entregar directamente a quien(es) fueron el(los) donadores originales, sino que abarca también nociones que consideran la retribución a otros o a la sociedad en su conjunto. Si bien el proceso puede describirse de forma muchísimo más compleja (involucrando diferentes variables en varios niveles), esta explicación resulta apropiada para generar una definición

que permita la flexibilidad suficiente para integrar a las diferentes disciplinas que trabajan el tema. El enfoque está puesto en el sujeto que recibe, pues es a través de él que se articula el proceso recíproco. Incluso en la forma de gratitud indirecta, sigue siendo la reacción del receptor la que define el proceso.

Sin embargo, esta definición no basta para hacerse cargo de la discusión conceptual que ha conllevado el desarrollo de investigaciones con respecto a este tema, por lo que resulta pertinente realizar algunas circunscripciones al concepto.

#### **5.2.2. Problemas conceptuales asociados al estudio etológico de la reciprocidad.**

La revisión del concepto de reciprocidad en el contexto de estudios biológicos manifiesta algunas dificultades que es necesario analizar. Como se mencionó anteriormente, es usual que el uso del concepto de reciprocidad exceda con creces sus características humanas (**Brosnan et al., 2010**). Pero, ¿es posible la reciprocidad sin cognición? En este punto parece pertinente usar el caso prototípico ampliamente estudiado: plantas de leguminosa y *rhizobia*. Las *rhizobias* utilizan las raíces de las leguminosas para protegerse y adquirir nutrientes, mientras las raíces de la planta se benefician de los nitratos que secretan las bacterias. Esto deriva en que las raíces pueden crecer más en las zonas con más nitratos y se reducen en las que no los tienen, beneficiando a aquellos grupos de bacterias que por selección natural son más “cooperativas” (**Brosnan et al., 2010**). Este tipo de relaciones se presentarían como una instancia de reciprocidad sin cognición para un observador externo. ¿Pero debería incluirse este tipo de dinámicas en una conceptualización general de reciprocidad? ¿Requiere la retribución un estado mental asociado? Al respecto, se hace necesario tomar una posición. Incluir este tipo de instancias puede parecer apropiado desde un punto de vista conductual y

sistémico, pero no si consideramos que la retribución requiere una intencionalidad. Si bien el proceso de la planta parece una buena metáfora, ignora que el proceso recíproco en sí es un proceso intencional en el que los actores pueden, de hecho, engañar a quién coopera con ellos. Este riesgo es medido por los actores, y ellos pueden actuar en consecuencia. Dicha intencionalidad permite además diferenciarlo de dos formas de cooperación (o pseudocooperación), la pseudoreciprocidad y el mutualismo derivado<sup>2</sup>. En la pseudoreciprocidad, un actor asiste a otro, para aumentar la probabilidad de que ese otro haga algo para sí mismo, que tiene beneficios colaterales para el actor. Por ejemplo, algunas aves de la familia *Indicatoridae* son conocidas por avisar a humanos dónde ubicar miel. El humano utiliza humo para adormecer a las abejas y el ave aprovecha esto para poder consumir la cera del panal, que es despreciada por los humanos. En el mutualismo colateral, en donde beneficios colaterales son derivados de conductas en beneficio propio. Un ejemplo de esto sería que escapar de una amenaza puede hacer que otros sean alertados de la misma **(Connor, 2010)**.

Otro contexto etológico de especial interés para este tipo de estudios son las investigaciones sobre primates. La mayoría de las investigaciones considera que los primates mayores poseen un nivel avanzado de capacidad cognitiva, y algunos presentan comportamientos aparentemente recíprocos. Al respecto, cabe la duda sobre si es aplicable un concepto de reciprocidad que considere la necesidad de un estado mental en los actores. Para **Tomasello & Vaish (2013)** las características de la cooperación en primates guardan una serie de diferencias relevantes con las humanas. Sin embargo, no descartan la presencia de estados

---

<sup>2</sup> *By-product mutualism* en ingles.

mentales asociados al acto de cooperación. Sin embargo, esta posibilidad está mediada por la capacidad de memoria que tengan los primates sobre los actos de los otros. En ese sentido, la definición de reciprocidad que implica un acto de retribución intencional podría incluir a estos primates. Más aún, la comparación permite evidenciar con mayor claridad las particularidades de la reciprocidad en humanos, lo que puede ser un indicador relevante a la hora de describir dichos procesos.

### **5.2.3. Problema del concepto de reciprocidad en estudios antropológicos.**

En el contexto de estudios antropológicos el concepto de reciprocidad no ha estado exento de discusiones. Es un concepto con una alta raigambre en la historia de la antropología, puesto que ha acompañado el desarrollo teórico de la misma desde sus comienzos. La reciprocidad permitió generar una teoría que permitía explicar relaciones políticas y económicas sin necesidad de pasar por dos instituciones claves de la sociedad occidental: el mercado y el Estado (**Mauss, 1979**). Por ello, sirvió como un elemento aglutinador y aún ocupa un lugar relevante en las carreras de la disciplina.

Sin embargo, de esta popularidad emerge la principal crítica que se realiza de la definición clásica del concepto de reciprocidad: su falta de especificidad **Abduca (2007), Narotzky (2007)**. Se diagnostica que el concepto de reciprocidad, desde la propuesta griega hasta las vertientes antropológicas, carece de un significado formal. Por ejemplo, ha sido utilizada para significar al mismo tiempo una retribución de bienes o servicios (reciprocidad positiva) o de venganza (reciprocidad negativa). Si bien esta amplitud de significado data desde su origen etimológico griego, y tiene equivalentes en muchas culturas, mostraría una falta de capacidad para poder discernir entre fenómenos diversos.

Otros antropólogos, en tanto, prefieren hacer uso del concepto específicamente por su capacidad para integrar en un marco común muchos fenómenos sociales. Suponen, como los griegos, una esencia común entre la venganza, el intercambio de dones, el intercambio de mujeres y la compra-venta (**Sahlins, 1983; Lévi-Strauss, 1969**).

Este problema no debiese ser resuelto por una definición de carácter normativa, que ignore dichos cuestionamientos. El modo en que se han desarrollado los estudios sobre reciprocidad en antropología ha implicado permanentemente una tensión conceptual (**Parry, 1984, 2017; Narotzky & Moreno, 1998**). Por ello, se ha optado por incluir dicho problema en el capítulo sobre la aproximación observacional a la reciprocidad. Para las necesidades del marco conceptual, basta con especificar que la definición provisional opera como un eje desde el que se discute el concepto.

En la presente investigación se ha optado por utilizar un concepto de reciprocidad que pueda integrar las diferentes aproximaciones, y evaluar, con base en la evidencia neurocientífica, si dicho proceso representa un proceso mental específico. Al mismo tiempo, busca restringirla en ciertos aspectos (como el carácter humano), para evitar una disolución infinita. La definición entregada anteriormente busca cumplir con dichos objetivos.

#### **5.2.4. El concepto de empatía.**

El concepto de empatía se propone como el eje articulador de la hipótesis de investigación. Con esto, se intenta evaluar si el interés en uno mismo puede, en su totalidad, explicar las relaciones de reciprocidad que generan las personas. Una alternativa posible es que hubiese una capacidad innata en el ser humano de construir la experiencia que creemos que el otro

está sintiendo. Esto podría explicar sentimientos asociados a la justicia que parecen atravesar mucha evidencia sobre reciprocidad. Dada la importancia relativa y los usos que se le ha dado al concepto, se hace necesario realizar algunas precisiones adicionales en su definición.

Como se mencionó anteriormente, se ha realizado una opción inicial entre los conceptos de empatía cognitiva y afectiva (**Fan et al., 2011; Singer, 2006; Edele et al, 2013**). Para efectos de la presente investigación se optó por el uso de la empatía emotiva como sinónimo de empatía, puesto que permite (al menos en parte) escindirla de los aspectos de cognición estratégica involucrados en las tomas de decisiones dentro del establecimiento, mantenimiento o rompimiento de relaciones de reciprocidad. Se hace necesario posicionar conceptualmente a la teoría de la mente con respecto a esta distinción. Tradicionalmente, la teoría de la mente (ToM) se refiere a la capacidad de poder reconocer racionalmente los estados mentales de otro como algo distinto a los propios y realizar conjeturas sobre cuáles son. Ha sido utilizada para describir tanto procesos cognitivos, como afectivos. Sin embargo, su uso es impreciso en la literatura científica, y en ocasiones excluye tanto aspectos emocionales como de inducción racional (**Schaafsma et al., 2015**). Para la presente investigación, se utilizará el concepto para referirse a la empatía cognitiva. Con esto no se pretende desligar la asociación entre emoción y cognición en lo relativo a reciprocidad, ni intentar coartar los alcances que puede tener el concepto, sino más bien operacionalizarlo para este contexto. En casos en los que sea necesario destacar el carácter integrado del proceso, esto será especificado en el texto.

Sin embargo, al profundizar en el uso del concepto dentro de las ciencias cognitivas, se ha diagnosticado que en realidad el concepto tiene otra serie de aristas problemáticas, que

resulta pertinente abordar. **Cuff et al. (2014)** proveen de una clasificación de estos problemas que es funcional a los estudios cognitivos, luego de hacer una revisión de 43 definiciones del concepto en artículos científicos. Estos elementos problemáticos son los siguientes:

1	¿Cognitivo o afectivo?
2	¿Congruente o Incongruente?
3	¿Sujeto a otro estímulo?
4	¿Distinción mismo-otro o unión?
5	¿Rasgo innato o los estados influncian?
6	¿Posee una consecuencia conductual?
7	¿Automática o controlada?

**Cuadro 1. Problemas conceptuales de la empatía.** Fuente: **Cuff et al. (2014)**. Traducción propia del original en inglés.

Para el presente estudio, es clave entender a la empatía como una emoción que intenta interiorizar los sentimientos de otro. Es razonable estipular que siempre hay grados de incongruencia en este proceso entre ambos sujetos. La capacidad del sujeto de comprender al otro es limitada, puesto que solo cuenta con su cognición y los estímulos plausibles de ser percibidos de la otra persona. En ese sentido, en última instancia la empatía se plantea como un proceso individual, puesto que más que una proyección directa del otro, lo que se realiza es una proyección emotiva interna de lo que creo que vive la otra persona. En ese sentido, aun cuando el proceso sea primordialmente emotivo, requiere de un importante grado de procesamiento de información del otro y de asociación de la experiencia del otro con sentimientos reconocibles en el sujeto. De este modo, se opta por una definición que evita la

idea de unión<sup>3</sup>, manteniendo una distinción clara entre el sujeto y un otro. Esta definición permite también que sea innecesario que el otro que se utiliza como referencia en el proceso de empatía sea un sujeto real. De este modo, es posible incluir la empatía que podemos sentir por personajes de historias o películas, e incluso dibujos.

Sobre los últimos tres puntos de conflicto, parece ser evidente que la capacidad empática está distribuida de forma no-uniforme en la población. En neurociencias se ha estudiado profusamente como ciertas personas pueden tener poca o nula capacidad de interiorizar los sentimientos de otros, incluso cuando pueden entenderlos a un nivel cognitivo. Esto sería un rasgo típico de los psicópatas (al respecto los autores recomienda a **Derntl et al., 2010**). En ese sentido es difícil defender la idea que la empatía es solo un estado influenciado por factores externos. Ahora bien, existen estudios que muestran que la capacidad empática varía dependiendo de factores externos. Los autores comentan un estudio que mostraría diferencias significativas en la capacidad de empatía de un sujeto con su pareja, a la que violenta, que con otras personas del mismo sexo que su pareja (al respecto los autores recomiendan a **Clements et al., 2007**). De este modo, es persuasiva la conclusión de los autores, quienes plantean que aun cuando la capacidad empática sea un rasgo individual, esta sigue estando mediada por factores externos que pueden facilitarla o dificultarla. Esta posición se asocia directamente a definir a la empatía como un fenómeno automático o controlado. Dado que es un rasgo, tiene un componente en principio automático, pero este puede estar mediado por factores internos y del entorno, haciendo que ciertos elementos puedan acentuar, atenuar o incluso eliminar los sentimientos de empatía. Con respecto a la

---

<sup>3</sup> *Merging* en el original en inglés.

posible consecuencia conductual de la empatía, esta no es relevante para poder categorizarla como tal, en el que su estudio incluye trabajos en imagenología cerebral o respuestas hormonales.

**Batson (2009)** ofrece algunas distinciones adicionales con respecto al concepto de empatía. Propone que hay una discusión conceptual entre aquellos que teorizan los sentimientos del otro sobre la base de una teoría de la mente propia, y entre aquellos que la conceptualizan como una simulación de los sentimientos del otro. Pero la división entre estos no es solo cognitiva/afectiva, sino que una situación conductual podría ser interpretada por ocho conceptualizaciones diferentes de empatía.

<b>1</b>	Entender el Estado Mental del Otro	<b>2</b>	Adoptar la postura facial o la respuesta neuronal de otro.
<b>3</b>	Sentir los sentimientos de una persona.	<b>4</b>	Proyectarse uno mismo en la situación de la otra persona.
<b>5</b>	Imaginar cómo el otro está sintiendo o pensando.	<b>6</b>	Imaginar qué pensaría y sentiría uno en la situación de otro
<b>7</b>	Sentir aflicción al ser testigo del sufrimiento de otro.	<b>8</b>	Sentir por otra persona que está sufriendo algo congruente.

**Cuadro 2. Diferentes conceptualizaciones de empatía. Fuente: Elaboración propia sobre la base de la clasificación de Batson (2009). Traducción propia del original en inglés.**

Bajo este marco de distinciones, la definición propuesta de empatía se enmarca dentro de las concepciones de simulación. De ellas, la más cercana es la definición número 3 del Cuadro 2, aunque teniendo como consideración que dicha similitud de sentimientos es solo una aproximación de un sujeto a los estados mentales (específicamente emotivos) de un otro. La propuesta especifica que es necesaria una similitud, al menos parcial, entre el sentimiento

vivido y el simulado, y que no basta con la congruencia entre ellos (como en el número 8). Por ejemplo, sentir tristeza por alguien asustado no es empatía bajo la definición que está siendo utilizada. Es necesario destacar además que la definición podría integrar elementos como la proyección (definición 4) y la imaginación (5 y 6). Dado que las características específicas de la empatía son neurológicamente complejas (**Bernhardt & Singer, 2012; Fan et al., 2011**) resulta pertinente poner restricciones adicionales sobre su funcionamiento.

Sintetizando, el concepto de empatía no tiene un uso homogéneo dentro de las disciplinas que la estudian. Por lo tanto, la circunscripción del concepto siempre tiene una proporción de arbitrariedad funcional a las necesidades de la investigación. Resolver todas las discusiones en torno a su definición no parece necesario para poder proponer esta definición funcional. Más aún, una definición amplia puede permitir que las descripciones sobre sus características puedan ser desarrolladas y discutidas. La definición propuesta busca, por tanto, un equilibrio entre la circunscripción necesaria para los objetivos de la investigación y la amplitud necesaria para poder discutir su funcionamiento.

#### **5.2.5. Neurociencia de la empatía**

La neurociencia cognitiva ha sido una de las disciplinas que ha tenido que enfrentar los problemas conceptuales de la empatía anteriormente descritos. Para ello, los estudios se han concentrado en las evidencias conductuales (normalmente asociadas al desarrollo cognitivo en menores) y en estudios que intentan describir fisiológicamente ciertas áreas del cerebro que pudiesen implicar algunos de los procesos involucrados en la empatía. En este apartado se describirá brevemente ambas aproximaciones, haciendo una distinción entre empatía afectiva y cognitiva.

Dentro del ámbito de los estudios del desarrollo cognitivo en menores, la empatía ha sido especialmente estudiada en el espectro cognitivo. Existirían requerimientos cognitivos específicos para la capacidad de generar una teoría de la mente. Esto se evidencia en experimentos como los de falsa creencia (**Wimmer & Perner, 1983**). El experimento consiste en presentar al participante una situación en la que un tercero carece de la información necesaria para resolver una tarea (encontrar un objeto). El participante sí posee esta información. Frente a este problema, los menores de 4 años tienen pocas probabilidades de poder inferir que el tercero no puede resolver la tarea. Presumen que el sujeto sabe, como ellos, dónde se encuentra el objeto. En otras palabras, no son capaces de comprender que otros sujetos pueden tener falsas creencias sobre los objetos del mundo. La capacidad para poder generar teoría de la mente, solo podría darse tras superar esta prueba. Al respecto, **Tomasello y Rackoczy (2003)** trazan una distinción más fina. Explican que ya a los 9 meses se provoca la primera revolución cognitiva, en la que los niños generan la capacidad de establecer una relación triádica entre sí mismos, otra persona, y un objeto. Esta capacidad ha sido normalmente estudiada como tareas de atención conjunta y comprensión de normas. Desde esa edad los niños siguen la mirada de los adultos, comienza la deixis y el aprendizaje imitativo. Esta sería la génesis del poder de interpretar la intencionalidad de otros actores. Desde este punto y hasta los dos años los niños desarrollan habilidades de interacción claves: reconocen la existencia de otros, son capaces de dirigir su atención y prontamente dirigir la atención de otros e incluso tienen ideas básicas del uso normativo de objetos, puesto que hacen “bromas” al usarlos mal. También reconocer cuando alguien provoca un accidente con ellos, previniendo la imitación. Este proceso sería primordialmente biológico. A diferencia de esto, para pasar las pruebas de falsas creencias, se requeriría la suma de las habilidades adquiridas a los dos años

con un desarrollo lingüístico. Este desarrollo se basa en la interacción con respecto a creencias (como desacuerdos) y distinciones del lenguaje (como entender la distinción entre hechos y creencias). Esto requeriría experiencia. Esta segunda fase, por tanto sería primordialmente cultural.

Como es esperable, la empatía afectiva tendría un proceso de desarrollo similar. No se requiere el nivel de desarrollo necesario para superar las pruebas de falsas creencias para poder tener reacciones empáticas e incluso actitudes prosociales. Esto se desarrollaría en un proceso progresivo desde los 8-10 meses (**Roth-Hanania et al., 2011**).

Este tipo de experimentos, primordialmente conductuales, permiten establecer que la naturaleza de la empatía estaría asociada a un proceso cognitivo enculturado, en el que se involucran tanto factores evolutivos como sociales. Destaca además la importancia del lenguaje como motor del proceso dialógico de abstracción y empatía.

El hecho de que ambos procesos tengan un desarrollo similar puede deberse a que hay evidencia de un sustrato común entre la empatía cognitiva y afectiva. El equipo dirigido por **Fan (2011)** realizó un metaanálisis, a partir del que describen la existencia de un núcleo común para ambas formas de empatía que se entremezcla con funciones específicas. La siguiente ilustración detalla los sistemas principales:

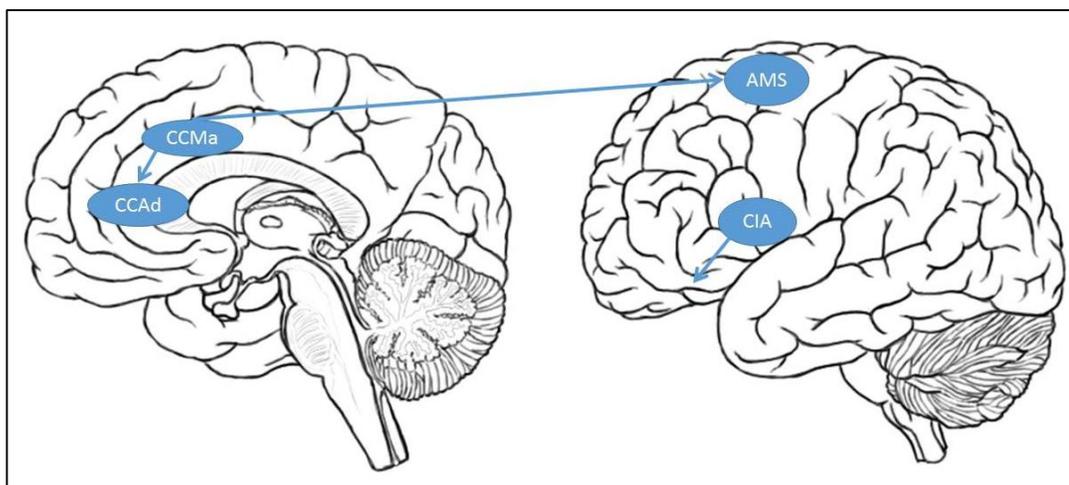


Figura 2. Los 3 conjuntos neuronales principales asociados a la empatía. Fuente: Elaboración propia y esquemática a partir de los datos de Fan et al., 2011. (1) La corteza cingulada medial anterior (CCMa) se extiende hacia la corteza cingulada anterior dorsal (CCAd) y hacia áreas motoras suplementarias (AMS). (2 y 3) corteza insular anterior (CIA) de cada lado, extendido hacia el gyrus inferior frontal adyacente.

Además habría 3 agrupaciones de menor relevancia: el tálamo dorsal medial bilateral, la corteza medial orbitofrontal y el mesencéfalo. Los autores concluyen que el núcleo común de la empatía incluiría los 3 sistemas principales. De entre ellos, la parte dorsal izquierda del CCMa sería reclutado más frecuentemente en tareas de empatía cognitiva, mientras que la ínsula anterior derecha solo se activaría en contextos de empatía afectiva/perceptual. La ínsula izquierda, en cambio, se activaría en ambas situaciones.

**Bernhardt y Singer (2012)** utilizan el modelo anteriormente citado y lo contrastan con algunos datos conductuales específicos. De este modo, identifican que personas que marcan más en test de empatía reclutan de forma más marcada el CCAd y la ínsula en contextos de dolor abstracto. No solo eso, la capacidad de discernir sentimientos propios y empatía estaría asociado a una menor activación en la ínsula anterior en contextos de dolor. Para los autores, el modelo de núcleo no sería específico para la empatía, sino que utilizaría de forma

coordinada funciones más generales. Esto parece una hipótesis probable, en el contexto de las numerosas funciones que tiene la corteza cingulada anterior (CCA) y medial (CCM).

Por otro lado, la apreciación contextual tendría un importante efecto en las activaciones asociadas a la empatía. Por ejemplo, en hombres, no se recluta la red ínsula-CCAd al ver el dolor de sujetos que los habían engañado en un experimento. Por el contrario, se activaron zonas del núcleo accumbens, asociados a revancha. Similar es el caso de la ínsula para relaciones en donde hay oposición de dos grupos. Las activaciones del Núcleo accumbens también incidían en no ayudar a los otros. También se presentan efectos, aunque menores, con respecto a la oxitocina, atención y toma de perspectiva.

Es probable que dentro de la empatía afectiva, diferentes sentimientos recluten zonas específicas. Las sensaciones negativas como miedo o disgusto han sido especialmente estudiadas (**Wicker et al. 2003**). Por ejemplo, en el reconocimiento facial la zona asociada al procesamiento de imágenes (gyrus temporal superior) está conectada a zonas orbitofrontales y la amígdala. El área orbitofrontal se activaría tanto en el reconocimiento como en el procesamiento de sentimientos. La amígdala, por otro lado, estaría especialmente asociada a emociones negativas y nuevas. Esta última tiene la particularidad de ser reclutada dependiendo del tipo de tarea que se busca ejercer sobre el estímulo. No se activa si la tarea implica reconocer el miedo; sí cuando se provoca (**Ralph, 2002**).

Otro elemento que ha sido defendido como posible fundamento de la empatía son las neuronas espejo. Acorde con la teoría del desarrollo descrita por **Tomasello y Rackoczy (2003)**, el proceso de generación de una teoría de la mente se produce durante y mediante la socialización temprana. En ella, la imitación ocupa un lugar fundamental. Algunos autores

suponen que la imitación podría jugar un rol preponderante en el desarrollo de la empatía **(Iacoboni, 2009)**. Esta asociación ha sido extendida por medio de la evidencia asociada al sistema espejo. Las neuronas espejo originales son neuronas que se activan tanto cuando se realiza una acción como cuando se ve. En primates y humanos, se han identificado en el lóbulo parietal inferior. La evidencia de las neuronas espejo en otros primates sugiere que su activación al observar es predictiva. Esto implicaría que tendría cierta capacidad para distinguir las intenciones de quienes realizan la acción **(Fogassi et al., 2005)**. En el caso humano, se ha ampliado el concepto de neurona para incluir sistemas neurales más complejos, sumando el área de Brodmann 44 (área de Brocca) al lóbulo parietal inferior **(Molenberghs et al., 2009)**. Estas áreas modificarían sus patrones de activación en función de los supuestos intencionales del movimiento observado **(Molenberghs et al., 2012)**. Sin embargo, las zonas implicadas en la imitación se extienden más allá que estas dos áreas **(Molenberghs et al., 2009)**.

La evidencia también ha ampliado la noción de sistemas espejo, incluyendo a ciertas áreas somatosensoriales (Brodmann 2 y la corteza somatosensorial secundaria) **(Keysers et al., 2010)**. Estas áreas se activan tanto al sentir como al percibir el dolor de otro, lo que sugiere una capacidad de simulación. Más aún, el reconocimiento facial se ve disminuido cuando se obstruyen estas áreas mediante técnicas artificiales.

No es la intención de la presente investigación esclarecer en su totalidad la relación entre empatía, imitación y neuronas espejo, sino realizar una revisión acotada que permita establecer ciertos vínculos entre ambos fenómenos. Al respecto, es probable que el sistema de empatía descrito anteriormente<sup>4</sup> reciba insumos de las zonas calificadas como sistema espejo, tanto en su variante motora como somatosensorial. Esto es consistente desde un punto de

---

<sup>4</sup> ver Figura 2.

vista del desarrollo cognitivo de las habilidades sociales, y del tipo de estímulos a los que responden.

Sintetizando, la empatía desde el punto de vista de la neurociencia cognitiva es un proceso complejo que involucra una plétora de áreas del cerebro. Esto resulta esperable, en el entendido de que un proceso empático (como se ha definido para la presente investigación) tiene una serie de requerimientos cognitivos: percibir, simular e interpretar las sensaciones de otro sujeto. Esta revisión permite además esclarecer que la escisión cognitiva/afectiva tiene base neural, pero no es radical para el caso de la empatía. Esto supone la existencia de requerimientos comunes tanto para sentir como para pensar como un otro. Los sistemas espejo permiten generar hipótesis sobre cómo se simulan ciertas emociones (como el dolor), pero son insuficientes para dar cuenta del fenómeno en su totalidad. Por último, cabe destacar que el correlato neural de la empatía afectiva está modulado por el contexto. Tanto el tipo de sentimientos, como las intenciones, como el sujeto afectado tienen incidencia en la forma en la que se representa la empatía en el cerebro.

#### **5.2.6. El concepto de enculturación**

La enculturación es un concepto que emerge desde las ciencias sociales. Originalmente, hace referencia al proceso de transmisión cultural por medio del que ciertos patrones de conductas, valores, normas y pautas de reconocimiento son incorporados por sus miembros. Esto incluye las formas de aprendizaje formal e informal y se basa en la experiencia de vivir en una comunidad cultural específica (**Grusec & Hasting, 2015**).

Desde los estudios cognitivos, el concepto ha sido incorporado para describir cómo procesos mentales y/o cerebrales están definidos por la experiencia cultural en la que se desarrolla el sujeto: *“La enculturación es definida como la adquisición de prácticas cognitivas durante la*

*ontogenia. Es un proceso temporalmente extendido que aumenta y transforma nuestra capacidad cognitiva general” (Fabry, 2017:349)<sup>5</sup>. La fuerza que se le atribuye a la relación entre cognición y cultura varía dependiendo de los autores (Menary, 2015; Fabry, 2017).*

Para la presente investigación, se utilizará una atribución de fuerza débil, reconociendo que tanto los estados como los procesos mentales pueden estar influenciados a partir de la experiencia cultural. En otras palabras, para el caso de la reciprocidad, es posible que la activación de procesos mentales específicos y la intensidad de dicha activación varíen según las culturas de sus miembros. Se prefiere la utilización de una relación débil, principalmente debido a que las alternativas requieren un compromiso teórico que excede los objetivos de la presente investigación (Fabry, 2017).

### **5.2.7. La Filosofía de la reciprocidad**

Como parte de la conformación de un marco teórico que permita interpretar los datos obtenidos, se optó por incluir una breve recopilación de material filosófico que pudiese ser de utilidad. Connotados filósofos a lo largo de la historia han intentado abordar el tema de la reciprocidad, y conceptos asociados como la cooperación y la justicia. Incluirlos dentro del marco teórico entrega herramientas conceptuales que enriquecen el análisis de los datos existentes sobre el fenómeno de la reciprocidad.

No obstante, su inclusión presenta un desafío: ¿cómo circunscribir de forma apropiada la recopilación, para no entorpecer el objetivo de investigación? Para resolverlo, se optó por una recopilación basada en la obra de reconocidos filósofos de diferentes épocas que abordasen el problema desde diferentes perspectivas. Junto a estos textos, se hizo una recopilación de

---

<sup>5</sup> Traducción propia del original en inglés.

artículos que profundizan o discuten algunos de sus puntos de vista. Si bien la revisión no es exhaustiva, se espera que sea suficiente para poder obtener algunos elementos que permitan enriquecer la discusión planteada. Por ello, la inclusión no solo depende de la utilización por parte del filósofo del concepto de reciprocidad, sino que también elementos relevantes fuertemente asociados como la cooperación y la justicia.

Los autores considerados para esta revisión, y el aporte central, incluyen:

- a) **Aristóteles:** La *Ética a Nicómaco* (**2002**) nos presenta una aproximación al principio de justicia y el concepto de proporcionalidad.
- b) **Hobbes:** *El Leviatán* (**1982**) incluye elementos útiles en su descripción de las virtudes, la importancia del pacto social y la noción de leyes de la naturaleza.
- c) **Smith:** *La Teoría de los Sentimientos Morales* (**1997**) intenta explicar ciertos principios morales desde una perspectiva naturalista, y provee una relación psicológica que vincula la simpatía y la ley.
- d) **Rawls:** Tanto *la Teoría de la Justicia* (**2006a**) como *Liberalismo Político* (**2006b**) utilizan la reciprocidad como un concepto relevante para explicar la cooperación social de grupos diferentes.
- e) **Searle:** *Making the Social World* (**2010**) entre otros textos (**Searle 1964; Grewendorf & Meggle, 2002**) permiten caracterizar varios fenómenos de reciprocidad como instituciones sociales. Además, la noción de cooperación propuesta por el autor puede ser útil para comprender la naturaleza de la misma.

El presente capítulo se segmentará históricamente según cada uno de estos autores y (en algunos casos) sus respectivos críticos, intérpretes y/o comentaristas. Se describirá brevemente los aspectos centrales de la obra del autor, destacando los elementos que pueden ser útiles para la presente investigación. Sobre estos últimos, se analizarán sus potenciales para la interpretación de los datos. Este marco será luego incorporado en algunos de los análisis e interpretaciones a lo largo del presente documento, según sea pertinente.

### ***Aristóteles***

La obra de Aristóteles cubre un amplio espectro de temas. Dada su extensión, es esperable que elementos trascendentales como la cooperación, la justicia y la reciprocidad ocupen espacio en sus trabajos. En el caso particular que compete a la presente investigación, parece pertinente concentrarse en **La Ética Nicómaco (2002)**, puesto que en ella confluyen, de diferentes formas, los tres conceptos. Específicamente, se enfocará la descripción a la noción de reciprocidad enmarcada en el principio de justicia (como vertiente normativa que ayuda a explicarla), el de la amistad (como vertiente utilitarista y emotiva) y en la benevolencia.

Aristóteles define justicia como una disposición que tiende a lo justo (**Aristóteles, 2002:70**). Esta noción de justicia es evidentemente solo provisional, pues se hace necesario definir hacia dónde se dirige esa disposición. Para lograr esto, propone definirlo por antonimia a lo injusto; de este modo, llega a la conclusión de que la Justicia Total es lo equitativo y legal; pero no solo eso, porque todo lo no equitativo es ilegal; pero no todo lo ilegal es, para Aristóteles, no equitativo. Esta proposición solo opera en los extremos del eje justicia-injusticia. Aristóteles reconoce que existe también una justicia parcial, que posee dos especies: (1) la que define lo que se reparte entre los que forman parte del régimen, y (2) las que regulan las formas de

trato. Dentro de las formas de trato encontramos las formas de intercambio recíproco voluntario, y las violaciones de ellas (involuntarios).

Es posible reconocer en estas distinciones una aproximación a algunos elementos asociados a la reciprocidad. Primero, Aristóteles trata una distinción entre las formas de trato (es decir, donde dos sujetos intercambian bienes o servicios de forma voluntaria, o son arrebatados de ellos), con las formas de distribución general, en las que no existe el requerimiento de que los sujetos reciban los recursos de forma equivalente. Esta distinción puede resultar útil para ayudar a la tarea de circunscribir los alcances del concepto de reciprocidad, un aspecto del problema que puede volverse sumamente complejo **(Narotzky, 2007)**. Sin embargo, Aristóteles avanza en su definición de justicia, agregando que: *“Lo justo es, pues, esto: lo proporcional, y lo injusto, lo que va contra lo proporcional. Un término es mayor y otro menor, como ocurre también en la práctica: el que comete la injusticia tiene, de lo bueno, más de lo que le corresponde, y el que la padece, menos”* **(Aristóteles, 2002:75)**. Esta idea de proporcionalidad, en ocasiones descrita por el autor como un punto medio, resulta clave, especialmente para la especie de justicia parcial que regulan las formas de trato. La importancia relativa de esta definición para las formas de trato es respaldada al introducir la figura del juez; su trabajo es poder identificar un punto medio que pueda nivelar la ofensa, un acto proporcional al crimen cometido. El ideal para Aristóteles sería que quien comete un delito sufriera exactamente lo que hizo, y el trabajo del juez sería aproximarse a esa proporción. El mismo precepto se presenta luego en la forma de comercio: *“ni habría sociedad si no hubiera cambio, ni cambio si no hubiera igualdad, ni igualdad si no hubiera conmensurabilidad”* **(Aristóteles, 2002:79)**.

Dentro del comercio, para Aristóteles es clave la figura de la moneda, porque permite igualar trabajos cualitativamente diferentes y que los ciudadanos accedan a los productos de labores que no pueden realizar.

La idea de proporcionalidad en los tratos enmarca toda la discusión moderna sobre la reciprocidad. Las aproximaciones utilitaristas la utilizan como una forma que permite tender un continuo entre diferentes relaciones recíprocas, como el comercio y el don, además de explicar el riesgo de establecer pactos antes de que haya un marco normativo que los respalde (**Delton et al., 2011**). El propio Aristóteles pareciera asumir esta noción, al proponer que el utilitarismo puede dar forma a una relación de amistad.

Si bien esto no satisface la concepción completa de justicia en la *Ética a Nicodemo*, parece suficiente para poder identificar elementos analíticos útiles en la presente investigación. Otro aspecto relevante de la obra en cuestión hace referencia a la situación de proporcionalidad en el contexto de amistades. Este punto resulta importante, pues permite analizar la capacidad que pareciera tener la reciprocidad para generar vínculos sociales (**Mauss, 1979**). Aristóteles comenta que la composición de amistades tiene tres causas: (1) la utilitaria, (2) la basada en el deleite y (3) la basada en la interacción de dos personas virtuosas iguales. Para el autor, la amistad no solo opera fuera de las redes de parentesco, sino que cubre relaciones sociales al interior de la familia. Para él, la amistad posee una funcionalidad asociada a dotar de recursos (lo que hoy es llamado capital social (**Bourdieu, 2006**)) a los individuos. No siempre dichas amistades tendrían ese componente de forma consciente, pero en todas tendría esta consecuencia. De las tres formas, la tercera es la que más propensa a perdurar, pues se basa en

la real intención de apoyar a otra persona. Las otras varían en caso de que la amistad deje de ser útil a una de las partes, o que los placeres que provoca la segunda se acaben.

Aristóteles compara estos tipos y los segmenta (al igual que la justicia) en amistades legales y naturales: *“Parece que, lo mismo que la justicia es de dos clases, una escrita y otra legal, también la amistad por interés puede ser moral y legal. Pues bien, las reclamaciones se producen sobre todo cuando la relación no se establece y disuelve en virtud de la misma clase de amistad interesada. La legal es la que se funda en estipulaciones, ya sean completamente de mercado, que exige el intercambio inmediato, de mano a mano, ya sea de tipo más liberal, en que se da tiempo, pero se conviene siempre en recibir algo a cambio de algo. En esta clase de amistad la deuda es manifiesta y no equivoca, pero tiene de amistoso el aplazamiento”* (Aristóteles, 2002:137).

En este fragmento se evidencia una idea de amistad en la que se la utilidad es propulsora de algo más que el intercambio en sí; también constituye un elemento que mantiene un vínculo entre los individuos. Estas amistades son relevantes pues pueden garantizar la confianza de tratos a largo plazo, ya sea préstamos o arriendos, o incluso intercambios de regalos. Sorprende, sin embargo, que Aristóteles oponga ambas formas de amistad, pues es posible imaginar que forman parte de un continuo.

La mezcla de atributos dentro del concepto de amistad es sistemáticamente usada en las aproximaciones observacionales a las relaciones cooperativas humanas, ya sea en forma de continuo (Sahlins, 1983) o como distinciones marcadas (Graeber, 2010). Las versiones más similares a las de Aristóteles coinciden en que hay diferentes formas de reciprocidad

dependiendo del tipo de vínculo que existe entre las partes. Sin embargo, para Aristóteles, incluso estas formas más altruistas de vínculo tendrían un componente de retribución: *“La amistad interesada de tipo moral, en cambio, no se apoya en estipulaciones, sino que obsequia, o hace cualquier otra cosa, como a un amigo, pero considera justo recibir a su vez algo del mismo valor, o mayor, como si no hubiera dado, sino prestado, y si las condiciones en que hizo el convenio y aquéllas en que lo disuelve no son las mismas, reclamará” (Aristóteles, 2002:137).*

Pareciera existir para el autor un criterio utilitarista incluso cuando las relaciones no se basan estrictamente en ello. La justicia proporcional sería más fuerte. Esta explicación es al mismo tiempo tentadora desde un punto de vista racionalista, pues permite dar explicaciones a conductas que no siguen estrictamente un patrón de conducta destinado al interés propio. Esta aproximación, como mencionamos, está fuertemente presente en las discusiones sobre reciprocidad, tanto en sus vertientes experimentales como observacionales.

Un último elemento de la obra contingente al problema de la reciprocidad se encuentra en el apartado sobre la benevolencia. Esto porque para Aristóteles, la benevolencia no sería una forma de intercambio entre iguales, sino eminentemente desigual. En su opinión es una forma de vínculo en el que el donante tiene una vinculación más fuerte que la del receptor. Aristóteles argumenta que esto se debe a que el receptor se convierte, en cierta forma, en un producto del actuar del donante, y por tanto, su relación con este se vuelve similar a la de un pintor con su obra. No obstante lo anterior, Aristóteles reconoce que hay una explicación alternativa: *“La mayor parte piensan que la razón es que unos deben y a otros se les debe, y así, de la misma manera que cuando se trata de préstamos los deudores quieren que dejen de existir sus acreedores, mientras que los que han hecho el préstamo incluso se interesan por la*

*salvación de sus deudores, también los que han favorecido a otros quieren que vivan los que han recibido sus favores porque piensan recibir su recompensa, y éstos, en cambio, no tienen interés alguno en corresponder” (Aristóteles, 2002:147).*

Este argumento resulta interesante por dos razones. Primero, muestra que en la relación de benevolencia se esconde cierta forma de relación de deuda, coherente con las aproximaciones actuales sobre la reciprocidad. Segundo, porque aun cuando en las aproximaciones actuales generalmente se considera que el deudor genera un vínculo con la contraparte que lo vuelve más propenso a cooperar recíprocamente, es inusual que detrás de esta se proponga un desprecio hacia quien dona en primer lugar.

De este modo, en la obra de Aristóteles encontramos una serie de elementos que pueden ayudar a enriquecer la discusión sobre reciprocidad. Tanto en reflexiones sobre la naturaleza de la justicia, cómo sobre la amistad y la benevolencia, encontramos algunos elementos que son consistentes con algunas de las principales explicaciones que se dan del fenómeno. En esto, Aristóteles provee de algunas distinciones funcionales a la investigación. No obstante, también, como en el caso de la benevolencia, encontramos algunos elementos novedosos que solo aparecen marginalmente en las aproximaciones actuales.

### ***Hobbes***

El Leviatán es usualmente reconocido como un texto seminal de Filosofía Política. Como tal, ya presenta algunos atractivos para los objetivos de la presente investigación, especialmente sobre el rol del Estado como garante de los pactos. Sin embargo, el texto va mucho más allá, haciendo referencia a las características del honor y leyes naturales. Estas resultan especialmente pertinentes, pues sugieren que independiente que el cumplimiento del contrato

social solo sea posible con el Leviatán, existe una tendencia natural en el hombre hacia ciertos preceptos, algunos de ellos muy cercanos a la idea de reciprocidad. El presente apartado propone, por tanto, hacer referencia a tres aspectos de la obra: (1) las relaciones entre el honor, don y reciprocidad; (2) la idea de leyes naturales; y (3) la necesidad de un agente garante del contrato social.

La primera referencia a un aspecto que asocia la relación de deuda entre los hombres no está asociada a las leyes naturales, sino al honor. Hobbes considera como honorable *“cualquier género de posición, acción o calidad que constituye argumento y signo del poder”* (Hobbes, 1982:79). El honor, al ser un género de posición, acción o calidad, es algo que un sujeto puede entregar a otro. De este modo, Hobbes describe una serie de cosas que honran a una persona. De ellas, tres son especialmente pertinentes para la presente investigación. La primera de ellas hace referencia a la relación entre honra y don: *“Hacer grandes dones a un hombre es honrarlo, porque ello significa comprar su protección y reconocer su poder. Hacer pequeños dones es deshonorarlo, porque constituyen limosnas, y dan idea de la necesidad de ayudas pequeñas”* (Hobbes, 1982:77). En el fragmento anterior se expresan una serie de características particulares del don. El don no es solo un acto de entrega material, sino que está asociado a la honra de la contraparte. Hay algo más que la cosa que se entrega. Este elemento adicional, implícito, es quizás el aspecto más estudiado por las aproximaciones observacionales de la reciprocidad, y es reconocido en muchas culturas (Mauss, 1979). Además, Hobbes muestra plena conciencia de la forma en que el don puede esconder una obligación; una compra. Pero el aporte del fragmento no es simplemente ser eco de los desarrollos más actuales, sino que entrega una pista interesante sobre las características de los dones que se entregan. No todo

regalo es equivalente en materia de honra, y en algunos casos puede resultar incluso deshonroso entregarlos. Esto tiene algo de evidencia etnográfica **(Graeber, 2010)**, y en contextos experimentales se ha limitado a la noción de castigo al don pequeño o la ausencia de don **(Malmendier et al., 2014)**. Sobre la honra, Hobbes hace dos más afirmaciones atinentes a la investigación. Afirma que la confianza en otro es un acto de honra, pues *“revela una idea de su virtud y de su poder. Desconfiar o no creer en él, es deshonrarle”* **(Hobbes, 1982:78)**. Esto resulta relevante, pues la confianza forma parte de los elementos constitutivos de la reciprocidad, especialmente en contextos en los que no se conoce al otro **(Delton et al., 2011; Ma et al., 2015)**. En el caso de los intercambios recíprocos, la confianza es clave, pues normalmente existe un incentivo de ventaja inmediata versus uno de mayor riesgo y mayores ventajas futuras. En este marco, una propuesta entre confianza, honra y poder puede resultar útil.

En el contexto de la honra Hobbes también hace una referencia a la magnanimidad y el don: *“Las acciones que proceden de la equidad y van acompañadas de pérdidas, son honorables, porque son signos de magnanimidad, y la magnanimidad es un signo de poder. Por el contrario la astucia, la falta de equidad, son deshonorosas”* **(Hobbes, 1982:80)**. Es pertinente destacar este fragmento, pues refuerza la idea de que el don esconde fenómenos sociales asociados a desigualdades de poder, y posee la capacidad de generar o manifestarse como signo de poder.

Los elementos antes mencionados, si bien son ignorados en ocasiones por algunos investigadores modernos, no son del todo ajenos a la literatura sobre reciprocidad. Si bien las aproximaciones experimentales normalmente no están asociadas a la honra como tal, sí toman en cuenta elementos como el estatus y la confianza entre los participantes. Sin embargo, no

hay datos experimentales sobre una hipótesis posterior de Hobbes, a saber, que el recibir un don puede generar *“odio derivado de la dificultad de corresponder”* (Hobbes, 1982:86). Este odio dependería tanto de la característica del obsequio como la del donante. Así, para Hobbes, recibir un beneficio mayor por parte de un igual inclinaría al aborrecimiento de este sujeto, producto de la deuda: *“Porque los beneficios obligan, y la obligación es servidumbre; y la obligación que no puede corresponderse, servidumbre perpetua; y esta situación, en definitiva, se resuelve en odio”* (Hobbes, 1982:86). Por otro lado, si los mismos beneficios viniesen de alguien considerado superior, la predisposición sería positiva. Esta predisposición positiva tendría como resultado la entrega de honor en forma de retribución. Esta noción resulta especialmente relevante para la investigación propuesta, puesto que no solo ubica al honor como una forma de retribución, sino también porque connota el carácter obligatorio de la reciprocidad, incluso cuando son implícitos en forma de dones. Por último, tomar en consideración la posición social relativa de donantes y receptores puede ser un punto de vista relevante a la hora de analizar los factores que inciden en la composición y fuerza de las relaciones de reciprocidad.

Todo lo anterior corresponde a un momento específico del Leviatán, en el que aún no se proponen para la discusión la creación del monstruo. Esto solo se realiza cuando explica su noción de leyes naturales y las leyes positivas. La propuesta es que existen principios naturales, que son el resultado de la razón, y que son independientes de la presencia de un agente garante. Sin embargo, no son leyes como tales, puesto que para Hobbes solo existen las leyes cuando existe un agente que garantice su cumplimiento. Son más bien cualidades humanas

racionales que tienden a implantarse en los sistemas legales, puesto que se basan en principios anteriores al Estado, pero que solo pueden solidificarse socialmente por medio de este:

*“La ley de naturaleza y la ley civil se contienen una a otra y son de igual extensión. En efecto, las leyes de naturaleza, que consisten en la equidad, la justicia, la gratitud y otras virtudes morales que dependen de ellas, en la condición de mera naturaleza (tal como he dicho al final del capítulo XV), no son propiamente leyes, sino cualidades que disponen los hombres a la paz y la obediencia.*

*Desde el momento en que un Estado queda establecido, existen ya leyes, pero antes no: entonces son órdenes del Estado, y, por consiguiente, leyes civiles, porque es el poder soberano quien obliga a los hombres a obedecerlas” (Hobbes, 1982:228).*

En este fragmento se explica que la ley civil adopta necesariamente de la ley natural sus principios de funcionamiento.

Aun sin analizar el contenido de estas leyes naturales, ya el aporte a la investigación resulta interesante, puesto que Hobbes establece una relación racional entre ciertas disposiciones psicológicas racionales y los marcos normativos. Al respecto, hace falta evaluar las características de estas leyes naturales en pos de los objetivos del presente estudio.

Hay dos leyes naturales que parecen especialmente relevantes para el tema de la reciprocidad; a saber, la justicia y la gratitud. Con respecto a la justicia, Hobbes define que es la observancia del pacto. En estado de naturaleza es solo una disposición psicológica que permite sacar al ser humano de la guerra por medio de la renuncia mutua de derechos (que es, esencialmente, la

segunda ley). La observancia a los pactos como una disposición psicológica humana anterior al Estado (pero que solo adquiere sentido social cuando este lo garantiza) es coherente con una serie de estudios sobre el fenómeno de la reciprocidad (**Malmendier et al., 2014**). Sin embargo, usualmente en contextos experimentales se intenta disociar la explicación psicológica de observancia al pacto (como principio moral) de la imposición normativa (por ejemplo, vía presión social, o las reglas del juego), con el fin de evaluar el mérito de cada variable en la toma de decisiones recíprocas. La alternativa de Hobbes es que ambos no son distintos. La disposición existe, pero requiere del agente garante para materializarse. Esto es una explicación que parece tener cierta sintonía con la hipótesis de este estudio.

Sobre la gratitud como ley de la naturaleza, Hobbes explica que: *“Del mismo modo que la justicia depende de un pacto antecedente, depende la gratitud de una, gracia antecedente: es decir, de una liberalidad anterior. Esta es la cuarta ley, de naturaleza, que puede expresarse en esta forma: Que quien reciba un beneficio de otro por mera gracia, se esfuerce en lograr que quien lo hizo no tenga motivo razonable para arrepentirse voluntariamente de ello. En efecto, nadie da sino con intención de hacerse bien a sí mismo, porque la donación es voluntaria, y el objeto de todos los actos voluntarios es, para cualquier hombre, su propio bien”* (**Hobbes, 1982:130**).

Para explicar esta ley, resulta relevante recalcar que las disposiciones psicológicas no dejan en ningún caso de ser racionales. Por tanto, la gratitud sería una forma de interacción basada en un don o gracia antecedente. Si bien Hobbes no busca implementar una idea concreta de reciprocidad proporcional, como lo haría Aristóteles, sí deja en claro que tras el ejercicio del don y aparente altruismo se esconde un acto que busca su propio bien al generar una

obligación por medio de la gratitud. Esto, si bien contingente para las teorías de la reciprocidad, no presenta un elemento que permita introducir interpretaciones novedosas; sino es más bien apoya las aproximaciones utilitaristas.

Cabe, antes de concluir, discutir la importancia del rol del agente garante del pacto para el funcionamiento de ellos. Nótese que para Hobbes el Estado es un pacto recíproco: *“Y en ello consiste la esencia del Estado, que podemos definir así: una persona de cuyos actos una gran multitud, por pactos mutuos, realizados entre sí, ha sido instituida por cada uno como autor, al objeto de que pueda utilizar la fortaleza y medios de todos, como lo juzgue oportuno, para asegurar la paz y la defensa común” (Hobbes, 1982:148).*

Como se expresa en la cita, el Estado posee una relación de reciprocidad con sus súbditos, permitiendo garantizar la existencia material de las leyes naturales. Sin embargo, es posible pensar que este no es el único modo de garantía. **Tovar (2008)**, por ejemplo, argumenta que las leyes naturales poseen siempre una cláusula de salida: para que se deba cumplir una determinada ley natural es necesario que los demás también lo hagan. La condición de existencia de las leyes de la naturaleza es que sean compartidas recíprocamente. La necesidad del Estado sería por tanto, un medio para alcanzar su materialización. Si bien esta garantía de cumplimiento, para Hobbes, solo puede darse con el monopolio de la violencia, la intención de Tovar de identificar al Estado como el medio pareciera suponer que podrían imaginarse formas alternativas de cumplimiento. Esto podría, quizás dar cuenta de la evidencia etnográfica, que ha identificado relaciones de reciprocidad en muchas sociedades sin un Estado que garantice el cumplimiento de los pactos. La tradición, la presión y el castigo social son alternativas posibles a esta necesidad.

En síntesis, Hobbes muestra plena conciencia de la relevancia de las relaciones de reciprocidad en la sociedad. Les da una importancia suprema, pues el contrato social que gesta el Estado solo se realiza por medio de traspasos recíprocos de derechos. Adicionalmente, la teoría permite construir un puente entre aspectos propiamente psicológicos racionales y marcos legales formales. Este tipo de construcción va en línea con algunos de los supuestos de la hipótesis de trabajo, aunque marca una clara diferencia al defender un utilitarismo individualista racionalista y minimizar el rol de factores emocionales como la empatía.

### ***Smith***

La Teoría de los Sentimientos Morales (1997) es una obra que ha quedado relegada a segundo plano, detrás de la Riqueza de las Naciones. Desde el siglo XIX, se ha discutido sobre una posible inconmensurabilidad en ambas; el llamado “das Smith Problem” (Stevens, 2011). Sin embargo, una serie de autores han procurado intentar retomar la importancia de la primera, intentando generar puentes que logren darle un coherencia general al pensamiento del autor (Stevens, 2011; Valcarce, 2010; Smith, V., 2015). Esto ha tenido como resultado un resurgimiento sobre la discusión de esta obra y su aplicación a contextos económicos experimentales, en donde los principios de la utilidad no parecen siempre sostenerse (Smith, V., 2015). Dentro de estos contextos, se incluyen los experimentos conductuales asociados a reciprocidad (Malmendier et al. 2014). Esto explica la importancia de incluir la Teoría de los Sentimientos Morales en el marco teórico filosófico de la presente investigación.

Una de las consideraciones importantes a esta obra es la intención del autor. En lugar de intentar señalar los principios morales que debiesen regir el actuar virtuoso, Smith recalca que su esfuerzo es más bien naturalista. Lo que pretende es poder explicar la génesis e interacción

de los sentimientos morales reales. Esta decisión hace que el texto sea más pertinente a la materia de la presente investigación. Son tres los conceptos que provee la obra que parecen tener un mayor potencial de uso en la interpretación de los datos observacionales y experimentales sobre la reciprocidad: (1) el concepto de simpatía; (2) el de espectador imparcial; y (3) el de las reglas de la conducta.

La simpatía es definida de forma múltiple en la obra, a pesar de que su uso es clave. **Velcarce (2010)** sintetiza estas definiciones en tres. Primero haría referencia al sentimiento que provoca ver el sufrimiento ajeno. Esta definición sería la más recurrente en la filosofía de la época. Luego, Smith la amplía para describir la capacidad y propensión del ser humano de sentir lo que el otro está sintiendo<sup>6</sup>. Finalmente, realiza una adaptación de esto para recalcar la experiencia de compartir un sentimiento mutuo. Este compartir incluye dos aspectos: el sentimiento mismo que es compartido entre varios sujetos (que puede ser positivo o negativo), y el sentimiento de conexión de sentimientos asociado. Este segundo aspecto sería, para Smith, siempre positivo: *"la simpatía aviva el regocijo y mitiga la pena. Anima la jovialidad al presentar otra fuente de satisfacción y alivia el dolor al insinuar al corazón casi la única sensación agradable que es capaz de percibir en ese momento"* (Smith, 1997:58-59). Esta capacidad de simpatizar sería producto de la imaginación, que permitiría el traspaso contextual de la persona en el otro. Esta forma de empatía es, por tanto, un fenómeno psicológico antes que moral.

Al evaluar la tercera definición se hace patente un primer aporte de la obra de Smith. No es preciso referirse a la empatía afectiva (que es el equivalente actual al concepto utilizado por

---

<sup>6</sup> El autor utiliza el concepto de "fellow-feeling".

Smith) sin hacer una distinción fina entre el sentimiento que se comparte, y el sentimiento asociado a compartir la experiencia del otro. Esta distinción parece ser invisible a las aproximaciones modernas del problema. Por otro lado, la relación entre imaginación y empatía también parece un elemento relevante a considerar.

De la simpatía como fenómeno psicológico e individual emergería, para Smith, una capacidad para evaluar moralmente los actos propios y de los demás. Esta capacidad provendría del llamado espectador imparcial. El espectador imparcial es una construcción psicológica que permite juzgar los actos ya no como uno lo haría (con el compromiso emocional involucrado); sino como lo haría cualquier miembro de la sociedad. El espectador imparcial no es omnisciente **(Velcarce, 2010)**, pero sí toma en consideración el acto como si fuera percibido por un observador externo: *“Así, el espectador imparcial de Smith se desarrolla a través del tiempo desde la vida ordinaria y es la personificación de los estándares sociales o las normas sociales. Los humanos aprenden por medio de la observación de otros lo que constituye un comportamiento loable o reprochable, y eventualmente internalizan estos estándares morales al punto donde sienten culpa y remordimiento cuando se saben a sí mismos reprochables. Esta internalización del espectador imparcial es lo que hace a los humanos seres morales<sup>7</sup>”* **(Stevens, 2011:8)**.

El fragmento anterior describe un elemento fundamental del espectador imparcial para la presente investigación: es un proceso natural, pero no innato. Emerge de las experiencias cotidianas y el aprendizaje; y, por lo mismo, está sujeto a variaciones históricas e intersubjetivas **(Mancilla, 2008)**. En ese sentido, es una teoría moral que toma en

---

<sup>7</sup> Traducción propia del original en inglés.

consideración las variaciones culturales de las conductas morales, pero no solo como un seguimiento de las normas, sino como una composición racional a partir de la experiencia de los individuos. La aplicabilidad de la teoría a formas diferentes de culturas permite poder dar cuenta de más fenómenos morales que aquellas de perfil más normativo. Y la composición de dicho espectador externo por medio de un proceso cognitivo individual y racional podría permitir encontrar ciertos cimientos comunes a los fenómenos morales.

Dado que los juicios morales no se basan solo en la emoción, sino en la racionalidad, de esto se desprende que deben existir elementos que guíen la evaluación que realiza el espectador imparcial. Él evaluaría simultáneamente, tanto su origen como sus posibles consecuencias sobre la base de cuatro criterios de aprobación moral: (1) la propiedad (la proporcionalidad que guarda el sentimiento con la causa que lo excita), (2) el mérito (que opera con base en cómo afectarían al sujeto con el que simpatiza los resultados que produce una acción), (3) las reglas generales de conducta (que son descritas más adelante) y (4) la utilidad del acto. Para **Velcarce (2010)**, estas condiciones no tienen igual nivel de importancia. Salvo excepciones, propiedad y mérito son las más relevantes. Por ejemplo, en general un ser humano sentiría repulsión hacia un castigo exagerado por una afrenta cometida, incluso si es útil.

En el caso de la reciprocidad, está bien documentado, tanto experimental como observacionalmente, el carácter moral de la entrega y la retribución. La discusión versa más bien sobre el origen y sentido de dicho carácter moral; qué hace que cumplamos con la reciprocidad, versus la alternativa de maximizar mis propias ganancias. En ese sentido, la idea del espectador imparcial es sugerente, pues liga elementos psicológicos afectivos y la racionalidad con elementos externos como la intersubjetividad cultural. La inclusión de los

sentimientos de forma preponderante da, además, una ventaja comparativa con el modelo hobbesiano, en el que el elemento afectivo es secundario al racional y a la presión externa del Estado: *“Para refutar una doctrina tan odiosa era menester probar que antes de toda legislación o institución positiva la mente estaba naturalmente dotada con una facultad mediante la cual distinguía en ciertas acciones y afectos las cualidades de lo bueno, laudable y virtuoso, en otras las de lo malo, reprobable y vicioso”* (Smith, 1997:556).

La Teoría de los Sentimientos Morales no concluye con la aparición del espectador imparcial. Smith reconoce que, en general, las conductas morales siguen un patrón normativo que no requiere la constante reflexión a través de este medio. Esto se debe a que la presencia de espectadores imparciales operaría como base del sistema normativo, o las reglas generales de la conducta. Según la descripción de Mancilla (2008), estas emergerían de un diálogo social constante, que iría solidificando ciertos valores de la conducta. Estas reglas generales se convertirían, retroactivamente, en la forma más común con la que las personas juzgan acciones. Las reglas generales de la conducta son consecuencia del proceso de interacción y construcción simultánea de los espectadores imparciales de los sujetos.

Las reglas son posibles dividir entre las de justicia y las de propiedad (Mancilla, 2008). Las de justicia regulan los mínimos que permiten la convivencia humana. Por ello, no admiten excepciones ni modificaciones, a no ser que sean tan claras como las reglas en sí. Las tres reglas de justicia serían (1) la vida, (2) la propiedad y (3) garantizar el cumplimiento de lo prometido. Serían la gramática de la conducta social. Las otras reglas hacen referencia a aspectos específicos de la conducta, son menos evidentes, y por ello admitirían más modificaciones. Entre ellas se cuentan la prudencia, la caridad, la generosidad, la gratitud y la amistad. La

justicia tiene, para Smith, un carácter negativo: busca prohibir aquellas conductas que atenten contra los demás.

Posiblemente este tercer elemento de Adam Smith sería el más discutido actualmente desde la etnografía; y los que más ponen en riesgo la intención naturalista del autor. Sin embargo, es la salida que permite evitar caer en un relativismo moral. Más allá del contenido específico que pone Smith en dichas reglas, la idea de que el espectador imparcial se solidifica socialmente en patrones conductuales legítimos permite simplificar el proceso cognitivo involucrado en el juicio sobre sujetos y acciones, y hacerse cargo de la naturalidad con la que se asumen estas conductas en la vida diaria. Tal como no estamos sistemáticamente cuestionándonos el sufrimiento de la contraparte para evaluar si podemos o no robar algo, las leyes de conducta operarían como un atajo cognitivo que permitiría regir nuestras acciones en sentido general. Este tipo de reglas garantizan un nivel mínimo de cooperación entre los individuos, y permiten establecer los principios de la justicia civil.

En cualquier caso, la idea de que las reglas emergen de una simpatía básica que permite, gracias al espectador imparcial, hacer una evaluación racional de sujetos y acciones es un proceso lógico que podría otorgar sustento a la hipótesis de investigación, puesto que permite integrar diferentes niveles involucrados en los fenómenos de la reciprocidad. Así, ofrece una posibilidad de armonizar las diferentes variables que definen las conductas recíprocas.

### ***Rawls***

La relación entre el concepto de reciprocidad de Rawls y su uso común en las investigaciones sobre las que versa la presente investigación es más difusa que en el caso de los filósofos anteriores. El autor lo presenta como un garante de la interacción social, especialmente

relevante en la conformación del metafórico contrato social y de las decisiones políticas de funcionamiento: *“la reciprocidad es una relación entre ciudadanos expresada mediante principios de justicia que regulan un mundo social en el que cada cual sale beneficiado, respecto de un patrón de igualdad apropiado definido en relación con ese mundo social”* (Rawls 2006b:41). En el fragmento anterior se expresa el carácter contractualista e igualitarista del concepto de reciprocidad en Rawls. No tiene tanto que ver con un intercambio en específico como con las condiciones sociales que permiten dichos intercambios.

El tema de la organización de los Estados, especialmente los Estados democráticos modernos, es el centro de la discusión del autor. La obra del autor puede leerse desde una crítica al utilitarismo en la toma de decisiones políticas (Caballero, 2006). La crítica emerge desde la propensión del utilitarismo a derivar en decisiones políticas que definen personas o grupos sacrificables en pos de un valor absoluto de bien superior. Esto parece especialmente grave en contextos modernos, en que concepciones mayoritarias de la bondad pueden suprimir la de estos grupos. En ese sentido, el modelo de Rawls busca dar una alternativa liberal: la necesidad de los diferentes grupos que componen una sociedad compleja de disociar las materias de derecho y las nociones particulares de bondad (Sandel, 1994). Esto se basaría en la famosa noción de la posición original, en la que individuos cubiertos por un velo de ignorancia son llamados a crear un contrato social. El velo de la ignorancia les impide ver su posición relativa social, su pasado y sus concepciones particulares de la bondad al tomar decisiones sobre la sociedad que pretenden formar. De este modo, las reglas que diseñarán tenderán a ser igualitaristas en materia de libertad, partiendo de la base de que *“un individuo que se dé cuenta de que disfruta viendo a otras personas en una posición de menor libertad entiende que no*

*tiene derechos de ninguna especie a este goce. El placer que obtiene de las privaciones de los demás es malo en sí mismo: es una satisfacción que exige la violación de un principio con el que estaría de acuerdo en la posición original” (Rawls, 2006a:41-42).*

El velo de la ignorancia permite, como expresa la cita, asegurar que los agentes que pactan sean proclives a la igualdad en las condiciones de libertad. La consecuencia de esto es que la sociedad moderna democrática requiere que los sujetos puedan suspender sus juicios sobre lo bueno para concentrarse en materias de derechos. Esta suspensión de juicios no solo considera la organización, sino también la discusión política en democracia. Y para Rawls, esta imparcialidad es la que define la justicia **(Rawls, 2006a; 2006b)**.

La reciprocidad es un elemento que posibilita esta dimensión de cooperación entre las personas. Esta se ubica entre *“la idea de la imparcialidad, que es altruista (como impulsada por el bien común), y la idea de la ventaja mutua, entendida como que todo el mundo salga beneficiado respecto de la situación presente o que cada uno espera, según estén las cosas” (Rawls, 2006b:68)*. En otras palabras, la reciprocidad es un punto medio entre la imparcialidad necesaria para definir la justicia y la idea de ventaja mutua. El argumento es formalmente similar a Hobbes, dejamos de lado algunos de nuestros derechos/concepciones de bondad para llegar a un acuerdo que nos permita vivir en sociedad. Y tal como Hobbes, se requiere que esta renuncia sea recíproca para que todos salgan beneficiados de ella.

Una de las formas específicas que adquiere esta cesión de perspectivas es la que se da en el discurso público. **Garreta (2012)** denomina a esto reciprocidad de justificación. Consiste en que en el contexto de la discusión política, los interlocutores de una sociedad política moderna

deben abstenerse de utilizar su noción de bien para definir políticas públicas. Incluso si su argumento es en última instancia dependiente de una noción de bien, debe ser presentado como si no lo fuese. El autor cita a Rawls al respecto: *“cuando ciertos términos de cooperación equitativa son propuestos como los más razonables, aquellos que los proponen deben pensar que es por lo menos razonable para los otros aceptarlos como ciudadanos libres e iguales y no como dominados o manipulados o bajo la presión causada por una posición política o social inferior”* (Rawls en Garreta, 2012:14). La forma de llevar a cabo aquello sería enfocarse, nuevamente, en concepciones de justicia imparciales para los individuos. Esta cesión pareciera requerir una cierta empatía cognitiva que garantice la imparcialidad.

Al modelo rawlsiano se le han realizado una serie de críticas. Por ejemplo, que dependiendo de los elementos vedados por el velo de la ignorancia los resultados cambiarían (Caballero, 2006 cita a Elster al respecto). También que en una serie de problemas aplicados asociados a la legitimidad de invisibilizar concepciones específicas de bondad, o a ciertos problemas sociales definidos por estas nociones (como la discusión sobre el aborto) (Sandel, 1994). No obstante, para los fines específicos de la presente investigación se hace necesario vislumbrar los elementos propios que tiene en las nociones de reciprocidad. En este sentido, Rawls pareciera ocupar una noción del concepto que está en línea con los filósofos británicos expuestos anteriormente: la idea de que es necesario renunciar a una perspectiva individualista para poder vivir en sociedad. En ese sentido, utiliza el concepto consistente con la definición de la reciprocidad indirecta, es decir, aquellas formas de cooperación recíproca en las que un sujeto es capaz de ceder algo a un sujeto o institución sin esperar que algo le sea devuelto directamente por él, sino por un tercero (que puede ser un tercer individuo, un clan específico,

la sociedad en su conjunto, entre otros). Es la noción de una red de relaciones recíprocas que derivan en el beneficio conjunto de los involucrados. En el caso de Rawls, dicha red se da en el tema de los derechos. Ahora bien, la teoría rawlsiana fue imaginada para resolver el problema de los Estados democráticos modernos, y no en un principio universal: en culturas tradicionales, las personas construirían su sociedad sobre la base de sus nociones de bondad, pero eso no es recomendable cuando los niveles de complejidad son tan altos como el que vivimos (**Sandel, 1994**). Esto provoca que la teoría de Rawls dialogue de modo menos eficiente con los estudios observacionales basados en la diversidad cultural. Aunque al respecto uno podría cuestionar si la visión de Rawls es sesgada, y que sea más extensa que lo que el propio autor admite. Al respecto, podrían ser provechosas las ideas de entender la relación entre norma e interés individual como suspensión del juicio (la justicia como imparcialidad), y de extender la noción de reciprocidad mucho más allá de la regla que regula el intercambio, sino como un componente estructural que permite el diálogo.

### ***Searle***

La obra de Searle se puede sintetizar en cuatro ejes: (1) Actos de Habla, (2) Mente, (3) Realidad Social y (4) la Inteligencia Artificial. Dado que su aporte más importante al tema de la inteligencia artificial es discutir la presunción de que la mente opera como un computador (**Searle, 2002**), son los tres primeros temas los que parecen ser más útiles para el presente problema de investigación. Estos tres temas tienen para Searle un vínculo formal, es con los recursos desarrollados en su teoría de los actos de habla desde donde emerge la gramática con la que trabaja el problema de la mente, y estos dos son el insumo más relevante para nutrir su abordaje sobre el tema de las instituciones sociales (**Searle, 2002**). Para la reciprocidad, es posible que en los tres temas Searle pueda realizar un aporte relevante. La idea de que es

posible derivar un hecho de una declaración (Searle, 1964, 2002) puede ayudar a entender el fenómeno de la promesa. La idea de que la mente opera sobre la base de la intencionalidad de los actores, y que esa intencionalidad posee una gramática homóloga a la de los actos de habla puede dar luces sobre los aspectos cognitivos de la reciprocidad (Searle, 2002), y el carácter deontológico de las instituciones del mundo social, la intencionalidad colectiva y las funciones de estatus pueden ofrecer una aproximación alternativa al fenómeno de la reciprocidad en el contexto social (Searle, 2002, 2010). De los tres temas, este último es el con mayor aporte potencial.

En su reconocido artículo **How to derive “Ought” from “Is” (1964)**, Searle propone que existen oraciones (Jones pronunció las palabras: “Mediante la presente prometo pagarte, Smith, cinco dólares”<sup>8</sup>) que aparentemente tiene solo apariencia de hacer referencia a un “deber ser”, pero que por las consecuencias lógicas que posee, termina por convertirse en una obligación. En estos casos, la frase es tanto descriptiva y como evaluativa. Estos actos de habla, tendrían la posibilidad de poder generar un cambio en la realidad, no hacen mera referencia de algo, sino que constituyen en sí mismos un hecho. La obligación no emerge de la institución de la promesa, sino del acto de habla mismo: *“la obligación de mantener una promesa no deriva de la institución; deriva en cambio del hecho de que el hablante, al hacer un promesa, ha creado una razón independiente del deseo para una acción. La institución de prometer provee del vehículo por medio del que el hablante puede emprender una obligación al hacer una promesa. Pero la institución de prometer no es la fuente de la obligación. En vez de eso, la institución de prometer, y otras instituciones similares, hacen posible para agentes racionales actuando*

---

<sup>8</sup> Traducción propia del ejemplo original en inglés.

*libremente vincular públicamente su voluntad en un futuro por actos realizados en el presente*<sup>9</sup>  
(Searle, 2002:5).

Esta teoría sería ampliada posteriormente, clasificando los actos de habla ilocucionarios en 5 grupos. De ellos los comisivos (relativos a los compromisos) y los declarativos (relativos a enunciados que cambian la realidad, como al casar una pareja) son probablemente los que más influyen en los procesos de reciprocidad. Ambos tienen la particularidad de acarrear obligaciones asociadas al enunciado. Más adelante Searle atribuirá la presencia de estos actos en la génesis de las funciones de estatus. Con esto, liga su primer tema de investigación con su trabajo más actual (Searle, 2010). Pero ya al nivel de los actos de habla, esta propuesta permite profundizar la discusión sobre la naturaleza de las promesas y declaraciones, las que parecen tener efectos significativos en las decisiones en contextos de reciprocidad (Ma et al., 2015).

Los actos de habla también son la estructura desde la que Searle explica el funcionamiento de la mente. La primera aproximación que tuvo sobre el tema hacía especial énfasis en la intencionalidad; dentro de la que se incluyen estados como creencias, deseos, esperanzas. Para resolver el funcionamiento de los mismos, Searle recurrió al andamiaje que ya había construido para su teoría de los actos de habla. A partir de esto realizó una serie de paralelismos. Por ejemplo, tal como los actos de habla se dividen en contenido proposicional y la fuerza ilocucionaria, los estados intencionales se podrían dividir en el tipo de estado y el contenido proposicional: *“tal como puedo aseverar que dejarás la sala, o pedirte que dejes la sala, o predecir que dejarás la sala (tres tipo de actos de habla), asimismo puedo creer que dejarás la sala, desear que dejes la sala y esperar que dejes la sala (tres tipos de estados*

---

<sup>9</sup> Traducción propia del original en inglés.

*intencionales*)<sup>10</sup> (Searle, 2002:8). Del mismo modo, como la estructura de los estados intencionales es paralela en ambos niveles, la mente tendría condiciones de satisfacción. Por ejemplo, una creencia tendría como condición de satisfacción que fuese cierta y un deseo tendría como condición de satisfacción su cumplimiento. Paralelismo similar encuentra Searle en las direcciones de los estados intencionales (la relación entre el mundo y el pensamiento).

A partir de estos paralelismos Searle puede generar una teoría de la intencionalidad de la mente de los agentes. Pero realizó 3 cambios fundamentales: (1) integró la causación intencional (la idea de que la intención misma de hacer algo genera las condiciones de satisfacción de dicha intención); (2) revisó el concepto de significado (integrando dos niveles de intencionalidad en el acto de habla: en el enunciado mismo y en las condiciones de satisfacción para el significado) y (3) profundizó el concepto de trasfondo (al igual que los actos de habla solo tienen sentido condiciones de satisfacción en un trasfondo, los estados intencionales también tendrían condiciones de satisfacción específico en él) (Searle, 2002).

Para el objetivo de la investigación, su teoría sobre la mente permite ligar intenciones, actos y significados a la hora de realizar un acto de interacción comunicativa. El modelo de mente basado en actos de habla, sin embargo, no otorga un marco de sentido para un fenómeno que muchas veces no involucra actos de habla explícitos (como los intercambios de dones y favores). Para poder hacerse cargo de este aspecto se hace necesario explorar las propuestas del autor en materia de instituciones sociales.

---

<sup>10</sup> Traducción propia del original en inglés.

Searle es defensor de generar una línea en filosofía dedicada a la sociedad y sus instituciones. Para Searle, las instituciones presentan características en su formación y funcionamiento que debiesen poder ser tratadas desde un marco conceptual filosófico. Para construir su propuesta, realiza el mismo proceso de intentar utilizar los marcos conceptuales generados para los actos de habla y la intencionalidad para dar sentido a este proceso. Para Searle, el misterio que esconden las instituciones tiene que ver con que permiten transformar el mundo dentro de un determinado contexto. Una moneda (entendida como objeto físico), por ejemplo, se convierte en una institución cuando se le dan atribuciones no contenidas en ese objeto, en un determinado contexto social (en este caso, su uso como artículo de homogeneización de intercambio). En palabras de Searle: *“Mi problema en la Construcción de la Realidad Social es este: Dado que tenemos un mundo que contiene animales conscientes, ¿qué es necesario para que esos animales puedan crear una realidad que es epistémicamente objetiva, pero no obstante existe solo en virtud de la aceptación o reconocimiento colectivo por parte de los miembros de la sociedad, y es, en ese sentido, ontológicamente subjetiva?”*<sup>11</sup> (Searle, 2002:14).

Este proceso requiere de tres características para su funcionamiento:

- I. Los individuos deben ser capaces de generar una intencionalidad colectiva, esto es, debe haber la posibilidad de cooperar en objetivos comunes.
- II. Deben ser capaces de asignar funciones a los objetos, de tal modo de que dejen de ser solo materia para poseer un significado social. La fórmula sería X cuenta como Y en el contexto C.

---

<sup>11</sup> Traducción propia del original en inglés.

- III. Un lenguaje lo suficientemente rico para permitir la creación de declaraciones de funciones de estatus, incluyendo reglas constitutivas.

El concepto de intencionalidad colectiva ha sido analizado, criticado y revisado desde su introducción a inicios de la década de 1990 (**Megle, 2002; Moyal, 2002; Searle, 2010**). Para Searle, la intencionalidad colectiva requiere cooperación. La intencionalidad colectiva radica en la mente de cada individuo, en forma de “nosotros”; pero es irreducible a la noción de muchos yo. Esto implica, por ejemplo, que podamos hacer un acto colectivo sin hacer exactamente lo mismo (conversar, tocar un dueto, etc.). En ese sentido, la intencionalidad colectiva no tiene que ver con cooperar reproduciendo los mismos estados intencionales entre los sujetos; sino más bien, que dentro de los sujetos hay una noción de realidad compartida que permite a los actores tomar decisiones, creer o realizar acciones sobre la base de ciertas reglas. No necesitamos, por ejemplo, que todos tengamos la misma apreciación sobre la importancia del dinero, solo requerimos presumir que al entregarlo en una tienda existe un contexto común que hace que el otro entienda esos papeles como una moneda de intercambio que permite la interacción. La intencionalidad colectiva permite, por otro lado, la cooperación. Al igual que esta, la noción de cooperación en Searle no necesariamente tiene que ver con una concordancia en las intenciones de los sujetos que lo comparten, sino en el estar dispuestos a compartir un contexto común que permita la interacción. Incluso en interacciones competitivas hay, en este sentido, cooperación entre las partes. La intencionalidad colectiva que ha adoptado y discutido por otras ciencias que investigan la cooperación, como la evolución (**Tomasello & Rackoczy, 2003**).

El segundo requisito clave para la formación de instituciones es la posibilidad de los agentes de asignar funciones a los objetos, de tal modo de que dejen de ser solo materia para poseer un significado social. Una función agentiva es la aplicación de una función de interés práctico para un observador (“esto es una silla”). Si la función solo depende de las características del objeto (como el uso de la silla para sentarse) es causal, pero si depende de que una comunidad lo use en un sentido (como el ejemplo de la moneda) es no causal (**Mourel, 2002**). Las funciones no causales son llamadas funciones de status. Estas son las que cambian la naturaleza del objeto, dándole un sentido epistémico objetivo diferente a la materialidad que lo contiene. Además, las funciones de status pueden montarse unas con otras, generando instituciones de diferente orden. Por ejemplo, el reconocimiento de un sujeto como presidente de un país requiere una serie de asignaciones de estatus de otros elementos (como determinar como ley un texto escrito específico). Algunas de estas funciones de estatus no son de primer orden, sino que a su vez requieren para tener sentido que otros conceptos tengan funciones de estatus. Por ejemplo, el asignar a un sujeto el rol de presidente en un país democrático requiere asumir el sistema de votos como el modo de asignación de ciertos cargos. Pero el sistema de votos requiere de otra serie de componentes institucionales para poder operar (como reconocer ciertos papeles como votos válidos). De este modo, se teje una red de instituciones que otorga una serie de obligaciones y derechos a los sujetos que participan en ella. Estos derechos y obligaciones son denominados por Searle poder. En otras palabras, las instituciones no solo se reconocen como tales, sino que definen lo que un sujeto puede o no puede hacer en un determinado contexto social. Esta capacidad deóntica se sustenta, para Searle, en el tercer principio.

El tercer principio es una propuesta de **Making the Social World (2010)**, y es la principal innovación de la obra. A diferencia de sus textos anteriores, Searle propone que todas las funciones de status, es decir, que la formación de instituciones, se sustentan en actos de habla declarativos. Si bien estos actos no deben siempre tener esta composición (porque muchas veces se declara algo por medio de nombrarlo como una realidad dada), sí requieren ser llamados de cierta manera por los individuos. Es en estos actos declarativos donde se esconde el poder deóntico de las instituciones sociales, puesto que en ellos se establecen los deberes y obligaciones que involucran. Por esta razón: *“no necesitas tener la palabra concreta “obligación” o algún sinónimo, pero necesitas tener un aparato conceptual suficientemente rico para representar deontología”*<sup>12</sup> (Searle, 2010:96) La única institución que escaparía de este principio es el lenguaje mismo, puesto que es el sustrato necesario para poder realizar actos de habla.

Al sintetizar estos tres recursos, es posible vislumbrar la noción de instituciones sociales de Searle. Las funciones de status son hechos institucionales contruidos sobre la base de declaraciones que los dotan de poder deóntico contextual a la realidad social compartida por un determinado grupo de sujetos. Y la red de instituciones en su conjunto define los derechos y obligaciones de sus miembros, constituyendo así la sociedad.

Esta visión no está exenta de críticas. Para **Barnes (2002)**, el hecho de que las funciones de estatus tengan en última instancia un sustrato material implica una distinción radical entre realidad material y social. Este corte se volvería insuficiente para explicar la naturaleza de todas las instituciones. La forma en la que conocemos la realidad factual del mundo, no solo cambia

---

<sup>12</sup> Traducción propia del original en inglés.

(mito, ciencia, ambos dos, etc.), sino también está definida por ciertas distinciones que son acuerdos sociales. Por ejemplo, definir la tipología de los cánceres como algo factual deja de lado que dicha distinción fue trazada por acuerdos científicos, y que responden no solo a las características intrínsecas del hecho, sino que también a una función de uso. Esta crítica puede ser relevante al analizar la reciprocidad. Por ejemplo, los maoríes explicaban la deuda que generan los dones por medio de un espíritu que vincula al dador y receptor; el *Hau* (**Mauss, 1979; Sahlins 1983**). Esto podría implicar que entienden la reciprocidad como un fenómeno natural. Por otro lado, los principios que regirían la reciprocidad estarían presentes en todas las culturas (**Tomassello & Vaish, 2013**). Esto genera algunas dudas con respecto al potencial carácter natural de la reciprocidad.

Una segunda crítica atingente al problema de investigación es la que traza **Tuomela (2002)**. Para él, existen puntos en los que las instituciones no necesariamente cumplen con todos los requisitos que expone Searle; pues existirían instituciones sustentadas en normas sociales basadas en expectativas. Estas normas no estarían solidificadas como instituciones declaradas, sino que simplemente se basarían en la costumbre de otros de realizar ciertas cosas en un determinado momento. Ejemplos del autor de esto sería la noción de un chico de que si va un domingo a una cancha de fútbol encontrará a otros con quien jugar, y el intercambio de regalos. De este modo, la teoría de Searle solo podría hacerse cargo de un tipo de institución con un nivel de solidificación relativamente avanzado. En respuesta a esta crítica, **Searle (2010)** explica que su teoría no tiene problemas en presumir la existencia de proto-instituciones, que al no ser todavía declaradas, aún no se solidifican como tales, pero que tendrían una tendencia natural a hacerlo. Searle ofrece el ejemplo de un líder tribal. Elegir un líder particular estaría, en

ese sentido, muy cerca de generar la decisión de institucionalizar la idea de que el una persona es el líder si posee dichos atributos. Si bien el líder particular ya posee poderes deónticos típicos de su posición, aún no hay un set de reglas que defina la institución del líder. No obstante, el proceso de reconocimiento en forma de “X cuenta como Y en el contexto C” ya está funcionando, por lo que solo se requeriría un pequeño paso para su institucionalización.

De esta sucinta síntesis de los principios de la teoría social de Searle, es posible destacar varios elementos. La noción de cooperación como una disposición a compartir una intencionalidad colectiva es especialmente sugerente para enfrentar el fenómeno de vínculo que se genera en las relaciones de reciprocidad. Queda la duda sobre la naturaleza de esta misma. En algunos contextos el intercambio recíproco ha sido interpretado como una suerte de apuesta que generan los individuos con sus recursos actuales, para aumentar ganancias futuras (**Delton et al., 2011**). Los fenómenos de reciprocidad no solo operan con base en una institución culturalmente situada, sino que pueden operar (con mayores niveles de riesgo) entre sociedades. En cualquier caso, es posible imaginar distintas sociedades que compartan ciertas intencionalidades colectivas, dentro de las que podría existir la reciprocidad, aunque sin la solidificación declarativa de las instituciones. La obra de Searle abre, por tanto, la discusión hacia la posible naturaleza institucional de la reciprocidad, y permite diferenciar sus efectos (derechos y obligaciones), su nivel de solidificación normativa, y las intencionalidades colectivas necesarias para poder dar garantías de su funcionamiento.

## 5.3. La Aproximación Experimental

### 5.3.1. Introducción

La pregunta principal que intentan explicar los psicólogos de la reciprocidad es el porqué. En los procesos de reciprocidad hay tensiones entre los beneficios individuales e inmediatos y los potenciales futuros. Estos beneficios potenciales futuros, y el riesgo asociado a escogerlos, dependen de la información de la que disponen los individuos sobre la persona con la que están reciprocando. Pero además pueden depender de factores externos al análisis de la información estratégica, e involucrar factores emotivos. Debido a estos objetivos, la forma principal que han tomado los estudios experimentales de reciprocidad ha sido a partir de los preceptos de la Teoría de Juegos. La Teoría de Juegos infiere las potenciales estrategias de un grupo teórico de individuos en un contexto de interacción específico, en el que las acciones de cada individuo pueden modificar las interacciones de los demás. Estos individuos teóricos tienen como principal interés el aumento y mantención de su beneficio individual. Por tanto, este modelaje teórico permite comparar cómo se comportarían sujetos regidos exclusivamente por las máximas de la Teoría de Juegos, con el comportamiento real de las personas. Esta comparación es el principal modo de investigación en esta área **(Nowak & Sigmund, 2005)**.

La Teoría de Juegos se enfoca en el quehacer de sujetos individualistas y racionales, lo que al compararlo con el actuar de los sujetos reales permite identificar variables que exceden el modelo puramente racionalista de la reciprocidad. El uso de juegos para el estudio de reciprocidad posee otros beneficios adicionales. Sus posibilidades de replicabilidad son altas, y al popularizarse permiten generar variaciones menores en los experimentos que diseccionan algunas de las posibles variables independientes. Por último, son plausibles de ser programadas

en juegos de computador sencillos, lo que favorece su aplicabilidad en contextos de investigaciones en neurociencia, como durante resonancias magnéticas funcionales (RMIf) y electroencefalogramas (EEG). Debido a ello, el presente capítulo comenzará con una descripción de los principales juegos con los que se ha estudiado la reciprocidad, para luego describir los principales resultados conductuales de los experimentos en los que se utilizan.

La inclusión de las neurociencia en los estudios sobre reciprocidad ha tenido efectos notorios. Antes de ella, los límites de la realidad experimental observable estaban dados por la conducta de los participantes. Las técnicas neurocientíficas han podido evaluar los modelos que explican la reciprocidad contrastándolo con actividades cerebrales particulares. Los avances en la medición de dicha actividad han permitido poder identificar actividad eléctrica (EEGs) **(de Vico Fallani et al., 2010)**, zonas involucradas (RMIf) **(Rilling & Sanfey, 2011)**, e influencia hormonal (especialmente oxitocina) **(Baumgartner et al., 2008)**. La neurociencia ha sido además la principal fuente de entrada para una aproximación más cognitiva al problema de la reciprocidad, trascendiendo los límites de la interpretación de la conducta. El presente capítulo tendrá especial dedicación, por tanto, a los avances en las posibles explicaciones sobre reciprocidad que han sido ofrecidas desde esta disciplina.

La aproximación neurocientífica permite además generar una posible aproximación desde la realidad experimental al fenómeno de la empatía. Por ello, se incluirá un breve análisis de la evidencia experimental, destacando elementos que nos permitan ponderar el valor de las aproximaciones normativas, estratégicas y emotivas/empáticas.

Finalmente, se sintetizará la información referenciada, haciendo especial énfasis a las fortalezas y límites que ofrece para la investigación la metodología experimental. Identificar estos

elementos es clave para poder generar una comparación fructuosa con la aproximación observacional.

### **5.3.2. Teoría de Juegos en reciprocidad**

La Teoría de Juegos ha sido una herramienta matemática desde la que se han compuesto los experimentos de psicología social sobre la reciprocidad. Las posibilidades que brinda para comparar modelos teóricos de agentes individualistas y racionales con la realidad observada la han vuelto una herramienta óptima desde la que se pueden realizar interpretaciones de la evidencia. En general, los juegos se componen de sujetos teóricos, quienes actúan racional e individualistamente. Ellos solo actúan sobre la base de su propio interés, sin interesarse por los efectos de sus acciones en las ganancias de los demás jugadores. Sin embargo, en todo juego las acciones de los jugadores están determinadas por las acciones de los demás. Dado que son modelamientos matemáticos de situaciones ficticias cerradas, las decisiones posibles de cada individuo son finitas. Dada esta finitud, son plausibles, al menos teóricamente, en ser organizadas dentro de una matriz de opciones de decisión. Esta matriz debe incluir las diferentes acciones de cada sujeto en función de las acciones posibles de los demás; además de la potencial ganancia o pérdida que ocurre al tomar dicha acción. De este modo, al modelarlo es posible prever que ante una situación dada, un sujeto puramente individualista y racional escogería una determinada estrategia para tomar sus decisiones.

En teoría de juegos se denomina Equilibrio de Nash al punto en el que los cambios de estrategia posible de los jugadores no redundan en beneficios mientras los demás mantengan las suyas. En otras palabras, los equilibrios son la solución en este tipo de juegos, partiendo de dos supuestos: primero, cada jugador conoce y ha adoptado su mejor estrategia, y segundo,

todos los jugadores conocen las estrategias de los otros. Todos los juegos de dos o más jugadores que cumplan estas condiciones deben tener al menos un equilibrio de Nash. Un concepto asociado es el Óptimo de Pareto. Para efectos de la teoría de juegos, el óptimo de Pareto hace referencia a aquella estrategia que es la mejor para los jugadores si ésta fuera evaluada por un observador externo, pero que no necesariamente coincide con el equilibrio de Nash. El Dilema del Prisionero es el mejor ejemplo de ello.

Las estrategias se dividen (según las posibilidades que ofrece un juego) en estrategias estrictamente dominantes y estrategias mixtas. Una estrategia dominante es una en la que una acción en específico redundaría en un efecto mejor que cualquier otra acción que tome el sujeto. En otras palabras, los juegos con equilibrios de Nash dominantes tienen una acción que es mejor para todos los jugadores. Una estrategia mixta, en cambio, permite combinar acciones, asignándole una probabilidad de ocurrencia a cada una de ellas. Un ejemplo de ello son los penales de fútbol. Dado que para el arquero lanzarse siempre a un lado en específico resulta poco útil a largo plazo, es posible encontrar el equilibrio entre proporciones para lanzarse a un lado o a otro. Este equilibrio teórico tendría que tomar en cuenta qué tan efectivo es el lanzarse a cada lado, y buscar las proporciones que aumenten al máximo las probabilidades de atajar. Curiosamente, la proporción teórica coincide de forma casi exacta con la proporción de atajadas que realizan los arqueros de fútbol profesional (**Palacios Huerta, 2003**).

Los principales juegos que se han utilizado en contextos experimentales para estudiar el comportamiento recíproco son 4: El Dilema del Prisionero, el Juego del Ultimátum, el Juego de la Confianza y el Juego de Bienes Públicos. Dado que casi toda la evidencia experimental puede reducirse a alguno de estos juegos, resulta pertinente describirlos brevemente:

### ***Dilema del Prisionero***

El Dilema del Prisionero es probablemente el juego más utilizado para estudiar reciprocidad directa (Nowak & Sigmund, 2005). Intenta representar en una situación en la que dos sujetos son arrestados y aislados uno del otro, e intentan deducir si les conviene cooperar entre sí (es decir, no declarar en contra de su compañero) o no cooperar (y acusarlo). Si ambos cooperan, se alcanza la mejor opción sumada para ellos (o el Óptimo de Pareto), dado que falta evidencia para poder acrecentar la pena de cárcel. Si uno coopera, pero mientras lo hace su compañero lo inculpa, entonces este último saldrá libre (mejor resultado individual) y el inculpado tendrá el peor resultado posible. Si ambos se culpan mutuamente, ambos tendrán un resultado malo, pero mejor a ser acusado y callar. El cuadro siguiente muestra la matriz de posibilidades de acción:

		<b>Jugador 2</b>	
		Coopera	No Coopera
<b>Jugador 1</b>	Coopera	J1: es condenado a 1 años. J2: es condenado a 1 años.	J1: es condenado a 5 años. J2: sale en libertad.
	No coopera	J1: sale en libertad. J2: es condenado 5 años.	J1: es condenado a 3 años. J2: es condenado a 3 años.

Cuadro 3. Matriz de decisiones del Dilema del Prisionero. Fuente: Adaptación y traducción propia basada en Axelrod (1980).

El punto clave de este modelo, es que la cooperación es el mejor resultado (óptimo de Pareto), pero no es un equilibrio de Nash. Si los jugadores buscan su propio beneficio, y saben que la contraparte también lo hará, entonces saben que cooperar es imposible. Si el jugador 1 coopera, la mejor jugada del jugador 2 será no cooperar, y si el jugador 1 no coopera, la mejor jugada del jugador 2 también es no cooperar. Dado que ambas partes coinciden en esta evaluación, el único equilibrio estrictamente dominante de Nash es en el que ambos terminan

condenados a 6 años. Dado que esta es la elección racional, el salirse de este marco implicaría que los jugadores utilizan otro tipo de criterios para tomar sus decisiones.

La variante más común en estudios experimentales es convertir este juego en juego extendido, es decir, con un número amplio de iteraciones. En ellos, es posible reaccionar frente al actuar del otro sujeto, adquiriendo relevancia elementos como la inversión, la traición, la confianza y el castigo. Dentro de las estrategias de la versión extendida del juego, destaca la llamada Tit-for-Tat. Esta estrategia pretende emular el principio de cooperación, y se rige por un mecanismo basado en dos reglas. La primera es cooperar en la primera iteración, y la segunda es emular lo que el oponente hizo en la iteración anterior. Este modelo adquirió notoriedad tras ganar dos veces el concurso de modelamiento de estrategias para este juego en los años 80 (Axelrod, 1980).

### ***Juego del Ultimátum***

El Juego del Ultimátum es un juego que busca poder distinguir fenómenos como el castigo ante la falta de justicia, incluso cuando este significa un gasto para el castigador. Es un juego de dos fases: en primer lugar, al jugador 1 se le solicita dividir una suma de dinero entre él y el jugador 2. Esta división es ofrecida luego al jugador 2, quién debe tomar una decisión. Si acepta la división hecha por el jugador 1, entonces a cada uno de los jugadores se le entrega el monto asignado. En caso de que rechace la segmentación, los jugadores no obtienen ninguna recompensa. Si analizamos el juego desde la perspectiva de la Teoría de Juegos, formaremos una matriz similar a la siguiente:

		<b>Jugador 2</b>	
		J2 Acepta	J2 No Acepta
<b>Jugador 1 (ofertante)</b>	<b>1</b>	Propuestas de J1	

J1: 0 J2: 4	J1: 0 J2: 4	J1: 0 J2: 0
J1: 1 J2: 3	J1: 1 J2: 3	J1: 0 J2: 0
J1: 2 J2: 2	J1: 2 J2: 2	J1: 0 J2: 0
J1: 3 J2: 1	J1: 3 J2: 1	J1: 0 J2: 0
J1: 4 J2: 0	J1: 4 J2: 0	J1: 0 J2: 0

**Cuadro 4. Matriz de decisiones del Juego del Ultimátum.** Fuente: Elaboración propia sobre la base de la propuesta de Knoch et al. (2008). Por simplicidad, se expone un caso en que al Jugador 1 se le dan 4 monedas de igual valor para repartir.

Como se puede observar en el Cuadro 4, mientras el jugador 1 entregue más de 0, la mejor opción para 2 es siempre aceptar. Por tanto, el equilibrio del juego es que el jugador 1 ofrezca el mínimo posible mayor a 0 (J1:3, J2:1), pues esto asegura que un compañero interesado solo en su propio beneficio acepte el trato (pues obtendrá 1 moneda, mientras que si lo rechaza no obtendrá nada).

Se ha utilizado este juego para estudiar reciprocidad, en tanto el jugador 2 tiene el poder para definir si lo que recibe es digno de ser reciprocado. La evidencia muestra que los comportamientos de las personas distan mucho del modelamiento formal (Malmendier et al., 2013; Knoch et al., 2008; Rilling & Sanfey, 2011). Esto ha permitido ir diseñando variaciones del juego que permitan distinguir entre posibles explicaciones conductuales, como el afán de castigo ante la oferta injusta o el efecto de la presión social.

### ***Juego de la Confianza /Bienes públicos***

El juego de la Confianza en su forma actual fue diseñado por Berg et al. (1995), y era llamado “juego de la inversión”, aunque él dice basarse en un juego anterior. El juego consiste en que el jugador 1 posee un número determinado de fichas con valor monetario. Luego, se le ofrece entregar parte de estas fichas a un segundo jugador, con quién no tiene contacto previo. Si lo

hace, el monto es multiplicado por el investigador (usualmente triplicado). Luego, al receptor se le ofrece entregar parte del dinero ganado a quien le aportó. El potencial retorno de dinero no es multiplicado. La matriz de decisiones sería la siguiente:

		Jugador 2 (receptor)		
		J2 devuelve 0.	J2 devuelve el equivalente a lo que donó J1.	J2 devuelve 50% de lo recibido.
Jugador 1 (donante)	J1 entrega 0	J1: 2 J2: 0	J1: 2 J2: 0	J1: 2 J2: 0
	J1 entrega 1	J1: 1 J2: 3	J1: 2 J2: 2	J1: 2,5 J2: 1,5
	J1 entrega 2	J1: 0 J2: 6	J1: 2 J2: 4	J1: 3 J2: 3

**Cuadro 5. Matriz de decisiones del Juego de la Confianza.** Fuente: **Elaboración propia sobre la base de la propuesta de Berg et al. (1995).** Por simplicidad, se plantea una situación en la que J1 recibe 2 monedas de igual valor, y los investigadores triplican lo que J1 pase a J2. Las opciones de J2 también han sido simplificadas por razones ilustrativas.

Sobre la base de estas reglas, jugadores interesados solo en su propio bienestar no intercambiarían nada. La mejor opción del receptor bajo cualquier circunstancia es quedarse con lo que reciba (primera columna). Dado que el jugador donante sabría que esa es la mejor jugada de su compañero es quedarse con lo que él le entregue, no habría razón para hacer donación alguna. El juego entra en equilibrio en el primer cuadrante de la matriz (J1:2; J2: 0). Es importante notar que, similar al dilema del prisionero, aquí el óptimo de Pareto (el valor absoluto más alto) requiere que el donante entregue todo su dinero. Sin embargo, esto no se da bajo los supuestos clásicos de la Teoría de Juegos. Se espera que si la reciprocidad es un motor que rige la conducta, sería posible romper con la predicción racionalista individualista y aumentar el beneficio general de los participantes. Y para intentar definir las características de la reciprocidad, se han generado variaciones que permitan contrastar hipótesis (**Berg et al., 1995; Baumgartner et al., 2009; Ma et al., 2015**).

Los juegos descritos hasta este punto permiten analizar formas de reciprocidad directa. Para el análisis de formas de reciprocidad indirecta, se hace necesario que los experimentos integren una mayor cantidad de jugadores (**Böhm & Rockenbach, 2013; Cooper, 2010**), o que simulen jugadores ficticios (**Watanabe et al., 2014**). Dentro de los juegos que utilizan la primera alternativa, el más reconocido ha sido la del Juego de Bienes Públicos. El juego es una adaptación del Juego de la Confianza para incluir varios jugadores. En lugar de que las donaciones sean reciprocadas directamente, a cada jugador se le ofrece un monto de dinero. Ellos pueden poner parte de dicho monto en un poso común, el que será multiplicado por un factor menor al número de jugadores. Finalmente, el monto común es dividido en partes iguales entre los sujetos. La mayor cantidad de recursos se obtiene, por tanto, si todos aportan todo su dinero. Sin embargo, por las razones análogas a las del Juego de la Confianza, el equilibrio se da cuando nadie aporta. Al igual que los juegos anteriores, en los experimentos usualmente se modifican algunos aspectos para estudiar aspectos específicos o contrastar hipótesis sobre el funcionamiento de la reciprocidad.

### **5.3.3. Notas generales sobre reciprocidad y funcionamiento cerebral.**

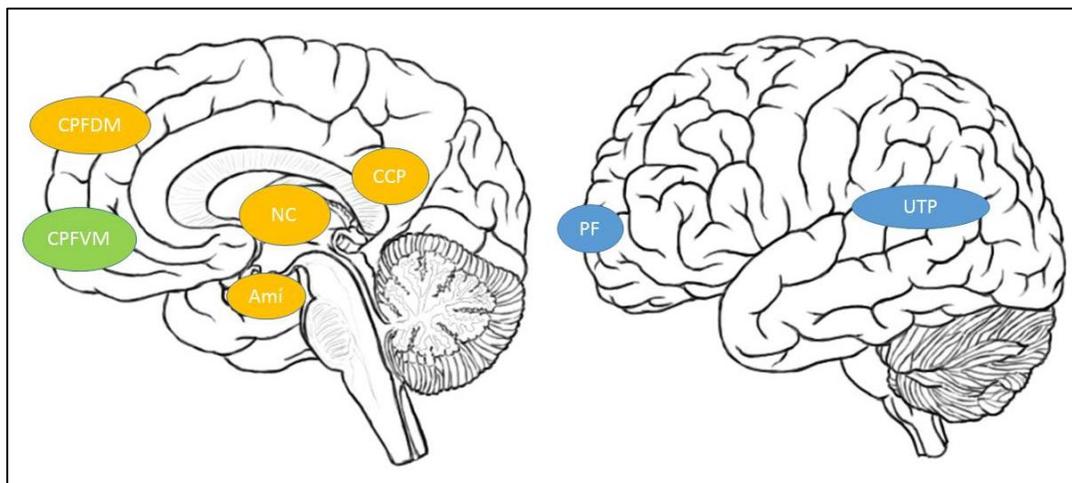
Para contextualizar a grandes rasgos las redes cerebrales y hormonas involucradas en el fenómeno de la reciprocidad, resulta pertinente referirse a la recopilación realizada por **Rilling y Sanfey (2011)**, quienes dividen los fenómenos cognitivos de la reciprocidad en 4 momentos: establecimiento de confianza, reciprocando la confianza, respondiendo a quiebres de confianza y buscando el perdón.

#### ***Establecimiento de confianza***

- a) Existen registros de activaciones en la amígdala cuando no se siente confianza por la contraparte. Por ello, se supondría que disminuir la acción de la amígdala reduciría el

límite de generación de confianza. La aplicación de oxitocina sería prueba de esto: aumenta confianza (o reduce el miedo a la traición) y (en el caso de hombres) reduce actividad de la amígdala. **Baumgartner et al. (2008)** nota que además la oxitocina reduce la importancia del caudado en el establecimiento de la confianza en juegos repetitivos, lo que implicaría una menor valoración a la retroalimentación. Esto refuerza la asociación entre oxitocina y la confianza.

- b) La corteza prefrontal ventromedial (CPFVM) y el polo frontal (PF) se activan más durante el proceso de confianza, que en el proceso de retribución. El polo frontal tiene relación en la evaluación de metas. La corteza cingulada anterior regula información de diferentes zonas. La CPFVM tendría efectos en la mantención de planes a largo plazo, por sobre intereses momentáneos. Registraría los potenciales a largo plazo de depositar confianza, por sobre las probabilidad de ser traicionado, y evaluaría las recompensas abstractas de cooperar.
- c) La retroalimentación en dilemas del prisionero repetidos activan la corteza prefrontal dorsomedial (CPFDM), el cíngulo posterior (CCP), y la unión temporo parietal (UTP), todas relacionadas con teoría de la mente. El cíngulo posterior estaría también asociado a la relación entre memoria y emociones (**Rilling et al., 2004**). Estas áreas se activan más al jugar contra humanos que contra computadoras. La CPFDM se activaría al establecer la confianza, para luego disminuir una vez que ya está establecida. Personas con trastornos de ansiedad presentan menos activación de la CPFDM en el juego de la confianza, lo que sugiere una asociación con la importancia límbica asociada al miedo a la traición.
- d) La oxitocina reduce la actividad de la amígdala en hombres, y aumenta la generosidad y probablemente la empatía.



**Figura 3. Activaciones cerebrales al establecer la confianza.** Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Rilling y Sanfey (2011), Rilling et al. (2004) y Baumgartner et al. (2008). En naranja se muestran las zonas asociadas a funciones emotivas, en azul estratégicas y en verde mixtas.

**Emotivo:** La amígdala (Amí) se activaría en presencia de desconfianza. El núcleo caudado (NC) reduciría el valor de la retroalimentación y profundizaría la confianza. La corteza prefrontal dorsomedial (CPFDM) tiene funciones asociadas al miedo a la traición. El cíngulo posterior estaría asociado a teoría de la mente y la relación entre emociones y memoria.

**Estratégico:** El polo frontal (PF) está asociado a la evaluación de metas. La unión temporoparietal (UTP) estaría asociada a teoría de la mente.

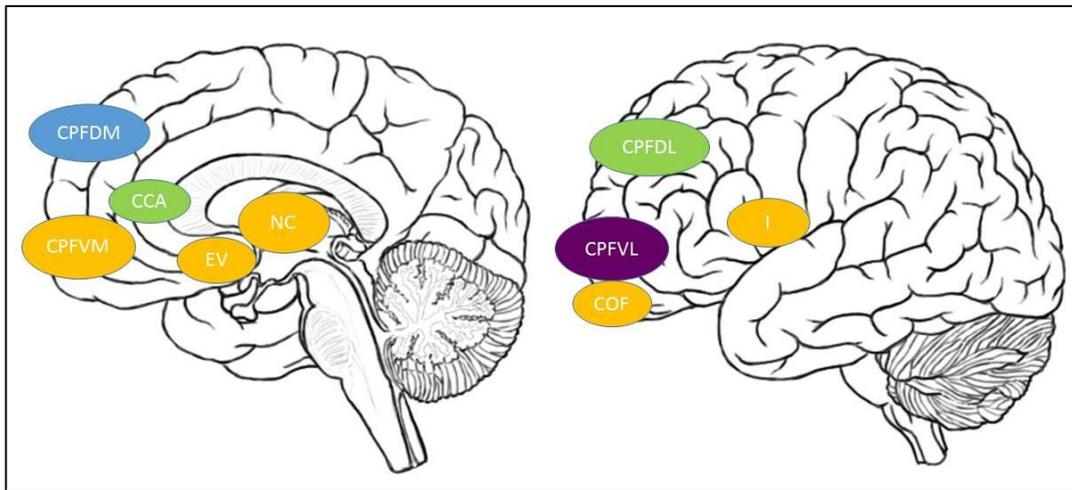
**Mixto:** La corteza prefrontal ventromedial (CPFVM) evaluaría las metas, privilegiando las a largo plazo, y modulando los elementos emotivos.

### ***Reciprocando la Confianza***

- a) Al parecer, hay evidencia que respalda que el acto mismo de cooperar ofrece recompensas a quien lo practica. En contextos de cooperación, se activan zonas asociadas a recompensa, como el núcleo caudado y la corteza orbitofrontal. La fuerza de la respuesta en el núcleo caudado explicaría la cooperación futura en juegos repetidos. Ser receptor de confianza también tendría una compensación cerebral; en el juego de la confianza, el CPFVM es más activo cuando a la gente se le confió dinero sin amenazas de sanción, y la magnitud de activación del CPFVM predice los niveles de retribución<sup>13</sup>. Aún más, las personas con la CPFVM dañada confían menos en estos juegos.

<sup>13</sup> Los autores proponen como posible explicación alternativa que la CPFVM anticipe la retribución.

- b) Bajos niveles de serotonina disminuirían el valor de recompensas a largo plazo, privilegiando comportamientos no cooperativos. En el dilema del prisionero, un aumento de serotonina está asociado a una conducta más cooperativa, probablemente debido a su efecto en la CPFVM.
- c) La testosterona inhibe el funcionamiento de la CPFVM.
- d) Sobre la explicación de la cooperación para evitar culpa, esta podría respaldarse también por el CPFVM, puesto que pacientes con daño en esta área tienen problemas para sentirla. Esta incapacidad podría, sin embargo, ser más amplia, estando asociada a la posibilidad de imbuir de emociones las recompensas futuras (lo que explicaría la activación de la ínsula). La traición activaría en quien la realiza la CCA y en la corteza prefrontal dorsolateral (CPFDL). Dado que estas zonas regulan las decisiones conflictivas, traicionar requeriría un esfuerzo cognitivo adicional versus cooperar.
- e) La CPFDL también se asocia al esfuerzo cognitivo de sobreponerse a impulsos egoístas, como cuando se realizan conductas coherentes a las normas de justicia.
- f) La corteza prefrontal ventrolateral (CPFVL) se activa al representar la amenaza de castigo de otros, lo que motivaría un comportamiento adscrito a la norma. **Baumgartner et al. (2011)** incluye a la CPFDL en este proceso.
- g) La CPFDM estaría asociada al pensamiento estratégico en interacciones competitivas.
- h) El estriado ventral evalúa las recompensas de cooperación mutua, altruismo y aprobación social. Además se activa en atención al status de la contraparte, probablemente como medio de aprendizaje social.



**Figura 4. Activaciones cerebrales asociadas a la retribución.** Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Rilling y Sanfey (2011), y Baumgartner et al. (2011). En naranja se muestran las zonas asociadas a funciones emotivas, en azul estratégicas, en morado normativas y en verde mixtas.

**Emotivo:** El núcleo caudado (NC) y la corteza orbitofrontal (COF) están asociadas al circuito de recompensas neuronales al reciprocarse la confianza. La corteza prefrontal ventromedial (CPFVM) se activaría al ser depositario de confianza, motivando la futura. La ínsula (I) se asociaría a la posibilidad de imbuir de emociones las recompensas futuras.

**Estratégico:** La corteza prefrontal dorsomedial (CPFDM) estaría asociada a decisiones competitivas y estratégicas.

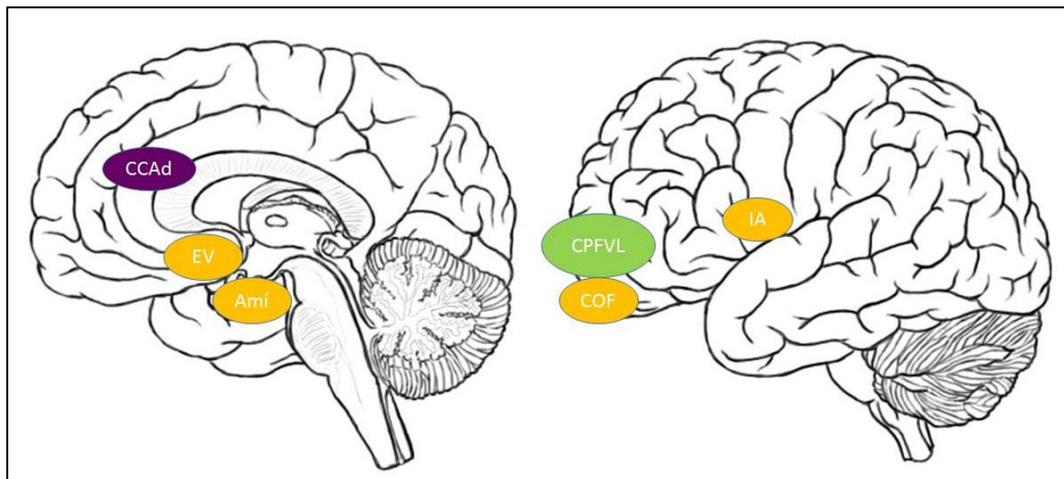
**Normativo:** La corteza prefrontal ventrolateral (CPFVL) se activaría al representar amenazas de castigo.

**Mixto:** La corteza cingulada anterior (CCA) y la corteza prefrontal dorsolateral (CPFDL) se activan al ser traicionado, probablemente regulando incentivos en conflicto. CPFDL también está asociado a sobreponerse a impulsos egoístas. El estriado ventral (EV) estaría asociado a la cooperación mutua y altruismo, pero también a la aprobación social, que puede ser interpretada como algo normativo o estratégico.

### ***Respondiendo a quiebres de confianza***

- a) Cooperar y luego ser engañado activa la corteza insular anterior (IA). Podría leerse como una respuesta aversiva a quien solo piensa en su propio bienestar (contrario a generar vínculos cooperativos). La IA se asocia a la propiocepción de órganos internos y se activa ante estímulos negativos, como ver a alguien querido sentir dolor, exclusión social, tratos injustos y dolor. En ese sentido, daría referencias emocionales sobre sujetos para la toma de decisiones. En conjunto con la corteza orbitofrontal tendría un impacto en el rechazo a cooperar tras ser traicionado. La activación de la IA también se asocia a la empatía y al observar situaciones no equitativas.

- b) La CPFVL estaría asociada a superar emociones aversivas asociadas a ser tratado injustamente.
- c) La corteza cingulada anterior dorsal (CCAd) parece activarse al reconocer violaciones de normas sociales.
- d) La amígdala se activa en contextos de disgusto frente a la injusticia.
- e) El estriado ventral se activa en contextos de venganza.



**Figura 5. Activaciones cerebrales asociadas a la traición de la confianza.** Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Rilling y Sanfey (2011). En naranja se muestran las zonas asociadas a funciones emotivas, en morado normativas y en verde mixtas.

**Emotivo:** La ínsula anterior (IA) se activa al ser traicionado, posiblemente relacionado con su importancia en la empatía y al observar situaciones no equitativas. La corteza orbitofrontal (COF) tendría un impacto en el rechazo a cooperar tras ser traicionado. La amígdala (Amí) se activa, representando el sentimiento de disgusto asociado. El estriado ventral se asociaría a los deseos de venganza.

**Normativo:** La corteza cingulada anterior dorsal estaría asociada al reconocimiento de violaciones sociales.

**Mixto:** La corteza prefrontal ventrolateral (CPFVL) estaría asociado a superar emociones negativas.

La corteza cingulada anterior (CCA) y la corteza prefrontal dorsolateral (CPFDL) se activan al ser traicionado, probablemente regulando incentivos en conflicto. CPFDL también está asociado a sobreponerse a impulsos egoístas.

### ***Búsqueda de perdón***

1. La reconciliación ante una reciprocidad traicionada puede ser valiosa al largo plazo. En el juego de la confianza iterado, el rompimiento usualmente viene acompañado de “sobre devoluciones”, que a su vez promueven que el inversor invierta más en el

futuro. Personas con trastorno límite de la personalidad tendrían deficiencia al responder a estos intentos de reconfigurar el vínculo. La ínsula podría estar involucrada en este fenómeno.

#### **5.3.4. Evidencia experimental**

Al revisar los principales juegos utilizados en reciprocidad, queda en evidencia una incongruencia entre la realidad observable de la cooperación humana y las expectativas inducidas por medio de la racionalidad individualista. Al parecer, en una serie de interacciones humanas ordinarias sería provechoso no reciprocitar los favores dados, y por ello, no entregar favores; incluso cuando el cooperar pueda acercarnos más al óptimo en la adquisición total de recursos (como en el dilema del prisionero). Sin embargo, en la práctica es evidente que existen profundos niveles de cooperación recíproca en todas las sociedades, tanto en forma directa como indirecta. Las sociedades, a veces incluso sin estado, operan con base en intercambios de dones y patrones de distribución que generan una red de prestaciones clave para el funcionamiento social (**Mauss, 1979; Sahlins, 1983**). Debido a esto, y en términos generales, los experimentos sobre reciprocidad se enfocan en dos elementos claves: intentar explicar la incongruencia entre estas expectativas de resultados de los juegos (en términos de equilibrios de Nash) y, asociado a lo anterior, identificar las variables que inciden en el comportamiento de los participantes hacia y en contra de un comportamiento prosocial.

Como se describió en la introducción, los modelos de explicación de la reciprocidad tienen factores agrupables en tres áreas: la estratégica, la normativa y la emotiva. Una forma para poder establecer la importancia relativa de estos factores, es comparar las explicaciones que permiten dar al efecto de variables específicas sobre la reciprocidad. De este modo es posible

estimar las ventajas explicativas de cada aproximación y realizar una ponderación que se acerque con los datos existentes. La metodología experimental resulta especialmente útil en este objetivo, pues tiene la capacidad de aislar las variables a estudiar.

### ***Justicia e injusticia***

Uno de los elementos constantemente retratados en los estudios experimentales sobre reciprocidad es el tema de la justicia. El ejemplo más común de esto se da en el juego del ultimátum, en donde la evidencia muestra que regularmente los individuos eligen castigar a quienes no presentan una oferta justa; incluso a costa de su propio beneficio individual (**Knoch et al., 2008; Rilling & Sanfey, 2011**). Este principio conductual aparentemente se desarrolla a edades muy tempranas (**Hamlin et al. 2011**), y no solo depende de la experiencia conductual del juego. Por ejemplo, **Delgado, Frank y Phelps (2005)** realizaron un Juego de la Confianza en donde a cada supuesto contrincante le correspondían diferentes biografías, que estaban disponibles para los jugadores. Los jugadores, en la posición de inversor, fueron más propensos a arriesgar más con compañeros de biografías altamente solidarias<sup>14</sup>. Es especialmente interesante que la sensación de injusticia haga una diferencia con las ganancias propias de un jugador en la interacción. Incluso cuando los montos son equivalentes, una oferta interpretada por un tercero como injusta puede ser castigada (**Tabinia et al., 2008**). Por otro lado, al parecer existiría una distinción adicional entre el acto mismo y el sujeto que lo ejecuta: en algunos experimentos, los castigos del observador de una interacción a un sujeto que se queda con ganancias interpretadas como injustas disminuyen si es que hay un actor intermediario incluido

---

<sup>14</sup> Cabe destacar que esta es solo una de las interpretaciones posibles de los datos de los autores. Por ejemplo, se puede interpretar que quienes aportaron más en el juego esperaban una mejor proporción de retribución por parte del justo.

en la transacción (**Coffman, 2011**). Esto probaría que los participantes son capaces de poder inferir los estados mentales de los jugadores, y asignar culpables de estas injusticias, actuando en consecuencia.

En términos cerebrales, pareciera existir una revisión de las injusticias asociada a la CPFDL. **Knoch et al. (2008)**, realizaron una estimulación por corriente directa transcraneana para inhabilitar temporalmente la CPFDL derecha. Esto redundó en el aumento de donaciones injustas por parte de los receptores de un juego del ultimátum. Por otro lado, **Tabinia et al. (2008)** encontraron que una serie de zonas asociadas a la sensación de recompensas se activaban asociadas a experiencias de justicia. Dentro de las zonas activadas se incluyen la CPFVM, el estriado ventral y la amígdala. Nótese que la CPFVM está asociada también a la culpa, lo que podría sugerir una adscripción emocional a la justicia. Al aceptar propuestas injustas, se activó la CPFVL y bajó la actividad de la ínsula anterior. El CPFVL está asociado a la regulación emocional, pero también a percibir la amenaza al castigo por infringir normas sociales (**Rilling & Sanfey, 2011**).

A la hora de utilizar los marcos interpretativos de los datos, es posible construir explicaciones normativas, emotivas y estratégicas. En el caso de la norma, basta con poder asignar que los sujetos se adscriben a una norma de justicia culturalmente formulada, y el proceso cognitivo de rechazo y castigo se basaría en la adscripción a dicha norma. La activación de la CPFVL podría deberse a esto. Los estudios en niños pequeños ponen, sin embargo, dudas sobre interpretaciones culturalistas de esta explicación (**Hamlin et al. 2011**). En el caso de la emotividad, es perfectamente posible plantear que el sujeto es capaz de imaginar y/o simular la posición del afectado, y discernir desde este punto la sensación. Cabe destacar que este acto

posiblemente sería realizado como una simulación parcial, sin suspender al sujeto mismo. Así se pueden explicar los resultados de castigo externo basados en injusticias en las que el afectado es ignorante de la falta de reciprocidad del otro jugador (**Tabinia et al., 2008**). En ese sentido, la evidencia ya pone en tensión la definición de empatía descrita en el marco conceptual, asemejándose quizá a la propuesta de espectador imparcial de **Smith (1997)**. Las zonas de excitación y regulación emocional podrían asociarse a esto. Por último, la evaluación estratégica puede ser formulada desde la sanción como acto de compromiso social. Puesto de otro modo, requiere que el jugador tenga la noción de que el actuar (castigo) sirve para mantener en funcionamiento ciertos principios morales que dan funcionamiento a lo social. De otro modo, no se sacrificaría el bien propio para castigar al otro jugador, ya sea como espectador o como receptor del juego del ultimátum. Esta interpretación dista de las aproximaciones más simples del pensamiento racional estratégico expresado en la teoría de juegos, por lo que la situación pone en tensión la explicación.

### ***Pertenencia y oposición grupal***

Otro de los elementos constitutivos de la reciprocidad que más ha sido estudiado por la aproximación experimental es la distinción que provoca entre pertenencia y no pertenencia a un grupo. Ha sido estudiado en reiteradas ocasiones que la competencia entre equipos aumenta las formas de cooperación dentro del mismo, y las disminuye con los otros. Incluso sin este índice competitivo, el mero trazado de una distinción identitaria aumenta la cooperación interna y reduce la externa (**Böhm & Rockenbach, 2013**). Esto es clave en procesos de reciprocidad directa e indirecta, y es un elemento con un poderoso correlato etnográfico (ver, por ejemplo, **Sahlins, 1983** y **Evans-Pritchard, 1992**). Un aspecto interesante es que en el

contexto experimental es usual que el segundo participante de los jugadores sea en realidad ficticio, y basado en un algoritmo. Un equipo dirigido por **Sakaiya (2013)** comprobó que las conductas de cooperación en el dilema del prisionero repetido aumentan si se cree que se juega con un humano versus un computador, independiente de la estrategia de este último. La diferencia neural asociada también respalda esta aproximación.

La amígdala izquierda (zona asociada la teoría de la mente) tiende a activarse cuando se coopera con personas y cuando se explotan computadores. De igual manera, el cambio en la percepción de los otros jugadores también parece estar asociado a la amígdala, aumentando en el caso de “humanos” y disminuyendo en el de computadores (**Sakaiya et al., 2013**). Resultados de este tipo podrían sugerir que existe una asociación emocional asociada a la cooperación, y que esta se acrecentaría según la “humanidad” del mismo. Esta cercanía emocional podría también verse expresada en situaciones de grupos internos y externos. El componente de ToM también se presentaría en la Unión Temporo Parietal en contextos competitivos (**McKell et al., 2012**), pero solo cuando se considera que el oponente juega mejor que un computador.

Evaluando las estrategias tratadas, una aproximación estratégica tendería a basar la explicación en el concepto de reputación. Este concepto, popular en este tipo de explicaciones, se basa en la posibilidad de interacciones futuras. En ese contexto, arriesgarse a cooperar sería beneficioso, si hay probabilidades altas de interacción con el sujeto con quien se juega. Dado que las personas de un mismo grupo tendrían mayor probabilidad de interactuar a futuro, existiría un sesgo a su favor. Desde la normatividad, la explicación simplemente requiere una regla de conducta que favorezca a quienes comparten una identidad. Por último, desde una

perspectiva emotiva probablemente sería necesario recurrir a la configuración de un vínculo emocional (real y/o imaginario) entre quienes comparten el grupo. Este vínculo podría verse acentuado al encontrarse en oposición a otro, generando un aumento de la cooperación. En contextos artificiales como los laboratorios (en donde el valor de las interacciones futuras es discutible), muchas veces se requiere convertir estas lógicas en principios evolutivos, que producirían una tendencia biológica a la cooperación dentro del grupo. Esto protegería el argumento del hecho que los grupos creados son efímeros, ya que terminan con el experimento.

### ***Presión social***

La presión social es otro de los elementos ampliamente estudiados en conducta humana, y los estudios de reciprocidad no son la excepción. Incluso pequeñas pistas que sugieren un control externo podrían influenciar en la conducta de los sujetos. Por ejemplo, se han realizado una serie de experimentos en los que se discute la posibilidad de que algo tan ínfimo como un objeto artificial con ojos en el laboratorio puede influenciar a los participantes (**Burnham & Hare, 2005; Haley & Fessler, 2005; Matsugasaki et al. 2015**). Sin embargo, la presión social va más allá de las pistas espaciales; los contextos de laboratorio, altamente artificiales, tienden a generar una sensación de cumplimiento en los sujetos, lo que se convierte en un sesgo difícil de evitar (**Levitt & List, 2007**). Una forma de estudiarlo es utilizar presión social adicional a la que naturalmente puede darse en un laboratorio, por ejemplo, la información que se entrega entre jugadores. El equipo de **Malmendier (2014)** aplicó esto en un juego del dictador<sup>15</sup>; similar a un juego del ultimátum, pero sin aceptación por parte del receptor. Usualmente las personas, aún

---

<sup>15</sup> Técnicamente, el juego del dictador es un pseudo-juego, pues el receptor no toma ninguna decisión en él.

sin tener que hacerlo, asignan parte de sus recursos a la otra persona, lo que se ha interpretado como una actitud puramente altruista. En su experimento, los autores ofrecieron a una parte de los participantes que ocupaban el rol de distribuidores que, si así lo deseaban, no le informarían al receptor de que formaba parte de un juego. Esto produjo un aumento en el número de distribuidores que se quedaron con todo el dinero. Más allá de que esta reacción es para los autores sumamente novedosa<sup>16</sup>, el experimento respalda la hipótesis de que el conocimiento del otro sobre su actitud egoísta es una forma de presión social que lo fuerza a actuar de un modo específico.

El reconocimiento de la mirada está fuertemente asociado a cambios conductuales tanto en animales como humanos. En el caso de los humanos, destaca a nivel cerebral la conexión entre las zonas prefrontales, la amígdala y el surco temporal superior. Estos dos últimos se activan inconscientemente al percibir el ser observado. La amígdala, posee funciones para el reconocimiento y la orientación de la mirada (**Burnham & Hare, 2005**). Esta asociación con zonas prefrontales y emotivas (especialmente de aversión), recalca la idea de la influencia de la presión social directa.

Relacionándolo con los modelos explicativos, la explicación por reputación (con un componente inconsciente-evolutivo) vuelve a ser el eje de una aproximación estratégica. En términos normativos, resultados como el descrito pueden explicarse por el aumento de posibilidad de sanción, abriendo paso a una evaluación crítica de la normatividad, y no solo la adscripción cognitiva a ciertas reglas de conducta. El problema de esto es que en el

---

<sup>16</sup> Si bien el texto fue publicado en una revista de alto prestigio (Annual Reviews), sorprende que asuman la inclusión de la presión social como un factor desconocido en interacciones de reciprocidad, al punto de llamar al artículo “repensando la reciprocidad”. Probablemente esto está asociado al sisma entre las aproximaciones observacionales y experimentales en los que se funda la presente investigación.

experimento de **Malmendier et al. (2014)** la identidad del distribuidor no es revelada al otro jugador, lo que plantea un problema a la hora de explicar la observación por solo este medio. La aproximación emotiva podría usar términos similares a la normativa, pero incluir por medio de la empatía, el sentimiento de culpa de la contraparte cuando a esta se le explica la existencia del juego, y de que no recibió nada de él. Siguiendo este modelo, existiría una diferencia entre el posible sentimiento de culpa asociado al acto egoísta con el sentimiento de culpa asociado a saber que el otro participante sentirá la frustración de no haber recibido dinero. Esta diferencia podría basarse en un modelo de empatía como el propuesto en el marco conceptual.

### ***Gratitud y juegos repetitivos***

Una explicación social común sobre el fenómeno de la reciprocidad es que la retribución es producto de la gratitud entre las partes. En contextos de laboratorio, pareciera ser que los índices de comportamientos recíprocos aumentan en función de si entre los jugadores existe un sentimiento de gratitud. De hecho, existe evidencia una tendencia a no cooperar en jugadores psicopáticos (**Rilling et al. 2007**). Esta sería una de las explicaciones más comunes para los fenómenos que se dan en juegos iterados del prisionero. La estrategia Tit-for-Tat tiende a explicar proporciones altas del comportamiento de reciprocidad y desviarse de ellas usualmente es respondido con cambios abruptos en el comportamiento y la confianza del otro jugador (**King-Casas et al., 2005; Sakaiya et al., 2013**). Esto podría tener una serie de explicaciones utilitaristas (asociadas a, por ejemplo, reputación), por lo que **DeSteno et al. (2010)** intentaron aislar la variable. Indujeron sentimientos de gratitud entre jugadores de una versión del juego de la confianza antes de comenzar, revelando un aumento de las donaciones

comparándolo con el grupo control. Esto sugiere que la gratitud no es simplemente una racionalización de un sentimiento utilitario.

El equipo de trabajo de **King-Casas (2005)** identificó que al usar estrategias malévolas o benevolentes en un juego de la confianza repetido se activan zonas cerebrales distintas particulares, diferentes a las esperadas en contextos de reciprocidad simple (Tit-for-Tat). En los casos divergentes, se activan el surco superior e inferior frontales, el tálamo, y los colículos superiores e inferiores. Esto estaría asociado a una reacción de sorpresa. Frente a una actitud benevolente (es decir, un aumento del monto dado por parte del inversor tras una traición del receptor) solo la cabeza del núcleo caudado se activa más que en el caso una respuesta malévola (disminución del monto invertido, luego de que el receptor mostrase reciprocidad) en el receptor. Esto podría tener que ver con el aprendizaje involucrado en el proceso. De hecho, el estudio mostró además que si se construía una relación de confianza, la activación del núcleo caudado deja de ser reactiva a la presentación del estímulo de respuesta, activándose antes del mismo, prediciendo el comportamiento del inversor. Esta forma de aprendizaje sugiere un esfuerzo por parte de los jugadores de sacar beneficios de la relación de confianza dada, lo que pareciera acoplarse mejor a modelos estratégicos de explicación del fenómeno; aunque esto podría estar mediado por la naturaleza del juego utilizado.

En función de los modelos explicativos propuestos, la evidencia puede forzar nuevamente a que el modelo estratégico deba recurrir a una aproximación basada la relevancia económica de la reputación. En el modelo normativo, la explicación se basaría en una regla de conducta asociada a la deuda. Esta regla de conducta podría estar anclada en el miedo al rechazo por

parte de la contraparte, de principios funcionalistas culturales o de psicología evolutiva. Para el caso emotivo, la gratitud tendría dos vertientes explicativas, la primera asociada a la sensación de realizar daño a la contraparte, que podría fundarse en una simulación empática, y la segunda con la relevancia de la formación de un vínculo, en el entendido de que los comportamientos recíprocos pueden ser garantías del mismo. Esto tendría tanto fundamentos de funcionamiento culturales como evolutivos: *“la gratitud probablemente fue formada por presiones que involucraron la necesidad de formar relaciones de intercambio estables e interindividuales, para el desarrollo de capital social y económico”*<sup>17</sup> (DeSteno et al., 2010:293).

### ***Efectos de la Promesa***

La composición de un acto de reciprocidad en contextos reales contiene algunos elementos que afectan las decisiones de los sujetos. No es inusual que al componerse una relación recíproca exista una promesa de retribución. Algunos estudios han intentado evaluar si la existencia de este tipo de actos implica cambios conductuales y cerebrales (Baumgartner et al., 2009; Ma et al., 2015). La evidencia conductual indica que en juegos que se basan en el juego de la confianza, pero incluyendo una promesa previa, la probabilidad de hacer la inversión inicial aumenta.

En el experimento de Baumgartner et al. (2009), correspondiente con un juego de la confianza con promesa previa, al hacer la promesa, los jugadores receptores que planean engañar muestran activación en el CCA y en las zonas de las ínsulas. Mientras esperan si el inversor les aportará, los jugadores deshonestos tienen una mayor activación en zonas asociadas a la anticipación, activándose la ínsula anterior derecha y el gyrus frontal inferior. Cuando reciben

---

<sup>17</sup> Traducción propia del original en inglés.

el don del inversor, aumenta la activación de la parte ventral del estriado. Al tener la oportunidad de reciprocación, primero se les confirmaba que su promesa había derivado en una donación por parte del inversor. Esto activa activó CCA y CPFDL izquierdo, solo en quienes planean engañar. Antes de poder responder, se les recordaba su promesa, lo que activó la amígdala izquierda. La activación del estriado ventral durante todo el proceso de decisión podría suponer una capacidad para minimizar el efecto de la culpa. Los resultados parecen indicar una situación no placentera para el engañador, puesto que se activa CCA (asociada a conflictos al tomar decisiones) y la ínsula, posiblemente asociado a la sensación de culpa. Además, al momento de decidir se activa la amígdala, asociado también a respuestas emocionales, especialmente negativas.

El razonamiento detrás de este principio no necesariamente es fácil de explicar. En principio, la probabilidad de que una persona no coopere en un determinado juego no dependería de la existencia de una promesa, puesto que no tiene ninguna garantía de cumplimiento. En los experimentos citados, las variaciones del juego de la confianza no eran repetidas con los mismos jugadores, lo que hace dudoso el valor de la reputación. **Ma et al. (2015)**, argumentan que es posible que las diferencias en las tomas de decisiones tengan que ver con que la promesa se consideraría una muestra de confianza, entendida como la voluntad de aceptar vulnerabilidad basada en expectativas positivas sobre el comportamiento de otro. En este sentido, el valor vinculante de la promesa involucra aceptar el riesgo que conlleva la decisión sobre la base del supuesto de que el otro dice la verdad. Dado que **Baumgartner et al. (2009)** establecen que el engaño tiene una naturaleza anómala en los procesos cerebrales que involucra (a diferencia de la sinceridad), es posible suponer que la tendencia por defecto de los

sujetos sería decir la verdad. Si esto es extrapolable al compañero de juego, es esperable que la promesa pudiese tener un valor de juego adicional. En cualquier caso, las aproximaciones normativas y emotivas presentan mejores herramientas para explicar los resultados, el primero con base en el valor social normativo de la promesa; y el segundo en que la promesa parece ser un intento de forjar un vínculo más personalizado entre las partes.

### ***Distinciones individuales***

En términos de distinciones individuales, existen registros experimentales sobre cómo pequeños rasgos pueden incentivar conductas más recíprocas. Estos rasgos pueden hacer referencia tanto a características de personalidad, como físicas. Por ejemplo, el equipo dirigido por **Smith (2007)** reveló una relación entre la belleza física de jugadores y la tendencia a invertir más en el juego de la confianza, siempre que creyeran que su contrincante podía verlos. Al parecer, existiría una apreciación personal positiva de estos jugadores, a la que ellos asignarían como un promotor de reciprocidad con los demás. Esto refuerza la idea de que los contextos de reciprocidad son altamente complejos, y están sujetos a las variaciones propias de sus participantes.

En juegos de económicos, es usual poder agrupar las decisiones de los jugadores en estrategias que cubren buena parte de la varianza (**Berg et al., 1995; Bhatt et al., 2010**). Estas estrategias tendrían un correlato neural específico, asociado al modo en el que enfrentan el problema; y están asociados a diferencias en el nivel de cooperación que muestran con los demás jugadores. Similar al caso de las promesas, jugadores no-cooperativos podrían desarrollar estrategias sumamente avanzadas para poder sacar el máximo provecho de un determinado juego, sobre todo con condiciones de repetición. Estas estrategias requerirían como base la

capacidad de poder interpretar los aspectos comunicativos de las jugadas, pudiendo sacrificar ganancias en una determinada iteración especialmente poco valiosa, para luego aprovecharse de la confianza generada en una iteración con potenciales de ganancia más altos. Un ejemplo de zonas específicas que se activan en estos casos en la unión temporo-parietal (**Bhatt et al., 2010**). Es probable que la capacidad de poder realizar estas inferencias sobre el juego y entregar pistas comunicativas no estén homogéneamente distribuidas en la población. Esto acentúa la idea de que las diferencias individuales en las decisiones no necesariamente estarían solo mediadas por elementos como los niveles de egoísmo y la empatía, sino también por las capacidades cognitivas involucradas en llevar a cabo una estrategia particular.

Además de las diferencias en necesidades cognitivas, también las hay en el procesamiento de recompensas. Ante la oportunidad de reciprocitar, los sujetos prosociales activarían al cooperar el estriado ventral, mientras que los egoístas al traicionar. La Ínsula tendría un patrón similar, activándose al traicionar en prosociales y al cooperar en los egoístas (**Rilling & Sanfey, 2011**).

Los posibles requerimientos cognitivos diferenciales resultan especialmente interesantes a la hora de analizar el marco explicativo estratégico de la reciprocidad. Si hay diferencias entre las capacidades necesarias para ejecutar una estrategia, es posible que esto pudiese explicar la lejanía de los resultados de los juegos experimentales al compararlos con la teoría. Por otro lado, estas distinciones implicarían, desde una perspectiva normativa, que la adscripción a las mismas fluctúa en la población, lo que equivale a asumir que individualmente no es capaz de explicar los resultados de los experimentos expuestos. Por último, estas distinciones individuales en capacidades no necesariamente implican un mayor nivel de no-cooperación. Si bien para realizar ciertas estrategias requeriría de una capacidad de empatía cognitiva mínima,

factores emotivos como la empatía afectiva podrían provocar que los jugadores optaran por no preferirlas.

### ***Diferencias con reciprocidad indirecta***

La idea variante de reciprocidad indirecta adquiere, en general dos formas: la de gratitud indirecta<sup>18</sup> consiste en que el receptor de algo se siente motivado a reciprocitar con un sujeto diferente que su donante. La segunda variante, basada en reputación<sup>19</sup>, consiste en ser receptor de reciprocidad gracias a los actos realizados anteriormente: un sujeto ha ayudado a otro, y por ello recibe ayuda de un tercero (**Nowak & Sigmund, 2005; Simpson et al., 2018**). Como se mencionó anteriormente, estas son formas simplificadas de una red de relaciones de prestaciones y contraprestaciones que puede marcar todo el funcionamiento económico de una o varias sociedades. Existe evidencia de reciprocidad indirecta en contextos experimentales, pero usualmente tienen niveles de complejidad más altos en su ejecución. Juegos como el de los bienes comunes repetidos son ejemplos de esfuerzos de mostrar reciprocidad indirecta basada en reputación.

Dos formas en las que se ha estudiado la reciprocidad indirecta en específico son comparando las diferencias entre los dos modos identificados (**Watanabe et al., 2014**) y evaluando la importancia de la reputación y la evaluación social que se hace de los individuos (**Sommerfeld et al., 2007**). En este último, por ejemplo, se encontró una relación significativa entre la intención de donar en un juego y si la información que se disponía del receptor era buena o mala. El juego era una variación indirecta del juego de la confianza repetido (sin devolución

---

<sup>18</sup> En inglés se le conoce también como *Pay-it-Forward* (págale a un tercero) y *upstream reciprocity* (reciprocidad de flujo ascendente).

<sup>19</sup> En inglés se le llama también *downstream reciprocity* (reciprocidad de flujo descendente).

directa). Los donantes eran eventualmente evaluados por sus receptores. Luego, los donantes iniciales pasaban a ser receptores, y sus nuevos donantes disponían de la información del registro de sus donaciones anteriores o de la descripción subjetiva de sus actos por su receptor anterior. En ese sentido, el juego promovía que los jugadores fuesen cooperativos para aumentar su reputación, y ser beneficiados en el futuro. La reciprocidad sobre la base de gratitud indirecta es más compleja de ser explicada, puesto que pareciera darse incluso cuando el jugador no tiene una ventaja de reputación en ella (**Nowak & Sigmund, 2005**).

Los resultados del estudio de **Watanabe et al. (2014)**, que comparó por medio de RMI<sup>20</sup> las diferencias entre ambos tipos de reciprocidad indirecta, revelan que la cooperación basada en reputación reclutó el precuneo (asociado a la cognición egoísta). Este se conectaba al caudado, que como se describió anteriormente, es clave en la evaluación de recompensas. Esta relación fue especialmente fuerte en personas cooperativas. En el caso de reciprocidad que retribuye a terceros<sup>20</sup>, destaca la activación de la ínsula anterior, la que tiene conexiones al caudado al cooperar, siendo dicha asociación predictiva del comportamiento solidario. La ínsula anterior está asociada a las emociones, especialmente a la empatía afectiva y cognitiva.

La voluntad de generar reputación es afín a la aproximación estratégica. Sin embargo, el fenómeno de la retribución a terceros plantea un desafío de la que difícilmente puede hacerse cargo por sí mismo. La aproximación normativa también tiene dificultades para explicar el comportamiento de reciprocidad a terceros basado en la sanción social (usualmente es anónima), pero sí lo puede hacer a través de la adscripción a las pautas de conducta. Las explicaciones emotivas, por otro lado, son capaces de poder explicar cómo la recepción de

---

<sup>20</sup> “Pay-it-Forward reciprocity” en inglés.

ayuda puede promover el comportamiento generoso con un tercero, por medio de acrecentar la presencia afectivo-cognitiva (y por tanto el valor) del efecto que genera el don en el tercero. Sin embargo, en la reciprocidad por reputación esta línea argumentativa tiene algunas falencias.

### ***Forma de exponer el juego***

Las diferencias que suceden por la forma en la que es expuesto el juego por el investigador son un rasgo menor y menos estudiado del fenómeno de la reciprocidad. Pero las diferencias que se generan por el modo de explicar una cierta interacción podrían implicar campos semánticos e incluso funciones cognitivas diferentes involucradas en los sujetos. **Cooper et al. (2010)** realizaron un juego de bienes públicos, y evaluaron la importancia de la CPFVM. Para el experimento, un participante observa un juego de bienes públicos e infiere cómo se comportarán. Para algunos participantes la información fue propuesta en forma de donación y en otra como ahorro. A pesar de que el juego es igual, se esperaba que esta diferencia de presentación active diferencialmente la CPFVM. Los resultados del RMIf permiten inferir que el CPFVM distingue en el momento en que los participantes infieren lo que los otros realizarán, pero solo en el caso de la donación. Otras zonas involucradas en este caso son la corteza prefrontal rostromedial (RMPFC), el gyrus medial del temporal derecho y el precuneo medial. Cuando se explicó el juego como “ahorro”, solo se activó la corteza parietal medial. En ambas situaciones, se distinguió un cambio en la RMPFC derecha, la CCA, la dMPFC, la CPFDL derecha, la ínsula anterior, y el lóbulo occipital. También se identificaron algunas diferencias al tener retroalimentación diferente de la esperada.

La activación del CPFVM, usualmente asociada a la valoración de recompensas abstractas y la regulación emocional (**Rilling & Sanfey, 2011**), reflejaría una evaluación integrada más allá de los intereses del participante. Habría una preferencia social basada en la evocación de juicios emocionales diferentes de las intenciones de los jugadores: *“Las teorías basadas en la reciprocidad de las preferencias sociales sugieren que las intenciones de los demás de ayudar o dañar a otros juegan un rol que determina la respuesta personal de los efectos. Típicamente, esas intenciones son juzgadas desde el comportamiento. Por ejemplo, un jugador que busca una estrategia “agradable” (i.e. dona al grupo) es visto como más querido que uno que sigue una estrategia “desagradable” (i.e. se queda con las donaciones), y por ello se prefieren recompensas para el jugador agradable”*<sup>21</sup> (**Cooper et al., 2010:516**). Sin embargo, el juicio no estaría fijado solo en el acto, sino en la forma de entenderlo.

Estas diferencias nuevamente ponen en dificultades las explicaciones de carácter estratégico, puesto que evidencian que la reacción cognitiva cambia simplemente por la forma de proponer un juego, y no solo por el intercambio de recompensas involucrado en él. La apreciación normativa no tiene estas dificultades, es razonable esperar que una exposición diferente active áreas cerebrales asociadas a reglas de situaciones sociales específicas. Sin embargo, el componente funcional de zonas como la ínsula anterior, la CCA y la CPFVM dan más fortaleza a una explicación de carácter emotiva y enculturada. Esto porque es plausible pensar que las diferencias entre las exposiciones del juego se deben a que algunas exponen ciertos elementos afectivos en el intercambio (regalos versus ahorro), sino también porque las zonas diferentes involucradas en la versión del juego de “dones” están asociadas a la modulación emocional.

---

<sup>21</sup> Traducción propia del original en inglés.

### 5.3.5. Síntesis del Capítulo

Los datos recabados en el apartado anterior pueden sintetizarse en el siguiente cuadro:

Variable estudiada	Artículos	Explicaciones posibles
Justicia e injusticia	Knoch et al., 2008 Hamlin, 2011 Delgado et al., 2005 Tabibnia et al., 2008 Coffman, 2011	Estratégica: Sanción como acto de compromiso social. (*)
		Normativa: Ajuste a norma asociada a justicia.
		Emotiva: Simulación del sentimiento del afectado prevendría abuso.
Pertenencia y oposición grupal	Böhm & Rockenbach, 2013 Sakaiya et al., 2013 McKell et al., 2012	Estratégica: Reputación.
		Normativa: Regla de conducta favorece identidad.
		Emotiva: Cercanía aumentaría simpatía.
Presión social (vigilancia ocular)	Malmendier et al., 2014 Matsugasaki et al., 2015 Haley & Fester, 2005 Burnham & Hare, 2007	Estratégica a futuro: Reputación.
		Normativa: Aumento de posibilidad de sanción. (*)
		Emotiva: Miedo a sanción social o sentimiento de culpa acrecentado por la visualización.
Gratitud y juegos repetitivos	Sakaiya et al., 2013 DeSteno et al., 2010 King-Casas et al., 2005 Rilling et al., 2007	Estratégica: Reputación.
		Normativa: Regla de conducta sobre deuda.
		Emotiva: Empatía y deuda hacia el don dado. Formación de vínculo.
Efectos de la Promesa	Ma Q et al. 2015 Baumgartner et al. 2009	Estratégica: Reputación. Dificultad en caso de interacciones únicas y anónimas. (*)
		Normativa: Valor normativo de la promesa promueve su respeto.
		Emotiva: Aumento de la vinculación al personalizar el intercambio. (*)
Distinciones individuales	Bhatt, 2010 Smith et al., 2007 Rilling & Sanfey, 2011	Estratégica: Diferencias en capacidades cognitivas redundan en diferentes estrategias.
		Normativa: Adscripción a la regla fluctúa en la población (*).
		Emotiva: Relación emotiva recíproca fluctúa en la

		población.
Reciprocidad Indirecta	Sommerfeld et al., 2007 Watanabe et al., 2014	Estratégica: Reputación para una variante. Problemas para explicar retribución a terceros en condición de anonimato. (*)
		Normativa: Retribución a terceros tiene problemas para ser explicado por el modelo basado en miedo a la sanción social. Sí puede hacerlo el modelo de adscripción a reglas de conductas.
		Emotiva: Retribución a terceros puede explicarse porque acrecienta la presencia afectivo-cognitiva del valor del don. La reputación también puede tener un valor afectivo.
Forma de exponer el juego	Cooper et al., 2010	Estratégica: ¿no se evalúa diferencia? (*)
		Normativa: Diferencia de reglas según competencia o no.
		Emotiva: Asociación afectiva con presentaciones diferentes.

**Cuadro 6. Información de las variables y capacidad explicativa por modelo. Fuente: Elaboración propia.**  
Explicaciones marcadas con asteriscos (\*) presentan argumentos que generan dudas.

Los elementos referenciados en el cuadro muestran que adscribirse simplemente a uno de los modelos explicativos implica dejar aspectos de la reciprocidad difíciles de ser analizados. La reciprocidad con retribución a terceros en juegos anónimos es difícilmente explicable en términos mecánicos por medio del análisis estratégico, los cambios en el experimento del juego del dictador de Malmendier et al. (2014) no responden simplemente al aumento de la sanción social, y elementos como los efectos de la promesa no parecen acoplarse con comodidad a una idea empática automática. Mucha de esta evidencia, por otro lado, sí podría tener una explicación desde la perspectiva del evolucionismo. No obstante, esto devendría en una explicación historicista, y no propiamente mecánica, como espera el objetivo de la presente investigación.

Al comparar los datos obtenidos con la hipótesis de investigación, es posible observar que el modelo emotivo-empático puede plantear hipótesis plausibles para casi todos los elementos. Sin embargo, es claro que, al mismo tiempo, difícilmente podría explicar por sí misma la

varianza de todos resultados. Los tópicos que se repiten en esta aproximación tienen que ver con algunos principios morales que estarían regidos por simulaciones o predicciones del sentimiento de las otras personas.

En la aproximación normativa existe una mayor homogeneidad de explicaciones. Esencialmente, el fundamento de la adscripción a normas de comportamiento se basaría en el miedo o cierto automatismo conductual (o sentido común). Este automatismo, desarrollado como teoría por algunos autores (**Rand y Nowak, 2013**), pareciera sostenerse en evidencias como la sorpresa que provoca en el espectador una situación en la que los sujetos no se comportan recíprocamente. La culpa, por otro lado, pareciera ser un punto en el que lo normativo retroalimenta lo afectivo: se rompe una norma abstracta, luego, se genera una respuesta emocional. Aparentemente, esto podría ir en contra de la hipótesis de investigación (en el sentido de que lo normativo sería emergente de principios empáticos). Sin embargo, también es plausible pensar en que una vez establecida una regla de orden superior, esta puede ejercer cierta influencia sobre las emociones. Un símil podría realizarse con la teoría smithiana del espectador imparcial (**Smith, 1997**).

En materia de estrategia, la evidencia muestra que los jugadores pueden entrar en dinámicas recíprocas privilegiando su bienestar económico. Esto tiene correlatos conductuales (como los descritos en juegos repetitivos) y neuronales. Sin embargo, llama la atención que un cambio en la formulación del juego puede alterar el modo en que se interpreta este afán estratégico. Esto sugiere al menos dos formas de entender la aproximación estratégica: (1) operaría como un sistema autónomo para contextos que se interpretan como competitivos; (2) está en una relación conjunta con aspectos normativos y/o emotivos, en donde puede tener supremacía

según el contexto. De estos dos caminos, la activación de zonas como el CPFVM y el CCA, asociadas a la inhibición de impulsos y la resolución de conflictos sugiere que la segunda tiene más fuerza.

Las alteraciones que son posibles de realizar en los resultados de los juegos con cambios mínimos en su ordenamiento hacen pensar que el método debe ser analizado críticamente. **Frohlich et al. (2001)**, por ejemplo, realizan análisis sobre los efectos del anonimato, la privacidad, la noción de que los demás jugadores son reales y la forma de aproximarse al juego (entenderlo como una competencia implicaría una disminución de la generosidad) en el juego del dictador. Tras algunas modificaciones del juego para evaluar esto, identificaron que muchos jugadores dudaron de la existencia del compañero si este no había compartido un espacio con él. Tanto esto como la interpretación de la naturaleza del juego influyeron en el dinero aportado por los inversores. Este tipo de investigaciones clarifican cómo la artificialidad del contexto experimental genera límites en los alcances de sus conclusiones. El computador como interfaz es usado normalmente pues permite homologar los impulsos que recibe el jugador; pero al mismo tiempo aumenta la duda sobre la realidad de un compañero. Si a esto le sumamos la fuerte crítica en torno a las características de los participantes (normalmente estudiantes universitarios) y las abstracciones que se hacen de ellos (**Medin et al., 2010; Medin et al., 2011**), es posible circunscribir los elementos más relevantes de las limitantes ecológicas. Lo insalvable de estas dificultades se vuelve patente si se reconoce que son estos mismos problemas los que le permiten a la aproximación experimental poder distinguir de forma muy fina las variables asociadas a la reciprocidad y sus respuestas neurales. El esfuerzo de poder situar y contrastar estos desarrollos en y con la realidad observable requiere de la

aproximación observacional. Es desde ella que los experimentos diseccionan las variables, y es en ella en donde debe ser necesario contrastar la utilidad de los frutos de su investigación.

## **5.4. La Aproximación Naturalista-Observacional**

### **5.4.1. Introducción**

La aproximación naturalista al fenómeno de la reciprocidad intenta resaltar el carácter social de las relaciones humanas. En lugar de intentar aislar los fenómenos, la pretensión es poder situarlos en su contexto cultural, poniendo énfasis en las consecuencias y efectos que podrían darle sentido a la conducta. La etnografía comparada ocupa un lugar privilegiado para este cometido, pues permite evaluar las regularidades sobre las formas que adquieren los vínculos. Y dentro de estas regularidades, la reciprocidad ha ocupado el lugar más importante en la historia de la disciplina (**Parry, 2017**).

La antropología es una disciplina con un fuerte énfasis en la construcción histórica de sus teorías. Desde el proceso de formación de nuevos antropólogos, hasta el modo en el que se interpretan los datos etnográficos, constantemente se vuelve a ciertos textos clásicos, con una mezcla de nostalgia, validez teórica y esfuerzos de revisión (**Parry, 1986; Sanchez, 2017**). Esto es especialmente cierto en el caso de la reciprocidad, en donde el texto fundacional (El Ensayo sobre el Don) pareciera ser reinterpretado constantemente, siendo acusado incluso de adquirir una cierta sacralidad para la disciplina (**Parry, 1986**). El presente capítulo intenta hacerse cargo de este desarrollo. Primero, se describirán los textos centrales de la teoría, desde la década de 1920 hasta la sistematización de **Sahlins (1983)**, la que aún es considerada como el punto de referencia para muchos estudios de reciprocidad actual (**Korstanje, 2011; Ulrik Kragh, 2012;**

**Naterer, 2017**). A esto se le denominará el núcleo de la teoría. A partir de este núcleo, se establecerán los problemas centrales que han sido tratados con posterioridad. Estos problemas centrales ponen en uso casos etnográficos para tensar diferentes aspectos del núcleo, poniendo énfasis en las debilidades del modelo y en las excepciones que pueden darse en algunos contextos. El propósito de esto es poder evaluar el desarrollo actual sobre el problema de la reciprocidad, y destacar elementos que posiblemente hayan sido invisibles para los contextos experimentales. Para ejemplificar y evaluar las soluciones propuestas a estos problemas, se utilizarán ejemplos naturalistas de una amplitud de fenómenos donde podría evidenciarse reciprocidad; incluyendo casos tan variados como el sistema internacional de visas (**Korstange, 2011**), la negociación económica (**Thuderoz, 2017**), la corrupción (**Torsello, 2014**) y la ecología (**Sullivan & Hannis, 2016**). Se espera que esta revisión ayude a evidenciar las formas que adquieren las explicaciones normativas, estratégicas y emotivas sobre la reciprocidad.

Analizar la información disponible a través de la hipótesis de trabajo tiene dificultades adicionales a las descritas en la aproximación experimental. Esto se debe a que la evidencia ecológica y culturalmente situada hace imposible la distinción clara entre aproximaciones e intenciones de los actores sociales. No obstante, a través de las interpretaciones de los datos que recolectan estos autores, y las discusiones entre sí, se espera poder evidenciar el peso relativo que asignan a las diferentes explicaciones, y las posibilidades de interacción entre ellas.

#### **5.4.2. Núcleo Teórico**

El origen de la teoría de reciprocidad en antropología emerge con los trabajos de **Bronisław Malinowsky (1986)** y **Marcel Mauss (1979)**. El Ensayo sobre los Dones (llamado usualmente el Ensayo) de este último es usualmente considerado como el texto teórico fundador sobre el

tema. La hipótesis central es que en el aparente regalo se esconden tres obligaciones: a dar, a recibir y a devolver. Si bien la hipótesis central no es nueva para la filosofía (**Aristóteles, 2002; Déscola, 2012**), el Ensayo da contexto cultural a las expresiones de estas reglas, tomando referencias etnográficas, lingüísticas e históricas sobre su composición.

El Ensayo propone que en muchas culturas las redes de dones y contradones son una institución social total, esto es, que envuelve las diferentes esferas de la vida social de muchas culturas, como la economía, la política y las estructuras de parentesco. Estas prestaciones pueden ser aparentemente voluntario, pero: *“el carácter voluntario, por así decirlo, aparentemente libre y gratuito y, sin embargo, obligatorio e interesado de esas prestaciones; prestaciones que han revestido casi siempre la forma de presente, de regalo ofrecido generosamente incluso cuando, en ese gesto que acompaña la transacción, no hay más que ficción, formalismo y mentira social, y cuando en el fondo lo que hay es la obligación y el interés económico”* (**Mauss, 1979:157**). Para esclarecer este punto, Mauss ofrece una serie de ejemplos desde el derecho comparado y desde la etnología. Los ejemplos más citados corresponden al del *Hau* Maorí, al del *Potlatch* norteamericano y los dones a lo sagrado en India. Describirlos brevemente resulta relevante, puesto que estos ejemplos son constantemente revisados por sus sucesores.

El *hau* maorí es una suerte de “alma” de las cosas. Cuando se le entrega un don (taonga) a un sujeto, este objeto viene cargado con un contenido espiritual especial que demanda devolución. Puede ser regalado a un tercero, y el mismo espíritu se traspassa con el objeto. Si el tercero entrega algo de forma recíproca al receptor original, el *hau* es devuelto con este nuevo objeto. Y él debe nuevamente devolverlo, como explica un entrevistado: *“he de devolverlos*

*porque son el hau del taonga que recibí. Si conservara esos taonga podrían causarme daños e incluso la muerte. Así es el hau, el hau de la propiedad personal, el hau de los taonga, el hau del bosque”* (en **Mauss, 1979:167**). Este ejemplo resulta relevante porque muestra el carácter normativo del don. Incluso si el taonga es un don apetecible, es necesario devolver el hau que contiene. En ese sentido, los maoríes ponen la importancia de la retribución por sobre el interés en el uso que uno pueda darle a un objeto.

El ejemplo de *potlatch* en varias culturas de la costa occidental de América del Norte es diferente. Consiste en un patrón de acumulación de bienes por las personas importantes de un determinado clan, para luego gastarlos todos súbitamente en una fiesta de enormes proporciones. A esta fiesta tiene la obligación de asistir todos los invitados, a menos que puedan proveer de una fiesta de mayor envergadura. Por medio de este gasto súbito, se genera una expresión de poder económico que deja en situación de deuda a todos los invitados, quienes deberán responder asimismo con sus propios *potlatch* en el futuro. En este caso, los dones adquieren un carácter agonístico y competitivo; son una muestra de poder que ayuda a establecer las jerarquías entre los clanes.

Mauss califica a la sociedad India antigua como una sociedad de *potlatch*. Pero pone especial énfasis en un tipo de intercambio particular, el *dana*. La particularidad de ellos es que son dones que se hacen a los sacerdotes, como una oblación en pos de una purificación de alma. Mauss destaca que quedarse con los productos es una forma de envenenarse la vida, por lo que siempre es necesario deshacerse de ellos. Este caso se consideró de importancia menor en comparación al hau y al *potlatch*, pero adquirió una nueva fuerza frente al problema del don gratuito (**Parry, 1986; Laidlaw, 2000**).

Un cuarto caso de especial relevante es tomado por Mauss de los datos obtenidos por Malinowski en su trabajo en las islas Trobriand (**Malinowski, 1986**): el kula. El kula es una red de intercambios entre pulseras y collares ceremoniales que cruzaba una serie de islas en el archipiélago de Melanesia. Los collares y pulseras debían ser siempre intercambiados el uno por el otro, sin regateo, y siempre en una misma dirección, formando un círculo de intercambios permanentes. Poseerlo era un signo de status, en parte por su belleza, en parte porque los collares iban acompañados de historias de sus antiguos poseedores. Retenerlo, sin embargo, era penado socialmente. Al intercambiar, las personas generaban un vínculo, el que usualmente iba acompañado por trueques mercantiles o entrega de regalos. De este modo, habitantes de una isla que consideraban que en otra la población era moralmente mala (por supuestas prácticas caníbales, por ejemplo), estaban vinculados indirectamente por las redes sociales que había tejido el kula. Para Mauss, este intercambio es propio de los nobles, por lo que la decisión sobre a quién ofrecerlo es un hecho en que se mezclan intereses políticos y económicos. Pero simultáneamente, tiene un valor mítico, religioso y mágico.

Malinowski destaca a la reciprocidad como mecanismo cultural: las reglas no solo son obedecidas por adscripción a la norma, sino por la relación mecánica que establecen los sujetos a través de ella. Para él, no es la norma el que rige la conducta, sino una maquinaria social basada en un principio de reciprocidad: *“toda la vida tribal está regida por un constante dar y tomar, que toda ceremonia, todo acto legal o consuetudinario se acompaña de un presente material y otro presente recíproco; que la riqueza que pasa de mano en mano es uno de los principales instrumentos de la organización social, del poder del jefe, de los lazos del parentesco consanguíneo y del parentesco por matrimonio”* (**Malinowski, 1986:173-174**). Prueba de ello es

que en muchos casos esta norma solo se expresa como creencia, no ley (**Gouldner, 1960**). En ese sentido, la reciprocidad no sería una disposición psicológica, sino funcional a la sociedad en su conjunto. Las personas se deben entre sí obligaciones, por lo que la conformidad con la norma es algo que los sujetos se donan entre sí: *"dentro de una asociación permanente, o como asociada con lazos sociales definitivos, o aparejado con mutualidad en asuntos no-económicos"* (**Malinowski, en Gouldner 1960:169**)<sup>22</sup>. El principio de reciprocidad englobaría tanto el set de sentimientos o creencias propios de una relación de este tipo, y los intercambios contingentes de beneficios y gratificaciones mutuas. En lenguaje de **Searle (2002)**, requeriría una intencionalidad colectiva. No obstante, y en contraposición a Mauss, Malinowski propondría que en los Trobriand no todas las transacciones son necesariamente recíprocas; existiría un continuo entre el don puro (que ejemplifica en las relaciones de pareja) y una transacción a continuación de un regateo. Mauss considera que esta clasificación es imprecisa, destacando que Malinowski reconoce que los conceptos usados para referirse a las relaciones sexuales suponen una suerte de pago a ella: *"En el fondo, esos dones ni son libres ni son realmente desinteresados; la mayoría son ya contraprestaciones, hechas no solo para pagar un servicio o una cosa, sino también para mantener una relación beneficiosa"* (**Mauss, 1979: 254**). Este caso también introduce, por tanto, la discusión sobre la posibilidad del don gratuito será.

Dentro de su explicación primordialmente estratégica y normativa, Mauss reconoce el efecto emocional que tienen los dones en la contraparte. Propone que las alianzas que se forman por medio del don, incluso si se construyen sobre la base de deseos estratégicos, generan una emocionalidad asociada, que se contrapone al sentimiento de robo o guerra: *"los pueblos*

---

<sup>22</sup> Traducción propia del original en inglés.

*consiguen sustituir la guerra, el aislamiento y el estancamiento, por la alianza, el don y el comercio, oponiendo la razón a los sentimientos y el deseo de paz a las bruscas reacciones de este tipo” (Mauss, 1979: 262).*

Finalmente, el texto de Mauss también tiene un fin político. Es una crítica a la escisión moderna entre el intercambio y el vínculo, como producto del mercado. Esta forma de ver las cosas no sería coherente con la experiencia etnográfica ni propia de lo humano. Es posible extrapolar esta posición a una escisión epistemológica y metodológica con el modo experimental. Los sistemas de prestaciones son totales, involucrando economía, política, estética, moral y jurídica; por lo que aislar sus variables no es suficiente para entender su mecanismo. Este principio, mantenido por buena parte de la teoría antropológica del siglo XX en la antropología, puede ser parte de las razones que ha impedido una comunicación fructífera entre las aproximaciones.

Si bien el Ensayo es el texto fundacional de los estudios observacionales de la reciprocidad, fue incapaz por sí mismo de generar un modelo acabado y formal sobre su funcionamiento. Esto ha implicado ser objeto de una serie de interpretaciones y críticas a sus traducciones. Esta falta de consistencia, sin embargo, le ha permitido mantenerse vigente, promoviendo tanto la creación de un núcleo teórico, como siendo el eje central desde los que se articulan otras perspectivas sobre reciprocidad. Sobre lo primero, se puede rescatar principalmente a las obras sobre parentesco de **Lévi-Strauss (1969)**, y los intentos de formalizar la teoría de **Sahlins (1983)** y **Gouldner (1960)**.

Para Lévi-Strauss, reciprocidad e intercambio en el contexto de las sociedades “primitivas” son sinónimos, al punto que en su obra los utiliza indistintamente (**Lévi-Strauss, 1969**). Rescatando

de su predecesor la importancia social de los actos de reciprocidad, Lévi-Strauss explica que el intercambio recíproco es una actitud propia del pensamiento primitivo frente a la transmisión de bienes y servicios. Los objetos no se comportan solo como materia, sino también son cargados de simbolismo que lo lleva a ser al mismo tiempo un acto ritual, profano, económico y político. Pero este simbolismo no está en el objeto, sino en el vínculo que busca generar. Por ello, Lévi-Strauss critica duramente el *hau* como criterio de análisis. Lo considera la forma en la que los maoríes dan cuenta de su realidad, pero detrás de esta explicación se esconden estructuras inconscientes del pensamiento que deben ser analizadas de forma externa.

El intercambio implica de esta forma el establecimiento de relaciones sociales de variados órdenes; lo que implica interacciones de poder, de simpatía y de status. Por ello, su funcionamiento se comporta como un juego racional, en el que el sujeto genera relaciones de reciprocidad para lograr una mayor seguridad, para abastecerse del bien máspreciado (mujeres), y para generar alianzas que lo favorezcan socialmente. Estas interacciones están mediadas por un contexto cultural que las dota de significado por medio del símbolo. Lévi-Strauss admite a su vez que este aspecto del intercambio está presente aún en la modernidad: operaciones como la navidad o las recepciones son fiestas en las que la reciprocidad se muestra en su faceta más explícita.

Ahora bien, estas redes de intercambios mediados por la norma, permiten a Lévi-Strauss extender el uso de la reciprocidad desde interacciones específicas al conjunto de la sociedad, formando estructuras que de interacción que cruzan diferentes aspectos de la vida en sociedad, como religión, política y economía (**Sahlins, 2009**). El ejemplo más trabajado por el autor es el del parentesco. Utiliza sociedades duales reales (compuestas por dos grupos) para

modelar un sistema de intercambio directo de esposas (A le cede a B sus mujeres, y en respuesta B se las cede a A), demostrando que dicho dualismo se expresa en otras áreas de la vida en sociedad. Luego, compara este modelo con el de sociedades segmentadas en más de dos grupos, en los que se evidencia un intercambio generalizado (por ejemplo, A cede a B, quien cede a C, quien cede a A) el que ha servido como modelo de formas de reciprocidad indirecta **(Rand & Nowak, 2003)**.

El principio de reciprocidad estaría presente incluso en condiciones de diferencia jerárquica en algunas sociedades. Lévi-Strauss postula que es posible que ciertas sociedades duales requieran compensar culturalmente una situación de jerarquía política que beneficia a una de las mitades. Por ejemplo, los Bororo son una sociedad dividida en mitades, Tugura y Cera. Y mientras los jefes pertenecerían siempre a la facción Cera, a los Tugura se les reconocería una ancestría más cercana al héroe fundador. Esto se reflejaría en los rituales de oblación a los espíritus y en las palabras mismas que denominan cada segmento: Cera significaría débil y Tugura fuerte **(Lévi-Strauss, 1944)**. Esta idea de equilibrio recíproco, incluso en condiciones de desigualdad política, es un elemento central en el núcleo teórico de la reciprocidad desde su aproximación observacional, y, como se mostró anteriormente, es similar a la aproximación experimental.

Como es posible observar, Lévi-Strauss refuerza la idea del hecho social total, que explica y cruza diversas áreas de las relaciones sociales que se tejen los individuos. Esta exigencia es muy difícil de resolver para un modelo experimental, pues la restricción de variables pretende evaluar un fenómeno en sí mismo. Esta posibilidad podría ser interpretada, desde la aproximación clásica, como un cercenamiento de la dimensión compleja de la reciprocidad. La

alternativa que propone Lévi-Strauss para buscar constantes entre las sociedades es a partir de la etnografía comparada. El resultado de ellos sería la *lengua* del espíritu humano, que cada cultura expresa en forma de un *habla* particular<sup>23</sup>.

Aunque Lévi-Strauss hizo uso de la teoría del don previa a él, posicionándose con respecto a la naturaleza de la reciprocidad, su enfoque estuvo centrado en aprovecharlo como herramienta de análisis. De este modo, pudo usarlo para analizar el parentesco, la estructura social e incluso la mitología. Sin embargo, no es hasta varias décadas más tardes que la teoría sobre la reciprocidad adquiriría una formalidad clara. Uno de los referentes en estas propuestas es **Gouldner (1960)**.

Gouldner se inspira en la aproximación funcionalistas de Malinowski para elevar a la reciprocidad como un sistema de operación social general. Realiza una descripción del uso sociológico funcionalista del concepto de reciprocidad. Este estaría asociado a la relación entre instituciones y grupos o entre grupos: el sostenimiento de una institución A solo tiene sentido si impacta positivamente las necesidades de la sociedad o alguno de sus grupos; y si este último, recíprocamente, da sostenimiento a A. En ese sentido, la reciprocidad está instaurada en la sociedad en su conjunto. Esta relación funcional supondría un absolutismo: las instituciones que no tienen una relación clara de reciprocidad con un grupo están condenadas a desaparecer. Frente a esto, Gouldner propone una visión gradualista de la institución de la reciprocidad, entre dos polos: el primero el del tomar sin dar nada a cambio, y el segundo el del intercambio perfecto. Esto lo diferencia con el modelo de Malinowski para los Trobriand. Gouldner identifica con ello que es posible que en un intercambio recíproco haya una situación

---

<sup>23</sup> Lévi-Strauss adopta la distinción clásica de **Sausurre (1945)**.

de desigualdad entre las partes. Este extremo de tomar sin dar sería un polo contrario a la reciprocidad, y podría estudiarse como forma propia de este.

A partir de esta idea funcional de la reciprocidad que va más allá de lo normativo, Gouldner incluye dos elementos relevantes para su definición: (1) un derecho de alter contra ego implica un deber de alter con ego, y (2) un deber de ego a alter implica un derecho de ego contra alter. Este deber, como en Malinowski, se basaría en un set de sentimientos o creencias propios sobre la reciprocidad, y los intercambios contingentes de beneficios y gratificaciones mutuas. Pero además de ello, Gouldner suma la noción de valor moral general en reciprocitar. Así, reciprocitar se vuelve un patrón general de la conducta humana, basado en dos reglas fundamentales: (1) la gente debe ayudar a quienes los han ayudado, y (2) la gente no debe lastimar a aquellos que los han ayudado.

Como último referente de lo que se ha denominado el núcleo de la teoría naturalista-observacional sobre la reciprocidad humana, se encuentra el trabajo de sistematización realizado por **Marshall Sahlins (1983)**. Sahlins procura destacar la verdadera naturaleza ontológica de la reciprocidad positiva; el paso político del enemigo al amigo. El hecho de que sea devuelto lo que fue regalado, es al mismo tiempo un signo de confianza, de paz y de respeto por el otro. En sentido inverso, la reciprocidad negativa es signo de guerra por la afrenta recibida. Esta dimensión de solidaridad constitutiva de lo social es el aporte principal de Sahlins ante este problema. Este punto puede compararse con el trabajo experimental del dilema del prisionero reiterado, puesto que lo que busca es evaluar si la cooperación del otro puede generar un vínculo que acentúe cooperaciones futuras.

Entre reciprocidad positiva y negativa, Sahlins plantea que existe un continuo. En un extremo se encontraría la reciprocidad generalizada, propia de las relaciones familiares. Esta tomaría típicamente la forma de cooperación en la que no se exige nada a cambio y no se lleva cuenta de lo que se ha donado. En un punto intermedio, estaría la reciprocidad equilibrada, en la que los sujetos intercambian dones con conciencia de la deuda que existe entre ellos, y con una perspectiva clara de cómo enfrentarlo a futuro. Al final de la cadena, estaría la reciprocidad negativa, en la que el interés primordial sería el egoísmo. El regateo, el comercio, el robo y la estafa se ubicarían en este lado del eje.

Por último, Sahlins establece ciertas variables claves que determinarían la ubicación de una determinada relación dentro de este marco. Estas son utilizadas para el estudio de las sociedades primitivas, aunque no se descarta su utilidad para otro tipo de sociedades o para investigar la cooperación en general. Estos elementos serían (1) la distancia de parentesco, (2) la jerarquía de parentesco, (3) la fortuna y (4) los alimentos.

Sobre la Distancia de Parentesco, el autor señala que a una mayor distancia las relaciones recíprocas tienden hacia la reciprocidad negativa. Sobre la fortuna y la jerarquía, en sociedades primitivas usualmente están asociadas a formas más generalizadas de dones por parte de quién tiene más recursos. A cambio de la entrega de estos dones, el padre, el jefe familiar o el rico adquieren una retribución indirecta en forma de status. Los alimentos, por otra parte, poseen un impacto en la forma en que se establecen las relaciones de reciprocidad. Ofrecer comida como un don es ofrecer supervivencia, por lo que la dinámica tiende a fortalecer alianzas y lazos de cercanía. Esto abre la posibilidad a un área de investigación sobre el impacto de la

naturaleza de las cosas en la cognición y conducta recíproca. Al parecer, ciertos bienes y servicios podrían generar cambios sustantivos en el comportamiento recíproco de los sujetos.

En la siguiente tabla es posible comparar el modelo de reciprocidad de **Malinowski (1986)** para los Trobriand, de **Gouldner (1960)** y de **Sahlins (1983)**:

	Malinowski		Gouldner		Sahlins	
	Descripción	Ejemplo	Descripción	Ejemplo	Descripción	Ejemplo
<b>Eje negativo</b>	Comercio puro.	Trueque con regateo.	Tomar sin nada a cambio.	Robo. Estafa.	Interés egoísta.	Comercio puro. Robo. Estafa. Venganza.
<b>Centro</b>	Variada. <sup>24</sup>	Variada.	Intercambio imperfecto.	Intercambios rituales.	Equilibrada, con conciencia de las deudas generadas.	Intercambio de dones.
<b>Eje positivo</b>	Don Puro	Relaciones de pareja. Relaciones padre-hijo.	Intercambio perfecto.	Intercambio mercantil con igualdad.	Reciprocidad generalizada.	Familias.

Cuadro 7. Resumen sobre las diferencias de los ejes propuestos por los autores. Fuente: Elaboración propia a partir de las clasificaciones de Malinowski (1986), Gouldner (1960), y Sahlins (1983).

Los sistemas de clasificación descritos en la tabla anterior son sustancialmente diferentes. El sistema de clasificación de Malinowski, que data de la segunda década del siglo XX, se basa en una observación concreta, y está directamente asociado al nivel de impersonalidad que existe en la relación. Gouldner, por otro lado, se basa en el nivel de equilibrio alcanzado en la

<sup>24</sup>Para los Trobriand, Malinowski ubica entre los ejes del espectro cinco segmentos, que desde el don puro serían: (1) pagos habituales, compensaciones irregulares y sin estricta equivalencia, (2) pago por servicios prestados, (3) regalos que se devuelven en forma de su equivalente económico, (4) intercambio de bienes materiales contra privilegios, títulos y propiedades no materiales, (5) trueque ceremonial con pago aplazado.

transacción, poniendo como eje positivo el intercambio equilibrado. Sahlins construye su clasificación fundada en las disposiciones de los sujetos que intercambian. Cuando el fin es simplemente ayudar a la familia, la reciprocidad es generalizada. Por ello, mientras Malinowski ignora el robo como reciprocidad negativa y Gouldner lo define por medio de él, Sahlins lo equivale al intercambio con regateo. En ambos, la disposición del sujeto es preeminentemente egoísta. Estas diferencias son objeto de análisis y críticas hasta el día de hoy (**Graeber, 2010; Hénaff, 2010**).

A pesar de las diferencias identificadas, existen ciertos elementos comunes que permiten identificar los autores mencionados como los autores centrales del núcleo teórico sobre reciprocidad desde su vertiente naturalista. Ellos identifican con claridad las aproximaciones normativas y estratégicas, pero agregan un componente funcionalista que es difícilmente aprehensible por las aproximaciones experimentales. La idea de que la reciprocidad es uno de los elementos centrales del funcionamiento social en su conjunto, reforzado por su calificación como hecho social total, refuerza la idea de que aislar sus componentes cercena parte importante del modo como se comprende. La inclusión de un componente sociológico-funcionalista es difícilmente aprehensible por estos modelos. Incluso en juegos como el de bienes comunes, que normalmente incluye varios actores, el mecanismo social presente está simplificado. En tal sentido, quizás la aspiración máxima del método experimental podría ser evidenciar el efecto de dicha funcionalidad social en la cognición humana. Otro punto en común, que es producto de esta funcionalidad social que cumpliría la reciprocidad, es que pareciera darse como una constante humana. Este punto, al menos como disposición

psicológica, ha sido un elemento relevante en la discusión sobre altruismo, cooperación y reciprocidad desde lo observacional (**Berg et al., 1995; Malmendier et al., 2014**).

Si bien este funcionalismo se expresa desde una idea sistémica de lo social, no desconoce la agencia de los sujetos en él; e incluso permiten entrecruzarlo. Por ejemplo, **Gouldner (1960)** destaca que la reciprocidad entendida desde las interacciones puede ser una herramienta clave para entender la complementariedad de las instituciones y grupos sociales, rompiendo el simple eje de lo normativo, y dándole dinamismo desde las acciones de los propios sujetos. El principio de reciprocidad general forzaría a los actores, incluso desde su interés egoísta, a forjar alianzas y vínculos por medio del intercambio, haciendo menos necesaria la tutela del Estado (el Leviatán) como garante del vínculo, y dando una salida alternativa al contrato social entre todos como el inicio del proceso de socialización.

Sintetizando, es posible hacer una enumeración general sobre los elementos centrales del marco teórico clásico de la aproximación naturalista observacional: (1) la reciprocidad es un hecho social total, que muestra un mecanismo relevante de vinculación humana en, cuando menos, la mayoría de sus esferas de interacción; (2) la reciprocidad cumple con ciertas necesidades económicas de los individuos, en tanto les permiten acceder a recursos necesarios; (3) existen obligaciones sociales asociadas a la reciprocidad (dar, recibir y devolver), aunque la esencia de dichas obligaciones (miedo al castigo, presión social, estrategia, necesidad funcional) no está resuelta; (4) es posible realizar clasificaciones entre tipos de intercambios recíprocos, y los efectos que producen en la vinculación de sujetos involucrados; (5) existe un componente emotivo en el tipo de relaciones que se tejen por medio de los intercambios recíprocos. Si bien esta enumeración no aborda todos los aspectos descritos anteriormente, sí

permite evidenciar ciertos componentes centrales de la teoría. Estos componentes operan como el centro desde el que se posicionan los estudios que revisan y prueban los límites de él.

#### **5.4.3. Problemas de la teoría de la reciprocidad desde su vertiente naturalista observacional.**

Aproximadamente desde los años 80 del siglo pasado es posible diagnosticar un cambio en la forma en la que se trabaja el concepto de reciprocidad desde la perspectiva naturalista. Estas investigaciones posteriores implican la necesidad de ampliar la teoría (incluyendo otros elementos que el núcleo teórico habría ignorado), estudiar sus límites y/o criticar algunos de sus postulados centrales. El presente capítulo está organizado a partir de estos problemas, para hacer una revisión que ayuden a circunscribir la discusión actual sobre el problema de la reciprocidad desde su vertiente observacional.

#### ***El problema conceptual***

El concepto de reciprocidad, y su núcleo teórico, ha podido ser adaptado a diferentes contextos. Sin embargo, esta capacidad como lente para la evaluación de la realidad social ha derivado en una crítica sobre su falta de especificidad. Por ejemplo, **Abduca (2007)** manifiesta que el sentido original del don maussiano es diferente al de reciprocidad. El autor aduce que Mauss, a pesar de usar reciprocidad como sustantivo en otros escritos, en el don solo lo hace como adjetivo. De ahí deriva la idea de que el don y sus obligaciones son solo una forma de reciprocidad. La adopción de que la reciprocidad opera como un mecanismo funcional general con reglas homólogas a la del don sería de Lévi-Strauss. Este palimpsesto diluiría la diferencia entre una concepción original de reciprocidad basada en el contrato (*contractus*) entre las partes y una basada en cambios de estatus (*status*) producto de los intercambios. Sahlins finalmente las reunificaría, al exponerlas como polos en un continuo. Frente a esto, el autor expone que los desarrollos y usos posteriores han mezclado contratos y estatus

indistintamente, lo que convierte, según el autor, al concepto de reciprocidad en uno inespecífico y con muy limitadas capacidades explicativas.

**Narotzky (2007)** tiene un diagnóstico similar, pero explicado desde una vertiente postcolonial. Realiza un análisis sobre las características de hermenéuticas del concepto. Circunscribe la noción de reciprocidad, y su raíz en el Ensayo, a un proyecto político específico, el solidarismo francés. El interés de Mauss por presentar una distinción entre el intercambio mercantil y el intercambio de dones como un hecho social total, implicaría una búsqueda a lograr generar un proyecto económico-político basado en los vínculos generados por la interacción económica, en contraposición a la impersonalidad de los intercambios mercantiles modernos. Sin esa perspectiva en mente, la consecuencia es homóloga a la de Abduca, una falta de especificidad que la hace útil para ser usada, pero poco explicativa.

Frente al problema de indefinición, los sistemas de clasificación que distinguen la reciprocidad de otros hechos sociales pueden ayudar a ubicarla en un contexto mayor. El trabajo de **Weiner (1980, 1986)**, por ejemplo, va en esa dirección<sup>25</sup>. **Descola (2012; Anderson, 2015)** usa el don y el intercambio como formas de interacción con lo que en occidente se entiende como el entorno, o los espíritus. Estos procesos formarían parte de los principales modos de relación entre entes y agrupaciones: (1) intercambio, (2) don, (3) depredación, (4) producción, (5) protección y (6) transmisión. La particularidad de los tres primeros (que son los atingentes al concepto de reciprocidad) es que supone la posibilidad de ser reversible: los regalos e intercambios pueden ser devueltos, y las afrentas vengadas. En ese sentido, las tres primeras

---

<sup>25</sup> La obra de Weiner será descrita con mayor profundidad en el capítulo sobre el problema de lo guardado.

operan en un orden homólogo al descrito por **Gouldner (1960)** y mencionado anteriormente. El don poseería una relación asimétrica positiva, el intercambio una transferencia equilibrada y la depredación una asimetría negativa. Es importante recalcar que para Déscola el don no sería recíproco por naturaleza (aunque sí en la práctica), contra de la defensa de Mauss, a partir de la idea de la ausencia de una obligación legal.

**Graeber (2010)** también restringe la reciprocidad, circunscribiéndola al intercambio y separándola de su particular definición de comunismo (con la reciprocidad generalizada de **Sahlins (1983)**) y la jerarquía, que correspondería a relaciones de dominación<sup>26</sup>. Las sociedades combinarían estas formas de relación simultáneamente, dependiendo del contexto y de la persona o grupo con quien interactúan. Por ejemplo, un señor feudal, si bien es primordialmente jerárquico, puede tener cuotas de comunismo de carácter paternalista con sus súbditos. El modelo intenta restringir el concepto de reciprocidad, dando cuenta que no puede haber retribución si no hay sentimiento de deuda, la que solo se daría en el intercambio. El problema consecuente (la posibilidad del don gratuito) será tratado en el capítulo siguiente.

De cierta manera, los sistemas de clasificación se oponen a las críticas de Abduca y Narotzky. Mientras los primeros intentan dar por obsoleto el concepto de reciprocidad, los segundos le dan un espacio, pero dentro de un marco mayor de interacciones. Este tipo de utilización ha sido también utilizado por los investigadores de la aproximación experimental al problema (**Rand & Nowak, 2003**). Sin embargo, esta utilización corre el riesgo contrario a la extensión al infinito, el hacer incapaz ver que dentro de relaciones en donde no hay deudas explícitas, la

---

<sup>26</sup> Graeber no interpreta las relaciones de dominación como anti-sociales, sino como parte de las formas sociales de interacción.

noción de retribución de lo que ha sido recibido sí puede estar presente en contextos de relaciones de parejas o de jerarquía. Por ejemplo, Rand y Nowak, separan la reciprocidad de la ayuda por razones de parentesco, lo que no siempre es tan claro. En ese sentido, las distinciones de Descola y Weiner parecen más atingentes que las de Graeber. Este tipo de alcances y límites del concepto serán retratados en profundidad en los segmentos siguientes. Ellos problematizan la posibilidad del don gratuito, los objetos guardados y los límites sociológicos de la reciprocidad.

### ***El problema del don gratuito***<sup>27</sup>

Una de las discusiones más relevantes sobre el problema de la reciprocidad involucra la posibilidad de un don gratuito. Si es que toda forma de don tiene en realidad una función estratégica, es posible que circunscribir la reciprocidad a un modo de intercambio basado en un ser humano primordialmente egoísta. Este problema ha sido reconocido por los estudios experimentales en reciprocidad humana como el problema del altruismo (**Malmendier et al., 2014**). La interpretación temprana del núcleo teórico, especialmente del Ensayo sobre el Don, da a entender que el don gratuito no es posible. Esto ha sido reforzado por filósofos como Derrida, que describen que un don gratuito como imposible, en parte porque implicaría que las partes no lo reconocieran como tal (**Laidlaw, 2000; Willerslev, 2011**). Frente a esto, la evidencia etnográfica ha permitido un desarrollo teórico importante de ser rescatado.

**Parry (1986)** inaugura la discusión en *The Gift, the Indian Gift and the 'Indian Gift'*, realizando una crítica a cómo se ha leído el Ensayo sobre el Don. Para Mauss el don gratuito no es una posibilidad real en sociedades como los maoríes. Sin embargo, esto no implica que en el don no

---

<sup>27</sup> El concepto original en inglés para describir este problema es el de *free gift*.

haya interés por el bienestar del otro. Presenta, para explorar este punto, dos situaciones puntuales presentes en el Ensayo: la de india y la maorí. Considera que la antropología ha realizado una valoración preeminente por las interpretaciones normativo-funcionales del don (como el ejemplo de Mauss en la India, o *indian gift*) y un desprecio a las espirituales (como el *hau* maorí, o '*indian gift*') del don. La explicación maorí de la reciprocidad por medio del *hau*, en cambio, ha sido criticada fuertemente por el estructuralismo de Sahlins, Godelier y Lévi-Strauss. Para ellos, el elemento místico de la explicación maorí, el espíritu de las cosas, sería solo una ilusión superficial que esconde una relación social específica. Parry argumenta que esta es una aproximación etnocéntrica, pues la división entre el regalo libre y el regalo reciprocado requiere de instituciones sociales que permitan solventar dicha división.

Destaca que el ejemplo que usa Mauss en los indios ignora que la reciprocidad está explícitamente prohibida en los regalos a los sacerdotes. En el regalo se contendría una parte del espíritu de los sujetos (los pecados) y el sacerdote tiene que realizar una gran cantidad de rituales para poder librarse de ellos sin que caiga sobre él un mal karma. En ese sentido, la condición espiritual, la idea de que con el regalo uno da una parte de uno mismo, es relevante en el ideario cultural hindú, lo que prefiere omitirse. En otras palabras, la interpretación de Parry incorpora a la discusión una variable evolucionista: mientras en sociedades sin divisiones sociales del trabajo complejas el don libre es siempre imposible, en sociedades complejas se va haciendo real, dada la existencia de la alternativa mercantil como método de intercambio. La idea de que regalar algo puede ser simplemente eso, supone la existencia de otras formas de traspaso que serían proporcionales y recíprocas (es decir, el mercado). En el caso de los

maorías, y dada la preeminencia de la vinculación como parte del intercambio, esto no sería posible.

Al respecto, **Laidlaw (2017)** considera que este argumento deconstruye la noción maussiana del movimiento de sociedades de don a sociedades de mercancía, al establecer que en realidad el paso es de sociedades donde la economía une a ambas, a una que, artificialmente, las separa. En ese sentido, da cabida a la experiencia del don no retribuido, especialmente en asociación con lo divino. En un estudio derivado, **Laidlaw (2000)** describe a los renunciantes de la religión Jain de India para explicar la posibilidad del regalo libre. Los renunciantes son un segmento de los Jain que viven de la limosna del resto, para mantenerse puros. Sin embargo, el proceso de recolección de alimentos intenta, por todos los medios formales posibles, evitar darse en el marco de la reciprocidad. No hay muestra de gratitud, no hay petición, la comida que es retirada es la misma que luego come la familia que la cede y el producto se mezcla con lo recolectado por otros para hacerlo invisible. Para Laidlaw, es la evidencia etnográfica más cercana a un regalo libre. Aun así, no lo es del todo, puesto que más allá de las advertencias, de una u otra manera hay una compensación en karma para el donante. Este análisis es secundado por otros (**Trautmann, 2017**), y destaca la asociación entre el don sin reciprocidad y lo divino. Este alcance será utilizado a la hora de evaluar los límites de la reciprocidad frente a otras formas de vínculo (**Weiner, 1980, 1985; Godelier, 1996; Graeber, 2010**). El rasgo kármico o de premiación divina de muchas formas de aparente don gratuito, que ha sido reforzado por la mayoría de las grandes religiones mundiales<sup>28</sup> puede implicar una recompensa antes o

---

<sup>28</sup> En el caso bíblico, por ejemplo, podemos citar Mateo 6, 2-4: *“Por eso, cuando des limosna, no toques trompeta delante de ti, como hacen los hipócritas en las sinagogas y en las calles, para ser alabados por los hombres. En verdad os digo que ya han recibido su recompensa. Pero tú, cuando des limosna, que no*

después de la muerte (**Laidlaw, 2000**). Sin embargo, como advierte **Trautmann (2017)**, siguen manteniendo la lógica de la reciprocidad como fundamento de la acción. En contraposición, Parry pareciera usar una definición menos radical de don gratuito (como en el ejemplo hindú).

El proceso de división entre el don gratuito y el intercambio mercantil propuesto por Parry ha podido ser evidenciado en contextos observacionales asociados a la llegada de la modernidad (**Yan, 2017**); lo que puede poner una presión sobre los estudios experimentales que intentan estudiarlo. Esto porque, en su gran mayoría, los contextos de laboratorio son realizados en contextos universitarios con un fuerte componente cultural moderno-occidental (**Medin et al., 2010**). Pero la discusión sobre los alcances de la división en la modernidad también ha sido puesta en tensión. Por ejemplo, en el transplante de órganos la idea de que debe realizarse como un don gratuito ha permeado poderosamente la legislación en occidente, haciendo, en general, anónima la entrega. Sin embargo, hay evidencia que las familias receptoras y donantes muchas veces buscan insistentemente a su contraparte (**Strathern, 2017**).

Otro elemento tenso del don gratuito tiene que ver con el amor. Si el don gratuito no existe, esto no dejaría espacio para la existencia de este sentimiento en su forma más idealizada (**Venkatesan et al., 2011**). El primer problema al respecto involucra poder contener una definición de amor que difícilmente puede ser situada fuera del concepto occidental de él. Por ejemplo, **Edwards (2011)** revisa algunos estudios de neurociencia que referencian el amor desde una noción de posesión. Consecuentemente, encuentran asociaciones al circuito neuronal de la recompensa. El amor, por tanto, se generaría desde el principio de reciprocidad

---

*sepa tu mano izquierda lo que hace tu derecha, para que tu limosna sea en secreto; y tu Padre, que ve en lo secreto, te recompensará”.*

**(Povinelli, 2011)**, en el sentido que provee una compensación psicológica al sujeto. Esto dejaría al ideal del amor romántico como carente de don gratuito, en el sentido que habría compensaciones fisiológicas para él. El amor estaría aparejado necesariamente a la reciprocidad, y el don gratuito se hace imposible. El problema es que cambiar el enfoque del amor (ya sea a la visión propia de una cultura estudiada, o enfocándola en algún otro de sus componentes), inmediatamente puede derivar en una conclusión contraria.

La idea de que el amor está ligado a la reciprocidad, no necesariamente implica que todo intercambio recíproco tiene un componente amoroso. Esto es precisamente lo que **Sahlins (1983)** y **Malinowski (1986)** intentan destacar como el polo positivo de la reciprocidad. En ese tipo de interacciones, típicamente familiares, no se lleva la cuenta de lo donado, ni se espera una retribución inmediata. Un principio similar guía la clasificación de **Graeber (2010)**. Sin embargo, como se describió anteriormente, incluso en aquellas relaciones pueden existir procesos de intercambio que garantizan la continuidad de la relación. Esto, y sus investigaciones con cazadores recolectores Yukaghir, llevan a **Willerslev (2011)** a exponer el amor como un ideal inalcanzable, pero que en su condición de virtual no deja de tener una relevancia a la hora de motivar a las personas. Los Yukaghir no comparten todo, e incluso en ocasiones los dones de los espíritus hacia ellos (en forma de presas) pueden generar una deuda con ellos que es cobrada con su alma. Sin embargo, sí evalúan el comportamiento moral en función de un ideal en el que el compartir, tanto entre ellos como con el resto, es lo primordial. **Harris (1989)** describe sobre sociedades cazadoras recolectoras que el compartir puede ser tan relevante, que incluso agradecer puede ser considerado irrespetuoso, porque supone que hay una deuda, que el objeto no se puso en común. En cualquier caso, esta realidad de los cazadores recolectores no necesariamente se traspasa en otros contextos culturales. Por

ejemplo, en Marruecos las mujeres evitan enamorarse antes del matrimonio, porque son conscientes de la desgracia que esto podría conllevar (**Edwards, 2011**). Estas consecuencias negativas del amor “puro” se han identificado en India, e incluyen pérdida del apoyo familiar, rompimiento de lazos, minimización de las obligaciones en la pareja (**Mody, 2011**).

Sobre la hipótesis de trabajo, el problema del don gratuito permite segmentar la distinción entre el tipo de recompensas involucradas. En la introducción, se planteó que el modelo estratégico, en sus variante evolutivas y economicistas, estaban enfocados en el aumento de adecuación biológica y de capital, respectivamente. El don gratuito plantea incentivos de otro tipo, asociados a lo emotivo y lo sobrenatural, o, si se prefiere, a circuitos límbicos de recompensa. Esta distinción permite afinar el sentido de la hipótesis de la investigación. Por otro lado, la discusión pone de manifiesta la simultaneidad con la que las aproximaciones estratégicas, normativas y emotivas operan en la vida real. Pero incluso en esa simultaneidad, las culturas parecen tener preceptos que las ordenan contextualmente, e identifican la preeminencia de algunas de ellas. Esta preeminencia puede ser diferente entre el discurso y la práctica real.

### ***El problema de lo guardado***

Dado el impacto que ha tenido la teoría de la reciprocidad en la antropología, usualmente opera como un lente por el que se leen todos los procesos sociales de vinculación. Sin embargo, varios autores han intentado discutir este punto, integrando a la discusión los bienes y servicios que no son intercambiables y su relación con la reciprocidad.

La extensión de la reciprocidad no cubriría todos los aspectos de las interacciones sociales.

**Weiner (1980)** clasifica la reciprocidad como un modo de reproducción social más amplio. Este

sistema reproductivo tendría como función primordial encapsular e integrar la reproducción y regeneración de personas, objetos y relaciones. Los modos en los que se realiza este sistema varían entre culturas: *“Desde esta perspectiva, las interacciones de intercambio son reflejos de los tipos de valores simbólicos y materiales que una sociedad ata a su flujo reproductivo y regenerativo. Mi hipótesis (...) es que el flujo debe ser “alimentado” o el sistema (o parte de él) comienza a colapsar. El modus operandi de esta “alimentación” es el intercambio”* (Weiner, 1980:72)<sup>29</sup>. Hay objetos donados usualmente en Melanesia que poseen un componente simbólico que lo ata a su dueño. Son hasta cierto punto inalienables, similar al *hau* de Mauss. Representan a su dueño (o su grupo), y su poder, su herencia y su identidad. Esto hace que estén condenados a volver a su dueño, muchas veces a través de largos ciclos que cruzan generaciones. Esta idea cíclica del intercambio tiene semejanza con la idea de intercambio generalizado levistraussiana y el Kula de los Trobriand. No obstante, existe otra clase de objetos, que cumplen un rol similar, pero que son guardados por una misma familia; son inalienables por estar fuera de las esferas de los intercambios. Si son robados, perdidos o vendidos, con ellos se va un trozo de la identidad del grupo, la que puede ser retomada por ellos. Incluso sistemas legales reconocen este principio: han existido leyes Francia, Alemania y China que reconocen que los parientes tienen el derecho de re-comprar propiedad que no debería haber salido de la línea de herencia (Weiner, 1985). Weiner asocia estos elementos reproductivos ajenos al intercambio, como al conservación y la producción, con lo femenino, y sugiere que por ello han sido ignorados sistemáticamente por el núcleo de la teoría (Casares, 2008). Abrir este espacio de discusión significa abrirse al establecimiento de relaciones con lo divino, con los ancestros y con la memoria de los habitantes de los espacios. Además exigiría

---

<sup>29</sup> Traducción propia del original en inglés.

discutir sobre la naturaleza de los objetos intercambiados o guardados, y cuáles son las cualidades que los dotan de sentido **(Weiner, 1985)**.

Los postulados de Weiner generaron una seguidilla de discusiones sobre los bienes inalienables. Para **Godelier (1998)** estos bienes inalienables tienden a considerarse sagrados dentro de una cultura particular. Sin la posibilidad de ser donados o vendidos, estos objetos se convierten en aquél punto que ofrece continuidad a una realidad cultural, aun cuando esta sea provisional. Estos objetos sagrados pueden dejar de serlo, pasar a ser alienables, o ser inmolados. La explicación alternativa, de que esta inmolación puede ser recíproca, en tanto puede devenir en una recompensa divina o sobrenatural entra, por supuesto, en la discusión **(Trautmann, 2017)**.

El componente sobrenatural, destacado anteriormente, parece insuficiente para describir a los objetos inalienables. Fotografías familiares pueden ser intransables, para décadas más tardes ser vendidas como antigüedad. **Kopytoff (1991)** identifica que este paso entre lo mercantil y lo no mercantil implica cierta carga emotiva. Su ejemplo se basa en ciertos bienes que los etnógrafos traían desde África como obsequios dados por una determinada tribu. Originalmente, estos obsequios eran guardados celosamente por sus poseedores en los Estados Unidos. Sin embargo, con el tiempo estos productos recibieron el título de artesanías, y nació una moda por poseer dichos bienes. Como no todos quienes querían adscribirse a este estilo naciente eran etnógrafos africanistas, nació un mercado de ellas: *“Desde un punto de vista cultural, la producción de mercancías es también un proceso cultural y cognoscitivo: las mercancías no sólo deben producirse materialmente como cosas, sino que también deben estar marcadas culturalmente como un tipo particular de cosas. De la gama total de cosas*

*disponibles en una sociedad, sólo algunas de ellas se consideran propias de ser clasificadas como mercancías. Además, la misma cosa puede concebirse como mercancía en cierto momento, pero no en otro. Por último, la misma cosa puede ser vista simultáneamente como una mercancía por una persona y como algo distinto por otra” (Kopytoff, 1991:89).* Kopytoff muestra que lo inalienable puede ir más allá de lo sagrado, pero sí involucra una cierta historia. Es el hecho que haya recibido el don en un viaje por África, de una tribu específica, lo que le da historia y sentido, y que lo extrae del mercado. Pero luego, el buscar aprehender esa historia, a pesar de no haber pisado África y no tener ninguna relación con el objeto, es probablemente un elemento central para explicar su popularización como moda y mercancía. Si bien el paso es de lo guardado a lo propiamente mercantil, ayuda a ilustrar un punto que es congruente con lo señalado por los autores anteriores.

Al revisar el problema de lo guardado, se expresa inmediatamente el componente de asociación que existe entre el sujeto y el objeto inalienable. Posiblemente es posible encontrar incluso grados de transabilidad de los objetos, asociados a la valoración interna que nos provoca de ellos. Cabe constatar que la especificidad que da **Sahlins (1983)** al intercambio de alimentos sigue la misma línea de discusión, aunque en un sentido diferente. El don se convierte en un imperativo, porque está en juego la supervivencia del otro. En cualquier caso, la metodología experimental no ha hecho eco de este punto, dado que la gran mayoría de experimentos homogeneiza las distinción sobre la base de incentivos en dinero (el bien alienable por excelencia), o de fichas equivalentes a él.

En términos de la hipótesis, el problema de lo guardado presenta una asociación interesante con la empatía. Es razonable pensar que cuando los bienes son más fácilmente asociables a las

necesidades del otro, el imperativo o motivación para donarlo sea mayor (como postula Sahlins). En cambio, los bienes inalienables poseen una historia que es propia, y que difícilmente permite cubrir la carencia que el otro posee. Parece ridículo esperar que regalar una foto personal de mi querida abuela fallecida vaya a calmar el dolor por la pérdida de la abuela de alguien más.

***Los límites sociales de la reciprocidad.***

La reciprocidad puede devenir en una situación de diferencia de poder. **Godelier (1998)** describe que el don posee una doble relación: al tiempo que genera solidaridad por medio de sus tres obligaciones, genera superioridad en aquél que cumple la primera, por medio de la constitución de una deuda. Esta deuda puede, según Godelier, constituirse incluso como jerarquía, y dar pie a una suerte de violencia simbólica. En este sentido, la reciprocidad puede ser una oposición a la guerra siempre que su valor solidario esté superpuesto al de superioridad del donante. En ocasiones, esta superposición de lo solidario es solo aparente, siendo violencia disfrazada de gesto desinteresado. Para Godelier, ambas dimensiones pueden ser simultáneas, aunque probablemente una siempre prime sobre la otra. Esto es esencialmente lo que evidencia el *potlatch* descrito anteriormente (**Mauss, 1979**). Esta dimensión de la reciprocidad puede ser reconocida por los propios actores, evitando quedar en deuda con el resto, como sucede con los renunciantes jain (**Laidlaw, 2000**)<sup>30</sup>.

Este acto de no entrar en una relación de reciprocidad por razones de libertad tiene efectos sociales complejos. Por ejemplo, **Offer (2012)** diagnostica que hay personas pobres de Estados Unidos que evitan entrar en relaciones de reciprocidad con sus pares ya sea para evitar

---

<sup>30</sup> Descrito en el apartado “El problema del don gratuito”.

depredar sus limitados recursos o evitar el criticismo por solicitar ayuda. Del mismo modo, opera como un sistema de prevención a quedar en situación de deuda. Adicional a este proceso de retiro, existirían procesos de exclusión para sacar personas de las redes de reciprocidad, para mantener recursos o estatus social:

	<b>Exclusión</b>	<b>Retiro</b>
<b>Material</b>	Mantener recursos escasos	Evitar consumir recursos ajenos
<b>Normativo</b>	Mantener estatus social	Evitar criticismo ajeno

Cuadro 8. Procesos de exclusión y retiro de relaciones de reciprocidad. Fuente: Offer (2012:796). Traducción propia del original en inglés.

Esta idea pone límites a la reciprocidad diferentes a los dados por la relación de los objetos con sus dueños (segmento anterior) y a la expectativa de donar sin recibir contraprestación alguna (como en el don gratuito), sino a cómo se resuelve la deuda. Es un espejo negativo del don gratuito, el rehusar el don porque no se puede o quiere establecer el vínculo. Estos límites pueden estar dados por condiciones económicas, pero también estar sustentadas en una determinada ideología y los cambios culturales (Yan, 2017). En el caso estadounidense, detrás de la decisión de evitar generar vínculos se esconde un orgullo por lo propio y por la autonomía que es comparativamente contrario en lo descrito para sociedades cazadoras recolectoras (Harris, 1989; Willerslev, 2011; Peterson, 2013).

En otros casos, las limitantes son estrictamente económicas. Narotzky y Moreno (1998) realizan una investigación de este tipo para el caso del campo de concentración de Auschwitz. Intentan realzar el valor de la reciprocidad negativa (robo, estafa), alejando el carácter moral que diferencia la reciprocidad del intercambio mercantil. Utilizando y recalando la idea de las diferencias de poder que emergen de la reciprocidad, definen tres conceptos paralelos a los dos de las obligaciones de Mauss. Estas serían tomar (para dar), pedir (para recibir) y retener

(para ser). En sociedades que comparten ciertos sentimientos morales, la tendencia es a restar énfasis, invisibilizar o castigar la primera parte de cada par. En contextos de extrema desarticulación, en donde la reciprocidad no opera como mecanismo de reproducción, la alternativa por la supervivencia permite validar y expresar el primer término de cada par. Por ejemplo en Auschwitz, la gente iba muriendo aceleradamente y el campo siempre se llenaba con nuevos trabajadores. Los reclusos empezaron a utilizar el concepto de *organizar*, como un significante que describía la plétora de modos de adquisición de recursos (don, robo, préstamo, compra venta de productos y favores), tanto interno con el exterior. Parece ser que la reciprocidad negativa no tiene una propiedad segmentadora ni clasificadora<sup>31</sup>; organizar es sobrevivir<sup>32</sup>. En este contexto, la reciprocidad no opera como mecanismo de vinculación permanente, y el utilitarismo prima sobre otros contextos.

Los límites de la reciprocidad ponen en duda el potencial explicativo que tienen para la desigualdad. **Parry**, treinta años después de su artículo, lo deshecha para estudiar desigualdad y jerarquía (**2017**). Lo propio hacen algunos sistemas de clasificación de intercambio descritos con anterioridad (**Graeber, 2010**). Sin embargo, el concepto pareciera negarse a su dilución. Incluso en descripciones extremas como la de Narotzky y Moreno, el organizar incluye también intercambios recíprocos. Incluso en contextos donde la gente se rehúsa a entrar en él, se reconoce su existencia y sus consecuencias. En cualquier caso, la jerarquía implicada en ciertos contextos de intercambio plantea un desafío académico: cómo articularse frente a la explotación de un agente sobre otro, y el espacio que ocupa esta negación en la teoría y la

---

<sup>31</sup> En el caso de determinadas sociedades, se ha encontrado que las respuestas recíprocas a afrentas (o las vendettas) pueden ser un mecanismo de articulación identitario de diferentes segmentos concéntricos de una cultura. El más conocido de estos casos es el de los nuer (**Evans-Pritchard, 1992**).

<sup>32</sup> La excepción a esto eran los prisioneros políticos burgueses, quienes disponían de capital adicional.

sociedad. La hipótesis de la empatía como fundamento de lo normativo y control de lo estratégico pareciera requerir establecer los límites de ella, y cómo lo estratégico, incluso violando la norma y al otro, permanentemente reaparece en contextos sociales y experimentales.

#### **5.4.4. Síntesis del Capítulo**

Sintetizando los elementos fundamentales de la aproximación naturalista, es posible constatar los problemas existentes a la hora de circunscribir el concepto. Por un lado existe un núcleo teórico que destaca el carácter equilibrado y vinculante de la reciprocidad, *ad hoc* a identificarla como un principio de conducta que evoca conexiones con la tesis. Esto permite que sea utilizado de forma variada, para explicar desde intercambios específicos de dones hasta procesos sociales englobantes. Es así como muchos fenómenos de relaciones culturales parecen estar mediados por este principio, incluyendo tanto tradicionales **(Isbell, 1974; Montes de Castillo, 1989; Bradburd, 2016; Hovelsrub-Broda, 2000)**, como modernos **(Korstange, 2011; Ulrik Kragh, 2012; Torsello, 2014; Sullivan & Hannis, 2016; Thuderoz, 2017)**.

El núcleo teórico permite dar sentido económico y político a determinados vínculos, y sostener una teoría reproductiva social, que opone la situación de paz a la de guerra. Pero al mismo tiempo esta amplitud tiene consecuencias nocivas, pues puede invisibilizar relaciones aparentemente antisociales, pero presentes y prevalentes en toda sociedad **(Parry, 2017)**. Esta tensión es precisamente lo que se pretendió representar en el recuento de problemas que emergen del núcleo teórico. El problema conceptual aboga por lograr circunscribir la reciprocidad y limitar su extensión frente a otras formas de vinculación. El don gratuito, presenta la posibilidad de donación fuera de la reciprocidad, del don altruista. La discusión

sobre lo guardado destaca la importancia de la carga simbólica, histórica e imaginaria que cargan los objetos, y cómo esto afecta (y a veces niega) sus flujos recíprocos. Por último los límites materiales y sociales dan cuenta que la reciprocidad no siempre opera como un pegamento que une las relaciones sociales, y que puede ir en contra de los intereses de los agentes en él. Las redes de exclusión y retiro, y su asociación con los límites materiales y la supervivencia, presentan los límites inversos, en donde se prefiere la no reciprocidad o la reciprocidad negativa.

Esta tensión entre su amplia capacidad explicativa, y sus problemas de límites pareciera ser parte de la ontología misma del concepto. Los intentos por segmentarlo, al estilo de la metodología experimental, entran en conflicto con la operación del principio de reciprocidad como un todo complejo cultural e intersubjetivamente construido. Es posible que esta tensión sea ineludible y que sea necesario simplemente establecer los pesos específicos de los elementos que lo constituyen, entre ellos, la visión normativa, estratégica y afectiva de él.

Con respecto a los objetivos de la investigación, este recuento permite aclarar los fundamentos teóricos detrás de las distinciones metodológicas y epistemológicas entre la metodología experimental y observacional. Aun con estas diferencias, se han identificado ciertos puntos de encuentro entre ellas, que podrían servir de pistas para generar un marco teórico que permita evaluar un potencial marco teórico conjunto. En cualquier caso, este marco teórico tendría que asumir las tensiones propias entre las aproximaciones y proveer de posibles mecanismos de operacionalización. En el resto de este documento, se pretende profundizar en este potencial, integrando los datos obtenidos y cruzándolos con los insumos de otras disciplinas.

## **5.5. Discusión**

### **5.5.1. Introducción**

El presente capítulo se enfoca en la discusión integrada de los resultados descritos, con el objetivo de responder de forma concreta a los objetivos de la investigación. Inicialmente, se buscará realizar una sistematización de las similitudes y diferencias epistemológicas, metodológicas y teóricas entre las aproximaciones en que las perspectivas experimentales y naturalistas han enfrentado el problema de la reciprocidad<sup>33</sup>. El propósito de esto será establecer si existen posibilidades de resolver el problema de la posible inconmensurabilidad entre sus postulados teóricos y metodológicos, y cómo estos contrastes podrían adquirir una forma práctica. Como ejemplos de integración se utilizarán aproximaciones mixtas, asociadas a disciplinas que estudian la reciprocidad, pero que no restringen por los métodos que utilizan, o bien, que han intentado integrar insumos de ambas aproximaciones. Se evaluará si dichos ejemplos podrían ofrecer una ruta de integración para las aproximaciones que sí tienden a restringirse por su método de investigación.

Una vez establecidas estas posibilidades, se sistematizarán los modos en que cada una de las aproximaciones puede ser un aporte a la discusión sobre la reciprocidad, enfocándose específicamente en aportes que los resultados y discusiones experimentales pueden hacer a la teoría y observación naturalista, y viceversa<sup>34</sup>. Se espera que esta organización permita evaluar la importancia potencial de una mayor integración.

---

<sup>33</sup> Objetivo específico 1.

<sup>34</sup> Objetivo específico 2.

Por último, se propondrán los resultados como base para la formación de un marco teórico integrado<sup>35</sup>. Esto planteará ciertas exigencias adicionales a los aportes particulares descritos en el segundo segmento, pues requerirá evaluar la coherencia y consistencia conjunta de una aproximación. Para realizar esta evaluación, se intentará dirigir este marco teórico hacia la consecución de una explicación mecanicista de la reciprocidad (**Bechtel, 2009**). De este modo, el marco teórico excede los dos primeros objetivos específicos, y permite analizar las posibilidades de interacción entre ambas aproximaciones a la luz del proyecto científico general de explicar la reciprocidad.

#### **5.5.2. Diferencias epistemológicas, metodológicas y teóricas entre las aproximaciones naturalista y experimental: ¿son insalvables?**

Al exponer los resultados, se hizo patente que las diferencias entre aproximaciones van más allá de lo metodológico. Tanto el modo de definir el problema de la reciprocidad, como las aproximaciones para resolverlo generan diferencias teóricas complejas. Del mismo modo, la forma en que el investigador se relaciona con su objeto de estudio y obtiene (o construye) información de (con) él también pareciera producir diferencias relevantes. Para cualquier intento de articulación entre ambas se hace preciso poder dar cuenta de estos problemas y evaluar modelos que permitan resolverlos.

Los resultados naturalistas observacionales ejemplifican uno de los problemas centrales. Sistemáticamente, la investigación indica que la reciprocidad es un fenómeno que difícilmente se puede explicar solo en el intercambio entre dos partes. El sistema de intercambio generalizado (**Lévi-Strauss, 1969**), por ejemplo, presenta que los intercambios particulares solo

---

<sup>35</sup> Objetivo específico 3.

adquieren sentido en el marco general del fenómeno. Esto presenta dificultades evidentes con la metodología experimental. Los sistemas de prestaciones son, a ojos observacionales, totales, involucrando economía, política, estética, moral y jurídica; por lo que aislar sus variables no es suficiente para entender su mecanismo. Es posible postular que este principio, mantenido por buena parte de la teoría antropológica del siglo XX, es parte de las razones que ha impedido una comunicación fructífera entre las aproximaciones.

Sobre este punto es posible distinguir al menos dos posibles posiciones. La primera es interpretar esta escisión como una diferencia ontológica. Si el sistema de prestaciones es, en esencia, un fenómeno indivisible, entonces el método experimental no puede aportar a su explicación. Una posición alternativa y más débil es afirmar que existe un valor en analizar la reciprocidad como un fenómeno de prestaciones totales, que es invisible a la perspectiva experimental. Esta segunda visión permite dar un espacio de articulación a ambas perspectivas, evitando la subordinación reduccionista de lo social en la conducta de los agentes. Esto es similar a la propuesta que ofrece **Thagard (2009)**. Según su perspectiva, ambas explicaciones operan a niveles diferentes; mientras una hace referencia al uso social del fenómeno, el otro se centra en el individuo, sus conductas y sus respuestas biológicas. Las posibilidades de interacción bidireccional entre niveles explicativos son para el autor algo posible y necesario para poder explicar un fenómeno.

Estas diferencias entre niveles explicativos podrían, para el caso de la reciprocidad, priorizar ciertos tipos de explicación dentro de su propio nivel. El carácter normativo de la reciprocidad es un ejemplo de ello. En la revisión de **Rilling y Sanfey (2011)**, lo normativo solo ocupa un lugar dentro del espectro del miedo al castigo y la aprobación social. Esto sugiere una

subordinación cognitiva de lo normativo bajo el alero de lo estratégico y emocional (por ejemplo, el deseo de no ser castigado y las emociones asociado a ello, específicamente en la CPFVL<sup>36</sup>). La identificación de violación de normas sociales solo aparece para identificar y reaccionar a quiebres de confianza<sup>37</sup>. En contraste, desde los clásicos naturalistas se nota una preponderancia de lo normativo, al punto que se superpone a emociones altruistas y egoístas (**Gouldner, 1960**). La norma pareciera ocupar para algunos autores, una lógica aprehendida culturalmente, que va más allá del miedo o la emocionalidad asociada. Se realizaría porque es el modo en el que se hacen las cosas. En este ejemplo, la vertiente experimental podría dar cuenta de los fundamentos detrás de este sentido normativo. Por otro lado, lo observacional podría tensar la concepción de lo normativo en los experimentos, exponiendo la necesidad de superar una noción basada en simples motivaciones estratégicas y afectivas. Esto no pretende resolver la discusión sobre lo normativo, pero permite clarificar que la integración entre niveles puede enriquecer y profundizar el análisis. Ejemplos similares se dan en los esfuerzos revisados desde la filosofía. En el caso de **Smith (1997)**, la idea de que la evaluación de los actos morales se hace a partir de un principio afectivo innato, que termina por construir, en sociedad, estructuras de valor morales en las que confluye lo normativo y emotivo es un intento de composición entre niveles. Searle también intenta relacionar niveles diferenciales, basándose en un modelo inicial de analogía entre los actos de habla, estados intencionales e instituciones sociales (**Searle, 2002**). Pero la analogía funcional no permite integrar los niveles más allá que por similitud. No obstante, la integración del acto de habla como necesidad para dotar de carácter deóntico a las funciones de status si permite darle un contenido mecanicista a las

---

<sup>36</sup> Ver Figura 4.

<sup>37</sup> Ver Figura 5.

similitudes de los tres niveles (**Searle, 2010**). De este modo, la reciprocidad como institución podría, por ejemplo, operar como un proceso fundado en ciertas bases cognitivas que se articulan en conjunto por medio del lenguaje. Son los actos de habla declarativos los que dan contenido a las funciones de status, y permiten definir los roles y deberes asociados a los intercambios de dones y retribuciones de favores. Cabe en este punto recalcar que **Abduca (2007)** reconoce, en este aspecto, que la presencia de conceptos explicativos de la reciprocidad en el lenguaje y los mitos de la cultura.

Sintetizando, superar el desafío teórico fundamental que presentan los estudios naturalistas y experimentales sobre la reciprocidad requiere presumir una cierta humildad metodológica: no es posible comprender todo desde la observación, así como tampoco lo es desde la intervención conductual abstraída de contexto (**Medin et al., 2010, 2011**). Adicionalmente, requiere que los niveles explicativos no queden aislados entre sí. Si se dan ambos supuestos, se abre la puerta a poder incorporar los conocimientos de otras disciplinas, y ofrecer hipótesis conjuntas que integren diferentes niveles explicativos.

Además de las diferencias teóricas que subyacen a las metodológicas, es posible que existan también diferencias de orden epistemológico. No solo la comprensión ontológica del fenómeno puede ser dispar, sino que la forma en que se relaciona el investigador con el conocimiento que genera también. Un ejemplo claro se da en el caso de la replicabilidad del fenómeno estudiado. Los experimentos tienen como propiedad usual la posibilidad de replicación en condiciones similares a las originales. Esta capacidad metodológica supone el principio epistemológico que la creación de conocimiento científico siempre puede volver a ser repasada y contrastada. Es criticable en tanto las consecuencias de sus posibles causas pueden ser investigadas. Tanto los

modelos positivistas como los popperianos comparten este principio. Por otro lado, la replicabilidad no posee el mismo poder en metodologías observacionales. Dado que por definición no se controlan todas las variables socioculturales en juego, las posibilidades de replicación son limitadas. Si bien hay estudios que realizan investigaciones sobre una misma cultura, estos siempre están limitados por la contingencia histórica y política específica. Por ejemplo, **Weiner (1980, 1985)** realiza sus estudios sobre las mismas poblaciones que **Malinowski (1986)** pero décadas más tarde. Si bien compara sus resultados con los de su antecesor, la autora reconoce que la isla y las tradiciones cambiaron (**Casares, 2008**), lo que implica que las posibilidades de replicación son solo un acercamiento parcial.

Por otro lado, la revisión muestra que la aproximación naturalista observacional posee un fuerte componente de interpretación de los datos. Si bien la interpretación es un elemento relevante del método científico formal positivista, se espera que este ocurra al final del proceso de toma de datos y no en conjunto con él. En el caso de la reciprocidad, los esfuerzos etnológicos por sintetizar principios culturales transversales corresponden normalmente a los denominados clásicos; mientras que las respuestas a ellos se basan usualmente en encontrar ejemplos donde la teoría pareciera no aplicar. Esta tendencia, asociada a los estudios postmodernos, habrían tendido a minimizar la importancia de estas teorías, privilegiando adaptaciones concretas que se ajusten a las necesidades de un contexto particular (**Carrier, 2017**). Un ejemplo de esto es **Gregory (2017)**, quien propone dejar de discutir sobre el porqué del don y reemplazarlo por el cuándo, en el sentido de presumir que la reciprocidad no es un modelo explicativo general del intercambio.

En la contraparte experimental, aparentemente el proceso sería diferente. Los esfuerzos de revisión, como los de **Rilling y Sanfey (2011)** permiten poner en perspectiva buena parte de la información experimental de la reciprocidad en neurociencia. Sobre esta información, algunos científicos, usualmente renombrados, generan ciertas clasificaciones y teorías sobre los procesos de reciprocidad y las publican en revistas de alto prestigio. Estos artículos de carácter teóricos serían recurrentes, y perfilarían las investigaciones futuras. Esta suerte de relación circular entre artículo experimental, revisión, y artículo teórico sería constante. Aun así, la revisión muestra que la gran mayoría de los artículos teóricos desde esta vertiente tienen una comprensión ontológica similar de la reciprocidad. En ese sentido, las investigaciones estarían lejos de una situación de conflicto asociado con un cambio revolucionario (**Kuhn, 1971**).

Contrastando ambas situaciones, es posible evidenciar que hay una estructura similar en ambas aproximaciones, con principios teóricos relativamente estáticos sobre la reciprocidad (expresados en las tres explicaciones bajo las que se ha desarrollado la presente investigación), que son constantemente circunscritos y tensados por artículos particulares. Esta similitud se contrapone a la importancia relativa del marco teórico en la construcción de su objeto de estudio. Mientras las tensiones teóricas de la aproximación experimental parecen tener el efecto de ampliar y profundizar aspectos de un núcleo teórico estático, las tensiones naturalistas ponen jaque la funcionalidad del núcleo teórico de la teoría antropológica. Como manifiesta Parry más de 30 años después de su famoso artículo, la reciprocidad pareciera estar perdiendo valor a la hora de estudiar fenómenos asociados al cambio y conflicto sociocultural (**Parry, 2017**).

Frente a esta situación, las posibilidades de interacción nuevamente pasan por asumir una posición débil. Incluso el particularismo puede reconocer que hay insumos, que si bien no son precisos para explicar un fenómeno social situado, pueden servir como referencia para adentrarse en el fenómeno. Si ambas vertientes reconocen al menos este punto, es posible generar hipótesis novedosas de investigación en ambas áreas, sin necesidad de comprometer una visión epistemológica concreta.

### **5.5.3. Posibles aportes concretos entre las aproximaciones experimentales y naturalistas.**

Como se mencionó en el apartado anterior, las posibilidades de interacción entre las aproximaciones experimentales y naturalistas sobre el problema de la reciprocidad humana dependen de la concesión de ciertos principios teóricos y epistemológicos. Identificando estos requisitos, resulta fundamental preguntarse las posibilidades reales de interacción. Una primera forma de buscar dichos aportes es recurrir a ciertas investigaciones que han buscado generar una explicación originaria de la reciprocidad. Si bien no se corresponden necesariamente con el principio de explicación mecánica que se ha privilegiado en la presente investigación, y se extienden más allá de la especie humana, este tipo de estudios pueden ser una herramienta para evidenciar la forma que podrían tomar estos aportes. Las disciplinas que no encajan específicamente en las dos categorías, pero que sí han realizado aportes a la teoría de la reciprocidad desde otro ángulo incluyen la evolución (**Nowak & Sigmund, 2005; Brosnan et al. 2010**), los estudios de desarrollo (**Tomasello & Rackoczy, 2003**), la primatología (**Tomsello & Vaish, 2013**) y la etología animal (**Hammerstein, 2003; Connor, 2010**).

En el caso de la reciprocidad y evolución, usualmente los modelos se basan en procesamiento generacional por medio de modelos computacionales. Estos modelos no son estrictamente

experimentales ni observacionales, en el sentido de que los agentes que participan en él son creados por los investigadores. Sin embargo, estos permiten realizar evaluaciones del comportamiento de agentes teóricos con base en reglas sencillas, y evaluar las consecuencias de dichas decisiones en futuras iteraciones. Por ejemplo, para el caso de la reciprocidad directa, el equipo de **Delton (2011)** logró establecer que reciprocitar puede ser beneficioso para el sujeto, a pesar del gasto que tiene al corto plazo y la incertidumbre a futuro. En su modelo informático, cada agente debe balancear los costos de errar al intentar generar una relación, ya sea al ser traicionado, o al malinterpretar una interacción individual (donde traicionar es ventajoso) como una a largo plazo. Identifican que el costo a largo plazo de tener como estrategia no cooperar es mayor al de cooperar, por lo que el modelo tiende a favorecer la reciprocidad como estrategia a lo largo de un sistema evolutivo. En el caso de la reciprocidad indirecta, **Ohtsuki e Iwasa (2006)** evaluaron la importancia de la reputación en un modelo que incluye las actitudes de los jugadores que interactúan entre sí y su efecto en la percepción externa. Suponiendo que los jugadores pueden ser evaluados como buenos y malos, y que con ellos se puede cooperar o no-cooperar, existen 16 reglas de acción del donante (Cuadro 9).

Reputación del donante y receptor, respectivamente	B-B	B-M	M-B	M-M
Regla de Acción del donante	C	NC	NC	NC

**Cuadro 9. Ejemplo de una regla de acción. Fuente: Elaboración propia a partir de la explicación de Nowak & Sigmund, 2005.** En esta regla de acción, el donante coopera (C) solo en el caso de que se considere a sí mismo y al otro como bueno (B-B). En caso contrario no coopera (NC). Hay 16 combinaciones posibles de reglas de acción.

Los autores incluyen además al observador externo. Él evalúa a los sujetos como buenos y malos antes y después de la interacción. Una regla para definir esta evaluación se denomina regla de apreciación (**Cuadro 10**). Existen 256 posibles reglas de apreciación. Si estas son multiplicadas por las posibles 16 reglas de acción, las estrategias resultantes suman 4096 (**Nowak & Sigmund, 2005; Ohtsuki & Iwasa, 2006**).

Reputación del donante y receptor, respectivamente		B-B	B-M	M-B	M-M
Acción del donante	Coopera	B	B	B	B
	No-coopera	M	B	M	M

**Cuadro 10. Ejemplo de una regla de apreciación, llamada “de pie”.** Fuente: Nowak & Sigmund, 2005. Traducción propia del original en inglés. Ante una acción del donante que puede ser cooperar o no cooperar y la reputación previa y resultante puede ser Buena (B) o Mala (M). Bajo esta regla, un observador externo evalúa que cooperar siempre lleva a una buena reputación. Además, valora positivamente que un buen donante traicione a un mal receptor. El total de reglas de apreciación posible en este marco asciende a 256.

Ohtsuki e Iwasa evaluaron las 4096 estrategias en términos de la capacidad que tienen para sostenerse en el tiempo. Encontraron que solo 8 lo logran. Las 8 comparten que implican: “*ser bueno (mantener la cooperación entre ellos), vengativo (detectar traiciones, castigar, y justificación de castigos), arrepentido y perdonador...*”<sup>38</sup> (Ohtsuki & Iwasa, 2006:435).

A pesar de sus aportes como forma de investigación de la reciprocidad humana, los modelamientos de este tipo son formales. Como las raíces cognitivas y sociales de la evolución no son contrastables con la realidad observable, el proceso es más bien de inducción teórico. En ese sentido, difícilmente provee de una explicación mecanicista, pero sí puede dar algunas ideas del funcionamiento general de la reciprocidad y las necesidades que implica. Pero aunque su argumentos se basen en contraposiciones de modelos, estos sí toman en consideración el desarrollo basado en el comportamiento humano observable, especialmente el experimental. El modelamiento teórico, si bien simplifica en exceso la realidad, podría permitir evaluar resultados de estudios experimentales y naturalistas fundados en principios comunes. Esta podría ser una forma de adecuación que implicaría mejorar la interacción entre disciplinas.

En el caso de los estudios de desarrollo infantil, es posible encontrar una interesante mezcla de apreciaciones naturalistas y observacionales. Como se describió al exponer la teoría de la empatía, hay ciertas pruebas que se realizan con infantes para medir algunos rasgos y

<sup>38</sup> Traducción propia del original en inglés.

capacidades que podrían incidir en una explicación de la reciprocidad (**Tomasello & Rackoczy, 2003**). El intercambio naturalista-experimental adquiere en esta disciplina un carácter específico. La observación naturalista permite generar inferencias de formas cognición (como el ejemplo del intencional “mal uso” de un objeto por parte de un bebé para divertir a su observador), mientras que los tratos experimentales (como las pruebas de falsa creencias) permiten establecer ciertas distinciones y acotarlas a un tiempo específico. Pero, al menos en el caso de la revisión realizada, no necesariamente hay un orden jerárquico entre ellas. Los autores utilizan criterios de ambas aproximaciones para exponer su hipótesis. El uso de evidencia cruzada, sin embargo, implica para el caso de comparaciones en adultos dificultades adicionales, pues el impacto sociocultural, como se ha descrito provee de variables adicionales que posiblemente están minimizadas en los infantes. Por otro lado, enfocarse en explicaciones de carácter diferente genera algunas dificultades en términos de las posibilidades de conmensurabilidad de las teorías.

La primatología y la etología animal también proveen de un acercamiento que entremezcla elementos naturalistas y observacionales. El trato que hace la primatología al problema de la reciprocidad está fuertemente definido por la proximidad genética entre los primates mayores y los humanos. Estudiar las diferencias permitiría, por tanto, evidenciar ciertos elementos propiamente humanos en ella. **Tomasello y Vaish (2013)** realizan una evaluación sobre la cooperación entre grandes simios y humanos, encontrando diferencias en materia de (1) subsistencia, (2) propiedad, (3) cuidado infantil y comportamiento prosocial, (4) comunicación y enseñanza, (5) política y (6) normas e instituciones. A partir de ello suponen que la especificidad de la cooperación humana emergería de dos pasos evolutivos: (1) un cambio

ecológico que obliga interdependencia, que obliga la cooperación, y (2) la emergencia de normas sociales, sustentada en la necesidad de la adscripción a un grupo sobre la base de comportamientos comunes. Estos pasos serían homologables a los de los niños al crecer.

Si las diferencias entre humanos y simios son considerables en materia de cooperación, lo son aún más con otros animales. Tanto **Hammerstein (2003)** como **Connor (2010)** cuestionan porqué la evidencia de cooperación es tan baja. Connor hace una crítica especificando que muchos de los comportamientos interpretables como reciprocidad muchas veces no son tales. Identifica como más parsimoniosas para muchos casos explicaciones basadas en mutualismo colateral<sup>39</sup>, o la pseudoreciprocidad<sup>40</sup>. La poca evidencia de reciprocidad surge en espacios experimentales, pero incluso ella podría tener explicaciones más simples. Posiblemente la mejor evidencia se da en delfines, pero aun así requiere especificar la investigación. Hammerstein hace una evaluación similar, y atribuye la falta de presencia clara de reciprocidad a tanto problemas metodológicos para estudiarla (especialmente basándose en experimentos desprendidos de la teoría de juegos), como a limitantes en habilidades cognitivas básicas. Sobre lo primero, es interesante destacar que la crítica del autor es análoga a la que se puede realizar desde la línea naturalista humana. Ambos estudios sugieren que los contextos de laboratorio, en donde se privilegian relaciones diádicas, difícilmente pueden servir como modelo de abstracción de conductas fuertemente definidas por contextos ecológicos y sociales más amplios. Se puede inferir una suerte de jerarquía entre aproximaciones, en donde los estudios

---

<sup>39</sup> Un beneficio colateral es derivado de comportamiento para servirse a sí mismo. Por ejemplo, el escapar de un depredador puede hacer que los otros se alerten de su presencia.

<sup>40</sup> En ella, un actor asiste a otro, para aumentar la probabilidad de que ese otro haga algo para sí mismo, que tiene beneficios colaterales para el actor primero. Por ejemplo, hay aves que al divisar una presa “dan la alarma” para mejorar las probabilidades de que puedan establecer su ubicación exacta.

naturalistas tendrían una posición superior a los experimentales basados en teoría de juegos. Aun así, ambos valoran el aporte experimental, y de forma similar a la primatología y los estudios de desarrollo, logran generar una simbiosis entre ambos niveles.

Al repasar estos modelos que evalúan la reciprocidad desde ángulos diferentes a los estrictamente experimentales o naturalistas/observacionales, es posible identificar ciertos elementos comunes que podrían dar pistas de interacción. Por ejemplo, reconocer las limitaciones de cada aproximación implica conocer qué aspectos son insuficientes para resolver un aspecto del problema. Esto transfiere el problema de humildad metodológica descrito anteriormente al terreno de prácticas capaces de reconocer en otras aproximaciones las carencias propias de los sistemas de comprensión de los fenómenos. Por medio de las descripciones realizadas en esta investigación, es posible identificar algunos rasgos que desde ya están siendo ignorados.

Un ejemplo de esto es la diferencia entre tipos de objetos. La gran mayoría de los estudios experimentales basa sus interacciones recíprocas en fichas o dinero. Esto es funcional a la investigación, pues reduce el valor del objeto a una cantidad alienable para todos los jugadores. El problema es que tanto el ejemplo de los alimentos (**Sahlins, 1983**), como el de los bienes inalienables (**Weiner, 1980; Godelier, 1996; Casares, 2008**) muestran que para los participantes la naturaleza del objeto puede ser clave para definir su posibilidad de prestación.

Otro problema identificado es la discusión sobre la posibilidad de un regalo gratuito. En experimentos conductuales, usualmente se utiliza el juego del dictador para estudiar este elemento. Pero se ha tenido un gran problema para poder aislar específicamente el interés por hacer un don gratuito (**Malmendier et al., 2014**). Cabe volver a notar que la “innovación” del equipo de Malmendier es que en espacios de aparente don gratuito existe presión social que

influye en la acción<sup>41</sup>. Esto probablemente podría haber sido inferido bastante antes con un acercamiento modesto a evidencia naturalista. Saber cómo se ha articulado en sociedades reales, como el caso de los jain indios, podría acelerar el proceso de construcción de hipótesis. Solo como ejemplo, no se encontraron referencias experimentales de que la hipótesis central de **Parry (1986)**, a saber, que el don gratuito solo se comprende en sociedades que segmentan a su población en grupos, haya sido contrastado en laboratorio. La discusión actual sobre el don gratuito tampoco parece tener un eco experimental, dentro de los estudios revisados.

Con respecto a las características que tienen los participantes en contextos experimentales, los estudios también parecen restringidos. Comparar oponentes humanos y de computadores (**Sakaiya et al. 2013**) o las relaciones dentro y fuera del grupo (**Böhm & Rockenbach, 2013**) son avances en esta línea, pero parecen ser insuficientes para poder definir la importancia de saber quién es tu oponente. Un punto importante es del contenido de la relación, más allá de la simple distinción. Si bien es sabido que la distinción explícita ya genera un impacto conductual, la distinción implícita es más compleja. Por ejemplo, en un experimento de juego del dictador segmentado por país, se identificó que chinos donaban más dinero a otros chinos que estadounidenses a otros estadounidenses (**Telzer et al. 2015**). Esto supone que las diferencias no solo están dadas por la oposición, sino también por las características internas del grupo. Explorarlas requeriría probablemente de una integración entre ambas aproximaciones.

A nivel de las explicaciones en las que se ha segmentado este estudio, también hay aportes relevantes. La comprensión de lo normativo en el contexto experimental es poco claro. Mezcla variables asociadas al miedo al castigo, y la identificación de quiebre de normas. Sin embargo,

---

<sup>41</sup> Cabe hacer notar que el trabajo de Malmendier y su equipo fue publicado en una revista de alto prestigio bajo el título “Repensando la Reciprocidad”.

el pensamiento normativo muchas veces opera sobre la base de sentido común. De hecho, **Rand y Nowak (2013)** han identificado como un patrón de conducta intuitivo en contextos experimentales la tendencia a cooperar. Con poco tiempo para generar estrategias complejas, o con poca información, la tendencia general en términos conductuales sería la cooperación. Esta reciprocidad intuitiva se condice con la evidencia naturalista presentada. Sin embargo, desde la neurociencia no pareciera ser fácil encontrar un correlato para esta intuición. Lo que se muestra es cierto conflicto entre circuitos emotivos, normativos y estratégicos del cerebro. Quizás una mejor definición de lo normativo, que permita segmentar el miedo al castigo y la necesidad de aprobación social de la simple operación intuitiva (y posiblemente enculturada), sea un paso hacia una mejor comprensión de esta arista del fenómeno. Y en ello, la información naturalista podría realizar un aporte.

Inversamente, la explicación afectiva es probablemente la que más ventajas presenta para la metodología experimental. Para la observación local, la emocionalidad asociada a un acto es difícilmente medible, y menos aún plausible de ser abstraída del entramado social. Esto explica por qué la tendencia teórica ha privilegiado las explicaciones normativas y estratégicas. Usualmente las dos últimas permiten estructuras teóricas más fáciles de respaldar en información etnográfica. En cambio, el área experimental, especialmente apoyado por la neurociencia, es capaz de poder identificar el rol de lo afectivo en el proceso cognitivo del actor. Esta apreciación puede ser un insumo clave para mejorar la problemática de la reciprocidad desde las teorías naturalistas. El rol de la empatía podría estar profundamente ligado a ello.

Como se puede evaluar en este resumen, hay una serie de carencias disciplinares en ambas áreas que pueden ser apoyadas desde la vertiente paralela, mejorando las hipótesis y profundizando en los tipos de explicación del fenómeno. Asimismo, hay evidencia de otras disciplinas, usualmente asociadas a explicaciones basadas en la identificación del origen evolutivo de la reciprocidad, que muestran interés por integrar teorías. Ese tipo de integración, pero aplicado a la búsqueda de una explicación mecanicista, podría esperarse como un objetivo a largo plazo. Para llegar a él, parece prudente propender objetivos de menor alcance; a saber, que la teoría y la evidencia de una de ellas sirva como insumo para los desarrollos de otra. Es difícil imaginar una ciudad conjunta sin antes fomentar la construcción de puentes de tránsito.

#### **5.5.4. Hacia la formación de un marco teórico integrado.**

Durante la exposición de los resultados y en la presente discusión, se han expuesto algunas oportunidades y dificultades existentes para encontrar puntos de encuentro entre las aproximaciones experimentales y naturalistas. Si bien estos puntos de encuentro son necesarios para cumplir los dos primeros objetivos específicos de la investigación, no lo son para el tercero ni el general. Las posibilidades de interacción teórica entre las perspectivas naturalistas y experimentales deben enmarcarse en un modelo lo suficientemente consistente como para poder ser un insumo para una explicación mecanicista de la reciprocidad. Si bien la explicación misma va más allá de los alcances de la presente investigación, un marco teórico que integre las perspectivas observacional y experimental corre el riesgo de presentar incoherencias que lo hagan inconmensurable. Dichas incoherencias pueden evaluarse al vincular el marco a un objetivo común. Y para ello, es necesario recurrir nuevamente a la noción de explicación mecanicista (**Bechtel, 2009**). El autor propone para este modelo de explicación que las tareas clave serían (1) la identificación de las partes, (2) las operaciones que

ejecutan, y (3) la aclaración de cómo las partes y operaciones se organizan para realizar el fenómeno encontrado. Ubicar los elementos constitutivos de un marco teórico dentro de estas claves simplificaría la identificación del rol potencial que tienen en una explicación de la reciprocidad, lo que a su vez redundaría en una mejor comprensión de sus posibles inconsistencias e incoherencias.

La hipótesis de investigación<sup>42</sup> provee de un modelo general bajo el que podrían articularse los elementos constitutivos de la reciprocidad. Si bien es razonable presumir que ella está lejos de ser una explicación completa del fenómeno, analizarla a la luz de los resultados permite ordenar las partes del mecanismo y distinguir los puntos de conflicto del mismo. Al respecto, los resultados evidencian ciertas carencias conceptuales de la hipótesis. Por un lado, la evidencia actual no es suficiente para poder reducir el factor emocional de la reciprocidad a la empatía. Pareciera ser que detrás de la reciprocidad existen emociones que no tienen que ver con la modelación del comportamiento ajeno. Sentir pena por alguien a quien se va a traicionar (y que se prevé que responderá con ira) no es empático, y requiere una vasta profundización en los modelos neurales para poder ligar una proyección de la posible ira del sujeto como un desencadenante de la pena. La revisión realizada muestra que la empatía como pilar de lo emotivo y afectivo en contextos de reciprocidad está aún lejos de ser probada. Sin embargo, a nivel de marco conceptual, la utilización del concepto en su variante afectiva parece tener potencial esclarecedor.

---

<sup>42</sup> La hipótesis de investigación es: La reciprocidad integra en su funcionamiento una serie de operaciones cognitivas intersubjetivas y enculturadas, en donde la empatía funciona como la variable desde la que se construye la normatividad, y regula la estrategia.

Como se mencionó anteriormente, si bien lo normativo ocupa un lugar claro en el modelo tentativo (similar al de **Smith, 1997**), la revisión muestra que se requiere una profundización conceptual mucho mayor para poder darle una ubicación en el modelo. Esto se debe a que lo normativo parecería integrar nociones de procesos cognitivos y culturales diferentes (voluntad de aceptación, intuición o hábito cognitivo, miedo al castigo, forma de conceptualizar la realidad en la que se vive). La posibilidad de presumir que todas estas explicaciones se comportan análogamente está lejos de ser probada. Además de esto, la voluntad de aceptación social y el miedo al castigo pueden ser subordinadas a procesos cognitivos emotivos y/o estratégicos. ¿Pero a cuál(es) de ellas y en qué medida? Por el contrario, las otras dos (intuición y forma de conceptualizar la realidad) son sumamente difíciles de identificarse con un proceso neural específico. Ante este desafío, la aproximación naturalista presenta un potencial metodológico mayor, pues puede comparar de forma más completa la estructura social a formas específicas de comprender el mundo. El problema central al analizar simultáneamente niveles explicativos permanece. Tanto conductual como socialmente es posible evidenciar una adscripción de normas sociales. Hay necesidades sociales funcionales que las normas resuelven. Sin embargo, el seguimiento de normas sociales involucra procesos cognitivos variados, y no necesariamente distribuidos de forma uniforme en la población. Una persona con rasgos psicopáticos puede adscribir a normas sociales bajo un criterio estratégico (**Cleckley, 1982**), mientras que otro por la funcionalidad que permite en su vida, o cubrir la necesidad de identidad. La hipótesis de investigación, y probablemente cualquier respuesta a la relación entre las partes del mecanismo, depende de la importancia relativa de estos procesos.

Para resolver el problema de lo normativo a nivel conceptual, parecieran erigirse dos alternativas. Una de ellas es posicionarse desde lo individual y neural y segmentar lo normativo en una diáspora de procesos que confluirían en un ordenamiento social. La otra es centrarse en la experiencia naturalista de lo normativo, y su relevancia social, y presumir que se erige desde procesos individuales variados. Entre ellas, la segunda parece tener mejor potencial, pues permite definir lo normativo desde lo unitario. No obstante, reconocer que un concepto sociológico puede sustentarse en una serie de procesos cognitivos es una herramienta conceptual necesaria para poder aclarar el fenómeno de la reciprocidad.

La asociación entre los métodos experimentales y naturalistas requiere la implementación de la intersubjetivas y la enculturación. Como diagnostica tanto la crítica naturalista como los estudios de desarrollo infantil (**Tomasello & Rackoczy, 2003**), el proceso de construcción de la cooperación humana no se da en el vacío. Las herramientas cognitivas proveídas por la evolución solo garantizan la capacidad de que los principios de reciprocidad emerjan de las interacciones. Como se describió en los casos naturalistas, son las culturas las que dan formas a las reglas de interacción y posicionamiento de los agentes sociales. Los agentes están constantemente reproduciendo y reconfigurando sus instituciones sociales por medio de una intencionalidad común (**Searle, 2010**), usando como medios de posicionamiento formas de vinculación como la reciprocidad (**Evans-Pritchard, 1992**). De hecho, son estos los insumos sociales que generan la necesidad de estudiarlos experimentalmente. Por esto, las variables culturales y de la intersubjetividad son partes claves del mecanismo. Ellas permiten darle reproductibilidad social, pero también son las que reducen la incertidumbre y permite configurar a la reciprocidad como forma de vinculación. Conceptualmente, incorporar esta

parte que articula estrategia, emocionalidad y normatividad implica hacerse cargo de algunas consideraciones.

La reciprocidad no se extiende al infinito. Los criterios de privilegiar al grupo del que se forma parte son parte integral del fenómeno, y definen el modo de interacción entre ellos. Pero los sentimientos o la situación de pertenencia pueden estar segmentados, y pueden ser contradictorios en caso de conflicto. Todo esto puede cambiar el modo que se establecen vínculos recíprocos entre individuos y grupos. Mis enemigos dentro de un país, por ejemplo, pueden ser mis aliados frente a una oposición extranjera. Este entramado complejo de posiciones y relaciones deriva en comportamientos variables con respecto a la vinculación recíproca. Por ello, resulta conveniente un concepto de cultura que evite el esencialismo del pueblo cerrado o el Estado-Nación. Por el contrario, parece preferible un concepto de cultura que sea capaz de filtrarse entremedio de los segmentos, pudiendo estudiar características y modos de relación en y entre organizaciones de diferente envergadura y capacidad aglutinadora. Un concepto de cultura que englobe las pautas de comportamiento y los sistemas de reconocimiento en diferentes niveles permitiría un marco teórico que pueda utilizar los resultados de las investigaciones observacionales para generar teorías acabadas del fenómeno en general y de sus particularidades contextuales.

Cada una de las aclaraciones antes mencionadas implica la inclusión de otras posibles partes al mecanismo de la reciprocidad. Estos han sido tratados extensamente en los capítulos que exploran los resultados de la presente investigación. En este apartado se han especificado solo los elementos centrales del mecanismo y cómo mejorar su definición, integrando las perspectivas observacionales y naturalistas, puede mejorar la expectativa de generar

explicaciones confiables de él. El uso de la hipótesis como guía de esta evaluación conceptual a la luz de la evidencia permite identificar estas partes, y sugerir los modos en que se relacionan entre sí. Aunque ella es imprecisa, sí permite evidenciar estos elementos conceptuales centrales desde los que posicionar una investigación conjunta sobre el fenómeno.

## **6. Conclusiones**

### **6.1. Evaluación de los objetivos e hipótesis de investigación.**

A lo largo de la presente investigación, se han retratado dos formas en las que se ha aproximado al problema de la reciprocidad. Ambas se enfocan en niveles de comprensión diferentes, con metodologías diferentes y teorías paralelas, pero, en última instancia, enfocándose en el mismo objetivo. El principal problema que se plantea la hipótesis es intentar generar un esbozo de cómo ambas podrían interactuar, qué cosas podría sacar una de otra y qué elementos son necesarios para que ello ocurra. En estos términos, los objetivos de investigación han logrado ser cumplidos.

Se han contrastado ciertas diferencias epistemológicas, metodológicas y teóricas entre las aproximaciones, y se han identificados los requisitos mínimos para que ambas puedan entrar en un proceso de diálogo. Se han dado ejemplos concretos de cómo una podría ayudar a mejorar las hipótesis de investigación de la otra, y se han mostrado ejemplos de integración metodológica entre otras formas de estudiar la reciprocidad. Finalmente, se ha podido evidenciar los requerimientos conceptuales que requeriría un modelo integrado, distinguiendo por medio de la evidencia ciertas definiciones conceptuales que sería necesario implementar. Con esto, es posible estimar que los objetivos de la investigación han sido cumplidos.

La hipótesis de investigación, en cambio, no apuntaba directamente al objetivo, sino que pretendía ser un vehículo por medio del que fuese posible ordenar la información recolectada. Si bien el modelo de articulación entre partes que propone es tentador, está lejos de tener la evidencia necesaria para poder haberse confirmado con la revisión realizada. Si bien hay indicios de que la empatía afectiva tiene un rol en la toma de decisiones recíprocas (como la

activación de la ínsula anterior en experimentos de ambos fenómenos), la asociación funcional cognitiva y la evidencia etnográfica es insuficiente para que ella sea sostenible en el momento. A pesar de esto, su rol como herramienta de clasificación sí tuvo efectos positivos al momento de evaluar un marco conceptual común para ambos elementos.

En líneas generales, la investigación cumplió con sus objetivos, pudiendo circunscribir un marco teórico desde el que se pueda trabajar en el futuro desde una mirada interdisciplinaria. Los alcances prácticos de esta investigación son prometedores, pues permitirían acelerar y profundizar la investigación en el área.

## **6.2. Alcances de la investigación y desarrollos a futuro.**

En términos de alcances y desarrollos a futuros, la investigación muestra con ejemplos concretos como la interacción puede abrir para ambas disciplinas vetas de investigación diferentes a las anteriores. Esto puede tener un efecto concreto en la mejora de comprensión del fenómeno, identificando variables novedosas que desde el otro frente ya han sido trabajadas. En ese sentido, esta investigación se enmarca dentro de un proceso de interdisciplinaria más amplio, que espera un resurgimiento de la importancia de la antropología dentro de los estudios sobre el comportamiento de la mente. Este es un ejemplo que adentrarse en esa área permitiría generar hipótesis más robustas. En este punto, cabe señalar la posición de la Antropología Cognitiva en el tema. Sorprendentemente, no se han registrado estudios propiamente asociados entre antropología cognitiva y reciprocidad. Hay ciertas áreas adyacentes al problema (como identidad y clasificación cognitiva de grupos sociales **(Cohen & Lefebvre, 2017)**) en los que sí se encuentran datos de tipo etnográfico. Pareciera ser que los antropólogos cognitivos privilegian temas clásicos de cognición y luego lo

contrastan con la evidencia etnográfica. El proceso inverso, es decir, tomar elementos de la teoría antropológica para aplicarlo a la cognición, parece no tener la misma importancia disciplinar. Esto, sumado a la minimización de la importancia de la antropología cognitiva como disciplina de las ciencias cognitivas (**Bender et al., 2010; Beller et al., 2012**), acentúa el traspaso de información entre las disciplinas que estudian la reciprocidad.

Una de las razones por las que estas diferencias parecerían estar acentuadas en estos dos campos (y no así en las disciplinas evolutivas) es que en muchos países, la rama de la Antropología Física se dedica al tema del origen del hombre (**Larsen, 2010**)<sup>43</sup>. Esto facilitaría la interacción entre aproximaciones observacionales y experimentales en materias como primatología y paleontología humana. En ese sentido, este proyecto contribuye a una interacción similar entre las aproximaciones tradicionalmente experimentales de Psicología Cognitiva, Economía, Neurociencias, y de la Antropología.

Como proyección a futuro, las carencias teóricas de ambas ramas, evidenciadas al compararlas, hacen patente la necesidad de completar y acelerar la investigación. La integración de marcos teóricos implicaría evitar identificar como novedosos elementos largamente trabajados en el área (**Malmendier et al., 2014**) y acelerar la investigación, profundizar en la teoría de la reciprocidad y evidenciar nuevas vetas en el área para explorar. Es claro que el desafío es mayúsculo, pues la interdisciplinariedad está en riesgo con la atomización de disciplinas y revistas científicas. Pero negarse a profundizar en ella es, como demuestra este estudio, entramparse en la reiteración de resultados, la desarticulación de teorías y la sordera

---

<sup>43</sup> Típicamente, la escuela de antropología norteamericana incluye Antropología Social, Cultural, Arqueología, Antropología Física y Antropología Lingüística. En Europa, los problemas de la Antropología Física están típicamente asociados a facultades de biología.

académica, privilegiando explicaciones reduccionistas en un mismo nivel y que no son capaces de ver el mecanismo en su totalidad. En un contexto cultural en que el vínculo social tiende a subordinarse a la individualidad, poniendo en riesgo el tejido social, intentar comprender la reciprocidad, sus partes y cómo se articulan es asimismo una necesidad.

## 7. Bibliografía Citada

1. ABDUCA, Ricardo G. (2007). *La reciprocidad y el don no son la misma cosa*. Cuadernos de Antropología Social, (26), 107–124.
2. ADOLPHS, Ralph (2002). *Neural systems for recognizing emotion*. Current Opinion in Neurobiology, 12, 169–177.
3. ANDERSON, Eugene N. (2015). *Book Reviews: Beyond Nature and Culture*. Comentario del libro *Beyond Nature and Culture*, de Philippe Descola (2013). Ethnobiology Letters, 6(1), 208-211.
4. ARISTÓTELES (2002). *Ética a Nicómaco*. Edición bilingüe y traducción de María Araujo y Julián Marías. Madrid, España: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPC).
5. AXELROD, R. (1980). *More effective choice in the prisoner's dilemma*. Journal of Conflict Resolution, 24(3), 379-403.
6. BARNES, Stanley B. (2002). *Searle on social reality: process is prior to product*. En Gunther Grewendorf & Georg Meggle (Eds.). *Speech Acts, Mind, and Social Reality. Discussions with John R. Searle* (Vol. 79). (247-257). Springer Science & Business Media.
7. BATSON, C. D. (2009). *These things called empathy: Eight related but distinct phenomena*. En J. Decety & W. Ickes (Eds.), *Social neuroscience. The social neuroscience of empathy* (3-15). Cambridge, EE. UU.: MIT Press.
8. BAUMGARTNER, Thomas; HEINRICHS, Markus; VONLANTHEN, Aline; FISCHBACHER, Urs & FEHR, Ernst (2008). *Oxytocin Shapes the Neural Circuitry of Trust and Trust Adaptation in Humans*. Neuron, 58, 639–650.
9. BAUMGARTNER, Thomas; FISCHBACHER, Urs; FEIERABEND, Anja; LUTZ, Kai & FEHR, Ernst (2009). *The Neural Circuitry of a Broken Promise*. Neuron, 64, 756–770.
10. BAUMGARTNER, T., KNOCH, D., HOTZ, P., EISENEGGER, C. & FEHR, E. (2011). *Dorsolateral and ventromedial prefrontal cortex orchestrate normative choice*. Nature neuroscience, 14(11), 1468-1476.
11. BECHTEL, William (2008). *Mechanisms in Cognitive Psychology: What Are the Operations?* Philosophy of Science, (75), 983-994.
12. BECHTEL, William (2009). *Constructing a Philosophy of Science of Cognitive Science*. Topics in Cognitive Science, (1), 548-569.
13. BELLER, S., BENDER, A. & MEDIN, D. L. (2012). *Should anthropology be part of cognitive science?* Topics in Cognitive Science, 4(3), 342-353.
14. BENDER, A., HUTCHINS, E. & MEDIN, D. (2010). *Anthropology in cognitive science*. Topics in Cognitive Science, 2(3), 374-385.

15. BENDER, A., BELLER, S. & MEDIN, D. L. (2012). *Turning tides: prospects for more diversity in cognitive science*. Topics in cognitive science, 4(3), 462-466.
16. BERG, Joyce; DICKHAUT, John & MCCABE, Kevin (1995). *Trust, Reciprocity and Social History*. Games and Economic Behaviour, (10), 122-142.
17. BERNHARDT, Boris C. & SINGER, Tania (2012). *The Neural Basis of Empathy*. Annual Reviews of Neuroscience 35, 1–23.
18. BHATT, Meghana A.; LOHRENZ, Terry; CAMERER, Colin F. & READ MONTAGUE, P. (2010). *Neural signatures of strategic types in a two-person bargaining game*. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS), 107(46), 19720-19725.
19. BÖHM, Robert & ROCKENBACH, Bettina (2013). *The Inter-Group Comparison – Intra-Group Cooperation Hypothesis: Comparisons between Groups Increase Efficiency in Public Goods Provision*. PLoS ONE, 8(2): e56152.
20. BOURDIEU, Pierre (2006). *Argelia 60*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Siglo XXI.
21. BRADBURD, Daniel (2016). *The Hau of the theft: reciprocity, reputation and the Koh-I-Noor diamond*. The Economics of Ecology, Exchange, and Adaptation: Anthropological Explorations Research in Economic Anthropology, 36, 141-165.
22. BROSNAN, S. F., SALWICZEK, L., & BSHARY, R. (2010). *The interplay of cognition and cooperation*. Philosophical Transactions of the Royal Society of London B: Biological Sciences, (365), 2699-2710.
23. BURNHAM, T. C. & HARE, B. (2007). *Engineering human cooperation*. Human nature, 18(2), 88-108.
24. CABALLERO, José F. (2006). *La Teoría de la Justicia de John Rawls*. Iberóforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana, 1(2), 1-22.
25. CARRIER, James G. (2017). *Putting Parry's lecture in its place*. En Sanchez et al. 'The Indian Gift': A critical debate. History and Anthropology, 28(5), 559-563.
26. CASARES, Aurelia M. (2008). *Antropología del género. Culturas, mitos y estereotipos sexuales*. Madrid, España: Ediciones Cátedra.
27. CLECKLEY, H. (1982). *The mask of sanity*. New York St. Louis: New American Library Mosby.
28. CLEMENTS, K., HOLTZWORTH-MUNROE, A., SCHWEINLE, W. & ICKES, W. (2007). *Empathic accuracy of intimate partners in violent versus nonviolent relationships*. Personal Relationships, (14), 369-388.

29. COFFMAN, L. C. (2011). *Intermediation reduces punishment (and reward)*. American Economic Journal: Microeconomics, 3(4), 77-106.
30. COHEN, H., & LEFEBVRE, C. (Eds.). (2017). *Handbook of Categorization in Cognitive Science*. Nueva York, EE. UU.: Elsevier Science.
31. CONNOR, Richard C. (2010). *Cooperation beyond the dyad: on simple models and a complex society*. Philosophical Transactions of the Royal Society B, 365, 2687-2697.
32. COOPER, Jeffrey C.; KREPS, Tamar A.; WIEBE, Taylor; PIRKL, Tristana; KNUTSON, Brian (2010). *When Giving Is Good: Ventromedial Prefrontal Cortex Activation for Others' Intentions*. Neuron, 67, 511-521.
33. CUFF, B., BROWN, S. J., TAYLOR, L., & Howat, D. (2016). *Empathy: a review of the concept*. Emotion Review, 8(2), 144-153.
34. DELGADO, M. R.; FRANK, R. H. & PHELPS, E. A. (2005). *Perceptions of moral character modulate the neural system of reward during the trust game*. Nature Neuroscience, 8(11), 1611-1678.
35. DELTON, Andrew W.; KRASNOW, Max M.; COSMIDES, Leda & TOOBY, John (2011). *Evolution of direct reciprocity under uncertainty can explain human generosity in one shot encounters*. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS), 108(32), 13335-13340.
36. DERNTL, B., FINKELMEYER, A., EICKHOFF, S., KELLERMANN, T., FALKENBERG, D.I., SCHNEIDER, F. & HABEL, U. (2010). *Multidimensional assessment of empathic abilities: Neural correlates and gender differences*. Psychoneuroendocrinology, (35), 67-82.
37. DESCOLA, Phillipe (2012). *Beyond nature and culture. Forms of attachment*. HAU: Journal of Ethnographic Theory, 2(1), 447-471.
38. DE STENO, David; BARTLETT; Monica Y.; BAUMANN, Jolie; WILLIAMS, Lisa A. & DICKENS, Leah. (2010) *Gratitude as Moral Sentiment: Emotion-Guided Cooperation in Economic Exchange*. Emotion, 10(2), 289-293.
39. DE VICO FALLANI, F., NICOSIA, V., SINATRA, R., ASTOLFI, L. & CINCOTTI, F. (2010). *Defecting or Not Defecting: How to "Read" Human Behavior during Cooperative Games by EEG Measurements*. PLoS ONE, 5(12): e14187.
40. EDELE, Aileen; DZIOBEK, Isabel & KELLER, Monika (2013) *Explaining altruistic sharing in the dictator game: The role of affective empathy, cognitive empathy, and justice sensitivity*. Learning and Individual Differences, 24, 96-102.
41. EDWARDS, Jeanette (2011). *Proposing the motion*. En VENKATESAN et al. *The anthropological fixation with reciprocity leaves no room for love: 2009 meeting of the Group for Debates in Anthropological Theory*. Critique of Anthropology, 31(3), (213-221).

42. EVANS-PRITCHARD, Edward E. (1992). *Los nuer*. Barcelona, España: Editorial Anagrama
43. FABRY, R. E. (2017). *Explaining enculturated cognition*. En E. Davelaar, G. Gunzelmann, A. Howes, & T. Tenbrink (Eds.), *Proceedings of the 39th Annual Conference of the Cognitive Science Society* (349–354). Austin, EE. UU.: Cognitive Science Society.
44. FAN, Yan; DUNCAN, Niall W.; DE GRECK, Moritz & NORTHOFF, Georg (2011). *Is there a core neural network in empathy? An fMRI based quantitative meta-analysis*. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 35, 903-911.
45. FEHR, E., & FISCHBACHER, U. (2003). *The nature of human altruism*. *Nature*, 425, 785-791.
46. FOGASSI, L., FERRARI, P. F., GESIERICH, B., ROZZI, S., CHERSI, F., RIZZOLATTI, G. (2005). *Parietal lobe: from action organization to intention understanding*. *Science*, 308(5722), 662-667.
47. FROHLICH, Norman; OPPENHEIMER, Joe & MOORE, J. Bernard (2001). *Some doubts about measuring self-interest using dictator experiments: The costs of anonymity*. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 46, 271-290.
48. GARRETA, Mariano (2012). Liberalismo político y reciprocidad: Justificación epistémica de creencias versus justificación moral de acciones. ISEGORÍA. Revista de Filosofía Moral y Política, (46), 279-294.0
49. GODELIER, Maurice (1996). *El enigma del don*. Barcelona, España: Paidós.
50. GOULDNER, Alvin W. (1960) *The norm of reciprocity: a preliminary statement*. *American sociological Review*, 25(2), 161-178.
51. GRAEBER, David. (2010). *On the Moral Grounds of Economic Relations. A Maussian Approach*. Open Anthropology Cooperative Press. Working Papers Series, (6), 1-17.
52. GREGORY, Cristopher (2017). *Parry, Trautmann and the 'alienable' gift*. En Sanchez et al. *'The Indian Gift': A critical debate. History and Anthropology*, 28(5), (564-568).
53. GREWENDORF, G. & MEGGLE, G. (Eds.) (2002). *Speech Acts, Mind, and Social Reality Discussions with John R. Searle*. Dodrecht, Países Bajos: Springer-Science+Business Media.
54. GRUSEC, J. E. & HASTINGS, P. D. (2015). *Handbook of socialization: Theory and research*. Nueva York, EE. UU.: Guilford Press.
55. HALEY, K. J. & FESSLER, D. M. (2005). *Nobody's watching?: Subtle cues affect generosity in an anonymous economic game*. *Evolution and Human behavior*, 26(3), 245-256.

56. HAMLIN, J. Kiley; WYNN, Karen; BLOOM, Paul & MAHAJAN, Neha (2011). *How infants and toddlers react to antisocial others*. Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS), 108(50), 19931–19936.
57. HAMMERSTEIN, P. (2003). *Why is reciprocity so rare in social animals? A protestant appeal*. En P. Hammerstein (Ed.), *Dahlem workshop report. Genetic and cultural evolution of cooperation* (83-93). Cambridge, EE. UU.: MIT Press.
58. HARRIS, Marvin (1989). *Life without chiefs*. New Age Journal, 6(6), 42-45.
59. HÉNAFF, M. (2010). On the norm of reciprocity. *Teoria e Critica della Regolazione Sociale*, (4).
60. HOBBS, Thomas (1982). *Leviatán o la materia, forma y poder, de una república eclesiástica y civil*. Bogotá, Colombia: Editorial Skla.
61. HOVELSRUD-BRODA, G. (2000). "Sharing", *Transfers, Transactions and the Concept of Generalized Reciprocity*. Senri ethnological studies, 53, 193-214.
62. IACOBONI, Marco (2009). *Imitation, empathy, and mirror neurons*. Annual review of psychology, 60, 653-670.
63. ISBELL, Billie Jean (1974). *Parentesco andino y reciprocidad. Kuyaq: los que nos aman*. En Giorgio Alberti & Enrique Mayer (Eds.), *Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos* (110-152). Lima, Perú: IEP.
64. KEYSERS, C.; KAAS, J. H.; & GAZZOLA, V. (2010). *Somatosensation in social perception*. Nature Reviews Neuroscience, 11(6), 417-428.
65. KING-CASAS, Brooks; TOMLIN, Damon; ANEN, Cedric; CAMERER, Colin F.; QUARTZ, Steven R. & READ MONTAGUE, P. (2005). *Getting to Know You: Reputation and Trust in a Two-Person Economic Exchange*. Science, 308, 78-83.
66. KNOCH, Daria; NITSCHKE, Michael A.; FISCHBACHER, Urs; EISENEGGER, Christoph; PASCUAL-LEONE, Alvaro & FEHR, Ernst (2008). *Studying the Neurobiology of Social Interaction with Transcranial Direct Current Stimulation—The Example of Punishing Unfairness*. Cerebral Cortex, (18), 1987-1990.
67. KOPYTOFF, Igor (1991). *La biografía cultural de las cosas: la mercantilización como proceso*. En Arjun Appadurai (Ed.). *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*. (89-122). México D.F., México: Editorial Grijalbo.
68. KORSTANJE, Maximiliano (2011). *Reciprocity, hospitality and tourism: An examination of Marshal Sahlins's contributions*. European Journal of Tourism, Hospitality and Recreation, 2(2), 89-103.
69. KUHN, T. S. (1971). *La estructura de las revoluciones científicas*. México D.F., México: Fondo de Cultura Económica.

70. LAIDLAW, James (2000). *A Free Gift Makes No Friends*. The Journal of the Royal Anthropological Institute, 6(4), 617-634.
71. LAIDLAW, James (2017). *An axial essay*. En Sanchez et al. *'The Indian Gift': A critical debate*. *History and Anthropology*, 28(5), (568-571).
72. LARSEN, C. S. (Ed.). (2010). *A companion to biological anthropology* (Vol. 20). Malden, EE. UU.: John Wiley & Sons.
73. LÉVI-STRAUSS, Claude (1944). *Reciprocity and Hierarchy*. *American Anthropologist*. 46, pp. 266-268.
74. LÉVI-STRAUSS, Claude (1969). *Las estructuras elementales de parentesco*, Buenos Aires, Argentina: Paidós.
75. LEVITT, S. D. & LIST, J. A. (2007). *What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world?* *Journal of Economic perspectives*, 21(2), 153-174.
76. MA, Qingguo; MENG, Liang & SHEN, Qiang (2015). *You Have My Word: Reciprocity Expectations Modulates Feedback-Related Negativity in the Trust Game*. *PLoS ONE* 10(2): e0119129.
77. MALINOWSKI, Bronislaw (1986). *Los argonautas del Pacífico Occidental*. Barcelona, España: Planeta-Agostini.
78. MALMENDIER, Ulrike; TE VELDE, Vera L. & WEBER, Roberto A. (2014). *Rethinking Reciprocity*, *Annu. Rev. Econ.*, (6), 849-74.
79. MANCILLA, María A. (2008). *Espectador Imparcial y Desarrollo Moral en la ética de Adam Smith*. Pamplona, España: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra.
80. MATSUGASAKI, Keisuke; TSUKAMOTO Wakana & OHTSUBO Yohsuke (2015). *Two Failed Replications of the Watching Eyes Effect*. *Letters on Evolutionary Behavioral Science*, 6(2), 17-20.
81. MAUSS, Marcel (1979). *Sociología y Antropología*. Madrid, España: Editorial Tecnos.
82. MCKELL Carter, R.; BOWLING, Daniel L.; REECK, Crystal & HUETTEL, Scott A. (2012). *A Distinct Role of the Temporal-Parietal Junction in Predicting Socially Guided Decisions*. *Science*, 337, 109-111.
83. MEGGLE, Georg (2002). *On Searle's Collective Intentionality. Some Notes*. En Gunther Grewendorf & Georg Meggle (Eds.). *Speech Acts, Mind, and Social Reality. Discussions with John R. Searle* (Vol. 79). (259-270). Springer Science & Business Media.
84. MENARY, R. (2015). *Mathematical Cognition - A Case of Enculturation*. En T. Metzinger & J. M. Windt (eds). *Open MIND* 25:T. Frankfurt am Main: MIND Group.

85. MEDIN, Douglas; BENNIS, Will & CHANDLER, Michael. (2010) *Culture and the Home-Field Disadvantage*. Perspectives on Psychological Science, 5(6), 708-713.
86. MEDIN, Douglas; ATRAN, Scott; BANG, Megan; BENNIS, Will; HEINE, Steven; HENRICH, Joe; NORENZAYAN, Ara; ROSS, Norber; UNSWORTH, Sara & WAXMAN, Sandra (2011). *Diversity in the Social, Behavioral and Economic Sciences*. White paper. Recuperado de [http://groups.psych.northwestern.edu/waxman/documents/Diversity\\_in\\_SBE.pdf](http://groups.psych.northwestern.edu/waxman/documents/Diversity_in_SBE.pdf).
87. MERTON, Robert K. (1957) *Social Theory and Social Structure. Revised and enlarged edition*. Illinois, EE. UU.: The Free Press Glencoe.
88. MODY, Perveez (2011). *Opposing the motion*. En VENKATESAN et al. *The anthropological fixation with reciprocity leaves no room for love: 2009 meeting of the Group for Debates in Anthropological Theory*. Critique of Anthropology, 31(3), (234-238).
89. MOLENBERGHS, P.; CUNNINGTON, R. & MATTINGLEY, J. B. (2009). *Is the mirror neuron system involved in imitation? A short review and meta-analysis*. Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 33(7), 975-980.
90. MOLENBERGHS, P.; HAYWARD, L.; MATTINGLEY, J. B. & CUNNINGTON, R. (2012). *Activation patterns during action observation are modulated by context in mirror system areas*. Neuroimage, 59(1), 608-615.
91. MONTES DE CASTILLO, Ángel (1989). *Simbolismo y poder, un estudio antropológico sobre Compadrazgo y Priestazgo en una comunidad andina*. Barcelona, España: Editorial Anthropos.
92. MOURAL, Josef (2002). *Searle's Theory of Institutional Facts: A Program of Critical Revision*. En Gunther Grewendorf & Georg Meggle (Eds.). *Speech Acts, Mind, and Social Reality. Discussions with John R. Searle (Vol. 79)*. (271-286). Springer Science & Business Media.
93. NAROTZKY, Susana & MORENO, Paz (2002). *Reciprocity's dark side. Negative reciprocity, morality and social reproduction*. Anthropological Theory, 2(3), 281–305.
94. NAROTZKY, Susana (2007). *The Project in the Model. Reciprocity, Social Capital, and the Politics of Ethnographic Realism*. Current Anthropology, 48(3), 403-424.
95. NATERER, Andrej (2017). *Reciprocity and social responsibility: a case study of Dobrovnik*. The 12th IRDO International Scientific Conference Social Responsibility and Current Challenges 2017: Value added as Business Information from the View of Social Responsibility.
96. NOWAK, M. A., & SIGMUND, K. (2005). *Evolution of indirect reciprocity*. Nature, 437, 1291-1298.
97. OFFER, Shira (2012). *The burden of reciprocity: Processes of exclusion and withdrawal from personal networks among low-income families*. Current Sociology, 60(6), 788–805.

98. OHTSUKI, H. & IWASA, Y. (2006). *The leading eight: social norms that can maintain cooperation by indirect reciprocity*. Journal of Theoretical Biology, 239(4), 435-444.
99. PALACIOS-HUERTA, Ignacio (2003). *Professionals Play Minimax*. The Review of Economic Studies, 70(2:1), 395-415.
100. PARRY, Jonathan (1986). *The Gift, the Indian Gift and the 'Indian Gift'*. Man, New Series, 21(3), 453-473.
101. PARRY, Johnathan (2017). *Mauss and King Arthur's round table*. En Sanchez et al. *'The Indian Gift': A critical debate*. History and Anthropology, 28(5), (580-583).
102. PETERSON, N. (2013). *On the persistence of sharing: Personhood, asymmetrical reciprocity, and demand sharing in the Indigenous Australian domestic moral economy*. The Australian Journal of Anthropology, 24(2), 166-176.
103. POVINELLI, Elizabeth (2011). *Opposing the motion*. En VENKATESAN et al. *The anthropological fixation with reciprocity leaves no room for love: 2009 meeting of the Group for Debates in Anthropological Theory*. Critique of Anthropology, 31(3), (221-226).
104. RAND, David & NOWAK, Martin (2013). *Human cooperation*. Trends in Cognitive Sciences, 17(8), 413-125.
105. RAWLS, John (2006a). *Teoría de la Justicia*. México D.F., México: Fondo de Cultura Económica.
106. RAWLS, John (2006b). *Liberalismo Político*. México D.F., México: Fondo de Cultura Económica.
107. RILLING, J. K., SANFEY, A. G., ARONSON, J. A., NYSTROM, L. E. & COHEN, J. D. (2004). *The neural correlates of theory of mind within interpersonal interactions*. Neuroimage, 22(4), 1694-1703.
108. RILLING, J. K., GLENN, A. L., JAIRAM, M. R., PAGNONI, G., GOLDSMITH, D. R., ELFENBEIN, H. A. & LILIENFELD, S. O. (2007). *Neural correlates of social cooperation and non-cooperation as a function of psychopathy*. Biological psychiatry, 61(11), 1260-1271.
109. RILLING, James K.; SANFEY, Alan G. (2011). *The Neuroscience of Social Decision-Making*. Annual Reviews of Psychology, (62), 23-48.
110. ROTH-HANANIA, R., DAVIDOV, M. & ZAHN-WAXLER, C. (2011). *Empathy development from 8 to 16 months: Early signs of concern for others*. Infant Behavior and Development, 34(3), 447-458.
111. SAHLINS, Marshall (1983). *Economía de la Edad de Piedra*. Madrid, España: Akal ediciones.

112. SAHLINS, Marshall (2009). *On the Anthropology of Levi-Strauss*. Blog de la Asociación Americana de Antropología (AAA). Recuperado de <https://blog.americananthro.org/2009/07/07/on-the-anthropology-of-levi-strauss/>
113. SAKAIYA, Shiro; SHIRAITO, Yuki; KATO, Junko; IDE, Hiroko; OKADA, Kensuke; TAKANO, Kouji & KANSAKU, Kenji (2013). *Neural correlate of human reciprocity in social interactions*. *Frontiers in Neuroscience*, 7, Art. 239.
114. SANCHEZ , Andrew; CARRIER , James G.; GREGORY, Christopher; LAIDLAW , James; STRATHERN, Marilyn; YAN , Yunxiang & PARRY, Jonathan (2017). *'The Indian Gift': A critical debate*. *History and Anthropology*, 28(5), 553-583.
115. SANCHEZ, Andrew (2017). *The novelty of the gift: A British anthropologist & the trends of ethnography*. En Sanchez et al. *'The Indian Gift': A critical debate. History and Anthropology*, 28(5), (553-559).
116. SANDEL, Michael J. (1994). *Political Liberalism*. Comentario del libro *Political Liberalism*, de John Rawls (1993). *Harvard Law Review*, 107, 1765-1794.
117. DE SAUSSURE, Ferdinand (1945). *Curso de Lingüística General*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Losada.
118. SEARLE, J. R. (1964). *How to derive 'ought' from 'is'*. *The Philosophical Review*, 73(1), 43-58.
119. SEARLE, J. R. (2002). *Speech Acts, Mind, and Social Reality*. En Gunther Grewendorf & Georg Meggle (Eds.). *Speech Acts, Mind, and Social Reality. Discussions with John R. Searle* (Vol. 79). (3-16). Springer Science & Business Media.
120. SEARLE, J. (2010). *Making the social world: The structure of human civilization*. Oxford University Press.
121. SCHAAFSMA, S. M., PFAFF, D. W., SPUNT, R. P. & ADOLPHS, R. (2015). *Deconstructing and reconstructing theory of mind*. *Trends in cognitive sciences*, 19(2), 65-72.
122. SIMPSON, Brent; HARRELL, Ashley; MELAMED, David; HEISERMAN, Nicholas & NEGRAIA, Daniela V. (2018). *The Roots of Reciprocity: Gratitude and Reputation in Generalized Exchange Systems*. *American Sociological Review*, 83(1), 88-110.
123. SINGER, T. (2006). *The neuronal basis and ontogeny of empathy and mind reading: review of literature and implications for future research*. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 30(6), 855-863.
124. SMITH, Adam (1997). *La Teoría de los Sentimientos Morales*. Madrid, España: Alianza Editorial.

125. SMITH, F. G., DEBRUINE, L. M., JONES, B. C., KRUPP, D. B., WELLING, L. L. & CONWAY, C. A. (2009). *Attractiveness qualifies the effect of observation on trusting behavior in an economic game*. *Evolution and Human Behavior*, 30(6), 393-397.
126. SMITH, Vernon (2015). *Adam Smith: Homo Socialis, Yes; Social Preferences, No; Reciprocity Was to Be Explained*. *Review of Behavioral Economics*, (2), 183-193.
127. SOMMERFELD, R. D., KRAMBECK, H. J., SEMMANN, D. & MILINSKI, M. (2007). *Gossip as an alternative for direct observation in games of indirect reciprocity*. *Proceedings of the national academy of sciences*, 104(44), 17435-17440.
128. STEVENS, Douglas (2011). *Rediscovering Adam Smith. How The Theory of Moral Sentiments can explain emerging evidence in experimental economics*. Working Papers Series 2011, Adam Smith Research Foundation, (4), 2-17.
129. STRATHERN, Marilyn (2017). *Interests*. En Sanchez et al. *'The Indian Gift': A critical debate*. *History and Anthropology*, 28(5), (571-575).
130. SULLIVAN, Sian & HANNIS, Mike (2016). *Relationality, reciprocity and flourishing in an African landscape: Perspectives on agency amongst ||Khaos-a Dama, !Narenin and ||Ubun elders in west Namibia*. *Future Pasts Working Papers*, (2).
131. TABIBNIA, G., SATPUTE, A. B. & LIEBERMAN, M. D. (2008). *The sunny side of fairness: preference for fairness activates reward circuitry (and disregarding unfairness activates self-control circuitry)*. *Psychological Science*, 19(4), 339-347.
132. TELZER, Eva H.; ICHIEN, Nicolas & QU, Yang (2015). *The ties that bind: Group membership shapes the neural correlates of in-group favoritism*. *Neuroimage*, (115), 42-51.
133. THAGARD, Paul (2009). *Why Cognitive Science Needs Philosophy and Vice Versa*. *Topics in Cognitive Science* (1), 237-254.
134. THUDEROZ , Christian (2017). *Why Do We Respond to a Concession with Another Concession? Reciprocity and Compromise*. *Negotiation Journal*, 33(1), 71-83.
135. TOMASELLO, M., & RAKOCZY, H. (2003). *What makes human cognition unique? From individual to shared to collective intentionality*. *Mind & Language*, 18(2), 121-147.
136. TOMASELLO, M., & VAISH, A. (2013). *Origins of human cooperation and morality*. *Annual review of psychology*, (64), 231-255.
137. TORSELLO, David (2014). *Corruption as social exchange: the view from anthropology. Anti-Corruption Policies Revisited*. Work Package: WP1. Social, legal, anthropological and political approaches to theory of corruption.
138. TOVAR, José (2008). *Leyes de Naturaleza y Cumplimiento del Pacto en Hobbes*. *Praxis Filosófica Nueva serie*, (27), 89-101.

139. TUOMELA, Raimo (2002). *Searle, Collective Intentionality, and Social Institutions*. En Gunther Grewendorf & Georg Meggle (Eds.). *Speech Acts, Mind, and Social Reality. Discussions with John R. Searle (Vol. 79)*. (293-307). Springer Science & Business Media.
140. TRAUTMANN, Thomas R. (2017). *The gift in India*. *Hau: Journal of Ethnographic Theory*, 7(2), 485–496.
141. ULRIK KRAGH, Simon (2012). *The anthropology of nepotism: Social distance and reciprocity in organizations in developing countries*. *International Journal of Cross Cultural Management*, 12(2), 247–265.
142. VALCARCE, Andrea (2010). *El utilitarismo y la teoría moral de Adam Smith*. *Revista Empresa y Humanismo*, 13(1), 269-296.
143. VENKATESAN, Soumhya; EDWARDS, Jeanette; WILLERSLEV, Rane; POVINELLI, Elizabeth & MODY, Perveez (2011). *The anthropological fixation with reciprocity leaves no room for love: 2009 meeting of the Group for Debates in Anthropological Theory*. *Critique of Anthropology*, 31(3), 210–250.
144. WATANABE, Takamitsu; TAKEZAWA, Masanori; NAKAWAKE, Yo; KUNIMATSU, Akira; YAMASUE, Hidenori; NAKAMURA, Mitsuhiro; MIYASHITA, Yasushi & MASUDAF, Naoki (2014). *Two distinct neural mechanisms underlying indirect reciprocity*. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS)*, 18(111:11), 3990-3995.
145. WEINER, A. B. (1980). *Reproduction: a replacement for reciprocity*. *American Ethnologist*, 7(1), 71-85.
146. WEINER, A. B. (1985). *Inalienable wealth*. *American ethnologist*, 12(2), 210-227.
147. WICKER, Bruno; KEYSERS, Christian; PLAILLY, Jane; ROYET, Jean-Pierre; GALLESE, Vittorio & RIZZOLATTI, Giacomo (2003). *Both of Us Disgusted in My Insula: The Common Neural Basis of Seeing and Feeling Disgust*. *Neuron*, 40, 655–664.
148. WILLERSLEV, Rane (2011). *Proposing the motion*. En VENKATESAN et al. *The anthropological fixation with reciprocity leaves no room for love: 2009 meeting of the Group for Debates in Anthropological Theory*. *Critique of Anthropology*, 31(3), (226-233).
149. WIMMER, H., & PERNER, J. (1983). *Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception*. *Cognition*, 13(1), 103-128.
150. YAN , Yunxiang (2017). *The Disenchantment of the gift*. En Sanchez et al. *'The Indian Gift': A critical debate. History and Anthropology*, 28(5), (576-580).