**JUEGOS DEL ULTIMÁTUM Y DEL DICTADOR**

(Versión Hauser, Marc D., *La mente moral*)

Para examinar cómo la gente asigna los recursos, los economistas diseñan sencillos juegos concebidos para reflejar algún aspecto de la realidad. Tradicionalmente, los economistas parten del supuesto de que la gente se mueve por el interés propio y hará todo lo que pueda para maximizar sus ganancias. Dos de los juegos mejor estudiados son el del dictador y el del ultimátum, que suelen jugarse entre dos individuos cada uno de los cuales carece por completo de información sobre el historial, la identidad.y la reputación del otro. La otra característica importante es que ambos juegos eliminan la posibilidad de negociación. Cada juego se organiza de tal modo que un individuo desempeña el papel de proponente y el otro le da la réplica.

Ambos jugadores conocen las reglas del juego, y también el bote inicial de dinero. En el juego del dictador, el proponente empieza con diez dólares y tiene la opción de darle al que responde una parte de los diez dólares o nada en absoluto. Una vez que el proponente anuncia su oferta, el juego termina; el que responde no tiene posibilidad de negociar. El juego del ultimátum empieza de la misma manera, con el proponente ofreciendo una parte de los diez dólares o nada en absoluto. A continuación, el que responde acepta o rechaza la oferta del otro. Si acepta la oferta, se queda con la cantidad ofrecida y el proponente con el resto. Si el que responde rechaza la oferta, ambos jugadores se van con las manos vacías.

Si, tal como suelen dar por sentado los economistas, los proponentes son maximizadores racionales de dinero *-homo economicus-,* en ambos juegos harán la menor oferta posible. La lógica de ello debería ser evidente para cualquiera que pensara desde la posición del proponente: los que responden no tienen ninguna opción en el juego del dictador; pero en el juego del ultimátum deberían aceptar cualquier cantidad que se les ofrezca. Sin embargo, cuando este juego se practica en nuestras sociedades industriales, los resultados de ambos juegos indican algo muy diferente. En el juego del dictador no tiene coste alguno ofrecer la cantidad más baja posible, porque el que responde ha de aceptar cualquier cosa que se le ofrezca. Muchos proponentes siguen esta lógica y ofrecen cero patatero. Otros, no obstante, juegan siguiendo una regla aparentemente irracional y ofrecen la mitad de lo que hay en el bote.

El juego del ultimátum es diferente, porque el que responde puede rechazar la oferta -como represalia o por despecho- dejando a ambos jugadores sin un céntimo. Pero ¿por qué el que responde habría de hacer eso? Un maximizador racional de dinero debería ofrecer una pequeña cantidad, digamos un dólar, del bote inicial de 10. Los que responden deberían aceptar la oferta, puesto que algo es mejor que nada. Pero aquí, también, los proponentes ofrecen en torno a los cinco dólares y los que responden rechazan ofertas inferiores a dos dólares. En ambos juegos, por consiguiente, los jugadores parecen actuar irracionalmente. Nadie les ha dicho que actúen equitativamente y que dividan la tarta en dos en el juego del dictador. Nadie les ha dicho que sean tontos y rechacen dos dólares en el juego del ultimátum. Dado que los que participan en dichos juegos no padecen lesiones cerebrales con un déficit en la función de toma de decisiones, ¿por qué son tan irracionales?, ¿qué se ha hecho de nuestro jugador racional, preocupado por el propio interés y ávido de dinero?

La explicación estándar de estos resultados es que, si bien podemos haber evolucionado como *homo economicus,* también hemos nacido con un profundo sentido de la equidad. En el juego del ultimátum, a los proponentes se les da dinero sin coste alguno (una bicoca). Los que responden rechazando las ofertas pueden ser\_tontos en cuanto que se pierden algo de dinero sin coste alguno, pero su rechazo indica algo muy interesante. A los ojos del receptor, y en el calculador mental responsable de las emociones, algunas ofertas son lisa y llanamente injustas. Al fin y al cabo, un experimentador simplemente le dio al proponente algo de dinero. Lo equitativo es algo que se aproxima a la mitad del bote inicial. Así parece ser al menos cuando el juego es practicado por adultos jóvenes en países industrializados.

**CAPUCHINOS CABREADOS**

Brosnan y De Waal diseñaron un juego sobre desigualdades en chimpancés y capuchinos, aprovechando sus preferencias alimenticias. Ambas especies prefieren las uvas a muchos otros alimentos, incluidos el pepino y el apio. Los individuos aprendieron primero a intercambiar piezas sin valor por alimentos: una piedrecilla para los capuchinos y un trozo de tubo para los chimpancés. A continuación, un experimentador probó a cada sujeto en cuatro situaciones diferentes, en tres de las cuales intervenía una pareja de individuos y en la cuarta un animal solo.

En la primera situación social, los intercambios eran equitativos, recibiendo cada individuo un pepino a cambio de una pieza.

La segunda situación social establecía una desigualdad: el experimentador le entregaba a un individuo una valiosa uva a cambio de una pieza, pero le pasaba al otro jugador un pepino a cambio de una pieza como la otra.

En la tercera situación se acentuaba la desigualdad. El experimentador le entregaba a un individuo un obsequio: una uva sin ninguna pieza a cambio; el otro jugador, en cambio, recibía un pepino por una pieza. Se castigaba de algún modo el esfuerzo. (Y si los chimpancés y los capuchinos tienen en cuenta el esfuerzo o las inversiones para calcular lo que es equitativo, se refuerza la desigualdad cuando un individuo recibe una recompensa muy valiosa sin pagar precio alguno, mientras que el otro recibe peor recompensa con esfuerzo).

 Finalmente, en la situación cuarta, el experimentador exigía a un individuo que entregara una pieza a cambio de un pepino, mientras tenía delante de los ojos un valioso pero inalcanzable grano de uva.

En conjunto, ambas especies eran menos proclives a efectuar un intercambio o aceptar la recompensa cuando su compañero obtenía el mejor premio con la misma o ninguna inversión. Sin embargo, en ningún caso los individuos que obtenían el mejor trato lo compartían con su poco afortunado compañero. Uno podría haber esperado que los afortunados ganadores de la uva igualaran la situación compartiéndola con sus compañeros. No ocurre, en este caso.

 Pero sí se modula el grado de rechazo. Es decir, la tolerancia. Entre los chimpancés, los rechazos eran más probables cuando ambos jugadores procedían de un grupo recientemente formado, que cuando venían de un grupo social duradero y estable; esto sugiere que la historia desempeña un papel clave en la tolerancia. Si mi mejor amigo me quita algo, podría enfadarme, pero no querría que la relación se rompiera. Por consiguiente, toleraré la injusticia al menos por un tiempo. Si alguien que apenas conozco me quita algo, no hay razón alguna para tolerar la injusticia, a no ser que piense que la relación puede tener algún futuro.

Los chimpancés parecen mostrar un sentido de la tolerancia parecido, aunque es importante recordar que los rechazos de un individuo no tienen ningún efecto sobre su compañero. En un llamativo contraste con el juego del ultimátum, donde una oferta rechazada hace que el donante se vaya a casa con las manos vacías, un pepino rechazado significa simplemente que el que lo rechaza se queda sin pepino. Su compañero logra en todo caso comerse la uva, quizá disfrutando todavía más de ella por el hecho de que su compañero haya despreciado la única recompensa disponible. No piensan en las consecuencias que puede tener ese rechazo en su interacción con el otro. Cuando los chimpancés y los capuchinos se muestran agresivos con el experimentador, es porque esperaban una cosa y obtienen otra distinta. Aun así, ese rechazo puede representar una respuesta a la injusticia o a un incumplimiento de las expectativas.

Brosnan y De Waal concluyen que ambas especies reconocen cuándo ha habido una desigualdad en el intercambio. Sostienen además que aunque la psicología subyacente a este sentido de la desigualdad puede no ser idéntica a lo que los humanos experimentan en situaciones comparables, esto constituye un punto de partida para observar a los precursores evolutivos de nuestro sentido de la equidad.

 **DILEMA DEL PRISIONERO**

(Versión de SINGER, P (1995): *Ética para vivir mejor*)

Usted y otro prisionero languidecen en celdas separadas del cuartel de policía de Ruritania. La policía intenta que ambos confiesen haber conspirado contra el Estado. Un interrogador entra en su celda, le sirve un vaso de vino ruritano, le ofrece un cigarrillo y, con tono fingidamente amistoso, le ofrece un trato.

-¡Confiesa tu crimen! ‑dice‑ Y si tu amigo de la otra celda...

Usted protesta diciendo que jamás ha visto al prisionero de la otra celda, pero el interrogador descarta someramente su objeción y prosigue:

‑Pues mucho mejor si no es amigo tuyo, ya que puedes firmar sin problemas esta confesión que nosotros utilizaremos para tenerlo diez años a la sombra. Tu recompensa consistirá en quedar libre. Pero, si eres tan estúpido como para negarte a confesar, y el de la otra celda confiesa, serás tú el que pase diez años en la cárcel, y él será liberado.

Usted reflexiona un rato, y se da cuenta de que carece de suficiente información para decidir, de modo que pregunta:

-¿Qué sucede si confesamos los dos?

‑Entonces, como no necesitamos tu confesión, no quedarás libre. Pero considerando el asunto a la luz de que ambos intentabais colaborar, os caerán sólo ocho años a cada uno.

-¿Y si ninguno de los dos confiesa?

El interrogador frunce el ceño y usted teme que esté a punto de golpearle. Sin embargo, se controla y masculla que, puesto que carecerán de pruebas para condenarles, no podrán retenerles por mucho tiempo. Pero añade:

‑Nosotros no nos rendimos fácilmente. Todavía podemos teneros aquí otros seis meses, interrogándoos, antes de que esos capullos de Amnistía Internacional puedan presionar lo suficiente a nuestro gobierno para haceros salir de aquí. Así que piénsatelo: confiese o no tu compinche, tú saldrás mejor parado confesando que no haciéndolo. Y ahora mismo mi colega le está diciendo lo mismo al otro tipo.

Usted piensa en las palabras del interrogador y se da cuenta de que tiene razón. Haga lo que haga el desconocido de la otra celda, usted saldrá mejor parado si confiesa. Pues si él confiesa, sus opciones son confesar también y recibir ocho años de cárcel, o no confesar y pasar diez años en chirona. Por otra parte, si el otro prisionero no confiesa, sus opciones son confesar y quedar libre, o no confesar y pasar otros seis meses en la celda. Así pues, al parecer debería usted confesar. Pero entonces otro pensamiento cruza su mente. El otro prisionero está exactamente en la misma situación que usted. Si es racional que usted confiese, también es racional que él lo haga. De manera que ambos terminarán con ocho años de cárcel. Mientras que, si ninguno de los dos confiesa, ambos serán liberados en seis meses. ¿Cómo es posible que la elección que parece racional para ambos, individualmente ‑es decir, confesar‑, les deje en una situación peor de la que sufrirán si ambos deciden no confesar?