

[Artículo empírico]

[10.22402/j.rdipecs.unam.e.8.2.2022.478](https://doi.org/10.22402/j.rdipecs.unam.e.8.2.2022.478)[e822022478](https://doi.org/10.22402/j.rdipecs.unam.e.8.2.2022.478)

COMPARTIR POR ALTRUISMO O EQUIDAD: PROSOCIALIDAD SEGÚN EL NIVEL SOCIOECONÓMICO

Paola Eunice Díaz Rivera, Gustavo Andrés Zaragoza Romero y Rolando Díaz Loving
Universidad Nacional Autónoma de México
México

RESUMEN

La paradoja “Tener menos dar más” consiste en la generosidad de personas con bajos recursos económicos. Sin embargo, sólo se había explorado con estudiantes de clase media alta y con juegos del dictador con puntos. En este estudio realizamos el juego del dictador con dinero con 24 personas, de ocupaciones diversas y de niveles socioeconómicos (NSE) altos y bajos, con el objetivo de observar si la paradoja se mantenía y conocer los motivos que los participantes daban a su conducta. Los resultados muestran que las personas de NSE alto dieron significativamente más en promedio ($M = 18.2$, $DE = 4.06$); sin embargo, las personas de NSE bajo en general tendieron a dar la mitad de su dinero ($M = 10$, $DE = 4.08$) apelando a razones de equidad. Si bien la paradoja “Tener menos dar más” no se observó, se discuten los procesos que llevan a las personas de diferentes recursos económicos a compartir.

Palabras Clave:

Conducta prosocial, altruismo, nivel socioeconómico, juego del dictador, inequidad económica

SHARING FOR ALTRUISM OR EQUITY: PROSOCIALITY ACCORDING TO SOCIOECONOMIC LEVEL

ABSTRACT

The paradox of “Having less giving more” consists of the generosity of people with low economic resources. However, it has only been explored with upper-middle class students and with dictator games with points. In the present study, we conducted the dictator game with money with 24 people of diverse occupations and high and low socioeconomic levels (SEL). The purpose was to observe if the paradox was maintained and the reasons that the participants gave to their behavior. The results show that people of high SEL gave significantly more on average ($M = 18.2$, $SD = 4.06$); however, people of low SEL in general tended to give half of their money ($M = 10$, $SD = 4.08$) appealing to equity reasons. Although the paradox of “Having less giving more” was not observed, the processes that lead people of different economic resources to share are discussed.

Keywords:

prosocial behavior, altruism, socioeconomic level, dictator game, economic inequality

BITÁCORA DEL ARTÍCULO:

| Recibido: 12 de julio de 2022 | Aceptado: 23 de noviembre de 2022 | Publicado en línea: 12 de diciembre de 2022 |

AUTORÍA Y DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

COMPARTIR POR ALTRUISMO O EQUIDAD: PROSOCIALIDAD SEGÚN EL NIVEL SOCIOECONÓMICO

Paola Eunice Díaz Rivera, Gustavo Andrés Zaragoza Romero y Rolando Díaz Loving
Universidad Nacional Autónoma de México
México



Paola Eunice Díaz Rivera
Facultad de Psicología, UNAM
Correo: paolaeunice@comunidad.unam.mx

Licenciada en Psicología y doctora en Psicología Social por la Universidad Nacional Autónoma de México. Técnica Académica de tiempo completo en la Unidad de Investigaciones Psicosociales de la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México y profesora de asignatura en la Universidad Panamericana, campus Ciudad de México.



Gustavo Andrés Zaragoza Romero
FES- Zaragoza, UNAM
Correo: gustavo.zar.rom@gmail.com

Psicólogo por la FES Zaragoza de la UNAM. Actualmente se desempeña como secretario general de la Sociedad de Psicoterapias Cognitivo y Comportamentales de México A.C. Su línea de investigación es sobre las relaciones interpersonales, con especial interés en la influencia cultural sobre el desarrollo de conductas asertivas y no asertivas.

CONTRIBUCIÓN DE LOS AUTORES

Paola Eunice Díaz Rivera diseñó la investigación, realizó el trabajo de campo, el análisis de resultados y la elaboración del manuscrito. | Gustavo Andrés Zaragoza Romero participó en el diseño de la investigación y el trabajo de campo. | Rolando Díaz Loving participó en el diseño de la investigación y el trabajo de campo

AGRADECIMIENTOS

DATOS DE FILIACIÓN DE LOS AUTORES

Paola Eunice Díaz Rivera y Rolando Díaz Loving están adscritos a la Facultad de psicología de la UNAM | Gustavo Andrés Zaragoza Romero se encuentra adscrito a la Facultad de Estudios Superiores Zaragoza.



Copyright: © 2022 Díaz-Rivera, P.E.; Zaragoza-Romero, G.A.; & Díaz-Loving, R.

Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/), por lo que su contenido gráfico y escrito se puede compartir, copiar y redistribuir total o parcialmente sin necesidad de permiso expreso de sus autoras con la única condición de que no se puede usar con fines directamente comerciales y los términos legales de cualquier trabajo derivado deben ser los mismos que se expresan en la presente declaración. La única condición es que se cite la fuente con referencia a la [Revista Digital Internacional de Psicología y Ciencia Social](https://doi.org/10.24018/revista-digital-internacional-de-psicologia-y-ciencia-social) y a sus autoras.

TABLA DE CONTENIDO

MÉTODO	26
Participantes, 26	
Materiales, 26	
PROCEDIMIENTO	26
Escenarios, 26	
Experimentadores, 26	
Panorama general del procedimiento, 26	
Procedimiento detallado, 26	
MEDICIONES	27
ANÁLISIS ESTADÍSTICOS	27
RESULTADOS	27
Ocupaciones de los participantes, 27	
Altruismo según nivel socioeconómico, 28	
Razones para la cantidad donada según NSE, 29	
DISCUSIÓN	29
Limitaciones y líneas futuras, 31	
CONCLUSIONES	32
REFERENCIAS	32

El axioma del egoísmo afirma que los individuos buscan maximizar sus ganancias materiales en sus interacciones y esperan que otros actúen con el mismo principio (Fehr y Schmidt, 1999). El concepto *Homo Economicus* capta la idea de que los seres humanos buscan su propio beneficio, no se vinculan con su medio y toman sus decisiones de manera racional (Guzmán y Osorio, 2007). Sin embargo, la evidencia ha mostrado serias desviaciones de las predicciones de este axioma, exponiendo que la conducta altruista existe.¹ En primer lugar, se ha observado que niños menores de dos años ayudan a otros cuando se les cae un objeto, e incluso en ausencia de recompensas sociales y materiales (Warneken y Tomasello, 2006; Díaz-Rivera, 2012). De igual modo, niños pequeños también comparten con otros recursos valiosos como comida (Brownell et al., 2009) y algunos niños continúan compartiendo aun cuando deben sacrificar comida para ellos (Díaz-Rivera, 2018). En segundo lugar, en experimentos con poblaciones estudiantiles la tendencia a compartir con desconocidos es de 20 a 30%, aun anónimamente (para una revisión extensa véase Kagel y Roth, 1995). En tercer lugar, el altruismo es más diverso fuera del laboratorio. Cuando experimentadores pusieron a prueba el altruismo en 15 sociedades pequeñas (como recolectores, horticultores, pastores nómadas y agricultores) encontraron que en ninguna sociedad la conducta es completamente consistente con el axioma del egoísmo (Henrich et al., 2005). Así, hay evidencia de que dentro y fuera del laboratorio el altruismo ocurre, aun cuando no sea la regla.

Sin embargo, las personas no comparten igual hacia todos. Se ha encontrado que las personas son más altruistas hacia miembros del endogrupo, sobre todo cuando consideran que su reputación mejorará cuando compartan (Mifune et al., 2010). En el mismo sentido, la disponibilidad de recursos económicos también influye la prosocialidad. En juegos del dictador² con personas de diferentes clases sociales, las de clase más baja dieron más de sus puntos que las de clases más altas, lo que se ha denominado la paradoja “Tener menos dar más” (Piff et al., 2010). Así, la paradoja se entiende como la tendencia de las personas de menores recursos a mostrar una mayor prosocialidad.

Una vez que observaron la paradoja “Tener menos dar más” con juegos del dictador, Piff et al. (2010) probaron si podían elicitarla al manipular la autopercepción de clase social de los participantes. Para manipular la sensación de clase baja, los participantes veían la imagen de una escalera donde en la parte superior es-

taban personas muy privilegiadas (con más dinero, más educación y mejores trabajos); después los participantes debían colocarse respecto a ellos en algún escalón de la escalera. Para manipular la sensación de clase alta, los participantes veían en la parte inferior de la escalera la descripción de personas muy poco privilegiadas. Después, los participantes opinaban acerca de cómo la gente de diferentes clases sociales debería gastar su salario. En general se encontró que las que estuvieron en la condición de clase baja consideraron que un mayor índice de los salarios debía destinarse a la caridad. Esto muestra que para las clases más bajas se considera normativa la conducta de compartir.

La paradoja “Tener menos dar más” se explica porque cuando las personas tienen menos recursos económicos disponibles, los lazos sociales se tornan más relevantes para la resolución de problemas. Esto puede conducir a que las personas desarrollen mayores habilidades empáticas y que en general estén más atentas a los otros, en tanto esto es fundamental para su supervivencia (Kraus et al., 2012).

Una de las críticas más importantes a los estudios de Piff et al., 2010 es que utilizaron puntos cuando realizaron el juego del dictador en lugar de dinero real, lo que podría modificar los resultados. Asimismo, la población fue estudiantil y de clase media alta y baja en lugar de población de clase alta y baja, respectivamente. En este estudio buscamos hacer juegos del dictador con personas de diferentes niveles socioeconómicos, con ocupaciones diferentes a la estudiantil y con dinero en lugar de puntos. Debido a que el estudio se efectuó en México, también era de interés saber la influencia de un contexto con alta desigualdad económica, ya que, de acuerdo con el índice de Gini, México tiene mayores niveles de desigualdad económica que Estados Unidos (Banco Mundial, 2020). Así, México ha sido descrito como una nación de contrastes, lo que significa que pocas manos (1% de la población) tienen una parte importante del ingreso del país (17%), mientras que la mitad de la población más desfavorecida tiene el 11.8% (Castañeda, 2016). Esto produce desigualdad de oportunidades (laborales, educativas, de acceso a la justicia y a la seguridad), lo que a su vez impide la movilidad social. Además, estas diferencias continúan acentuándose, porque desde 2006 y hasta 2012 se ha incrementado la cantidad de personas que se encuentran por debajo de la línea de bienestar (Foncerrada-Pascal et al., 2014). Es en este contexto donde resulta de interés comprender la prosocialidad y su relación con el nivel socioeconómico.

De esta manera, el objetivo de esta investigación fue observar si en un contexto fuera de laboratorio, con alta desigualdad económica y con participantes que no

fueran estudiantes, la paradoja “Tener menos dar más” ocurría. Con base en los resultados de Piff et al. (2010) se especuló que las personas de recursos más bajos tenderían a dar más en el juego del dictador.

MÉTODO

Participantes

Participaron 24 personas habitantes de Ciudad de México. Fueron seleccionados por muestreo no probabilístico por juicio del investigador, en zonas de Ciudad de México con niveles socioeconómicos altos y bajos. Una vez que una persona era seleccionada porque se suponía su pertenencia a un nivel socioeconómico (alto o bajo), esto se rectificó mediante la aplicación del Índice de Niveles Socioeconómicos de la Asociación Mexicana de Agencias de Inteligencia de Mercado y Opinión (AMAI) (López-Romo, 2011). Los niveles socioeconómicos de los participantes fueron estadísticamente diferentes [$t(19) = 4.058, p < 0.001$]. Los participantes de NSE alto pertenecieron en promedio al nivel C+ de la AMAI ($M = 171.75, DE = 41.07$) lo que significa que su gasto se localiza en mayor proporción su dinero en educación, entretenimiento, ahorro, comunicación y adquisición de vehículos (López-Romo, 2011). Por su parte, los participantes de NSE bajo pertenecieron al nivel D+ ($M = 90, DE = 51.36$), lo que indica que su gasto se encuentra en mayor proporción en alimentos y bebidas, transporte y cuidado personal.

Materiales

- Bolsas para juego del dictador. Se confeccionaron bolsas negras de tela gruesa con cordones para que la conducta de compartir fuera anónima, en tanto no era posible observar el contenido. El grueso de la tela impedía saber cuánto dinero había en el interior hasta abrirla.
- Dinero. El dinero que se les dio a los participantes siempre fue monedas de 1 peso mexicano, para evitar que la falta de cambio fuera una explicación alternativa en caso de que las personas no dieran dinero.

PROCEDIMIENTO

Escenarios

Se trabajó en tiempos previos a la pandemia de SARS-CoV-2 en Ciudad de México. Para encontrar participantes de alto y bajo nivel socioeconómico, se eligieron diferentes zonas de la ciudad: colonia Polanco (Alcaldía

Miguel Hidalgo), el Parque México (Alcaldía Cuauhtémoc), los alrededores de la estación del tren metropolitano Insurgentes (Alcaldía Cuauhtémoc) y los alrededores del Zócalo capitalino (Alcaldía Cuauhtémoc). De acuerdo con el coeficiente de Gini todas las zonas elegidas tienen el mismo nivel de desigualdad económica (entre 0.4360 y 0.4153) (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [Coneval], 2010).

Experimentadores

Participaron dos experimentadores, una mujer y un hombre, porque se buscó que los participantes siempre interactuaran con alguien de su mismo sexo. En todo momento los experimentadores portaron una credencial visible que los acreditaba como miembros de la Universidad, para disipar dudas de su identidad y propósitos. Por las mismas causas, en la solapa de su ropa llevaban un pin dorado símbolo de la Universidad y su vestimenta fue casual formal.

Panorama general del procedimiento

Los participantes fueron abordados en las calles de la ciudad con el objetivo de que respondieran un cuestionario. Al finalizar, se les daba dinero como recompensa. Con ese dinero se les propuso jugar el juego del dictador. Finalmente se les agradeció su participación.

Procedimiento detallado

1. En las diversas zonas de la ciudad los experimentadores se acercaban a los transeúntes invitándolos a participar. Se evitó a participantes que tuvieran prisa.
2. Una vez que se les abordaba, los experimentadores se presentaban juntos para representar un equipo, siempre diciendo: “Hola mi nombre es... y él (ella) es...”, venimos de la UNAM y estamos realizando un estudio con personas que viven por la zona. ¿Te gustaría participar? ¿Vives por la zona? Una vez que obtenían respuestas afirmativas, los experimentadores les entregaban un cuestionario que contenía preguntas acerca del NSE y algunos datos sociodemográficos (edad, sexo, nivel de estudios y ocupación). Los participantes eran informados de que en el cuestionario no había registro de su nombre y de que sus datos serían tratados de manera confidencial. Luego los experimentadores dejaban a solas a los participantes y regresaban unos minutos después.
3. Cuando recogían el cuestionario, los experimentadores les decían a los participantes: “Gracias por haber participado. Como recompensa te podemos dar estos 20 pesos —mostraban 20 monedas de 1 peso—. Ya son tuyos. Sin embargo, como no tenemos presupues-

to suficiente para todos, otro participante de esta misma zona no alcanzó dinero. ¿Te gustaría compartir algo de tu dinero con el (la) otro(a) participante? El dinero lo repartirás como tú quieras, y sólo tú sabrás la manera en que lo repartiste. Lo que desees dar lo pondrás en esta bolsita —mostraba la bolsa negra de tela— y en un momento vendré a recoger la bolsita para llevársela al otro participante”.

4. El (la) experimentador(a) se retiraba para permitir que la (el) participante tomara la decisión, con el pretexto de que necesitaba ir a recoger otros cuestionarios. Después de un par de minutos el (la) experimentadora regresaba y recogía la bolsa tomándola por la parte de arriba para evitar sentir la cantidad de monedas. De manera oral, los experimentadores preguntaban por qué habían dado esa cantidad, para registrarlos después. Se les agradecía su participación y el (la) experimentado(a) se iba con la bolsa.
5. Siempre que los participantes hacían preguntas respecto a la naturaleza de la investigación y sus implicaciones, los (las) experimentadores(as) explicaban los propósitos del estudio y sus hipótesis.

MEDICIONES

Nivel socioeconómico, medido con el Índice de Niveles Socioeconómicos desarrollado por el AMAI (López-Romo, 2012). Este instrumento, denominado como la regla 8 x 7, está conformado por ocho reactivos que clasifica en siete niveles socioeconómicos que describen el nivel de bienestar de un hogar determinando qué tan satisfechas están sus necesidades. Los reactivos exploran la cantidad de cuartos en el hogar, la existencia de regadera funcional, la cantidad de cuartos de baño, cantidad de focos, tipo de piso de la casa, cantidad de automóviles, existencia de estufa y el nivel de estudios de la persona que aporta mayor ingreso al hogar. Para generar una suma ponderada, donde es posible obtener cero y el valor máximo posible es de 283, cada respuesta tiene diferentes valores. Las preguntas que se consideran más importantes son la cantidad de coches, de sanitarios funcionales y el nivel de estudios del proveedor principal, por lo que se ponderan con mayor valor. Esta medida está diseñada para poblaciones mayores a 50,000 habitantes (sólo población urbana), por lo que resulta adecuada para la Ciudad de México. El Índice de Niveles Socioeconómicos prueba su validez mediante la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares hecha por el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (AMAI, 2018), donde se muestra que el instrumento está asociado de manera positiva con el ingreso.

Altruismo, medido con el juego del dictador, que es el paradigma clásico para estudiar el altruismo. El planteamiento del juego es: 1) hay dos jugadores; 2) uno de ellos recibe dinero por parte de los experimentadores; 3) la (el) participante que tiene el dinero decide si quiere compartir lo con el otro; por lo común no conoce ninguna característica del otro jugador ni pueden verse entre sí, y 4) la (el) participante que recibe el dinero no puede rechazar la oferta, lo que le da el nombre al juego “dictador”, porque el poseedor del dinero toma una decisión que es incuestionable. El objetivo es observar con qué facilidad las personas se desprenden de algo que les es propio y valioso (Guala y Mittone, 2010).

ANÁLISIS ESTADÍSTICOS

Para seleccionar la aproximación estadística adecuada era de importancia determinar el tipo de distribución de la cantidad de dinero donado. Así, se hicieron pruebas de normalidad a la cantidad de dinero que dieron en el juego del dictador. Para determinar la adecuación del tamaño muestral se procedió a calcular el poder estadístico. Para contrastar la cantidad de dinero donado se procedió a efectuar una prueba t de Student para muestras independientes y una prueba U Mann-Whitney porque los datos mostraron desviaciones de la normalidad. Por último, se hizo un análisis cualitativo de las razones que los participantes dieron a su comportamiento. Para todos los análisis se utilizó la versión 2.3.18.0 del programa Jamovi (The Jamovi Project, 2021) y el manejo de datos perdidos fue Pairwise (excluir casos según análisis) para maximizar la cantidad de información reunida.

RESULTADOS

Ocupaciones de los participantes

En la tabla 1 se muestran las características de los participantes. Debido a que una de las críticas metodológicas a estudios previos fue que los participantes eran sólo estudiantes universitarios, fue importante rectificar que los participantes se dedicaban a ocupaciones diversas. Como se puede observar, sólo se tuvo la participación de un estudiante, mientras que los demás tenían otros trabajos. En cuanto a las demás características, se observa que los niveles educativos más altos son más frecuentes en los niveles socioeconómicos altos, porque el nivel educativo alto suele estar asociado con un mejor ingreso (López-Romo, 2012).

Tabla 1.
Descripción de las ocupaciones de los participantes.

NIVEL SOCIOECONÓMICO	OCUPACIÓN	%	SEXO	%	NIVEL DE ESTUDIOS	%
Alto	Abogada	8.3	Mujer	50	Preparatoria	16.7
	Artista	8.3	Hombre	50	Licenciatura	75.0
	Capturista de datos	8.3			Posgrado	8.3
	Chef repostero	8.3				
	Desempleada	8.3				
	Empleado	16.7				
	Estudiante	8.3				
	Mercadotecnia	8.3				
	No contestó	25.0				
	Total	100.0				
Bajo	Barrendera(o)	16.6	Mujer	33.3	Sin estudios	8.3
	Comerciante	16.6	Hombre	66.7	Primaria	16.7
	Obrero	8.3			Secundaria	41.7
	Persona en situación de calle	8.3			Preparatoria	8.3
	Profesor	8.3			Licenciatura	16.7
	Soldador	8.3			No contestó	8.3
	Trabajador	8.3				
	Vendedora ambulante	8.3				
	Vendedora de dulces	8.3				
	No contestó	8.3				
Total	100.0					

Altruismo según nivel socioeconómico

Se hizo una prueba Shapiro-Wilk a la cantidad de dinero dada en el juego del dictador para contrastar normalidad. La prueba mostró una pronunciada desviación de la normalidad ($W = 0.755$, $p < 0.001$). La exploración visual del histograma y el gráfico Q-Q con tendencia confirmó el resultado de la prueba. Con base en este resultado, se calculó también la U de Mann-Whitney para tener una prueba no paramétrica que utilizara a la mediana y al rango intercuartílico en lugar de la media para resumir la cantidad de dinero compartido. Al final se calculó el Factor de Bayes.

En la tabla 2 se indica que hay diferencias estadísticamente significativas en la cantidad de dinero propor-

cionado por las personas según su NSE, de acuerdo con la prueba t de Student para muestras independientes y la prueba U de Mann-Whitney. La dirección de las diferencias fue contraria a la esperada (tabla 3), dando más dinero las personas de NSE alto que las de NSE bajo. La d de Cohen mostró un tamaño del efecto grande según el mismo Cohen (1992), y moderado según estimaciones más conservadoras (Ferguson, 2016); de igual modo el tamaño del efecto de la correlación biserial mostró ser grande (Coolican, 2009). Se calculó el poder estadístico para la prueba t de Student, mostrando valores altos (0.986). Por lo que, considerando la muestra del estudio y el tamaño del efecto observado, la probabilidad de cometer el error tipo dos es muy baja y el tamaño muestral adecuado. Por

último, el factor de Bayes confirmó los resultados mostrados antes, indicando que la evidencia para aceptar la hipótesis alternativa es muy fuerte (Kelter, 2020).

Tabla 2.

Pruebas estadísticas para comparar la cantidad de dinero donado según nivel socioeconómico.

ESTADÍSTICO	±%	GL	P	DIFERENCIA MEDIAS	DIFERENCIA EE	IC 95%	TAMAÑO DEL EFECTO	IC 95%
t de Student	4.36	22.0	<.001	7.25	1.66	(3.80, 10.7)	d de Cohen	1.78 (0.673, 2.85)
Bayes factor ₁₀	94.7	1.64e-7						
U de Mann-Whitney	21.5		0.002	10.00		(2.00, 10.0)	Correlación biserial	0.701

IC representa el Intervalo de Confianza al 95%. La prueba t de Student cumplió con el supuesto de homogeneidad de varianza $F(1,22) = 0.0281$, $p = 0.868$. EE representa el error estándar de la media.

Tabla 3.

Descriptivos de cantidad donada según NSE.

GRUPO	N	MEDIA	MEDIANA	DE	EE	RIC
NSE alto	12	18.2	20	4.06	1.17	1
NSE bajo	12	10.0	10	4.08	1.18	0

EE = Error estándar de la media. RIC = Rango intercuartílico.

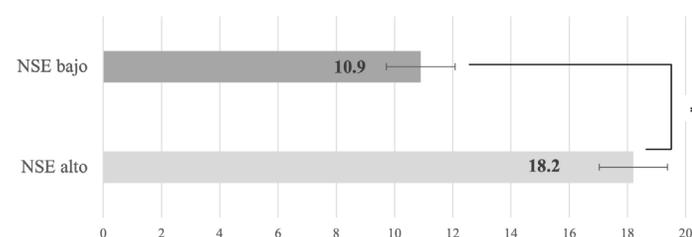


Figura 1.

Cantidad de dinero otorgado según NSE (+/- 1 EE).

Nota 1. Las barras representan las medias mientras que las barras de error simbolizan el error estándar de la media. Nota 2. Las diferencias fueron estadísticamente significativas ($p < 0.001$). Nota 3. La cantidad máxima de dinero que podían dar fueron 20 pesos.

Razones para la cantidad donada según NSE

En la tabla 4 se indican las razones que dieron los participantes para explicar la cantidad de dinero que donaron. En general, se observa que las personas de NSE alto tienen razones más variadas. Por un lado, se encontraron las razones altruistas (41.5% de las respuestas) que engloban: 1) describir que la generosidad es un rasgo de personalidad en ellos ("yo siempre doy el cien"); 2) desear que alguien más se beneficie, y 3) experimentar gozo al ayudar. El principio de equidad

se hizo más evidente en las personas de NSE bajo, con casi la mitad (49.9%), en comparación con 16.6% en los participantes de NSE alto. Destaca que en el NSE

alto se mostró una categoría que expresa una norma que establece compartir, expresada como "el dinero debe circular". En ambos NSE se evidenció una categoría que establecía compartir menos por necesidad propia, pero mientras en el NSE alto se debía a la necesidad de tener dinero en monedas, en NSE bajo se establecía una razón de necesidad constante ("soy pobre").

DISCUSIÓN

Este estudio responde a la necesidad de explorar si la paradoja "Tener menos dar más" se presenta fuera del laboratorio, con población no estudiantil, con juegos del dictador con dinero y en un contexto con alta desigualdad económica. Para lo anterior se efectuaron juegos del dictador con personas de NSE altos y bajos. Destaca que, en contraste con estudios previos, en este estudio el NSE alto y bajo se definió como abundancia y escasez de recursos y no con clase media alta y baja (Piff et al., 2010). Si bien los seres humanos muestran diversas acciones prosociales (como cooperación, ayuda instrumental, aversión a la inequidad), la conducta de compartir de manera altruista es interesante porque es costosa para quien la ejerce (Gurven, 2004) y hacerla cuando las personas tienen pocos recursos económicos ha sido muy destacado. Los resultados muestran que la paradoja "Tener menos dar más" no se observó, ya que las personas de NSE alto tendieron a dar más dinero que las de NSE bajo.

Sin embargo, esto no debe llevar a suponer que las personas de bajo NSE fueron egoístas. Por lo contrario, la tendencia más común fue a compartir la mitad del dinero, lo que muestra un entendido diferente de cómo funciona el mundo y lo que merecen los demás. Las jus-

Tabla 4.
Razones para la cantidad donada según NSE

NSE	RAZONES	%	% POR CATEGORÍA
Alto	No contestó	8.3	8.3
	1. Principio de altruismo personal		16.6
	Yo siempre doy el cien	8.3	
	Es importante ayudar a los demás	8.3	
	2. Gozo al ayudar		8.3
	Me gusta ayudar	8.3	
	3. Beneficiar a otros		16.6
	Para que alguien más lo disfrute	8.3	
	Para invertirlo en esta encuesta	8.3	
	4. Necesidad propia		8.3
	Me faltaba un peso para el camión [transporte colectivo]	8.3	
	5. Principio de equidad		16.6
	Era justo, 50/50	8.3	
	Porque me basé en el principio de reciprocidad	8.3	
	6. Cantidad insignificante		8.3
	Porque fue gratis	8.3	
	7. Principio "dejar fluir el dinero"		16.6
	No es dinero mío, y además debe circular	8.3	
Porque me latió que fluya el dinero	8.3		
Bajo	No contestó	16.7	8.3
	8. Motivación intrínseca inespecífica		8.3
	Me nació sólo darle esa cantidad	8.3	
	9. Beneficiar a otros		8.3
	Para algo que le sirva	8.3	
	10. Principio de equidad		49.9
	Para que sea parejo	8.3	
	Partes iguales	8.3	
	Por equidad	16.7	
	Porque todos somos iguales	8.3	
	Porque todo tiene que ser a la mitad	8.3	
	11. Necesidad propia		8.3
Porque soy pobre	8.3		
12. Desinterés en el dinero		8.3	
Solo lo ví como un pasatiempo [la encuesta]	8.3		

tificaciones también indican a que las personas de NSE bajo decidían que el otro merecía o necesitaba tanto como ellos el dinero, por lo que dividirlo a mitades era la mejor opción. Esto implica que quizá los participantes se sitúan en un lugar tan importante a ellos mismos como a los demás, lo que revela que tal vez los valores igualitarios rigen su conducta. Este es un mecanismo importante cuando se sobrevive con bajos recursos: no puede darse todo lo que se tiene, pero a la vez compartir es fundamental para establecer relaciones, cooperación y reciprocidad. El comportamiento de las personas de NSE bajo coincide con lo expuesto por la literatura de capital social, la cual establece que cuando se vive con bajos recursos formar redes sociales con otros proporciona solución a las diversas crisis (Forni et al., 2004).

¿Por qué las personas de NSE alto fueron más generosas? Una de las respuestas puede ser la reputación. Sin embargo, debido a que la conducta era anónima es una explicación poco probable (Berman y Silver, 2022). Por otro lado, el monto bajo utilizado en el juego del dictador podría despertar el deseo de ayudar genuinamente. Debido a que no necesitaban el dinero, desprenderse de él podía tener un efecto personal más elevado que conservarlo: los donadores se sentían bien consigo mismos. Por sí misma la ayuda puede mejorar el estado de ánimo de las personas (Isen et al., 1976; Aknin et al., 2013; Moll et al., 2006). En futuros estudios puede evaluarse si, en personas de NSE alto, donar dinero lleva a una mejora en el estado de ánimo, en especial para excluir la explicación alternativa de que se deba a un incremento en la autoestima o disminución de la culpabilidad (McMillen y Austin 1971).

Cuando Piff et al. (2010) discuten la paradoja “Tener menos dar más”, mencionan que las cantidades relativas de donativos (y no las cantidades netas) que dan las personas de NSE alto y bajo son diferentes. Es decir, que si bien las personas de NSE alto suelen donar más dinero (de forma neta las cantidades son mayores), en proporción a su ingreso las personas de NSE bajo donan más. Así, mirar de manera proporcional la conducta de dar dinero implica asumir que una misma moneda no tiene igual significado para personas de diferentes recursos económicos. La conducta de compartir proporcional con el ingreso es tal vez mucho mejor para decidir si se observa la paradoja “Tener menos dar más”; sin embargo, en este estudio se manipuló la cantidad base que recibían los participantes para aminorar esta explicación alternativa. Aun así, no puede ser eliminada la posibilidad de que el dinero tuviera valores diferentes para cada participante, porque el dinero en sí ya tiene un significado previo al experimento. Este significado

previo, que caracteriza al dinero como valioso, es lo que proporciona la validez externa al juego del dictador y a este estudio. Para resolver la problemática que representa el dinero, otros estudios podrían probar con otros estímulos que tienen valores relativos según la necesidad (como la comida o el agua).

La paradoja “Tener menos dar más” se sostiene en que cuando los recursos económicos son escasos, las personas circundantes serán más importantes para sobrevivir. De hecho, en niños pequeños se ha observado que los de nivel socioeconómico más bajo son más sensibles a reforzadores sociales con contenido afectivo en tareas de aprendizaje (Kashinsky y Wiener, 1969), lo que implica que los reforzadores sociales son distintos para cada NSE. Sin embargo, debido a que este estudio mostró que las personas de NSE alto daban más de su dinero que las de NSE bajo, se considera que los fundamentos de la paradoja podrían ser más que los que se ha supuesto. Por un lado, que los reforzadores sociales afectivos sean más relevantes no significa que los reforzadores internos al dar sean distintos. De esta manera, dar podría ser igual de recompensante para ambos NSE, pero lo que se modifica es el nivel de sacrificio que se está dispuesto a asumir. Dicho sacrificio sí puede estar relacionado con la necesidad (bajos recursos económicos) y los niveles de cercanía con otras personas, en tanto puede ser más apropiado ayudar con altos niveles de sacrificio a los que estamos seguros de que podrán devolverlo en otro momento (Díaz-Rivera, 2014).

Limitaciones y líneas futuras

En este estudio se utilizó dinero, en contraste con el juego del dictador planteado antes para explorar la paradoja “Tener menos dar más”, donde se usaron puntos (Piff et al., 2010). El uso de dinero en lugar de puntos ocasionó que las decisiones de los participantes tuvieran consecuencias reales. Sin embargo, la cantidad utilizada pudo ser muy baja para las personas de NSE alto, lo que pudo ocasionar que la cantidad fuera poco reforzante, así que desprenderse de ella implicaría un grado de sacrificio muy bajo. Otros estudios podrían probar variaciones en los estímulos y las cantidades proporcionadas.

Una limitación de este estudio es que el NSE se midió con el instrumento del AMAI (López-Romo, 2012), el cual mide el nivel de bienestar de un hogar. Así, si el nivel de ingreso de algunos de los integrantes se modifica, lo que no se reflejará de inmediato en el hogar (López-Romo, 2012). Esto es importante por dos razones: 1) las personas pudieron experimentar recientemente algún cambio en su ingreso que la regla del AMAI no podría detectar, y 2) las personas pueden experimentar

una mayor sensación de bienestar económico sin que esto necesariamente se refleje en su hogar. Así, se considera que estudios siguientes pueden medir de modo subjetivo la cantidad de dinero disponible que perciben las personas que tienen en relación con ellos mismos en otros momentos, respecto a sus deseos, a sus necesidades y respecto a otras personas. El último punto reflejaría los niveles de inequidad percibidos, los cuales se sabe que son elevados, pero no necesariamente son percibidos así por las personas. Por último, las variaciones de NSE pueden ampliarse. Debido a que en este estudio se buscaba explorar si la paradoja “Tener menos dar más” se presentaba, se escogieron participantes de NSE altos y bajos, pero no se exploraron las clases medias.

Este artículo muestra de modo puntual que la paradoja “Tener menos dar más” no siempre se presenta, pero que el nivel socioeconómico sí tiene un efecto en la conducta prosocial de las personas. Futuros estudios podrían caracterizar al receptor, porque en la vida cotidiana muchas de las veces vemos y conocemos a las personas con quienes compartimos. Si las personas reservan su altruismo para determinadas personas según su NSE es la siguiente pregunta de interés. Por ejemplo, en términos del endogrupo y el exogrupo, se puede explorar si las personas de NSE alto están más dispuestas a compartir con alguien como ellos o con alguien que tiene necesidad. En ese sentido, el dilema sería si comparten con su propio grupo o con alguien que está en clara desventaja. Los receptores pueden influenciar la conducta prosocial; por ejemplo, en general se muestra un fuerte sesgo endogrupal (Mifune et al., 2010). Sin embargo, la cooperación es menor hacia personas de NSE bajo y cuando dos personas de bajos ingresos interactúan la cooperación entre ellas se torna aún más baja (Schaub et al., 2020). Este hallazgo contradice la evidencia de que las personas ayudan a otros para recobrar el sentido de poder sobre la situación cuando se sienten impotentes (Jin y Riu, 2021). La forma en que estas dos variables (impotencia sobre la situación y NSE) interactúan deberá ser dilucidada. Así, los siguientes pasos serían hacer experimentos donde se manipulen las características del receptor(a), describiéndolo(a) como alguien con bajo o alto NSE, además de manipular el poder percibido. Asimismo, modificar la posibilidad de aumentar o no la reputación daría más información acerca de las motivaciones ulteriores de los participantes, para dilucidar si se trata de motivaciones intrínsecas o extrínsecas.

CONCLUSIONES

En general se observó que las personas con un NSE alto dieron más dinero que las de NSE bajo; esto puede ser consecuencia de que hay procesos diferentes involucrados en la prosocialidad de las personas de NSE alto y bajo. En general, las personas de NSE alto donaron completamente su dinero con el objetivo de beneficiar a otros. En contraste, la tendencia más común de las personas de NSE bajo fue compartir la mitad del dinero y justificarlo con el principio de la equidad, lo que evidencia una relación del NSE con la prosocialidad, pero no regido por la paradoja “Tener menos dar más”. Así, el estudio muestra que es necesario explorar los procesos que llevan a compartir cuando los recursos económicos son abundantes y cuando son escasos, caracterizando al receptor, el poder percibido de la situación y las recompensas sociales de compartir.

REFERENCIAS

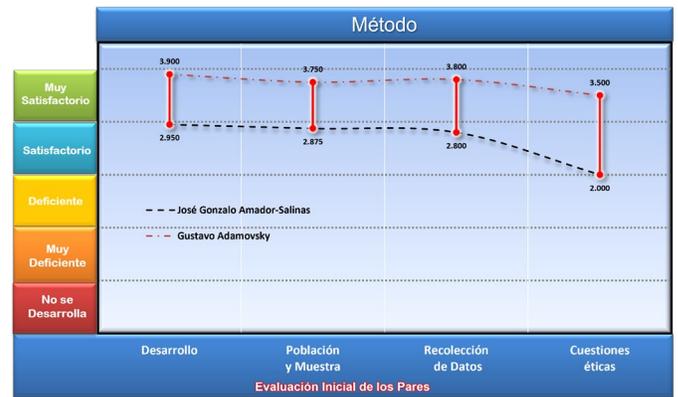
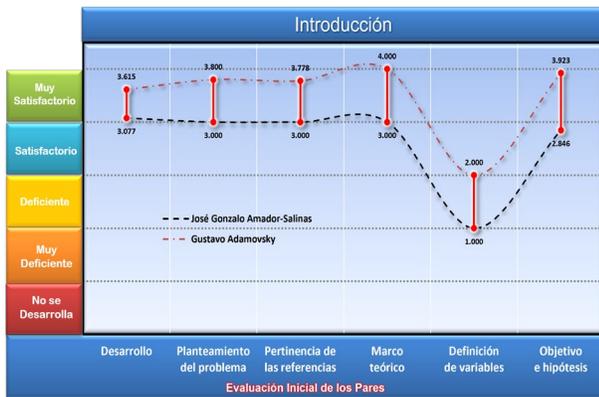
- Aknin, L. B., Barrington-Leigh, C. P., Dunn, E. W., Helliwell, J. F., Burns, J., Biswas-Diener, R., & Norton, M. I. (2013). Prosocial spending and well-being: Cross-cultural evidence for a psychological universal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(4), 635-652. <https://doi.org/10.1037/a0031578>
- Asociación Mexicana de Agencias de Inteligencia de Mercado y Opinión (AMAI) (2018). Nivel Socioeconómico AMAI 2018. Recuperado el 21 de octubre de 2022. <https://www.amai.org/descargas/Nota-Methodolo%CC%81gico-NSE-2018-v3.pdf>
- Banco Mundial (2020). Índice de Gini, México. Recuperado el 11 de abril de 2022.
- Bardsley, N. (2007). Dictator game giving: Altruism or artefact? *Experimental Economics*, 11, 122-133. <https://doi.org/10.1007/s10683-007-9172-2>
- Batson, C. D., & Shaw, L. L. (1991). Evidence for altruism: Toward a pluralism of prosocial motives. *Psychological Inquiry*, 2(2), 107-122. https://psycnet.apa.org/doi/10.1207/s15327965pli0202_1
- Berman, J. Z., & Silver, I. (2022). Prosocial behavior and reputation: When does doing good lead to looking good? *Current Opinion in Psychology*, 43, 102-107. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.06.021>
- Brownell, C. A., Svetlova, M., & Nichols, S. (2009). To share or not to share: When do toddlers respond to another's needs? *Infancy*, 14(1), 117-130. <https://doi.org/10.1080/15250000802569868>
- Castañeda, D. (2016). Desigualdad, el principal problema de la economía mexicana. *Forbes*. Recuperado el 11 de abril de 2022. <https://www.forbes.com.mx/desigualdad-principal-problema-la-economia-mexicana/>
- Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological bulletin*, 112(1), 155-159. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-2909.112.1.155>

- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), 2010. Indicadores de desigualdad 2010. Recuperado el 11 de abril de 2022. <https://www.coneval.org.mx/coordinacion/entidades/DistritoFederal/Paginas/desigualdad.aspx>
- Coolican, H. (2009). Research methods and statistics in psychology, 359. Routledge.
- Díaz-Rivera, P. E. (2012). Conducta prosocial en niños de 18 meses. [Tesis de licenciatura. UNAM]. Repositorio de la Dirección General de Bibliotecas y Servicios Digitales de Información. https://ru.dgb.unam.mx/handle/DGB_UNAM/TES01000695888
- Díaz-Rivera, P. E. (2018). Factores que promueven el desarrollo de conductas prosociales y de cooperación. [Tesis doctoral. UNAM]. Repositorio de la Dirección General de Bibliotecas y Servicios Digitales de Información. https://ru.dgb.unam.mx/handle/DGB_UNAM/TES01000780769
- Díaz-Rivera, P. E., Cruz-Torres, C. E., & Díaz-Loving, R. (2014). Haciendo el bien mirando a quien: Determinantes de la prosocialidad hacia diferentes esferas. En S. Rivera-Aragón, R. Díaz-Loving, I. Reyes-Lagunes & M. M. Flores Galaz. La Psicología Social en México, XV. 107-114. AMEPSO.
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817-868.
- Ferguson, C. J. (2016). An effect size primer: A guide for clinicians and researchers. *Professional Psychology: Research and Practice*, 40(5), 532-538. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/a0015808>
- Foncerrada-Pascal, L., Castillo-Ramos, G., & Hernández-Trejo, S. (2014). ¿En qué medida contribuyen el crecimiento y la desigualdad en los niveles de pobreza en México? Realidad, datos y espacio. *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, 5(2), 80-103. <https://rde.inegi.org.mx/index.php/2014/05/06/en-que-medida-contribuyen-el-crecimiento-y-la-desigualdad-en-los-niveles-de-pobreza-en-mexico/>
- Forni, P., Siles, M., & Barreiro, L. (2004). ¿Qué es Capital Social y cómo analizarlo en contextos de exclusión social y pobreza? JSRI Research Report, 35, 1-20. <https://jsri.msu.edu/upload/research-reports/rr35.pdf>
- Guala, F., & Mittone, L. (2010). Paradigmatic experiments: The dictator game. *The Journal of Socio-Economics*, 39(5), 578-584.
- Gurven, M. (2004). To give or not to give: An evolutionary ecology of human food transfers. *Behavioral and Brain Sciences*, 27(4), 795-855.
- Guzmán, C. E. L., & Osorio, O. R. C. (2007). ¿Homo economicus vs. homo creencial? Prolegómenos de una teoría del error. *Análisis Económico*, 22(51), 157-178. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41311486009>
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., & Tracer, D. (2005). "Economic man" in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral and Brain Sciences*, 28(6), 795-815. <https://doi.org/10.1017/S0140525X05000142>
- Isen, A. M., Clark, M., & Schwartz, M. F. (1976). Duration of the effect of good mood on helping: "Footprints on the sands of time". *Journal of personality and social psychology*, 34(3), 385-393. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.34.3.385>
- Jin, S. V., & Ryu, E. (2021). "The greedy I that gives" - The paradox of egocentrism and altruism: Terror management and system justification perspectives on the interrelationship between mortality salience and charitable donations amid the COVID-19 pandemic. *Journal of Consumer Affairs*, 56(1), 414-448. <https://doi.org/10.1111/joca.12381>
- Kagel, J. H. & Roth, A. E. (eds.) (1995). *Handbook of experimental economics*. Princeton University Press.
- Kashinsky, M., & Wiener, M. (1969). Tone in communication and the performance of children from two socioeconomic groups. *Child Development*, 40(4), 1193-1202.
- Kelter, R. (2020). Bayesian alternatives to null hypothesis significance testing in biomedical research: A non-technical introduction to Bayesian inference with JASP. *BMC Medical Research Methodology*, 20(1), 1-12. <https://doi.org/10.1186/s12874-020-00980-6>
- Kraus, M., Rheinschmidt, M., & Piff, P. (2012). The intersection of resources and Rank: Signaling social class in face-to-face encounters. En S. T. Fiske & H. R. Markus (eds.) (2012). *Facing social class: How societal rank influences interaction* (pp. 152-172). Russell Sage Foundation.
- López-Romo, H. (2011). Actualización Regla AMAI NSE 8 x 7. Congreso AMAI. http://www.amai.org/congreso/2011_ANT/ponencias/heriberto_lopez.pdf
- López-Romo, H. (2012). Preguntas frecuentes en relación al AMAI. Datos, diagnósticos y tendencias. *La Revista del AMAI*. Octubre-Diciembre, 26-32. https://www.amai.org/revistaAMAI/32-2012/DDT32_final.pdf
- McMillen, D. L., & Austin, J. B. (1971). Effect of positive feedback on compliance following transgression. *Psychonomic Science*, 24(2), 59-61. <https://doi.org/10.3758/BF03337892>
- Mifune, N., Hashimoto, H., & Yamagishi, T. (2010). Altruism toward in-group members as a reputation mechanism. *Evolution and Human Behavior*, 31(2), 109-117. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1016/j.evolhumbehav.2009.09.004>
- Moll, J., Krueger, F., Zahn, R., Pardini, M., de Oliveira-Souza, R., & Grafman, J. (2006). Human fronto-mesolimbic networks guide decisions about charitable donation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 103(42), 15623-15628. <https://doi.org/10.1073/pnas.0604475103>
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 771-784. <https://doi.org/10.1037/a0020092>
- Schaub, M., Gereke, J., & Baldassarri, D. (2020). Does poverty undermine cooperation in multiethnic settings? Evidence from a cooperative investment experiment. *Journal of Experimental Political Science*, 7(1), 27-40. <https://doi.org/10.1017/XPS.2019.19>
- Sober, E., & Wilson, D. S. (2000). *El comportamiento altruista: Evolución y psicología*. Siglo XXI de España Editores.
- The Jamovi Project (2021). *Jamovi*. (Version 2.3.18.0). [Computer Software]. Recuperado de <https://www.jamovi.org>
- Warneken, F., & Tomasello, M. (2006). Altruistic helping in human infants and young chimpanzees. *Science*, 311(5765), 1301-1303.

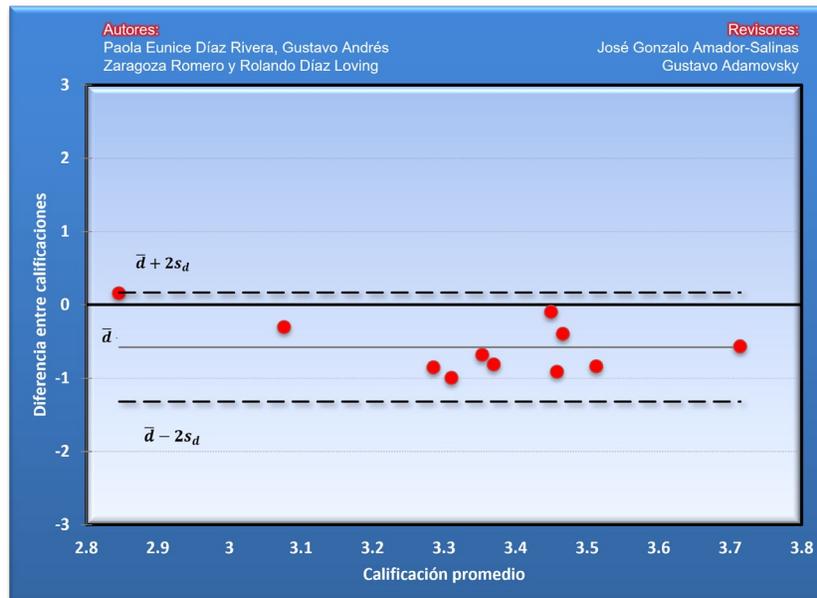


DIMENSIÓN CUANTITATIVA

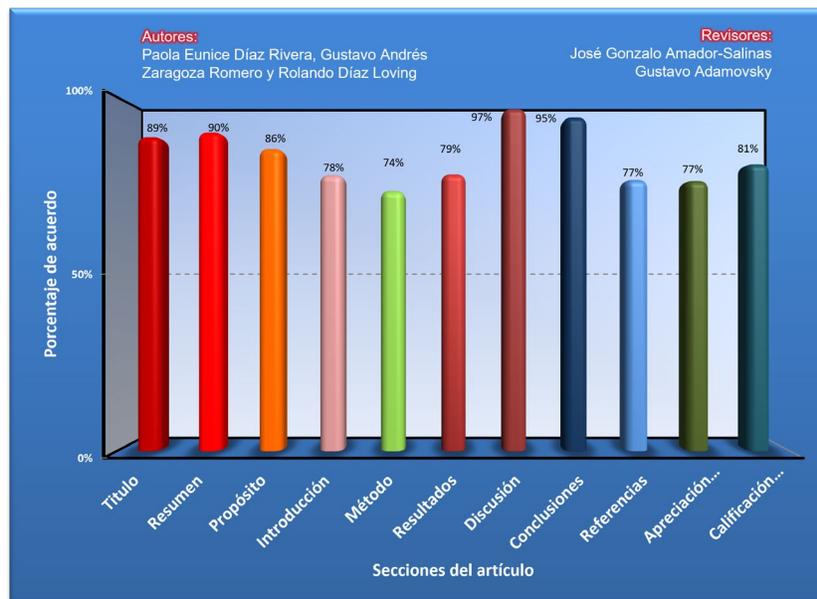
Perfil de Evaluación entre pares



Índice de Concordancia



Índice de Acuerdo



DIMENSIÓN CUALITATIVA

Revisor 1	Revisor 2
José Gonzalo Amador Salinas	Gustavo Adamovsky
Título/Autoría	
El título podría ser más descriptivo del estudio, por ejemplo: Influencia del nivel socioeconómico en la conducta altruista de los participantes en contextos reales	El título es claro, conciso y descriptivo de la investigación desarrollada.
Resumen	
1. Se recomienda la redacción de manera impersonal "en el presente estudio se realiza..." 2. Incluir los resultados que señalan	El resumen refleja el de manera clara y comprensible el trabajo realizado.
Próposito del Estudio	
Ninguno	El propósito es es claro y contemporáneo. La temática abordada es atemporal, en el sentido que siempre merece ser analizada, dado que pueden existir cambios a través del tiempo de las diferentes poblaciones estudiadas
Introducción	
Ser más específico y concreto en la redacción del objetivo	La introducción es adecuada e invita a adentrarse en los puntos siguientes
Método	
1. Especificar el diseño 2. Agregar la confiabilidad y validez del instrumento	En cuanto al método es adecuado. Como sugerencia, podría ampliarse a un nivel socioeconómico extra intermedio.
Resultados	
Ninguno	Quizás se podría trabajar visualmente algún gráfico más. De todas maneras lo expuesto es suficiente para una comprensión adecuada

Revisor 1	Revisor 2
Discusión	
Ninguno	La discusión es clara y con la extensión adecuada para una comprensión cabal de los resultados en comparación con los antecedentes planteados en la investigación.
Conclusiones	
Ninguna	En relación a las calificaciones solicitadas en este ítem, muchas de ellas han sido tratadas bajo el título de la Discusión, lo cual no me parece desacertado.
Referencias	
Ninguno	Las referencias son adecuadas y acordes a la temática abordada. La sugerencia es profundizar la búsqueda de fuentes actualizadas.

