

Tipo de documento: Tesis de maestría

Maestría en Derecho y Economía

Revisión analítica sobre los incentivos orientados a promover las donaciones caritativas de personas humanas en Argentina

Autoría: Gatto, Dante Alberto

Año de defensa de la tesis: 2022

¿Cómo citar este trabajo?

Gatto, D. (2022) "Revisión analítica sobre los incentivos orientados a promover las donaciones caritativas de personas humanas en Argentina". [Tesis de maestría. Universidad Torcuato Di Tella]. Repositorio Digital Universidad Torcuato Di Tella
<https://repositorio.utdt.edu/handle/20.500.13098/11998>

El presente documento se encuentra alojado en el Repositorio Digital de la Universidad Torcuato Di Tella bajo una licencia Creative Commons Atribución- No Comercial- Compartir Igual 2.5 Argentina (CC BY-NC-SA 2.5 AR)

Dirección: <https://repositorio.utdt.edu>



**UNIVERSIDAD
TORCUATO DI TELLA**

ESCUELA DE DERECHO

MAESTRÍA EN DERECHO Y ECONOMÍA

**REVISIÓN ANALÍTICA SOBRE LOS INCENTIVOS ORIENTADOS A
PROMOVER LAS DONACIONES CARITATIVAS DE PERSONAS
HUMANAS EN ARGENTINA**

AUTOR: GATTO, DANTE ALBERTO (LEGAJO: 18R2505)

TUTOR: OLIVARES-CAMINAL, RODRIGO

CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES, 2022.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	6
1. Bienes públicos: dilemas, <i>free riders</i> y problemas de eficiencia.....	12
1.1 Elección en acción colectiva.....	12
1.2 Los bienes públicos y el mecanismo de contribución.....	14
2. Donaciones caritativas: una evolución de los modelos aplicados.....	17
2.1 Motores del altruismo.....	17
2.2 Altruismo cuasi estable por niveles de ingreso.....	18
2.3 En camino hacia un modelo de altruismo impuro.....	21
2.4 ¿Existe un límite para el altruismo?.....	22
3. Microeconomía aplicada al Altruismo.....	25
3. 1 Altruismo en el ámbito de la decisión personal: experimentos de juegos lineales de bienes públicos.....	25
3.2 Altruismo en el ámbito de la decisión personal: un ensayo sobre <i>warm-glow</i>	29
3.3 Altruismo desde la lógica de producción de bienes públicos escalares.....	36
4. El Estado argentino en la promoción de donaciones caritativas por parte de individuos.....	41
4.1 Deducciones impositivas en torno a las donaciones caritativas.....	41
4. 2 Las dimensiones de un subsidio eficiente.....	43
4.3 Promoción de donaciones mediante prácticas impositivas en otras naciones.....	44
4.4 Aspectos fiscales de las donaciones a OSFL en Argentina: pasado y presente.....	46
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	50
BIBLIOGRAFÍA	52
Artículos	52
Artículos de diario.....	54
Contribución a Libros editados.....	54
Libros.....	55
Leyes.....	55
Otras fuentes.....	55

RESUMEN

Esta investigación tiene por finalidad presentar un análisis de las “donaciones caritativas” por parte de personas físicas, haciendo hincapié en las principales causas que las promueven.

Las donaciones caritativas son presentadas como uno de los tantos estados que podrían corresponder a una acción colectiva. De esta se deriva la dificultad de sus miembros para actuar en pos de un interés común ante el comportamiento competitivo (cálculo de costes y beneficios) de los individuos que la conforman. En el ámbito altruista en particular, dicho dilema ronda en torno a la contribución privada (donaciones) para la provisión de bienes públicos (bienes y servicios caritativos).

El abordaje científico aplicado al estudio de las donaciones caritativas ha ido evolucionando (y continúa haciéndolo) con el correr del tiempo. De la mano de ello, los modelos utilizados para explicar su razón de ser han adoptado distintos supuestos en relación con los rasgos individuales y sociales que se manifiestan y condicionan el obrar humano. En este marco pueden identificarse dos posturas epistemológicas que contrastan entre sí: el altruismo puro y el altruismo impuro. Mientras que en los modelos identificados bajo la primera postura la prominencia del enfoque radica en la mera provisión de los bienes y servicios caritativos, en aquellos identificados bajo la segunda el foco es situado en el bienestar que produce para el donante el mero acto de contribuir.

Si bien no es hasta 1990 en un artículo académico escrito por James Andreoni¹ donde aparece por primera vez la distinción entre altruismo puro y altruismo impuro, existe una semejanza entre la evolución de estos modelos y la de las teorías aplicadas al estudio de la acción colectiva en torno a recursos de uso común (o bienes comunes). En este sentido, las mismas líneas de investigación que condujeron hacia la adopción de nuevos criterios de formalización de la dinámica de comportamiento de carácter grupal, cuando fueron aplicadas al altruismo se convirtieron en un sustento rector hacia nuevos principios de

¹James Andreoni, “Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving” (1990) vol. 100, no. 401 The Economic journal 464

interpretación que comprendían una diversidad mayor de arreglos sociales y de nuevos condicionantes de los heurísticos de decisión, todos ellos a fines con los rasgos esenciales de los modelos de altruismo impuro.

En un comienzo el trabajo enseña sobre la acción colectiva, identificando su aplicación en el altruismo y el dilema que se presenta como tal.

Luego, aborda los caracteres más significativos de los modelos altruistas puros e impuros en el marco de un debate científico que permite tanto mostrar sus peculiaridades contrapuestas como ofrecer modelos para facilitar la comprensión de este fenómeno.

A continuación, se presenta un abordaje microeconómico desde el ámbito de la decisión personal y, también, un enfoque desde la función de producción de los bienes públicos que permite ilustrar las situaciones estratégicas que enfrentan los donantes de las organizaciones sin fines de lucro (OSFL).

Seguido de ello, el análisis estará centrado en el rol del Estado en la promoción de las donaciones caritativas. Se ofrecen parámetros para evaluar la eficiencia de la deducción impositiva como política de subsidio a las OSFL, proveedoras de bienes y servicios de caridad. Finalmente, un estudio comparativo sobre el marco legal que le han dado otros países al tema servirá de nexo para analizar la experiencia argentina al respecto.

ABSTRACT

The purpose of this research is to present a review of the topic "charitable giving" by individuals, which results in an examination of the main causes that promote them.

Charitable giving is presented as one of many conditions that could correspond to a collective action. From this derives the difficulty of its members to act in pursuit of a common interest in the face of competitive behaviour (Cost-benefit analysis) of the individuals that comprise it. In the altruistic field in particular, this dilemma revolves around the private contribution (donations) for the provision of public goods (charitable goods and services).

The scientific approach applied to the study of charitable giving has evolved (and continues to do so) over time. Along with this, the models used to explain its *raison d'être* have adopted different assumptions in relation to the individual and social traits that are manifested and shape human behaviour. Within this framework, two epistemological positions can be identified that contrast with each other: pure altruism and impure altruism. While in the models identified under the first one, the prominence of the approach lies in the mere provision of charitable goods and services, in those identified under the second, the prominence is in the well-being that the mere act of contributing produces for the donor.

Although it is not until 1990, in an academic article written by James Andreoni, where the distinction between pure altruism and impure altruism appears for the first time; there is a similarity between the evolution of these models and the evolution of theories applied to the study of collective action about common resources (or common goods). In this way, the same lines of research whose development allowed the adoption of new criteria for formalizing the dynamics of group behaviour, when applied to altruism became a guiding support towards new principles of interpretation that included a greater diversity of social arrangements and new determinants of decision heuristics, all of them related to essential traits of impure altruism models.

Initially, this revision teaches about collective action, identifying its application in altruism and the dilemma that arises as such.

Then, it addresses the most significant characteristics of the pure and impure altruistic models within the framework of a scientific debate that allows both to show their opposing peculiarities and to offer models to facilitate the understanding of this phenomenon.

Next, a microeconomic approach is presented from the dimension of personal decision and, also, an approach from the production function of public goods that allows illustrating the strategic situations faced by non-profit organizations (NPO) donors.

Following this, the analysis will focus on the role of the State in promoting charitable donations. Parameters are offered to evaluate the efficiency of the tax deduction as a subsidy policy for NPOs, providers of charitable goods and services. Finally, a comparative study on the legal framework that other countries have given to the subject will serve as a link to analyse the Argentine experience in this regard.

INTRODUCCIÓN

La economía es aplicable a todas las áreas de la conducta humana. Identificada por Lionel Robbins como la “ciencia de la elección”, de ella proviene la idea central de que los individuos son o actúan “como si” fueran maximizadores racionales de su propia utilidad y bienestar. Como lo señalan Rojas *et al*, “*el hecho de que las decisiones tengan costo de oportunidad² y precios hace que puedan ser examinadas desde el particular enfoque económico*”.³

En economía se construyen modelos de los fenómenos sociales que se estudian. Mediante ellos se describen los aspectos de la realidad de un modo simplificado, centrándose en los rasgos esenciales de lo que intentan comprender. Al tratar de explicar la conducta humana, la microeconomía -rama de la economía avocada al estudio de los agentes económicos y su interacción con el mercado- necesita adoptar principios organizadores. En esta tarea se guía por el principio de la optimización, según el cual, normalmente, los individuos tratan de elegir lo que es mejor para ellos, y por el principio del equilibrio, según el cual habrá un movimiento incesante de los precios hasta que se llega a intercambiar (en el mercado) una cantidad tal que la demanda y la oferta son iguales.⁴

Contrario a lo que mayormente se piensa, cuando un consumidor elige la mejor cesta de bienes que puede adquirir, no obvia su carácter social como ser humano. Es por ello que, en su elección, tiene influencia su interés por los demás. En esta misma línea, Adam Smith, en *Teoría de los sentimientos morales*, identificó predisposiciones variadas que influyen en la naturaleza humana. Allí señala:

“Por más que el hombre tenga rasgos egoístas, existen evidentemente en su naturaleza principios que lo interesan en la suerte de los otros y que hacen que

² El costo de oportunidad de una decisión refiere al conjunto de alternativas identificadas que se resignarán.

³ Ricardo M. Rojas, Osvaldo Schenone & Eduardo Stordeur (h); *Nociones de análisis económico del derecho privado* (1ª ed. Guatemala: Universidad Francisco Marroquín 2012) 4-5

⁴ Hal R. Varían, *Microeconomía Intermedia* (Bosch (ed), Bosch 1987) 1-2

*la felicidad de ellos le sea necesaria por más que no derive nada de esto, salvo el placer de poder contemplarlo”.*⁵

Naturalmente, los individuos no solo toman decisiones en el mercado, sino que también lo hacen fuera de él. Del mismo modo, en ocasiones, adhieren a actividades que requieren del esfuerzo coordinado de dos o más individuos (acción colectiva).

En 1965 Mancur Olson sentó las bases para la introducción de la perspectiva económica al estudio de la dinámica de los grupos. En concreto estudió cómo la racionalidad individual y auto interesada podía afectar o condicionar la consecución de un interés colectivo. En la primera hoja de su Introducción plantea el dilema del siguiente modo:

*“Se espera que esos grupos [de acción colectiva] actúen en favor de sus intereses comunes, así como se espera que los individuos actúen en nombre de sus intereses personales”.*⁶

La sociedad, en general, y cada uno de los grupos que la conforman ostentan rasgos que inspiran y promueven la acción colectiva. Uno de ellos es la desigualdad, lo que significa que no todos los hombres encuentran las mismas condiciones de vida. Su existencia procede, especialmente, del reparto injusto de materias primas, propiedades (tierra) y capital. En adhesión a la filosofía expresada en la doctrina social de la Iglesia, se afirma que toda sociedad, en aspiración de una vida de libertad, paz y seguridad para sus miembros, persigue constantemente la conversión de las estructuras injustas.⁷

Conforme a ello, los agentes sociales toman protagonismo, tanto de forma unipersonal como colectiva, y despliegan tareas motivadas por aquella misión inspirada en la reversión de las realidades de injusticia. En dicho accionar el universo de destinatarios es tan vasto que requiere de la intervención estatal no sólo de manera directa mediante el despliegue de programas nacidos de

⁵ Ezequiel Gallo, “La tradición del orden social espontáneo: Adam Ferguson, David Hume y Adam Smith” (1987) vol. 4, no 6, Revista Libertas IV 131 citando a Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (primera publicación 1759, Liberty Classics 1976) 48

⁶ Mancur Olson, *The Logic of Collective Action, Public Goods and the Theory of Groups* (Harvard University Press 1965)

⁷ Irene Szumlakowski (tr), *YOUCAT español USA* (2ª ed, Encuentro 2012) 181-82

políticas públicas sino también mediante subsidios y estímulos fiscales tendientes a promover, desarrollar y expandir las tareas de las OSFL.

Estas tareas desplegadas por los individuos e instituciones de la sociedad civil nacen en el ámbito de lo privado y persiguen una finalidad pública (mejorar el bienestar de los receptores). Cuando no en el territorio, de forma personal y directa, otra forma de asistir en favor de su consecución es a través de donaciones caritativas, las cuales configuran una transferencia de riqueza desde el donante hacia la entidad (persona humana o jurídica) que despliega su accionar mediante programas y proyectos sociales de inversión. De este modo, las donaciones caritativas adquieren un papel central puesto que permiten materializar una expresión y un involucramiento por causas sociales diversas que, de otro modo, por no estar en la mira de la agenda pública estatal no recibirían la atención socialmente deseada.

En esta investigación se realizará una revisión sumaria de las donaciones caritativas desde la óptica de la acción colectiva. Como se mencionó más arriba, en la naturaleza de este tipo de acción se presenta un dilema por el cual el interés compartido no es una condición suficiente para la consecución exitosa del objetivo común. De igual modo, en la acción del colectivo altruista la provisión universal de bienes públicos (bienes o servicios caritativos) para con el conjunto de los seres necesitados de ellos encontrará en la contribución privada (las donaciones caritativas) causas racionales y auto interesadas en conflicto con el mejor resultado colectivo pretendido.

Si bien no es hasta 1990, en un artículo académico escrito por James Andreoni⁸, donde aparece por primera vez la distinción entre altruismo puro y altruismo impuro; en forma paralela, los criterios de formalización de la dinámica de comportamiento de los individuos en la acción colectiva en torno a los recursos de uso común (o bienes comunes) encontraron un desarrollo similar.

El estudio de los recursos de uso común fue incorporado en la literatura económica a través de los trabajos seminales de Gordon y de Scott, en 1954 y 1955 respectivamente.⁹ Éstos refieren a bienes susceptibles de explotación o

⁸ Andreoni (n 1)

⁹ Véase:

consumo cuya capacidad de exclusión es nula o muy baja (por lo tanto, la propiedad es compartida) y, a la vez, su consumo presenta altos niveles de rivalidad.¹⁰Un ejemplo de ello es la pesca desarrollada en una laguna.

En el estudio de estos recursos existe un contraste marcado entre dos posturas epistemológicas en relación con sus mecanismos de gobernanza. Por una parte, se encuentra el enfoque tradicional, que adhiere a los postulados de Mancur Olson y de Garret Hardin; y por otra, un marco analítico nacido del advenimiento de la “nueva economía institucional” al estudio de este tipo particular de bienes que pone énfasis en las instituciones sociales – reglas de juego formales o informales - como factores impulsores de una autoorganización exitosa¹¹.

Munt, en su artículo sobre las principales teorías que abordan la problemática de la acción colectiva atribuye a la “nueva economía institucional” el logro en el avance de dos aspectos fundamentales:

*“por un lado, la definición de los principios de un marco interpretativo que permite reconocer la diversidad de los arreglos sociales entre distintos grupos de agentes que participan en una acción colectiva; y por otro lado, abre el camino hacia un esquema de racionalidad más amplio que permite la incorporación en sus abordajes de la racionalidad limitada en donde los factores culturales e históricos condicionan los heurísticos de decisión”.*¹²

Además, en el plano metodológico, el autor – en dicho artículo - distingue las líneas de investigación fuertemente interrelacionados entre sí en las cuales se concentró la “nueva economía institucional”: 1) la metodología cualitativa sustentada en principios etnometodológicos, 2) la Teoría de los juegos y 3) la economía experimental.

De manera similar, el estudio de las donaciones caritativas recibió el influjo de las nuevas líneas de investigación arriba mencionadas en oportunidad de los

H. Scott Gordon, “The economic theory of a common-property resource: the fishery” (1954) vol 63 The Journal of Political Economy 124

Anthony Scott, “The fishery: the objectives of sole ownership” (1955) vol 63 no. 2 116

¹⁰ Juan Leandro Munt, “El Problema de Acción Colectiva Inherente a los Recursos de Uso Común (RUC). Una Aproximación a las Principales Teorías que Abordan la Problemática” (2013) vol 4, no. 2 Cadernos Gestão Social 181, 183

¹¹ ibid 181

¹² ibid 187

trabajos orientados hacia la temática altruista. En consecuencia, aquí también, pueden distinguirse dos posturas epistemológicas. La visión tradicional es representada por el (altruismo puro) donde la mirada es puesta desde el lado de la oferta y, consecuentemente, lo único concerniente para los individuos es la provisión del bien público. Por ello tendrán motivación para realizar aportes en la medida en que esta provisión no tenga otra fuente de ingresos. Esto implica que, una vez que una OSFL recibe un subsidio o contribución gubernamental, los altruistas puros reducirán su contribución en la misma medida; lo que se conoce como efecto corrimiento o *crowding-out*. Pues ¿qué diferencia habría entre contribuir directamente o hacerlo de manera indirecta a través del pago de impuestos?

Sin embargo, este modelo de racionalidad pura encontró desafíos de veracidad toda vez que, en la gran mayoría de los casos, el efecto corrimiento no se producía del modo “uno a uno” (*dollar for dollar basis*) sino que lo hacía en una medida menor. Por tanto, indefectiblemente, fue necesario indagar por el lado de la demanda de los bienes caritativos cuál era la razón por la cual donaciones caritativas persistían ante la contribución gubernamental cuando ello no hacía sentido desde un punto de vista altruista (puro). Así, los teóricos del altruismo impuro postularon que las donaciones caritativas ocurrían debido al bienestar que produce aquel acto de entrega por parte de quien lo realiza. A este motivo justificador se lo llama satisfacción moral o *warm-glow*.

El desarrollo de este trabajo consta de cuatro secciones. En la primera de ellas se introduce al lector en la noción de acción colectiva, identificando su aplicación en el altruismo y el dilema que se presenta como tal.

En la segunda se abordan los caracteres más significativos de los modelos altruistas puros e impuros en el marco de un debate científico que permite tanto mostrar sus peculiaridades contrapuestas como ofrecer modelos para facilitar la comprensión de este fenómeno.

En la tercera se presenta un abordaje microeconómico desde el ámbito de la decisión personal y, también, un enfoque desde la función de producción de los bienes públicos que permite ilustrar las situaciones estratégicas que enfrentan los donantes de las OSFL.

En la cuarta sección se estudia el rol de los incentivos fiscales en la promoción de donaciones caritativas y se brindan variables que permiten analizar la eficiencia de la deducción impositiva como política de subsidio a las OSFL. Un estudio comparativo sobre el marco legal que le han dado otros países al tema servirá de nexo para la parte final de este trabajo destinada a analizar la experiencia argentina. Por último, se recapitulan las ideas y recomendaciones derivadas de esta revisión analítica.

1. Bienes públicos: dilemas, *free riders* y problemas de eficiencia

1.1 Elección en acción colectiva.

Como se mencionó en la introducción, la economía como ciencia y fuerza atraviesa la vida individual y colectiva. En sendos ámbitos el acto de decidir, siempre y cuando medie la razón, se orienta hacia la maximización del bienestar.

Antes bien, existen en la acción colectiva - entendida como aquella relativa a una agrupación de individuos con intereses comunes que interactúan entre sí y con su entorno- situaciones de elección que conforman dilemas, en donde toca a los individuos evaluar entre lo que es bueno para el grupo y lo que traería mayor beneficio individual.

En 1965 Marcur Olson sentó las bases para la introducción de la perspectiva económica al estudio de la dinámica de los grupos. En concreto, estudió cómo la racionalidad individual y auto interesada podía afectar o condicionar la consecución de un interés colectivo.¹³

En su tesis doctoral, Lomelí hace una síntesis de esta obra clásica de Oslon titulada "*The logic of Collective Action*". A continuación, se utilizarán parte de los extractos y citas seleccionadas por él, a fin de conocer los puntos centrales de la teoría olsoniana¹⁴.

Al comienzo de su libro Olson sintetiza qué tesis desea desafiar:

"La idea según la cual los individuos con intereses comunes contribuirán voluntariamente a trabajar a favor de aquellos; si los miembros de un grupo tienen un objeto o interés común, y si todos ellos estuviesen mejor si este objetivo fuera alcanzado, se cree que de ello deriva lógicamente que los individuos de este grupo si son racionales y auto interesados, actuarán para conseguir este objetivo".¹⁵

¹³ Olson (n 6)

¹⁴ Antonio Rico Lomelí, *Gestión Sostenible de Bienes Comunes* (Tesis doctoral- Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense de Madrid, 2007)

¹⁵ Olson (n 6) 1

Sin embargo, luego indica que la posibilidad de lograr un beneficio para el grupo no es una condición suficiente para una acción colectiva exitosa:

“Salvo que el número de individuos sea bastante pequeño o exista coerción o algún otro mecanismo especial que haga que estos individuos actúen a favor de su interés común, los individuos racionales y auto interesados no actuarán para alcanzar sus intereses comunes o de grupo”.¹⁶

Otro modelo teórico, identificado bajo el enfoque tradicional, que se utilizó para el análisis de la acción colectiva en bienes públicos de casi nulos niveles de exclusión refiere al artículo escrito por Garrett Hardin. En él abordó la problemática de la gestión de los recursos naturales por las comunidades. En su fama póstuma su trabajo fue reconocido como *“La Tragedia de los Comunes”*.¹⁷

Hardin emplea la alegoría de los pastores y del campo común abierto a todos. Describe la situación desde el enfoque de un pastor racional, el cual motivado por su afán de llevar la mayor cantidad posible de vacas a pastar, subestima el costo que traslada al colectivo de campesinos cuando cada vaca extra en el terreno ocasiona un desgaste tal de la tierra que socaba su capacidad de recuperación. El resultado es la sobreexplotación del recurso natural (limitado) y el arribo a una disminución del bienestar social, motivado por el interés individual.

En la literatura económica sobre acción colectiva estas situaciones se conocen como el dilema de la contribución voluntaria a los bienes públicos. Piénsese que los términos “contribución” y “bienes públicos” pueden referirse, respectivamente, a las conductas de dar, hacer o no hacer en torno a la obtención o conservación de bienes o servicios que cumplen con bajos o nulos niveles de rivalidad y/o de exclusión. Por ejemplo, en cuanto a la contaminación, un interés común podría referir a la conservación de una laguna y las formas de contribuir a ello podrían implicar, entre otras, donar fondos para financiar una obra de limpieza o no arrojar desperdicios o material contaminante en ella.

Al referirse a las obras de Olson y Hardin, antes mencionadas, Ostrom advierte cuál es el problema central en ellas:

¹⁶ Ibid 2

¹⁷ Garret Hardin, “The Tragedy of the Commons” (1968) Science n 162 1243

“En el corazón de cada uno de estos modelos está el problema del gorrón (free rider). Cuando una persona no puede ser excluida de los beneficios que otras procuran, está motivada a no contribuir en el esfuerzo común y a “gorronear” los esfuerzos de los otros. Si todos los participantes eligieran “gorronear” no se produciría el beneficio común. La tentación de beneficiarse con el trabajo ajeno puede dominar el proceso de decisión, y así todos terminarán donde nadie quería estar”.¹⁸

1.2 Los bienes públicos y el mecanismo de contribución

Según Ostrom y Ostrom, un bien público es un bien cuyo consumo beneficia a todos. Presenta dos cualidades distintivas: es no excluyente y no rival. Es no excluyente porque cada vez que es ofrecido es imposible negar su consumo a ningún individuo. La no rivalidad implica que el consumo del bien por parte de un individuo no reduce la cantidad disponible para los demás.¹⁹

Por esto, un bien público proporciona un beneficio a un grupo de agentes permitiendo que estos extraigan directamente de él un bien o un servicio determinado (por ejemplo, la defensa nacional). Es importante destacar que muchos de estos bienes, como en los campos de pastoreo de Hardin, pueden estar sujetos a congestión.

La existencia de bienes públicos genera un problema de eficiencia que se encuentra vinculado con la producción privada de estos. En estos casos, los beneficios que reporta el bien de manera agregada están determinados por el nivel de contribución general. De tal modo, si cada individuo contribuyera voluntariamente al financiamiento del bien público se produciría demasiado poco del mismo. Ello se debe al problema del *free rider*, más arriba descrito, en razón a las características inherentes del bien público (no excluyente, no rival). En

¹⁸ Elinor Ostrom, *EL GOBIERNO DE LOS BIENES COMUNES. La evolución de las instituciones de acción colectiva* (Iturbide Calvo y Sandoval (tr), Solar, Servicios Editoriales S.A, 2000)

¹⁹ Vincent Ostrom and Elinor Ostrom, “Public Goods and Public Choices.” en E. S. Savas (ed), *Alternatives for Delivering Public Services: Toward Improved Performance* (Westview Press 1977)

suma, los agentes, conducidos por sus incentivos, ejecutan acciones auto interesadas que los llevan a un estado social subóptimo.

El problema de la provisión privada de bienes públicos ha sido modelado a través de la Teoría de los Juegos, un enfoque que permite presentar de forma simple las relaciones de interdependencia entre los agentes económicos (que toman decisiones sobre posibles cursos de acción). De manera especial, fue formalizado a través del célebre “Dilema del Prisionero”.

Son numerosos los estudios controlados (experimentos) que se han realizado para estudiar los motores de este problema de provisión. Con el fin de ilustrar este debate, se presenta una sencilla formalización de los experimentos lineales de bienes públicos descrita por Palacio y Parra, gracias a la cual se pueden apreciar cuáles son sus lineamientos básicos y cómo logran ser modelizados a través del “Dilema del Prisionero”²⁰:

“[...] A cada sujeto (i) se le suministra una cantidad de fichas k, las cuales pueden invertirse en un bien público denotado con la letra g o un bien privado expresado con la letra x, en donde k = g + x. Cada individuo obtiene un pago de 1 por cada moneda invertida en el bien privado. Por otro lado, cada moneda invertida en el bien público le pagará a cada integrante del grupo un valor α, el cual oscila entre 0 y 1. De esta manera, los pagos de cada individuo se pueden representar mediante la siguiente ecuación:

$$P_i = x_i + \alpha \sum_{i=1}^N g_i$$

Donde N es el número de individuos del grupo”.

Un rasgo distintivo en estos experimentos es que no se permite la comunicación entre los participantes, los cuales juegan en forma simultánea. Lo único que es de común conocimiento es el total de la inversión en el bien público; es decir, g, lo que permite determinar el pago correspondiente a cada sujeto.

Como anteriormente se mencionó, en estos experimentos de bienes públicos se presenta un problema de eficiencia. Palacio y Parra ilustran ello a través de un juego. Suponen un valor de k = 40, α = 0,75 y N = 2, donde cada uno de los dos

²⁰ Luis A. Palacio García & Daniel F. Parra Carreño, “El dilema de la contribución voluntaria a bienes públicos: una revisión de trabajos experimentales” (2014) vol 33 no 66 Cuadernos de Economía 123

jugadores sólo ejecuta estrategias extremas. Ver, a continuación, el cuadro elaborado por los autores:

CUADRO 1. DILEMA DEL PRISIONERO EN JUEGO DE BIENES PÚBLICOS

		Jugador 2	
		Máxima contribución	Mínima contribución
Jugador 1	Máxima contribución	60 , 60	30 , <u>80</u>
	Mínima contribución	<u>80</u> , 30	<u>50</u> , <u>50</u>

Fuente: Palacio y Parra (n 19) 128.

Lo que retrata este cuadro debe ser interpretado del siguiente modo:

En este juego simultáneo, donde ninguno de los agentes se comunica entre sí, cada uno cuenta con dos acciones: realizar una contribución máxima hacia la producción del bien público o, por el contrario, realizar una contribución mínima. En la toma de decisión el método consiste en identificar las opciones que tiene el otro jugador y evaluar los pagos que le reportan al individuo el que el otro jugador realice una acción u otra. Por lo que si nos paráramos en los zapatos del jugador 1 cuando anticipa que el jugador 2 podría efectuar una máxima contribución, encuentra que si responde imitando esa acción su pago sería de 60, mientras que si ejecutara una mínima contribución su pago sería de 80. Por lo tanto, en aquel escenario optaría por realizar una contribución mínima. Al analizar el escenario en que el jugador 2 efectuara una mínima contribución, siguiendo el mismo razonamiento, el jugador 1 nuevamente optaría por efectuar una mínima contribución. Así, la mínima contribución es la estrategia dominante del jugador 1 porque, sin importar lo que haga el jugador 2, este siempre optará por ella²¹.

Al mismo tiempo, para el jugador 2 su estrategia dominante es también realizar una contribución mínima. Por lo tanto, entre ambos arribarán al estado del mundo que es expresado por el cuadrante “50, 50”: un punto de equilibrio subóptimo. ¿Es posible, a partir de allí, mejorar el bienestar de un agente sin desmejorar el de otro? Observando la matriz de pagos, se ve que el cuadrante “60, 60” cumple

²¹ Vale la pena aclarar que el supuesto económico detrás de estas elecciones es que los jugadores son maximizadores de su bienestar. Además, la forma en que valoran los pagos se basa en su valor ordinal, por lo que no importa por cuánto un pago aventaja a otro.

con ello y se presenta como otro equilibrio del juego; además, es eficiente en el sentido de Pareto. El inconveniente aquí es que este equilibrio no es estable. Porque, por más que un jugador rompa con el racional que hay detrás de la toma de decisión y haga una contribución máxima, el otro jugador tendrá incentivos para comportarse de manera oportunista (ser un *free rider*) y aumentar su bienestar a través de mayor consumo del bien privado. De esta manera, el equilibrio sobresaliente es aquel en que ambos practican la contribución mínima y los pagos son menores comparados con la situación en que todos colaboran con el máximo de su dotación.

2. Donaciones caritativas: una evolución de los modelos aplicados

2.1 Motores del altruismo

Como se mencionó en la introducción, en la cita de Adam Smith, sentimientos que inspiran procurar el bien ajeno tienen lugar en la conducta egoísta a la que adhiere el supuesto económico de la maximización del bienestar. Por ello, estos sentimientos benévolos hacia los demás deben ser integrados a la hora de comprender el intercambio en ambientes personales y colectivos, de mercado o fuera de él. Como lo sostiene la corriente de altruismo impuro, estos sentimientos determinan las preferencias del consumidor, las cuales, en función de la renta disponible, conducen a la elección de su cesta de consumo óptima.

James Andreoni es un economista cuyos trabajos se centran especialmente en la economía del comportamiento, la economía experimental y la economía pública. Él no sólo reconocía las donaciones que eran efectuadas por multitudes a OSFL como la Cruz Roja, sino también el alto grado de contribución de los sujetos en los experimentos de bienes públicos. En este sentido, Andreoni se vio interpelado por conocer por qué los individuos contribuyen más de lo que deberían, según lo predice la teoría económica.

Entre sus estudios iniciales se encuentra la investigación llamada “Cooperation in Public-Goods Experiments: Kindness or Confusion?”. En ella separó en dos grupos las hipótesis que explicaban, en su entender, la cooperación para así aislar sus efectos. De manera que, al altruismo, al bien per se y al *warm-glow* los

ordenó dentro de un mismo grupo mientras que al error o la confusión los dispuso en el otro.²²

De acuerdo con los lineamientos empleados en la experimentación, los sujetos que participaron en ella fueron separados en dos grupos. En uno de ellos los sujetos vieron limitadas al extremo la posibilidad de cooperar por razón de una motivación vinculada con la amabilidad, dejando en descubierto que sólo al verse confundidos por los incentivos del juego contribuirían al bien público. En cambio, en el otro grupo, los incentivos eran permeables a cualquiera de las motivaciones identificadas por los dos conjuntos de hipótesis.

Su experimento reveló que, en promedio, el 75% de los sujetos son cooperadores. Dentro de este grupo, la mitad cooperó por verse confundida, mientras que, la otra mitad, si bien entendía sobre el oportunismo de comportarse como *free rider*, eligió cooperar movilizada, ya sea por el bienestar de otros –altruismo–, por ser buenos con otros o por *warm-glow*.

A propósito de la confusión, si bien el aprendizaje de los sujetos fue adquirido, en su mayoría, en las primeras 5 rondas (de 10), los resultados mostraron que en la misma medida en que el grado de confusión disminuía, las motivaciones vinculadas con la amabilidad crecían, dejando prácticamente estable el nivel total de cooperación.

Por último, en su trabajo, Andreoni advierte que en un laboratorio los experimentos son diseñados bajo condiciones que buscan neutralizar y minimizar los efectos de la conducta social (entre ellos, la tendencia natural a cooperar). Por ello atina a afirmar que en el mundo real los resultados puedan ser mayores a los hallados en su experimentación.

2.2 Altruismo cuasi estable por niveles de ingreso

A lo largo de los años, el empleo de modelos de altruismo ha permitido avanzar en el conocimiento de numerosas dimensiones de las donaciones caritativas desde el núcleo de las familias. Los más recientes corresponden a la noción de

²² James Andreoni, "Cooperation in public-goods experiments: kindness or confusion?" (1995) *The American Economic Review* 891

altruismo impuro, donde los nuevos motores detrás de la contribución nacen de la interacción social: estatus social, prestigio, *warm-glow*, entre otros.

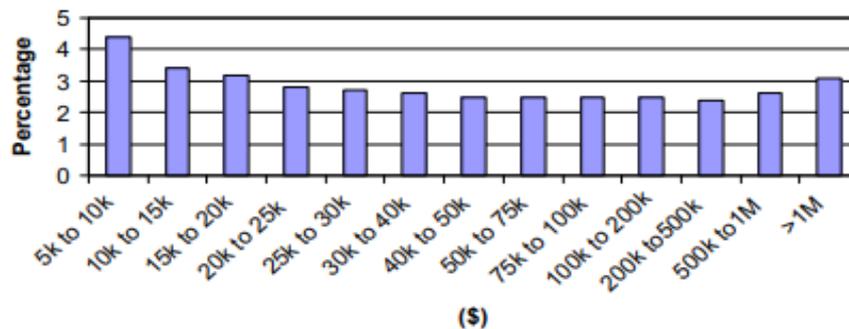
John W. Mayo y Catherine H. Tinsley, defensores del altruismo impuro, observaron la relación existente entre el desempeño de las donaciones caritativas y las políticas impositivas. Si bien circunscribieron su análisis a Estados Unidos, atrajo su atención el hecho de que el nivel de donaciones caritativas por parte de los hogares mostraba una estabilidad remarcada, tanto entre distintos estratos de ingresos como en distintos períodos de tiempo.²³

El modelo por ellos desarrollado será presentado más adelante, y permitirá ver qué respuesta encontraron para arribar a la razón por la cual los individuos y las familias ricas son reacios a incrementar su nivel de donaciones caritativas.

Interesa en esta parte mostrar los datos empíricos observados por los autores. Este antecedente aporta información para el examen de distintos puntos de debate sobre donaciones caritativas ante la intervención estatal. Por ejemplo, si la provisión de bienes públicos por parte del Estado genera un efecto “corrimiento” (crowding out) de las donaciones caritativas o qué implicancias subyacen del esquema de incentivos detrás de las normas tributarias: entre ellos, las exenciones, deducciones y la existencia de requisitos para entrar en el ámbito dentro de las OSFL alcanzadas por las normas.

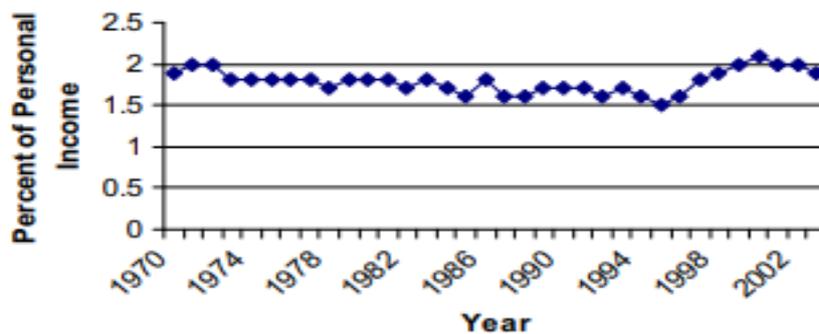
Mayo y Tinsley, en su artículo para la revista académica *Journal of Economic Psychology*, se apoyaron en investigaciones promovidas por Giving USA y conformaron los cuadros que se presentan a continuación:

²³ John W. Mayo & Catherine H. Tinsley, “Warm-glow and charitable giving: Why the wealthy do not give more to charity?” (2009) vol. 30, no. 3 *Journal of Economic Psychology* 490



(S) Donaciones individuales ajustadas por Ingresos Brutos.

Fuente: American Association of Fundraising Counsel, "Giving USA 2004: The Annual Report on Philanthropy for the Year 2003" (Giving USA Foundation 2004)



Donaciones individuales por año.

Fuente: American Association of Fundraising Counsel, "Giving USA 2004: The Annual Report on Philanthropy for the Year 2003" (Giving USA Foundation 2004)

En torno a los incentivos que el esquema americano de impuestos genera sobre los individuos o familias que realizan donaciones caritativas, estos autores encontraron, como se ve en el cuadro 1, muy poca variación en el porcentaje de donaciones entre una gama amplia de escalas de ingresos (se excluyen los extremos) y, como se ve en el cuadro 2, que la proporción de ingreso destinado a donaciones caritativas permaneció relativamente estable a lo largo del tiempo, a pesar del considerable crecimiento que experimentó el ingreso per cápita.

Estas aseveraciones plantean un cuestionamiento. Si bien conforme el ingreso crece la propensión marginal a consumir disminuye, ocurre mayor consumo en el individuo (y las familias) y, ante ello, las donaciones caritativas no parecen ser una alternativa hacia donde destinar estas unidades de consumo adicional. Los datos mostraron que el incremento de las donaciones caritativas no superó siquiera un nivel más allá que el de la misma proporción en que incrementó el nivel de ingresos (lo que permite establecer una elasticidad precio de donación

caritativa menor a la unidad). Aumenta la vehemencia de esta afirmación el hecho de que esta correspondencia ocurre bajo el esquema tributario americano, el cual se ubica entre aquellos que más reducen el costo de donar a medida que la escala de ingresos es mayor. En suma, las donaciones caritativas no parecen responder a variaciones en el nivel de ingreso de los individuos o las familias.

2.3 En camino hacia un modelo de altruismo impuro

Como se mencionó en la introducción, el devenir del estudio sobre el altruismo encuentra hoy en los modelos impuros la conjugación de variables que con mayor sensatez permiten explicar el comportamiento altruista.

El albor de este acaecer se halla en los estudios situados bajo los modelos puros. Ya en estos la premisa es que los individuos no sólo abogan por su propio interés, sino que su nivel de bienestar se ve complementado por el bienestar de otros. Son considerados modelos simples por cuanto la forma en que formalizan el bienestar comprende pocos determinantes:

$$U = U(x_{i1}; x_{i2}; \dots; x_{in}; x_j)$$

Para cualquier individuo i su medida de bienestar (U) viene dado por su nivel de consumo de n bienes y servicios más aquel consumo exhibido por familias/individuos j menos favorecidas/os en torno a una oferta dada de bienes públicos.

Entre los límites que esta formalización presenta se ubican cuestiones como obviar qué agente es el que permite un incremento de x_j , lo que denota una sustitución perfecta entre una asignación directa del estado, donaciones privadas provenientes de fuentes alternativas o el incremento de la donación efectuada por el agente i . Sin citar aquí su resolución, el desarrollo matemático de estos modelos soporta lo antedicho, cuyo corolario más significativo es el denominado *crowding out* (o efecto corrimiento): cuando el Estado provee un

bien público, la provisión privada –las donaciones caritativas– queda totalmente desplazada.²⁴

Andreoni, defensor del altruismo impuro, resalta el papel que juega el acto de donar como variable explicativa del bienestar de los individuos. En el desarrollo de una teoría de donaciones impulsadas por *warm-glow giving* efectúa una crítica al modelo puro de altruismo. A propósito del efecto corrimiento (*crowding-out*), cita estudios que prueban que tal efecto es inmaterial. Así mismo, formaliza un modelo por el cual prueba que la redistribución de ingreso no es neutral, es decir que tiene importancia quién es el agente que realiza una donación caritativa. En efecto, insinúa que habría de interesar al político (*policy maker*), en pos de incrementar la provisión privada de bienes públicos, direccionar transferencias a agentes con alta propensión al altruismo en detrimento de individuos menos altruistas. Por último, prueba que, dado un nivel de recaudación de impuestos, tiene un mayor impacto su empleo en subsidiar donaciones que en asistencias directas.²⁵

Becker, antes que Andreoni, ya resaltaba la carencia que había en los modelos de demanda del consumidor debido a no integrar el efecto de las interacciones sociales como determinante de las preferencias de los individuos; lo que resulta también en otra objeción a la indiferencia que presenta el modelo puro de altruismo en razón de cuál de los agentes contribuye para la provisión del bien público.²⁶

2.4 ¿Existe un límite para el altruismo?

En esta síntesis sumaria sobre el arribo a los modelos actuales de altruismo impuro un importante punto de controversia descansa en el tratamiento del ya mencionado comportamiento “*free rider*”.

Ya por 1984, a través de un artículo destacado, Sugden toma parte en esta discusión. Comienza su planteo identificando las formas en que en la economía

²⁴ Russell D. Roberts, “A Positive Model of Private Charity and Public Transfers” (1984) vol. 92, no. 1 The Journal of Political Economy 136

²⁵ James Andreoni, “Impure Altruism and Donations to Public Goods” (n 1)

²⁶ Gary S. Becker, “A theory of social interactions” (1974) vol. 82, no. 6 The Journal of Political Economy 1063

los individuos costean la producción de bienes y servicios: el consumo privado, el pago de impuestos y/o tasas y, por último, las contribuciones voluntarias.²⁷

Expone que en Reino Unido algunas actividades dentro del sector filantrópico, como el servicio de botes salvavidas, eran totalmente sostenidas por donaciones privadas. Además, reconocía la importancia de las campañas de colecta en pos de permitir el desarrollo de actividades en teatros, orquestas y clubes sociales, entre otros.

Al considerar dichas circunstancias concluye que, como fenómeno, el modelo de altruismo puro no logra explicar la provisión de bienes públicos mediante pequeñas contribuciones efectuadas por individuos. Para explicar esto, Sugden aclara que bajo el paradigma de altruismo puro toda donación caritativa reviste el carácter de bien público, puesto que la mera contribución no implica derechos de propiedad y, por ello, no permite a quien dona excluir a nadie en particular. Dada la conducta maximizadora de los agentes y recibiendo como dado el comportamiento de los demás, surge un problema de incentivos a comportarse como *free rider* y arribar a una situación de ineficiencia (niveles de contribución mínimos). Además, en esta situación, si un agente muy pudiente (como lo podría ser Messi o Bill Gates) contribuye en la provisión de un bien público, la predicción del modelo puro es que otros reduzcan su contribución, lo que no acontece en la realidad de la Cruz Roja, Médicos sin Fronteras y tantas otras OSFL, en donde los pequeños donantes son numerosos y coexisten con grandes donantes de la misma organización.

Echazu y Nocetti, en esta misma línea, han desarrollado un modelo para explicar la convivencia de estas grandes donaciones con otras pequeñas, sobre todo aquellas efectuadas por millones de pequeños donantes individuales cuyo monto, considerado de manera aislada, genera un impacto insignificante con relación al nivel de servicios que proveen las OSFL destinatarias de la donación.²⁸

²⁷ Robert Sugden, "Reciprocity: The Supply of Public Goods Through Voluntary Contributions" (1984) vol. 94, no. 376 *The Economic Journal* 772

²⁸ Luciana Echazu & Diego Nocetti, "Charitable giving: Altruism has no limits" (2015) vol. 125 *Journal of Public Economics* 46

Sus premisas principales constan en la observación de dos fenómenos. El primero de ellos es que toda OSFL que cuenta con un gran número de donantes también posee un vasto número de potenciales destinatarios de su intervención social. Esta observación es central puesto que para ellos el actuar como *free rider* se encuentra determinado por el nivel de potenciales destinatarios sobre potenciales donantes. Por tanto, su modelo explica que habrá menor propensión a actuar como *free rider* cuanto mayor sea la percepción de que el nivel de donaciones que percibe la OSFL es bajo en relación con sus potenciales beneficiarios.

La segunda observación es que el consumo de estos bienes es generalmente indivisible o posee un mínimo de subsistencia. Postulan que la realidad de los bienes y servicios provistos por las OSFL no suelen responder a cestas de consumo con preferencias convexas, aquellas en las que es posible diversificar el consumo de bienes hasta en fracciones con el fin de satisfacer una mayor cantidad de necesidades. Ejemplifican ello afirmando que no es real, en el marco de un proyecto para dotar a familias de mosquiteros tratados con insecticidas, destinar 0,2 o 0,4 mosquiteros por familia; o dosificar en dosis pequeñas vacunas que requieren un volumen mínimo de aplicación.

Basado en estas premisas ven necesario indagar en un modelo de elecciones individuales que incluya en sus preferencias al altruismo; esto es considerar al altruismo como una necesidad que al ser satisfecha genere bienestar en el individuo. Aunque reconocen la importancia para la ciencia de estudiar la amplia gama de motivaciones que se esconden detrás de las actividades filantrópicas, para su trabajo, a modo más simple, tomarán como dado que los individuos se preocupan por el bienestar de otros.

Una vez más se obviará el desarrollo matemático del modelo junto con la manifestación taxativa de todos sus supuestos. En concreto destaca el desarrollo desde la visión del donante quien, según ellos, su problema o elección de consumo incorpora en la apreciación de la donación caritativa un aspecto de eficiencia (pues existe un nivel mínimo de provisión) en un contexto en donde el número de potenciales destinatarios de bienes y servicios caritativos es inagotable.

Además, acorde a esta concepción, toda vez que el donante perciba que hay potenciales destinatarios relegados de aquel bien caritativo para cuya provisión contribuye, y tenga convicción de que cada contribución adicional cuenta con el potencial de salvar o mejorar una vida, entonces, su conducta será símil a la misma que tendría si fuera el único donante existente. De acuerdo con ello el donante mide el valor de su donación en términos del impacto que la misma tiene para transformar el bienestar de un potencial destinatario y no lo hace en términos del impacto que esta tiene sobre el total de los recursos financieros de la OSFL que la recibe (como tradicionalmente era concebido en los modelos de altruismo puro). Por consiguiente, aquí queda excluida la presencia de comportamiento *free rider* entre los donantes.

En otras palabras, desde el modelo desarrollado por Echazu y Nocetti, el altruismo no presenta límites para explicar los hechos observados en la realidad, en un mundo en donde siempre habrá un grupo de potenciales destinatarios de bienes caritativos con necesidades básicas insatisfechas. Este, en definitiva, es el escenario bajo el cual trabajan muchas OSFL como la Cruz Roja y UNICEF.

3. Microeconomía aplicada al Altruismo

3. 1 Altruismo en el ámbito de la decisión personal: experimentos de juegos lineales de bienes públicos

El modelo impuro de altruismo, vigente hoy en día, es sustentado desde diversos enfoques económicos, entre los que se encuentra la economía experimental. A través de pruebas en ambientes controlados, este tipo de perspectiva permite analizar al altruismo desde el ámbito de la decisión personal.

Goeree *et al* discurren sobre los descubrimientos de Cartel *et al* ²⁹ acerca del bienestar que otorga practicar una contribución para la producción de bienes públicos, disgregado este a través de la suma de dos efectos: un retorno interno, el cual recae directamente sobre el donante; y un retorno externo, el cual refiere

²⁹ John R. Carter, Brian J. Drainville & Rob P. Poulin, "A Test for Rational Altruism in a Public-Goods Experiment" (1992) working paper, College of Holy Cross.

a la alteración en el bienestar que es obtenida por el donante y por los otros miembros del grupo, producto del acto de contribuir a la provisión del bien público que los alcanza.³⁰

Con arreglo a ello, llevaron a cabo un experimento de juego lineal de bienes públicos, el cual consistió en conformar grupos en los cuales los individuos eran dotados de fichas que podían ser conservadas o donadas. Cada ficha conservada reportaba un retorno o pago individual para su poseedor. En cambio, cada ficha donada reportaba un pago, tanto para su poseedor como para el resto de los miembros del grupo.

Si se distinguen los pagos de forma aislada, el valor que otorga conservar una ficha es mayor al valor creado cuando la misma es contribuida. Sin embargo, con frecuencia en estos juegos, las reglas establecen que la suma de los pagos que reciben todos los miembros del grupo gracias al acto de contribuir supera el retorno individual de cada uno por conservar sus propias fichas, por lo que el bienestar máximo es alcanzado cuando todos contribuyen.

A los fines del mencionado experimento, se pone de relieve el factor costo de contribuir, el cual es expresado mediante un número positivo y se obtiene de la diferencia entre el pago que reporta la ficha si fuera conservada y el pago que reporta al individuo si, en vez de ello, la misma ficha fuera contribuida para la producción de un bien público. Por ejemplo, si conservar una ficha otorga un valor de 5 y, en cambio, la misma otorga un valor de 4 cuando es contribuida, para quien contribuye, el costo de donar es 1. Mención aparte es que ello implique un incremento del valor (por ejemplo, en 2) para el resto de los miembros del grupo. Nótese que una regla que altera el costo de contribuir no afecta el valor del retorno externo. De un modo opuesto, una alteración del retorno externo no altera el costo de contribuir.

El experimento practicado consistió en rondas de juegos de una única vez (*one-shot*), donde las reglas fueron variando de forma independiente, de modo de alterar el costo neto de contribuir (retorno interno) y el beneficio externo de los miembros del grupo (retorno externo). El diseño "*one-shot*" representa aquí un

³⁰ Jacob K. Goeree, Charles A.Holt & Susan K.Laury, "Private costs and public benefits: unraveling the effects of altruism and noisy behavior" (2002) vol. 83 no.2 Journal of Public Economics 255

marcado alejamiento de la mayoría de los experimentos de bienes públicos, ya que lleva a reducir los efectos de la reciprocidad y las respuestas ante experiencias buenas o malas, producto de observar el comportamiento de otros (si contribuyen o actúan como *free riders*). En concreto, los participantes debieron asignar 25 fichas entre consumo privado y contribución a un bien público, en diez ocasiones distintas, donde para cinco de ellas el tamaño de grupo era de dos individuos, mientras que para las restantes era de cuatro. Cada grupo contaba con los mismos cinco escenarios de pago que consistían en un conjunto de valores para ambos retornos, interno y externo. Lo único que permanecía constante en el experimento era el valor que reportaba conservar una ficha.

Es claro que, si no hubiera presencia del factor altruismo en el individuo, no habría contribuciones, salvo en casos donde haya habido equivocaciones en la percepción de donar o que el costo neto de hacerlo sea ínfimo. En cambio, cuando el altruismo está presente, la pérdida neta de contribuir debe evaluarse junto con el valor que es ganado por los demás. La presencia de altruismo, sin importar su motivación, permite establecer una correspondencia entre el valor marginal de un bien público y la contribución privada para con la producción de estos. Por tanto, en el margen de producción de un bien público, proveer una unidad adicional del bien será posible a través de nuevas contribuciones cuando el bienestar resultante del donante sea mayor al costo adicional de contribuir; es decir, cuando sea posible incrementar el valor marginal que otorga el bien público.

Si bien la insignia del ensayo elaborado por Goeree *et al* consiste, en general, en el modo en que logran robustecer el postulado de Cartel *et al*, tanto a través del experimento mencionado como a través del empleo de modelos económicos formales y la estimación de sus parámetros, resalta su demostración acerca del nexo existente entre el bienestar individual adquirido por practicar una donación (contribución) y los retornos interno y externo en que dicho bienestar puede disgregarse. Por consiguiente, es posible postular que, para incrementar el valor marginal de un bien público la respuesta ha de encontrarse en cualquiera de sus retornos interno y externo; ya sea a través de la disminución del costo de

contribuir, como a través del incremento del valor que cada unidad adicional del bien crea para los demás miembros del grupo.

Para comprender a qué refieren estos retornos en la práctica, un ejemplo de una acción tendiente a disminuir el costo de contribuir se puede observar cuando el Estado implementa una deducción en la base imponible de un impuesto ante cierta contribución; en cambio, un caso de incrementar el valor que cada unidad adicional del bien crea para los demás miembros del grupo puede tratarse, por ejemplo, de una contribución cuya destino sea un proyecto de inversión para reacondicionar y/o extender infraestructura vial utilizada por ellos.

Si bien se invita al lector a leer con mayor detenimiento dicha investigación, se detallan a continuación algunas de las conclusiones arribadas durante el experimento antes descrito:

-El factor más determinante a la hora de realizar una contribución fue el costo de contribuir. Cuando este decreció de 3 a 1 centavo, las contribuciones incrementaron, tanto en los grupos de tamaño 2 como de tamaño 4.

-Un incremento en el retorno externo es asociado con un incremento en las contribuciones hacia la producción de bienes públicos.

-Generalmente, las contribuciones incrementan conforme el tamaño del grupo es mayor. Esto sugiere que, manteniéndose constante el beneficio per cápita del bien público, un mayor alcance de benefactores del bien público promueve mayores contribuciones.

-La sensibilidad que mostró el volumen de contribuciones frente a cambios en el retorno interno y en el tamaño del grupo son evidencia de que existen más razones para contribuir que la mera satisfacción moral de hacerlo. Esto es que, dejando de lado cuánto cuesta contribuir, no sólo cuenta el bienestar que reporta “hacer algo por otro en necesidad” (*warm-glow*), sino que también incide qué es lo que otros reciben y cuántos lo reciben.

3.2 Altruismo en el ámbito de la decisión personal: un ensayo sobre *warm-glow*

Otro de los enfoques que aborda al modelo impuro de altruismo es la economía conductual, la cual estudia cómo los factores psicológicos, sociales o cognitivos influyen en las decisiones económicas de los individuos. John W. Mayo y Catherine H. Tinsley, son representantes del mismo y han investigado sobre el papel que juega el *warm-glow* en las donaciones caritativas.³¹

En este sentido, como antes se mencionó, estos autores, basándose en datos ofrecidos por *The Center on Philanthropy*³², observaron que el movimiento de los ingresos familiares guardaba poca relación con el comportamiento de las donaciones caritativas. Por consiguiente, desarrollaron un modelo que, a la vez de introducir nuevas variables al modelo estándar de altruismo, permitió arribar a una explicación por la cual individuos y las familias ricas eran reacios/as a incrementar su nivel de donaciones caritativas.

Es central en su investigación el cotejo de la idea de empatía³³ con la de *warm-glow*. Toman la primera de ellas con el significado otorgado por Smith en *Teoría de los Sentimientos Morales*. Afirman que, en el corazón de su análisis, el altruismo nace debido a la habilidad de un individuo para concebir a través de su imaginación el penar y suplicio de otro. En cambio, *warm-glow* es un concepto que se aleja de una “aptitud para” vinculándose con la satisfacción que reporta corresponder con actos el deber moral de contribuir al logro de una mayor justicia en la realidad de un prójimo por el cual se siente empatía.

Mayo y Tinsley, en particular, ofrecen un modelo preliminar que, desde la economía y la psicología cognitiva, brinda una intuición acerca de los determinantes del *warm-glow* y de cómo este media entre la relación ingresos (familiares) y donaciones caritativas. Es importante resaltar los límites en el alcance de su modelo: hace caso omiso de consideraciones impositivas, la

³¹ John W. Mayo & Catherine H. Tinsley (n 22)

³² American Association of Fundraising Counsel, “Giving USA 2004: The Annual Report on Philanthropy for the Year 2003” (Giving USA Foundation 2004).

³³ En su escrito estos autores emplean el término “sympathy”, lo que en mi interpretación la traducción al español más adecuada es “empatía”.

acumulación pasada de ingresos (riqueza heredada y/o acumulada) y sólo considera donaciones practicadas por individuos separados.

Mencionadas estas reservas, definen la función de utilidad de la unidad familiar (o individuo) A como:

$$U = U(X_A, Y_B, \omega) ;$$

donde X_A es la cesta de consumo de bienes de A, Y_B es la oferta total de bienes y servicios caritativos destinados a B (quien se presume como una o más unidades familiares con menor riqueza que A) y ω representa la satisfacción moral que produce en A realizar una donación caritativa.

Desde un aspecto de la psicología cognitiva, el *warm-glow* tiene razón de ser toda vez que realizar una donación caritativa destinada a mejorar el bienestar de otro con menos fortuna es concebida como una acción hacia la restitución de la injusticia provocada por el reparto desigual de riqueza en la dotación inicial de nuestras vidas. Mayo y Tinsley conjugan ello con la Teoría de Equidad de Adams, la cual propone que los individuos están motivados a ser tratados equitativamente en relación con su desempeño y el de sus compañeros.³⁴ De allí su proposición sobre que el *warm-glow* será el motor de una donación caritativa cuando el donante encuentre que el esfuerzo de un individuo no recibe compensación suficiente.

En términos económicos, los autores formalizan un modelo a través del cual el donante A habrá de maximizar su bienestar sujeto a una restricción presupuestaria. El presupuesto de A (M_A) está compuesto por dos factores: la retribución recibida por su esfuerzo (e) en el mercado más una suma aleatoria \mathcal{E} que será mayor a 0 si el individuo tiene buena suerte, y menor que 0 si, en cambio, su suerte es mala.

$$M_A = f(e_A) + \mathcal{E}$$

La restricción presupuestaria de B vendrá compuesta del mismo modo con el agregado de aquel ingreso que provenga de la caridad recibida C.

³⁴ J. Stacey Adams, "Inequity in social exchange" en Leonard Berkowitz (ed), *Advances in experimental social psychology*, vol. 2 (Academic Press 1965)

$$M'_B = M_B + C, \text{ donde}$$

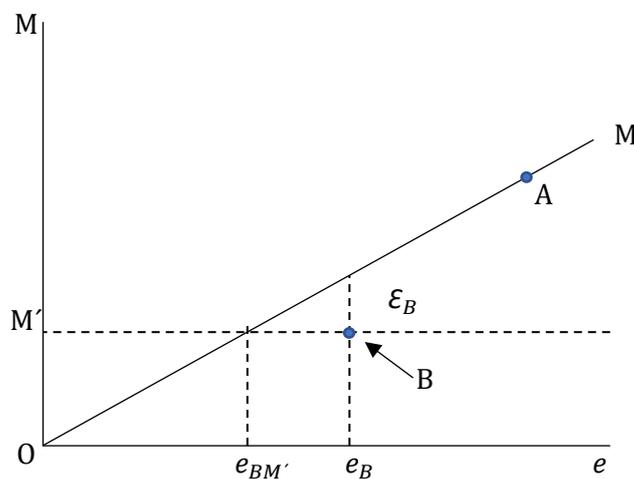
$$M_B = f(e_B) + \mathcal{E};$$

$$C = C(\omega, p, M_A) \text{ siendo } p \text{ el precio de donar}$$

Es necesario recordar que ω , *warm-glow*, es una variable que se encuentra en función de la percepción de A sobre la situación de compensación injusta que experimenta B como retribución de su esfuerzo. Por eso el *warm-glow* puede ser modelado en función, tanto del factor esfuerzo de B (e) como del factor suerte (\mathcal{E}).

$\omega = g(e_{B*}; \mathcal{E}_{B*})$, donde el comportamiento de *warm-glow* (ω) será decreciente en la medida en que el esfuerzo de B se incremente. Si en este modelo e se incrementa, el individuo mejora su ingreso y pasa a un estado mejor respecto de su situación de pobreza inicial.

El hecho de asumir que tanto M_A como M_B son lineales, permite a los autores mostrar a través de un gráfico cómo se genera en el donante el *warm-glow*:



Fuente: John W. Mayo & Catherine H. Tinsley (n 22) 494

En el gráfico la recta OM ilustra la relación ingreso-esfuerzo. Allí se observa que el punto A se encuentra en el mismo recorrido de la recta, mientras que el punto B se encuentra por debajo ($\mathcal{E} < 0$). Todo el recorrido por el cual B se distancia de OM en la altura del esfuerzo producido por B (e_B) retrata la compensación

insuficiente del mismo y, en consecuencia, la medida de *warm-glow* cuyo destino será compensar esta realidad (llevando el ingreso de M' hacia aquel que corresponde a la intersección de OM en el nivel de esfuerzo realizado por B).

En la explicación de los autores, se resalta el uso de este gráfico por cuanto permite retratar que el motor del *warm-glow* no radica en el diferencial de ingresos sino, más bien, en la percepción de la compensación insuficiente del esfuerzo realizado.

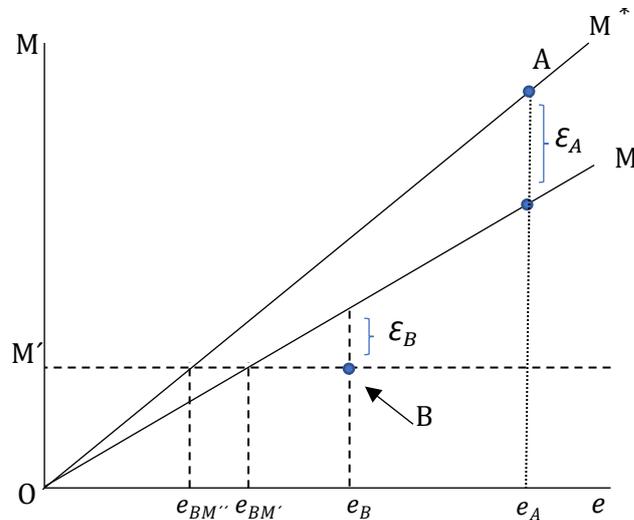
Al retomar las variables que explican la conducta de la caridad (y de las donaciones caritativas), $C = C(\omega, p, M_A)$, ahora puede verse con mayor claridad que el ingreso de A (M_A) tiene dos atributos: a la vez que es recibido bajo una justa correspondencia con el esfuerzo empleado, es mayor que el que percibe B y, por tanto, hace posible la corrección perseguida. Por tanto, es necesaria la concurrencia de *warm-glow* (es decir, la satisfacción moral surgida de corregir la compensación insuficiente del esfuerzo que otros realizan) y de capacidad económica; esto es, que el ingreso (M) permita afrontar los costos de donar (p).

Al observar el cuadro se podría inferir que, manteniendo constante las demás variables, a medida que B experimente menor suerte y sus esfuerzos sean compensados en menor cuantía (incremente \mathcal{E}_B), A tendría vacante experimentar un mayor bienestar a través nuevas donaciones. Incluso, si esto se cumpliera, se debería encontrar en el segmento más rico de la población a aquellos individuos cuyo bienestar se vea positivamente afectado.

En contraste con ello, el relevamiento practicado por Mayo y Tinsley (ver pág. 14), muestra que los individuos y las familias ricas se comportan al revés: sus donaciones caritativas no incrementan mientras lo hacen sus ingresos. De hecho, el campo de estudio es americano, bajo un sistema impositivo que reduce el precio de donar a medida que el estrato de ingresos es mayor.

Es así que los autores se preguntan por qué decrece el *warm-glow* como motor de las donaciones caritativas a medida que el ingreso incrementa. En concreto, admiten que el problema principal radica en asumir que el individuo o la familia A puede identificar precisamente cuál es la situación de B y sus causas subyacentes.

Su modelo, representado gráficamente, presenta dos variables que explican los ingresos bajos de B: esforzarse poco y mala suerte. Mala suerte refiere a un esfuerzo adecuado, pero de retribución insuficiente.



Fuente: John W. Mayo & Catherine H. Tinsley (n 22) 496

De acuerdo a Mayo y Tinsley, es precisamente por los ingresos altos de A que este experimenta sesgos cognitivos que dificultan aún más su discernimiento sobre el origen de los bajos ingresos de B; es decir, sobre la medida en que estos proceden de esfuerzos magros o de mala suerte. Se apoyan en investigaciones precedentes, entre ellas la realizadas por Schneider, D. J., Hastorf, A. H., y Ellsworth, P.³⁵, para afirmar que es una tendencia generalizada el formar opiniones sobre la situación de otros en base a la situación personal de uno y su propia experiencia. A esta percepción egocéntrica se le suman el sesgo por interés personal (*self-serving attribution bias*), el cual de acuerdo a la teoría de la atribución se manifiesta cuando la gente evalúa algunas situaciones con cierta ambigüedad, de tal forma que el éxito lo atribuyen a su esfuerzo y el fracaso a factores externos como mala suerte³⁶; y el error fundamental de atribución por el cual la gente tiende a enfatizar los factores internos (temperamento, rasgos de

³⁵ Albert H. Hastorf, J. Schneider David & Judith Polefka, *Person perception* (2ª ed, Addison Wesley 1970)

³⁶ Dale T. Miller & Michael Ross, "Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction?" (1975) vol.82 Psychological Bulletin 213

la personalidad y rasgos genéticos) frente a los externos, cuando se explican el motivo de la suerte ajena (en su compensación).³⁷

Estos sesgos otorgan dos implicancias convincentes para entender al factor de *warm-glow* en las donaciones caritativas. La primera de ellas es que la tendencia general del hombre es atribuir toda su buena suerte al mero hecho de su esfuerzo; es decir que interpreta que todo lo bueno que le pasa se debe un 100% al mérito propio (demostrado, entre otras, en las obras de Chen, Yates & McGinnies y McCallum & Schopler³⁸). Por consiguiente, cuando uno deba, en parte a su buena suerte, el hecho de percibir un ingreso mayor sesgadamente creerá que dicha compensación proviene solamente de su esfuerzo. Por otro lado, la segunda implicancia es que los individuos tienden a subestimar el papel que juega la mala suerte cuando tratan de interpretar las causas de los magros ingresos ajenos³⁹. Acorde con ello, cuando la mala fortuna⁴⁰ recaiga sobre otros, dado que el hombre otorga mayor preponderancia a las acciones, atribuirá causalidad a la falta de esfuerzo apropiado.

Gráficamente, estos efectos pueden apreciarse en la segunda figura presentada. En ella A experimenta buena suerte ($\mathcal{E}_A > 0$) mientras B mala ($\mathcal{E}_B < 0$). Por el sesgo del error fundamental de atribución A entenderá que los ingresos de B son el resultado de su magro esfuerzo, obviando totalmente el papel que juega la suerte (\mathcal{E}) en ello. Gráficamente, A observa el nivel de ingreso M' que recibe B y asume que, dado aquel, el grado de esfuerzo realizado por B es $e_{BM'}$, el cual surge de la función ingreso-esfuerzo (representada por la recta OM) con $\mathcal{E}_B = 0$.

³⁷ Véase:

Fritz Heider, *The psychology of interpersonal relations* (John Wiley & Sons Inc 1959)

Lee Ross, "An intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process" en Leonard Berkowitz (ed), *Advances in experimental social psychology*, vol. 10 (Academic Press 1977)

³⁸ Véase:

Hong-Jen Chen, Brian T. Yates, & Elliott McGinnies, "Effects of Involvement on Observers' Estimates of Consensus, Distinctiveness, and Consistency" (1988) vol 14, no. 3 *Personality and Social Psychology Bulletin* 468

Debra M. McCallum & John Schopler, "Agent and observer attributions of influence: the effects of target response" (1984) vol 10 no. 3 *Personality and Social Psychology Bulletin* 410

³⁹ Véase:

Chen *et al* (n 37)

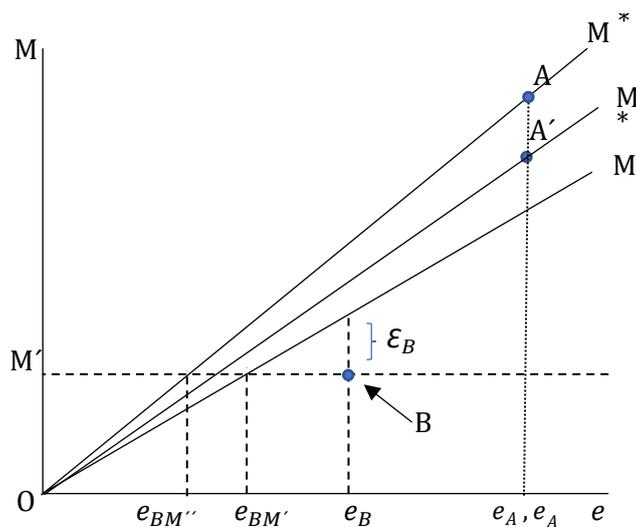
Charles G. Lord & Philip G. Zimbardo, "Actor-observer differences in the perceived stability of shyness" (1985) vol. 3 no.3 *Social Cognition* 250

⁴⁰ Entendida aquí como la presencia de cualquier elemento dentro del conjunto de circunstancias que conducen a que algún esfuerzo no sea compensado de manera suficiente reflejando un ingreso menor.

De este modo, A no percibe el verdadero esfuerzo realizado por B (e_B) ni tampoco el papel que juega la suerte de B (ε_B) en ello.

Avanzando en el análisis de esta situación se ve que A, a causa del sesgo por interés, ignora su buena fortuna (ε_A). Por tanto, concibe que la función ingreso-esfuerzo está conformada por OM' en vez de OM ; lo que agrava la reducción de *warm-glow* manifiesto por el solo hecho de ignorar la suerte de B. De manera que la merma de *warm-glow* hacia B se ve descompuesta en el sesgo por interés y en error fundamental de atribución. Gráficamente, cada uno de estos efectos explican la distancia $e_B - e_{BM''}$. Del total de esta distorsión en la percepción de A sobre el esfuerzo realizado por B, $e_B - e_{BM'}$ se refleja el descuento inducido por ignorar la mala suerte de B (error fundamental de atribución), mientras que $e_B - e_{BM''}$ deja ver el descuento que surge cuando A obvia su buena suerte (sesgo por interés personal).

Finalmente, los autores exhiben una última figura a través de la cual buscan explicar el declive de las donaciones caritativas conforme los ingresos crecen. Ello, en torno al papel de la suerte en la compensación del esfuerzo y de la habilidad de discernimiento de los individuos para discernir entre ambas variables.



Fuente: John W. Mayo & Catherine H. Tinsley (n 22) 496

En la figura están representadas las familias A, A' y B. Mientras A y A' realizan el mismo nivel de esfuerzo (e), A goza de mayor suerte que A'. Al contrario, B si bien realiza un nivel de esfuerzo menor, experimenta mala suerte. Como el modelo lo indica, la suerte de todos ellos determina, en parte, su nivel de ingreso. Por último, tanto A como A' no pueden discernir correctamente entre esfuerzo y suerte como componentes explicativos del ingreso de B, por experimentar los sesgos por error fundamental de atribución y por interés personal, mencionados más arriba.

Como se ha dicho, se presenta el siguiente fenómeno: a mayor ingreso (por buena suerte experimentada y, a su vez, no reconocida) la propensión de *warm-glow* como fuerza para impulsar donaciones caritativas es menor. En el gráfico se puede apreciar que, debido a que la recta OM es más inclinada en A (la familia o individuo con mayor ingreso), la lectura que esta/e hace sobre el esfuerzo de B al mirar el nivel de ingresos que le atañe resulta en niveles más bajos de esfuerzo que aquel reconocido por A' para el mismo sujeto.

En consecuencia, el *warm-glow* tendrá una preponderancia menor para impulsar donaciones caritativas en las familias, en la medida en que sus ingresos incrementen inducidos por una suerte mayor no percibida como tal.

3.3 Altruismo desde la lógica de producción de bienes públicos escalares

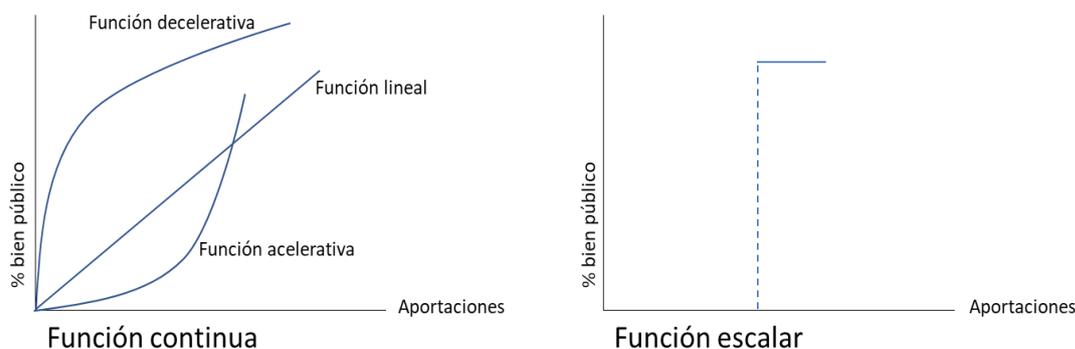
En las donaciones caritativas cumplen un rol esencial las OSFL, las cuales median entre los destinatarios de los bienes y servicios caritativos y los donantes. En línea con los postulados de Echazu y Nocetti, estas son oferentes de bienes públicos, por lo que es posible estudiar algunas de sus peculiaridades a la luz de las propiedades de dichos bienes.

En este marco interesa ofrecer una mirada acerca de los bienes públicos desde su función de producción, es decir, desde el modo en que las aportaciones individuales afectan al nivel de producción y determinan qué tipo de situación estratégica enfrentan los contribuyentes⁴¹. En línea con ello se presentan las

⁴¹ Douglas D. Heckathorn, "The dynamics and dilemmas of collective action" (1996) vol. 61 no.2 American Sociological Review 250

ideas de Francisco León quien, acogiendo la misma creencia que Echazu y Noceti sobre la existencia de un nivel mínimo de subsistencia en ciertos bienes caritativos (como en las vacunas), centra su estudio en la variante de producción escalar de los bienes públicos⁴². Es en aquella desde donde pueden trazarse interpretaciones análogas para describir el comportamiento de los donantes individuales quienes, para la gran mayoría de las OSFL, componen su fuente principal de financiamiento.

Existen dos tipos de funciones de producción en los bienes públicos: las continuas y las escalares. En las primeras, más aportaciones generan un mayor nivel de producción, la cual puede crecer al mismo ritmo en que crecen las primeras, más que proporcionalmente (función de producción acelerativa) o menos (decelerativa). Por su parte, los bienes públicos con funciones de producción escalares se caracterizan por necesitar un mínimo de aportaciones sin las cuales el bien no se produce en absoluto. Piénsese en un puente: o se construye o no (cuestión aparte es que tras alcanzar el punto de provisión se utilicen fondos para mejorar su calidad o funcionalidad).



Fuente: León (n 41) 366

La producción de bienes públicos escalares se encuentra sujeta a una lógica diferente a la de los bienes continuos. Los dilemas que plantean también lo

⁴² Francisco J. León, “La lógica de la acción colectiva en la producción de bienes públicos escalares” (2010) vol.95 no. 2 Revista de Sociología 363

hacen: mientras los continuos han de identificarse con el dilema del prisionero, los escalares lo hacen con el de la gallina.⁴³

El juego de la gallina presenta por caso de aplicación tipo a dos conductores enfrentados en una pista de un solo carril que corren en direcciones opuestas hacia su colisión, a la espera de que el más cobarde entre ellos se dirija a la banquina. Su reputación se encuentra en juego a través del grado de valentía que muestren en el reto. A diferencia del dilema del prisionero, los jugadores se comunican entre sí. Las señales que den a conocer serán centrales en pos de inducir la estrategia a tomar por el otro jugador. Otra característica de este juego es que no presenta ninguna estrategia dominante para los jugadores. Como resultado, configura dos equilibrios de Nash posibles: a cualquiera de ellos que se llegue, ningún jugador tendrá incentivos para moverse dada la estrategia escogida por el otro jugador. El mejor pago lo recibirá el jugador que “no ceda” al mismo tiempo que el otro lo haga, por ello cada uno intentará mostrar su fortaleza propia.

En una analogía con la temática que compete a esta sección, se presenta un escenario en donde los jugadores se enfrentan a cooperar, o no. Existe un punto de provisión, el cual denota un mínimo nivel de subsistencia para una OSFL que, comprometida por sus gastos fijos, se encuentra en la disyuntiva entre continuar, o no, su labor. Si ambos jugadores realizan aportes, la OSFL puede continuar su labor. En cambio, si ninguno lo hace, los aportes insuficientes la llevarían a dejar de existir. Mientras en el juego descrito por los conductores es el juicio sobre su valentía (reputación) aquello que estructura los incentivos (y pagos) del juego, en esta ocasión, la estructura de incentivos es determinada por la consecución del beneficio común que otorga la OSFL (y sus proyectos sociales), mientras un número suficiente de donantes contribuya a su sostén. De este modo, los jugadores se ven “sin la necesidad de duplicar esfuerzos” pero, de prever que la cooperación ajena sea insuficiente, atentos a efectuar su aporte para evitar la desaparición de la OSFL.

⁴³ Véase:

Michael Taylor & Hugh Ward, “Chickens, whales and lumpy goods: alternative models of public-goods provision” (1982) vol. 30 no. 3 *Political Studies* 350
Michael Taylor, *The possibility of Cooperation* (Cambridge University Press 1987)

CUADRO 2. JUEGO DE LA GALLINA APLICADO A BIENES PÚBLICOS ESCALARES

		Jugador 2	
		Cooperar	No cooperar
Jugador 1	Cooperar	3 , 3	<u>1</u> , <u>5</u>
	No cooperar	<u>5</u> , <u>1</u>	-5 , -5

Desde un punto de vista técnico se observan los pagos del juego para determinar la mejor estrategia de cada jugador, dada la estrategia adoptada por el otro. Ningún jugador presenta una estrategia dominante. El juego muestra dos equilibrios de Nash puros en donde, mientras un jugador coopera, el otro no. Ahora bien, cada jugador, en vistas de las señales que reciba del otro, encontrará un valor esperado de sus acciones que estará afectado por la probabilidad de ocurrencia de cada una de las acciones que conformen la estrategia del otro jugador. Por ejemplo, si el jugador 1 cree con un 0,75 de probabilidad que el jugador 2 no cooperará, su estrategia será cooperar. De ahí la razón por la que cada jugador intente convencer al otro de que está decidido a no cooperar.

Por supuesto que la diversidad de lógicas de la acción colectiva en la producción de los bienes públicos escalares no queda encerrada en este dilema. Por ejemplo, si un individuo puede alcanzar por su propia cuenta el punto de provisión, y hacerlo le supone una recompensa mayor que conservar su riqueza, su estrategia dominante será cooperar. En otro orden de ideas, al considerar varios individuos con diversas dotaciones, la cuantía de su aporte podría determinar varios equilibrios de Nash, mientras la combinación de aportes permita alcanzar el punto de provisión.

Anteriormente, en la investigación practicada por Goeree *et al* (2002⁴⁴), se expuso la lógica y los supuestos que acompañan a los juegos lineares de bienes públicos. La dinámica para con los juegos de bienes públicos escalares es similar. No obstante, se incorpora la existencia de un punto de provisión. Por lo tanto, mientras en el primero de los experimentos cada ficha contribuida generaba por sí misma un retorno para los otros integrantes del grupo, aquí hay dos escenarios de pago ante cada contribución: uno cuando los aportes de los

⁴⁴ Goeree (n 29)

miembros del grupo hayan permitido la producción del bien público, y otro cuando, pese a la contribución individual, los aportes grupales no hayan sido suficientes para lograr la producción del bien público.

Francisco León destaca los factores que, según la literatura experimental, mayor injerencia tienen en las decisiones de los individuos para contribuir en torno a bienes públicos escalares.⁴⁵ Entre ellos nombra el tamaño del grupo, la cuantía del punto de provisión, la cuantía del retorno escalar (aquel bienestar que se desprende para los integrantes del grupo en presencia del bien público escalar provisto) y las reglas de devolución en caso de que el punto de provisión no sea alcanzado. Se dejará de lado este último para mostrar brevemente el efecto de las demás variables y presentar nuevas ideas sobre los rasgos de los donantes individuales entorno a la salud financiera de las OSFL.

Sobre la influencia del primero, afirma que los resultados experimentales no ofrecen conclusiones definitivas. Sin embargo, esta variable parece ser sensible a la presencia de otras como la cuantía del punto de provisión y el retorno escalar. Si bien el nivel medio de las aportaciones individuales incrementa en la medida en que el tamaño del grupo decrece, es más probable alcanzar el punto de provisión en grupos grandes por el simple hecho de que las aportaciones son más numerosas.⁴⁶

Particularmente, en los bienes públicos escalares, cuanto mayor es el punto de provisión (y mayores los aportes necesarios para producir el bien) para los mismos aportantes, en mayor medida las aportaciones individuales se perciben como menos decisivas, lo que redundará en menos aportes. Por el contrario, cuanto menor es el punto de provisión para los mismos aportantes, opera un desincentivo para contribuir, puesto que se espera que otros realicen las pocas contribuciones necesarias.

El retorno escalar, por su parte, influye en el tamaño del grupo con la misma lógica en que lo hace el retorno marginal per cápita en los bienes públicos continuos. En concreto, en grupos grandes la aportación es mayor cuando este

⁴⁵ León (n 41) 375

⁴⁶ Arthur Schram, Theo Offerman & Joep Sonnemans, "Explaining the comparative statics in step-level public good games" en Charles R. Plott y Vernon L. Smith (eds), *Handbook of experimental economics results* (vol. 1, North-Holland 2008)

retorno es bajo y, conforme este retorno incrementa, el efecto que proviene del tamaño del grupo pierde fuerza; es decir, la percepción de la importancia de la propia contribución recibe menor atención en los aportantes.⁴⁷

Conforme lo expresa Francisco León, “*variables como el tamaño del grupo, el punto de provisión y el retorno escalar se influyen mutuamente y a su vez influyen en la propensión a la contribución y la tasa de éxito en la producción del bien público. Pero decir esto no es decir demasiado. El efecto de cada una de estas variables y el de su combinación [...] sigue planteando retos*” (para la experimentación en bienes públicos escalares).⁴⁸

4. El Estado argentino en la promoción de donaciones caritativas por parte de individuos

4.1 Deducciones impositivas en torno a las donaciones caritativas

En un último apartado se analizará el rol del Estado en su papel subsidiario para promover las donaciones caritativas. En la coyuntura que ofrece la Argentina y de conformidad con el Análisis Económico del Derecho- esto es, mediante el empleo de herramientas de la economía para poder predecir el efecto de las leyes, describir el sistema legal y sugerir modificaciones al mismo - se examinarán las normas jurídicas que afectan los incentivos y, consecuentemente, las elecciones en torno a estas donaciones.⁴⁹

Joseph J. Cordes y Evelyn Brody señalan que la forma más visible en que un gobierno federal actúa en beneficio del sector de las OSFL es permitiendo a los individuos y a las firmas deducir impuestos por donaciones caritativas. La percepción general es que esta deducción representa un gran incentivo en los

⁴⁷ R. Mark Isaac, James M. Walker & Arlington W. Williams, “Group size and the voluntary provision of public goods: Experimental evidence utilizing large groups” (1994) vol. 54 *Journal of Public Economic* 1

⁴⁸ León (n 41) 376

⁴⁹ Rojas *et al* (n 3) 20

donantes privados para contribuir al sostenimiento de las OSFL y al desarrollo de sus misiones.⁵⁰

Obviando un análisis comparativo al respecto de cómo los distintos gobiernos reglamentan estas deducciones, se destaca el hecho de que las mismas se tornan en un medio del gobierno para subsidiar actividades desarrolladas con fines públicos.

Existen detractores de este modo de intervención estatal. Desde una dimensión de la equidad, toda vez que los regímenes establecen escalas crecientes de deducción en razón del aumento del valor donado, la deducción favorece en mayor medida a los sectores de ingresos altos. En cuanto al destino del gasto, se cuestiona el hecho de que el Estado relegue en los donantes privados, y sus gustos, dónde direccionar estos fondos que, de otro modo, serían captados por el fisco y empleados en los usos sociales más valiosos de forma más democrática, de acuerdo con la agenda pública estatal.⁵¹

En interés de la eficiencia, Joseph J. Cordes menciona que por muchos años la implementación de la deducción impositiva ante donaciones caritativas fue una política eficiente. Por entonces, la elasticidad precio de donar representaba un valor igual a la unidad o mayor (en términos absolutos), de modo que cada unidad de ingreso perdida por el Estado era compensada por una inversión privada de cuantía igual o mayor en bienes y servicios caritativos.⁵² No obstante, estudios recientes (como el presentado en la sección 2) han arrojado estimaciones de la elasticidad precio de donar menores a la unidad, lo que cuestiona la eficiencia de su implementación por dejar vacante parte de la transferencia de ingresos que de otro modo hubiera sido percibida por el Estado.⁵³

⁵⁰ Evelyn Brody & Joseph J. Cordes, "Tax Treatment of Nonprofit Organizations: A Two-Edged Sword?" en Elizabeth Boris and C. Eugene Steuerle (eds), *Nonprofits and Government Collaboration and conflict* (Rowman & Littlefield Publishers 2016)

⁵¹ Richard H. Thaler, "It's Time to Rethink the Charity Deduction" *The New York Times* (New York, 18 Dic 2010) < <https://www.nytimes.com/2010/12/19/business/economy/19view.html>> visita: 03 Mar 2022

⁵² Joseph J. Cordes, "Re-thinking the deduction for charitable contributions: Evaluating the effects of deficit-reduction proposals" (2011) vol.64 no.4 *National Tax Journal* 1001, 1003

⁵³ Jane G. Gravelle & Molly Sherlock, "An Overview of the Nonprofit and Charitable Sector" en J. Steven Ott & Lisa A. Dicke (eds) *The Nature of the Nonprofit Sector* (3ª edn. Routledge 2015)

4. 2 Las dimensiones de un subsidio eficiente

Joseph J. Cordes (2010⁵⁴) distingue dos dimensiones por las cuales evaluar la eficiencia de un subsidio. La primera de ellas es la eficiencia fiscal (*treasury efficiency*), la cual –como se mencionó más arriba–, se encuentra vinculada con la medida en que la suma de tributos no percibidos por el gobierno permite una suma de contribuciones de igual o mayor cuantía hacia las OSFL. La otra dimensión, por su parte, está relacionada con el grado en que los bienes y servicios caritativos, provistos por las OSFL, provocan un impacto en el bienestar social.

Para analizar la dimensión de eficiencia fiscal de un subsidio que es implementado para fomentar las donaciones caritativas es necesario observar qué respuesta genera. Al permitir deducir una donación en una instancia del cálculo del impuesto a las ganancias que tributan los sujetos alcanzados por él, el gobierno reduce el costo de donar. Cómo responden los individuos ante esta normativa es apreciado a través de la elasticidad precio de las donaciones caritativas. Si esta elasticidad es menor a la unidad, implica que el crecimiento de contribuciones que resulten de él es menor a los ingresos tributarios que el gobierno deja de percibir por causa suya. Cuando la elasticidad equivale a la unidad, ocurre que la magnitud de ingresos que un lado logra es igual a la magnitud de ingresos que el otro deja de percibir. En cambio, si la elasticidad precio de las donaciones es mayor a la unidad es porque los sujetos presentan una sensibilidad de respuesta mayor ante la reducción del costo de donar y, por ello, responderán más que proporcionalmente a esta reducción que enfrenten.

De acuerdo con el tipo de elasticidad que presenten los sujetos alcanzados por la deducción, será conveniente retroceder en la escala de deducible (o eliminarla), dejarla igual o avanzar en diseños que permitan alcanzar mayores magnitudes. Cuando la elasticidad precio de las donaciones es menor a la unidad, será posible para el gobierno garantizar mayores recursos destinados al

⁵⁴ Cordes (n 51)

sector de las OSFL a través de reducir las deducciones permitidas, recaudar más tributos y practicar subsidios directos.

A propósito de la dimensión social de un subsidio eficiente, se busca que a través de él se incremente bienestar social. El gobierno ha de establecer una gradación del valor social perseguido, distinguiendo las áreas de intervención prioritarias. En general, la práctica empleada es evaluar la misión de las OSFL para determinar cuáles de ellas serán elegibles por los donantes para deducir ante el fisco sus contribuciones.

4.3 Promoción de donaciones mediante prácticas impositivas en otras naciones

El esquema fiscal que una nación adopta es más que un canal para aliviar la carga los donantes. El grado en que las leyes permitan integrar los distintos universos de temáticas sociales de interés altruista y acompañen su expansión y transformación visibiliza cuál es la impronta gubernamental y la verdadera fuerza con la cual es promovida la cultura de altruismo en la sociedad.

Los países toman distintas posturas al respecto. Sus esquemas, cuando existen, involucran, a personas físicas y jurídicas, durante su vida y, en muchos casos, luego de ella también (es el caso de los legados o testamentos).

A continuación, sobre la base de las investigaciones de la European Fundraising Association y del Centro Mexicano para la Filantropía se ofrece un contenido introductorio sobre algunas posturas sobresalientes. Dicho contenido no busca abordar exhaustivamente la totalidad de los aspectos ni incluye todas las leyes o la jurisprudencia sobre el tema. El mero foco de análisis son los incentivos de los gobiernos hacia la promoción de donaciones caritativas en vida del donante (no se abordan legislaciones sobre legados).⁵⁵

En Europa, Suecia y Finlandia no tienen una política de incentivo fiscal general sobre donaciones caritativas, aunque en Finlandia existe un esquema limitado

⁵⁵Véase:

European Fundraising Association, "Tax Incentives for Charitable Giving in Europe" (EFA Dec 2018) <<https://efa-net.eu/wp-content/uploads/2018/12/EFA-Tax-Survey-Report-Dec-2018.pdf>> visita: 03 Mar 2022

Centro Mexicano para la Filantropía, "Análisis de 16 Marcos Fiscales para Donantes en América Latina" (Cemefi & Truslaw 2021) <<https://www.cemefi.org/servicios/noticias/6992-analisis-de-16-marcos-fiscales-para-donantes-en-america-latina>> visita: 03 Mar 2022

de deducción para donaciones de dinero que tienen por fin apoyar proyectos de ciencia o arte desarrollados en universidades con financiamiento público que se encuentran ubicadas dentro de Unión Europea. En personas físicas, esta deducción presenta un piso de EUR 850 y un techo de EUR 500.000. El propósito gubernamental es el avance del financiamiento privado en dichas universidades. Por su parte, en Latinoamérica, Brasil no tiene permitido la deducción por donaciones caritativas.

En términos de la inclusión de OSFL que permiten la deducción de sus contribuyentes, Austria contiene el universo más pequeño: alrededor del 5% de sus organizaciones caritativas son sujetos alcanzados para tal fin; entre ellas 5.200 estaciones de bomberos y organizaciones locales que apoyan causas sociales, ciencia, arte, cultura y conservación del medioambiente. Los donantes, tienen un tope de hasta el 10% del monto tributado sobre réditos en el período anterior y a las OSFL se les requiere identificar a cada uno de sus donantes por el nombre y fecha de nacimiento y reportar a la autoridad fiscal la suma donada. En cambio, en Eslovenia, el universo de OSFL incluidas es de los mayores existentes (propósitos humanitarios, discapacidad, protección social, científicas, educativas, médicas, cívicas, deportivas, culturales, ecológicas, religiosas, políticas y otros intereses públicos). Ahora bien, el porcentaje de piso establecido es fijo: un 0,3 % de la base imponible y puede escalar un 0,2% más si la donación es dirigida a organizaciones culturales o de socorro en casos de desastres naturales. En Latinoamérica, por su parte, Chile, Panamá, Perú, Guatemala y Honduras, no tienen actividades o áreas de interés preestablecidas en la ley. Mientras en Honduras es suficiente con que las organizaciones ostenten en su personería jurídica no tener fines de lucro y promover el desarrollo, en los otros países nombrados tampoco importa la actividad a la que se dediquen mientras el remanente invertido en las mismas sea reinvertido en el objeto social de la organización.

Inglaterra tiene un esquema muy inclusivo donde las deducciones no están atadas a un porcentaje fijo o tienen un tope. El monto donado tampoco requiere superar un importe mínimo y no presenta restricción por causa. Su esquema es conocido como *Gift Aid* y abarca al universo de OSFL y clubes amateurs. Su rasgo principal, en tanto donaciones de personas físicas trate, es beneficiar ante

todo a la OSFL más que al donante. Siempre y cuando el donante pague el porcentaje básico por el impuesto a los ingresos (20%; UK income tax) o tribute por la venta de propiedades, fondos u acciones (UK capital gains tax), la OSFL o el club amateur puede reclamar al gobierno £0,25 por cada £1 donado, bajo el requisito de que dicha donación haya sido declarada. Este porcentaje, que representa un 25% de cada libra donada, proviene de concebir que cualquier £1 disponible para destinar a una OSFL resultó del pago del 20% de cada £1,25 de los ingresos tributables del donante. Como resultado, el esquema permite que el Estado “engrose” con £0,25 cada £1 donado para caridad.

4.4 Aspectos fiscales de las donaciones a OSFL en Argentina: pasado y presente

En atención a un trabajo de investigación de Isabel Manassero se transcriben las nociones del origen del impuesto a la renta en Argentina. En América Latina, la coyuntura externa resultante de la Primera Guerra y de la Crisis del '30 supusieron una disminución y paralización del comercio internacional que afectó prolongada y progresivamente las arcas fiscales. En dicho contexto, en pos de atender su dramática situación financiera, los gobiernos latinoamericanos debieron iniciar con un carácter temporario y de emergencia una transformación impositiva.⁵⁶

En un comienzo, en Argentina hubo cuatro intentos realizados por los gobiernos radicales para gravar la renta. Todos ellos fueron bloqueados por los sectores conservadores en el Congreso en los años 1918, 1920, 1922 y 1924. Finalmente, en 1932, con una hacienda pública deteriorada como consecuencia de la drástica disminución de los términos del intercambio que se derivaba de la Gran Crisis, Argentina creó el impuesto a la renta, llamado en ese entonces impuesto a los réditos.

La política fiscal relativa a las OSFL en Argentina se apoya en dos bases: la exención de la que disfrutaban estas entidades en el Impuesto a las Ganancias y

⁵⁶ Isabel Manassero, “Impuesto a la renta. Orígenes e institucionalización en las estructuras tributarias occidentales” (2012) año 2 vol. 2 Oikonomos 203

la existencia de un atractivo tratamiento fiscal para los sujetos (personas físicas y jurídicas) que efectúen donaciones.

El espíritu de estas bases encuentra su origen en la legislación de la década del '30. El primer antecedente lo presenta la Ley Nro.11.586 de impuesto a los réditos, dictada en junio de 1932, que modificó el llamado "impuesto de emergencia a los réditos", establecido por el Gobierno Provisional en enero de 1932. En su artículo 4, en donde establece los réditos excluidos del gravamen, el inciso c declara a las entidades de beneficio público que no persiguen fines de lucro como sujetos exentos⁵⁷. Luego, la Ley Nro. 11.682 colocará en la misma situación que las entidades de beneficio público a las entidades de culto religioso.

Por su parte, la Ley Nro. 11.682, sancionada en enero de 1933, en su artículo 23 vendrá a ampliar los gastos deducibles determinados por la Ley Nro.11.586, incorporando en el inciso h de este "las donaciones a los fiscos nacionales, provinciales y municipales y a las instituciones reconocidas de beneficio público de la República⁵⁸".

En Argentina se encuentran exentas del gravamen sobre ganancias las asociaciones, fundaciones y entidades civiles de asistencia social, salud pública, caridad, beneficencia, educación e instrucción, científicas, literarias, artísticas, gremiales, mutualistas y las de cultura física o intelectual⁵⁹. Por su parte, las ganancias de las asociaciones deportivas y de cultura física no serán exentas cuando persigan fines de lucro, exploten o autoricen juegos de azar y/o cuyas actividades de mero carácter social priven sobre las deportivas⁶⁰.

La condición que impone la ley para que la exención sea aplicable es que "[...] *las ganancias y el patrimonio social de estas instituciones se destinen a los fines*

⁵⁷ c - Las sumas que se donasen a entidades de beneficio público que no persiguiesen fines lucrativos y los réditos obtenidos por dichas entidades, siempre que se destinen totalmente al beneficio público Fuente: Honorable Congreso de la Nación Argentina Ley 11586 MODIFICACIÓN DE LA LEY (1932) en Boletín Oficial no. 11428

⁵⁸ Honorable Congreso de la Nación Argentina Ley 11682 REGIMEN SOBRE IMPUESTO A LOS REDITOS (1933) en Boletín Oficial no. 11586

⁵⁹ Honorable Congreso de la Nación Argentina Ley 20628 MODIFICACIÓN DE LA LEY (1973) en Boletín Oficial no. 22821 art. 20 inc. f y g

⁶⁰ ibid art. 20 inc. m

de su creación, y en ningún caso se distribuyan, directa o indirectamente, entre los socios.

*Se excluyen de esta exención aquellas entidades que obtienen sus recursos, en todo o en parte, de la explotación de espectáculos públicos, juegos de azar, carreras de caballos y actividades similares, así como actividades de crédito o financieras –excepto las inversiones financieras que pudieran realizarse a efectos de preservar el patrimonio social, entre las que quedan comprendidas aquellas realizadas por los Colegios y Consejos Profesionales y las Cajas de Previsión Social, creadas o reconocidas por normas legales nacionales y provinciales”.*⁶¹

En la regulación de la deducción los aspectos básicos para contemplar son la naturaleza del donatario (entidad que recibe la donación), la naturaleza de lo donado, su valoración y los límites de la donación.

A los fines de este trabajo de investigación se resaltarán los aspectos relacionados con las donaciones efectuadas a OSFL por personas físicas, es decir, por donantes individuales.

El tratamiento fiscal sobre estas donaciones en Argentina se encuentra presente en el artículo Nro. 81, inc. c de la ley de impuesto a las ganancias (Ley Nro. 20.628). Allí se establece que los donantes podrán tomar como importe de la deducción una cantidad equivalente al valor donado hasta el límite del 5% de la base imponible de sus ganancias netas del ejercicio, y sólo serán deducibles las donaciones a donatarios cualificados, detallados en dicho artículo.

Argentina comparte con muchos otros países la peculiaridad de que el importe que el contribuyente puede deducir está limitado en función de la renta que este obtiene. Además, dicho porcentaje es único, contrario a lo que sucede, por ejemplo, en Estados Unidos donde los donatarios se encuentran clasificados en dos grupos que determinan porcentajes distintos a aplicar. Mientras las donaciones al Estado, organizaciones religiosas registradas en la Secretaria de Culto y partidos políticos reconocidos, son deducibles en todos los casos, las donaciones a fundaciones, asociaciones civiles y otras entidades sociales

⁶¹ ibid art. 20 inc. f

solamente son deducibles si la donataria cumple, tanto con ser exenta en el Impuesto a las Ganancias y poseer el Certificado de Exención vigente, el cual incluye la autorización expresa de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP,) luego que esta constata la inclusión dentro del inciso “c” del artículo 81 de la Ley de Ganancias. Por lo que se puede afirmar que no todas las donaciones son deducibles para el donante.

Para que las donaciones en especie sean deducibles, se requiere de un respaldo documental que acredite lo que se dona y de un método de valuación para fijar su importe en moneda de curso legal. Las normas de AFIP establecen el método de valuación. En términos generales, se toma el valor impositivo computado por el donante en su declaración jurada de impuesto a las ganancias. Este valor suele diferir con el valor de mercado al momento de hacer la donación. La ley abre numerosas alternativas según el bien de que se trate (inmuebles, intangibles, acciones, títulos públicos, etc.), según el sujeto que realiza la donación (empresa o particular) y según si el bien está ubicado en el país o en el exterior. Para una adecuada valuación y posterior deducibilidad de la donación, la consulta a un asesor impositivo termina siendo imprescindible. Por su parte, cuando se trata de un bien de cambio, la normativa establece que el monto de lo donado equivale al costo efectivamente incurrido (valor de adquisición).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La labor realizada por individuos y OSFL, con el fin de convertir las estructuras injustas de la sociedad, deviene en la producción de bienes y servicios públicos. La acción colectiva en torno a ello es susceptible de arrojar un nivel considerablemente menor al deseado por depender de las contribuciones voluntarias de donantes que, atentos a las características inherentes de todo bien público (no excluyente, no rival), se ven tentados a comportarse como *free riders* y no asumir el costo de la acción colectiva. Planteado así, la sociedad parece encontrarse presa de incentivos auto interesados que conducen a acciones individuales que llevan a un estado social subóptimo.

Si bien fue probado en experimentos controlados que el bienestar que reporta efectuar una contribución incrementa y provoca mayores niveles de contribución cuando existe tanto una disminución del costo de contribuir como un incremento del valor que cada unidad adicional del bien provisto crea para todos miembros del grupo a los que alcanza, estudios recientes han cuestionado la eficiencia de la deducción impositiva como subsidio indirecto hacia las OSFL probando la existencia de una elasticidad precio de donar menor a la unidad.

¿Tiene, entonces, un límite el crecimiento del altruismo? No. El éxito en la acción colectiva es posible. El presente científico del altruismo consta de una producción incesante de investigaciones que persiguen el arribo a mejores estados sociales, frutos de la coordinación de los agentes de este colectivo. Por ello, la importancia de entender, por una parte, los arreglos formales e informales que se manifiestan a favor de la autoorganización de los agentes altruistas y, por otra, los factores intrínsecos del acto de contribuir y los sesgos que subyacen en él.

Se infiere por lo visto aquí el rol decisivo que desempeña la comunicación en la forma de modelar los incentivos que enfrenta el donante al momento de decidir qué acción tomar en pos de maximizar su bienestar. Pruebas controladas en laboratorios y datos propios de la realidad reflejan que el individuo incorpora al altruismo como variable explicativa de su bienestar, pero que incurre en sesgos (entre ellos: de interés personal *-self-serving attribution bias-* y el error fundamental de atribución) que alteran su percepción y dejan vacantes

oportunidades de realizar mayores contribuciones. Además, cuando el mismo orienta su atención en el valor de su contribución con referencia a su impacto para transformar el bienestar de un potencial destinatario y no con referencia a su impacto sobre el total de los recursos propios de la OSFL destinataria, como tradicionalmente era concebido, no se comporta como *free rider*.

A fin de impulsar las donaciones caritativas, es deseable traer más conciencia sobre los sesgos presentes y sobre la realidad permanente de inatención de individuos menos afortunados con necesidades básicas insatisfechas.

Por el lado de la intervención estatal para promover estas donaciones y la producción de bienes y servicios caritativos, ha de ser permanente la evaluación de la eficiencia de su intervención y la constante observación de las reglas a implementar con el fin de estructurar los incentivos individuales hacia un altruismo sin límites.

El esquema fiscal que una Nación adopta es más que un canal para aliviar la carga los donantes. El grado en que las leyes permitan integrar los distintos universos de temáticas sociales de interés altruista y acompañen su expansión y transformación visibiliza cuál es la impronta gubernamental y la verdadera fuerza con la cual es promovida la cultura de altruismo en la sociedad. La sociedad civil argentina ha de plantear la discusión sobre qué tipo de esquema fiscal adoptar en torno al altruismo, qué universo de causas promover y en qué magnitud hacerlo, puesto que los fondos que resulten de ello y se apliquen en los destinos seleccionados configuran una manera indirecta de incidir en la agenda pública gubernamental.

BIBLIOGRAFÍA

Artículos

- Anthony Scott, “The fishery: the objectives of sole ownership” (1955) vol 63 no. 2 116
- Charles G. Lord & Philip G. Zimbardo, “Actor-observer differences in the perceived stability of shyness” (1985) vol. 3 no.3 Social Cognition 250
- Dale T. Miller & Michael Ross, “Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction?” (1975) vol.82 Psychological Bulletin 213
- Debra M. McCallum & John Schopler, “Agent and observer attributions of influence: the effects of target response” (1984) vol 10 no. 3 Personality and Social Psychology Bulletin 410
- Douglas D. Heckathorn, “The dynamics and dilemmas of collective action” (1996) vol. 61 no.2 American Sociological Review 250
- Ezequiel Gallo, “La tradición del orden social espontáneo: Adam Ferguson, David Hume y Adam Smith” (1987) vol. 4, no 6, Revista Libertas IV 131 citando a Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (primera publicación 1759, Liberty Classics 1976) 48
- Francisco J. León, “La lógica de la acción colectiva en la producción de bienes públicos escalares” (2010) vol.95 no. 2 Revista de Sociología 363
- Garret Hardin, “The Tragedy of the Commons” (1968) Science n 162 1243
- Gary S. Becker, “A theory of social interactions” (1974) vol. 82, no. 6 The Journal of political economy 1063
- H. Scott Gordon, “The economic theory of a common-property resource: the fishery” (1954) vol 63 The Journal of Political Economy 124
- Hong-Jen Chen, Brian T. Yates & Elliott McGinnies, “Effects of Involvement on Observers’ Estimates of Consensus, Distinctiveness, and Consistency” (1988) vol 14, no. 3 Personality and Social Psychology Bulletin 468
- Isabel Manassero, “Impuesto a la renta. Orígenes e institucionalización en las estructuras tributarias occidentales” (2012) año 2 vol. 2 Oikonomos 203

- Jacob K. Goeree, Charles A. Holt & Susan K. Laury, "Private costs and public benefits: unraveling the effects of altruism and noisy behavior" (2002) vol. 83 no.2 Journal of Public Economics 255
- James Andreoni, "Cooperation in public-goods experiments: kindness or confusion?" (1995) The American Economic Review 891
- James Andreoni, "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving" (1990) vol. 100, no. 401 The Economic Journal 464
- John R. Carter, Brian J. Drainville & Rob P. Poulin, "A Test for Rational Altruism in a Public- Goods Experiment" (1992) working paper, College of Holy Cross.
- John W. Mayo & Catherine H. Tinsley, "Warm-glow and charitable giving: Why the wealthy do not give more to charity?" (2009) vol. 30, no. 3 Journal of Economic Psychology 490
- Joseph J. Cordes, "Re-thinking the deduction for charitable contributions: Evaluating the effects of deficit-reduction proposals" (2011) vol.64 no.4 National Tax Journal 1001, 1003
- Juan Leandro Munt, "El Problema de Acción Colectiva Inherente a los Recursos de Uso Común (RUC). Una Aproximación a las Principales Teorías que Abordan la Problemática" (2013) vol 4, no. 2 Cadernos Gestão Social 181, 183
- Luciana Echazu & Diego Nocetti, "Charitable giving: Altruism has no limits" (2015) vol. 125 Journal of Public Economics 46
- Michael Taylor & Hugh Ward, "Chickens, whales and lumpy goods: alternative models of public-goods provision" (1982) vol. 30 no. 3 Political Studies 350
- R. Mark Isaac, James M. Walker & Arlington W. Williams, "Group size and the voluntary provision of public goods: Experimental evidence utilizing large groups" (1994) vol. 54 Journal of Public Economic 1
- Robert Sugden, "Reciprocity: The Supply of Public Goods Through Voluntary Contributions" (1984) vol. 94, no. 376 The Economic Journal 772

- Russell D. Roberts, “A Positive Model of Private Charity and Public Transfers” (1984) vol. 92, no. 1 *The Journal of Political Economy* 136

Artículos de diario

- Richard H. Thaler, “It’s Time to Rethink the Charity Deduction” *The New York Times* (New York, 18 Dic 2010)
<<https://www.nytimes.com/2010/12/19/business/economy/19view.html>>
visita: 03 Mar 2022

Contribución a Libros editados

- Arthur Schram, Theo Offerman & Joep Sonnemans, “Explaining the comparative statics in step-level public good games” en Charles R. Plott y Vernon L. Smith (eds), *Handbook of experimental economics results* (vol. 1, North-Holland 2008)
- Evelyn Brody & Joseph J. Cordes, “Tax Treatment of Nonprofit Organizations: A Two-Edged Sword?” en Elizabeth Boris and C. Eugene Steuerle (eds), *Nonprofits and Government Collaboration and conflict* (Rowman & Littlefield Publishers 2016)
- J. Stacey Adams, “Inequity in social exchange” en Leonard Berkowitz (ed), *Advances in experimental social psychology*, vol. 2 (Academic Press 1965)
- Jane G. Gravelle & Molly Sherlock, “An Overview of the Nonprofit and Charitable Sector” en J. Steven Ott & Lisa A. Dicke (eds) *The Nature of the Nonprofit Sector* (3a edn. Routledge 2015)
- Lee Ross, “An intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process” en Leonard Berkowitz (ed), *Advances in experimental social psychology*, vol. 10 (Academic Press 1977)
- Vincent Ostrom and Elinor Ostrom, “Public Goods and Public Choices.” en E. S. Savas (ed), *Alternatives for Delivering Public Services: Toward Improved Performance* (Westview Press 1977)

Libros

- Albert H. Hastorf, J. Schneider David & Judith Polefka, *Person perception* (2ª ed, Addison Wesley 1970)
- Antonio Rico Lomelí, *Gestión Sostenible de Bienes Comunales* (Tesis doctoral- Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Universidad Complutense de Madrid, 2007)
- Elinor Ostrom, *EL GOBIERNO DE LOS BIENES COMUNES. La evolución de las instituciones de acción colectiva* (Iturbide Calvo y Sandoval (tr), Solar, Servicios Editoriales S.A 2000)
- Fritz Heider, *The psychology of interpersonal relations* (John Wiley & Sons Inc 1959)
- Hal R. Varían, *Microeconomía Intermedia* (Bosch (ed), Bosch 1987) 1-2
- Irene Szumlakowski (tr), *YOUCAT español USA* (2ª ed, Encuentro 2012) 181-82
- Mancur Olson, *The Logic of Collective Action, Public Goods and the Theory of Groups* (Harvard University Press 1965)
- Michael Taylor, *The possibility of Cooperation* (Cambridge University Press 1987)
- Ricardo M. Rojas, Osvaldo Schenone & Eduardo Stordeur (h); *Nociones de análisis económico del derecho privado* (1ª ed. Guatemala: Universidad Francisco Marroquín 2012) 4-5

Leyes

- Honorable Congreso de la Nación Argentina Ley 11586 MODIFICACIÓN DE LA LEY (1932) en Boletín Oficial no. 11428
- Honorable Congreso de la Nación Argentina Ley 11682 REGIMEN SOBRE IMPUESTO A LOS REDITOS (1933) en Boletín Oficial no. 11586
- Honorable Congreso de la Nación Argentina Ley 20628 MODIFICACIÓN DE LA LEY (1973) en Boletín Oficial no. 22821

Otras fuentes

- American Association of Fundraising Counsel “Giving USA 2004: The Annual Report on Philanthropy for the Year 2003” (Giving USA Foundation 2004)
- Centro Mexicano para la Filantropía, “Análisis de 16 Marcos Fiscales para Donantes en América Latina” (Cemefi & Truslaw 2021) <<https://www.cemefi.org/servicios/noticias/6992-analisis-de-16-marcos-fiscales-para-donantes-en-america-latina>> visita: 03 Mar 2022
- European Fundraising Association, “Tax Incentives for Charitable Giving in Europe” (EFA Dec 2018) <<https://efa-net.eu/wp-content/uploads/2018/12/EFA-Tax-Survey-Report-Dec-2018.pdf>> visita: 03 Mar 2022