

TERRA. Revista de Desarrollo Local

e-ISSN: 2386-9968

Número 11 (2022), 164-187

DOI 10.7203/terra.11.25447

IIDL – Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local

# **El porqué de la cooperación al desarrollo. Aproximación a los factores determinantes a partir de la técnica “Iceberg”**

**Sascha Gunter Quint**

Docente de la Carrera de Negocios Internacionales en la Facultad de Ciencias  
Económicas y Administrativas (FACEA) de la Universidad de las Américas (UDLA) -  
Ecuador

[sascha.quint@udla.edu.ec](mailto:sascha.quint@udla.edu.ec)



Esta obra se distribuye con la licencia Creative Commons  
Reconocimiento-No Comercial-Sin Obra Derivada 4.0 Internacional

## SECCIÓN NOTAS Y AVANCES DE INVESTIGACIÓN

### **El porqué de la cooperación al desarrollo. Aproximación a los factores determinantes a partir de la técnica “Iceberg”**

*Resumen:* La literatura pertinente sobre los factores que determinan la cooperación humana ha cubierto una amplia cadena de áreas: aspectos culturales y religiosos, normas sociales y leyes, la orientación hacia el futuro, la naturaleza humana, los genes del ser humano, la moral y cómo las sociedades se estructuran y organizan. Por otro lado, existen factores condicionantes de la cooperación entre estados como el prestigio y/o la buena reputación, la moral y la ética, las normas existentes y las estructuras organizacionales. Este artículo proporciona al lector, en un primer paso, una aproximación a los factores influyentes en la cooperación entre seres humanos y entre estados en la cooperación interestatal. En un segundo paso, se realiza una comparación sistemática de los factores para ambas formas de la cooperación mediante la aplicación del modelo “Iceberg”. Se concluye que conocimientos más profundos sobre los factores determinantes y sus interrelaciones, mediante futuros estudios e investigaciones podrían resultar fundamentales para la mejora de los resultados de la cooperación al nivel regional, nacional e internacional entre individuos, comunidades, organismos internacionales y países.

*Palabras clave:* Cooperación Humana, Cooperación Internacional entre Estados, Factores Determinantes, Ser Humano, Estado, Modelo Iceberg.

### **Why development cooperation? Approach to determining factors based on the Iceberg technique**

*Abstract:* Relevant literature on the factors that determine human cooperation has covered a wide range of areas such as cultural and religious aspects, social norms and laws, future orientation, human nature, human genes, morality, and how societies are structured and organized. On the other hand, there are conditioning factors of cooperation between states such as prestige/good reputation, morals/ethics, existing norms and organizational structures. This article provides the reader in a first step with an approach to the influencing factors of cooperation between human beings and of interstate cooperation. In a second step, a systematic comparison of the factors for both forms of cooperation are made through the application of the Iceberg model. It is concluded that deeper knowledge about the determinants and their interrelationships through future studies and research could be fundamental for the improvement of cooperative action at the regional, national, and international levels between individuals, communities, international institutions, and countries.

*Key words:* Human Cooperation, International Cooperation among States, Determining Factors, Human Being, State, Iceberg Model

Recibido: 19 de octubre de 2022

Devuelto para revisión: 11 de noviembre de 2022

Aceptado: 21 de noviembre de 2022

#### *Referencia / Citation:*

Quint, S. (2022). El porqué de la cooperación al desarrollo. Aproximación a los factores determinantes a partir de la técnica “Iceberg”. *TERRA. Revista de Desarrollo Local*, (11), 164-187. DOI 10.7203/terra.11.25477

## 1. INTRODUCCIÓN

Si damos crédito a la multitud de traducciones realizadas sobre las obras escritas del filósofo, lógico y científico Aristóteles de la Antigua Grecia, especialmente sobre su obra “Política” (Everson, 1996; Lord, 2013; Kwak, 2021), el ser humano es un ser social y político (“zoon politikón”), por varios autores traducido también como “animal social” (Lukac de Stier, 2002; Tuncel, 2012; Rus Rufino y Arenas-Dolz, 2013), “animal político” (Tierno, 2000; Villegas, 2010; Schmidt, 2011; Campillo, 2013; Jiménez Castaño, 2013), “animal cívico” (Rul-lán Buades, 1997), “animal racional” (Karmy Bolton, 2006; Prevosti Monclús, 2011; Salgado González, 2012) o “animal capaz de discurso” (Arendt, 1993; González-Domínguez, 2014). Un “animal” que según su naturaleza muestra la necesidad y la capacidad (lenguaje y razón) de relacionarse con su par, también en las esferas políticas mediante su participación política en una sociedad. La existencia de ciudades, entendidas como sociedades en el sentido aristotélico y su organización se deben a esta sociabilidad humana. Vivir en sociedades y comunidades implicó para Aristóteles la oportunidad y el espacio que el ser humano necesita para auto-realizarse. Aristóteles va más lejos al afirmar que la convivencia en una ciudad, en una comunidad o familia no solo significa la división de trabajo que se traduce en la especialización de las actividades humanas, un mejor abastecimiento y acceso a bienes y servicios, y una vida autosuficiente y con mayores comodidades, sino garantiza para el ser humano el “Vivir Bien” con felicidad y virtud practicando la convivencia con familiares, amigos, colegas, vecinos, socios, etc. En este sentido, la convivencia humana es necesaria para cada persona que desee ser completamente humana según Aristóteles. Es decir, la sociedad funciona como el espacio donde el individuo se humaniza y se convierte en un buen ciudadano. Sin embargo, esta convivencia no sucede sin conflictos o en palabras del filósofo francés Jean Jaques Rousseau: *“la naturaleza ha hecho al hombre feliz y bueno, pero la sociedad lo deprava y lo hace miserable”*.

Por esa razón para lograr una convivencia humana exitosa y sostenible se debe contar con la disposición a comprometerse por parte de los miembros de la sociedad. Un sentido de compromiso sólido implica también la predisposición a cooperar y llegar a acuerdos en la convivencia humana.

Fehr y Fischbacher (2003) y Nowak (2006) destacan, en este contexto, que ningún otro animal muestra una mayor disposición a ayudarse mutuamente como el Homo Sapiens. Los seres humanos ayudan también si quien recibe la ayuda no es un familiar. Están dispuestos a ayudar a desconocidos que no han visto previamente y que probablemente no vuelvan a encontrar en el futuro (Axelrod, 1984; Santibáñez Yáñez, 2016). Fehr y Fischbacher (2003) comentan que el comportamiento cooperativo es una excepción en el mundo viviente que muestran insectos sociales, primates y los seres humanos. Para los autores Henrich y Muthukrishna (2021) el ser humano es un ser “ultrasocial”.

En este sentido surgen las siguientes preguntas si ¿los factores condicionantes de la cooperación humana juegan un papel significativo también en la cooperación internacional entre Estados? ¿existen los mismos factores determinantes que dinamizan la cooperación entre individuos y grupos de seres humanos en la cooperación internacional interestatal? ¿hay diferencias?

Este artículo trata de sistematizar la amplitud de factores que inciden en la cooperación humana y entre Estados. Se dedica a la detección de similitudes y diferencias de factores determinantes entre la cooperación humana y la cooperación interestatal. Para esta comparación sistemática se utiliza el modelo “Iceberg”.

## 2. FACTORES CLAVE PARA LA COOPERACIÓN ENTRE SERES HUMANOS

Para los biólogos y economistas ha sido difícil explicar el comportamiento cooperativo, partiendo de la frecuente presencia de comportamientos egoístas y racionales que muestra que el ser humano y el homo economicus de todo lo que hace es buscar de obtener beneficios propios (Downs, 1957; Alexander, 1987; Anhäuser, 2007; Silva y Gustavo, 2015). Puesto que el ser egoísta coopera con familiares y personas cercanas, pero también lo hace con desconocidos y personas que probablemente nunca vuelva a ver, la pregunta que se genera es ¿el ser humano es un ser contradictorio o irracional? o como Silva y Gustavo (2015, pp.82-83) manifiestan “...*el comportamiento cooperativo en humanos no solo es paradójico para la explicación ortodoxa de los economistas, también es una dificultad explicativa dentro de la interpretación clásica de la biología evolutiva*”.

Parece que la naturaleza humana es ambigua, por un lado, capaz de establecer una convivencia humana exitosa y sostenible con una alta disposición a comprometerse y ser parte de entidades familiares, casas, aldeas y ciudades; por otro es también aceptada la tesis de la ciencia evolutiva que enfatiza en “supervivencia del más fuerte”, el “gen egoísta” o “la naturaleza roja en diente y garra” (Puche, 2013). Esta superioridad del más fuerte en la naturaleza ha sido trasladada a los sistemas económicos neoliberales donde muchos de los países industrializados están en la búsqueda de dominio competitivo y la maximización de su beneficio. Solo los actores más competitivos y rentables se mantienen en los mercados, otros desaparecen tarde o temprano (Puche, 2013). Pareciera entonces que en el ser humano laten dos corazones: el del “Homo Economicus” y el de “Homo Solidarius.” Varios autores han buscado una respuesta satisfactoria sobre el hecho por qué el ser humano coopera y cuáles son los posibles factores que podrían aumentar las actividades cooperativas entre las personas. A continuación, se detallan los factores, por qué el ser humano coopera con su entorno.

### 2.1. La naturaleza humana

Según Aristóteles el ser humano es un ser sociable quien por su naturaleza humana busca la presencia de su par y la interacción con él. Necesita la convivencia con otras en entidades sociales como familias, grupos sociales para sentirse humano. El sistema neurológico de los seres humano refuerza la tolerancia social y el comportamiento cooperativo (Bauer, 2010). Vivir siendo parte de una comunidad en donde se practica una convivencia positiva ocasiona la secreción de la hormona de la felicidad estimulando el sistema de motivación de los seres humanos. Bauer (2010) menciona que las relaciones sociales exitosas con otros individuos que se expresan como cariño, amor, la posibilidad de recibir y dar reconocimiento social y una consideración positiva por parte de los demás es lo que los seres humanos buscamos de manera inconsciente. Esta búsqueda se evidencia en la convivencia mediante nuestras actividades cotidianas como por ejemplo la elección de una formación, nuestra ocupación u objetivos financieros. A la inversa una exclusión social o la ausencia de contactos sociales pueden provocar apatía, la disminución de la motivación humana, enfermedades y hasta la muerte del ser humano. Bauer (2010) concluye que el deseo del ser humano de ser visto como persona es superior a su instinto de autoconservación. La combinación de factores genéticos y condiciones ambientales son responsables en la conformación de un ser humano cooperativo. En este sentido Axelrod y Hamilton (1981), Axelrod (1984), Henrich (2004), Nowak (2006),

Anhäuser (2007), Gächter y Herrmann (2008), Henrich et al. (2011), Rand y Nowak (2013), Yoeli et al. (2013); Hauser et al. (2014), Silva y Gustavo (2015), Cadena Monroy (2017), Calvo (2020), Henrich y Muthukrishna (2021) enfatizan que la cooperación entre seres humanos se vincula al parentesco. El ser humano está dispuesto a brindar ayuda a sus parientes, por el hecho que comparte con ellos el mismo pool de genes. *“I will jump into the river to save two brothers or eight cousins”* (Nowak, 2006, p.1560; Rand y Nowak, 2013, p.415). La actitud cooperativa es el resultado de la adopción de una estrategia óptima en la convivencia humana, independientemente de la disponibilidad y la capacidad de obtener lo mismo del par con quien se interactúa.

## 2.2. Reciprocidad

En cuanto a la cooperación por reciprocidad, los seres humanos muestran una tendencia a cooperar hoy con algún individuo que nos ayudó en el pasado. En términos económicos, implica que estamos dispuestos a pagar en el presente los costos de una posible cooperación futura. En otras palabras, pagamos en el presente por beneficios que recibiremos en el futuro. Se habla en este sentido de una “sombra del futuro” (Axelrod, 1984; Rand y Nowak, 2013).

Axelrod (1984) opina que para que las iniciativas de cooperación sean sostenibles se debe extender la “sombra del futuro” de los actos cooperativos mediante la promoción de la cooperación como una forma de fortalecer las interacciones entre los actores cooperadores. Éstas dichas interacciones deben ser organizadas con más frecuencia, es decir, mediante un mayor número de interacciones duraderas entre individuos, en el tiempo, se puede evidenciar el atractivo de los beneficios futuros frente al costo actual de las actividades cooperativas. La promoción del futuro para lograr una cooperación largoplacista es necesaria, según el mismo autor, ya que para los seres humanos el futuro es menos importante que el presente. Por este motivo, existe una alta probabilidad que una cooperación que empezó entre personas e instituciones no continúe. Si se considera que factores como la muerte, la bancarrota, la mudanza o la terminación de la relación por varias razones se pueden dar en cualquier momento y no se pueden prever con certeza, es entendible que al futuro se le de menor importancia que al presente. Adicionalmente, los beneficios presentes son más atractivos que los beneficios que puede recibir un individuo en el mediano o largo plazo, ya que la utilidad se puede obtener hoy es mayor y no hay la necesidad de esperar hasta mañana. En otras palabras, actividades cooperativas mutuas adquieren un carácter estable cuando el futuro para un individuo es suficientemente importante en relación con el presente. La reciprocidad se diferencia entre reciprocidad directa e indirecta.

La reciprocidad directa es más estable según Axelrod (1984), Kandori (1992), Henrich (2004), Ohtsuki y Iwasa (2005), Nowak (2006), Anhäuser (2007), Rand et al. (2009), Rand y Nowak (2013), Yoeli et al. (2013), Rand et al. (2014), Cadena Monroy (2017), y Henrich y Muthukrishna (2021) si los seres humanos se coinciden con frecuencia en la vida diaria. Estos encuentros son más probables en círculos familiares, en las vecindades, o con amigos y tiene su origen en las sociedades recolectoras más pequeñas en que antiguamente los seres humanos se desarrollaron. Además, en estos encuentros los individuos son capaces de proveer ayuda que tiene un costo menor para el donante en comparación con el beneficio para el recipiente (Axelrod, 1984; Nowak, 2006). Este tipo de encuentros no necesita estar marcado por una amplia capacidad de previsión por parte de las personas, y puede ser muy favorable para la sostenibilidad de las actividades

cooperativas entre seres humanos. No son únicamente importantes encuentros frecuentes entre los actores, sino la capacidad de estos de reconocerse y recordarse por acciones y comportamientos en el pasado (Axelrod, 1984).

¿Pero cómo se puede mantener un comportamiento cooperativo en sociedades más anónimas, más grandes en donde los actores no se encuentran a menudo o en absoluto? Para responder a esta pregunta es importante de tomar en cuenta el concepto de la reciprocidad indirecta definido por los autores Milinski et al. (2001), Camerer (2003), Fehr y Fischbacher (2003), Bolton et al. (2005), Ohtsuki y Iwasa (2005), Nowak, (2006), Anhäuser (2007), Gächter y Herrmann (2008), Rand et al. (2009), Henrich et al. (2011), Andreoni y Gee (2012), Rand y Nowak (2013), Yoeli et al. (2013), Hauser et al. (2014), Silva y Gustavo (2015) como un patrón que aumenta la cantidad de actividades cooperativas entre seres humanos. Los seres humanos no solo cooperan con quienes les han ayudado, sino que ayudan voluntariamente a estas personas que han apoyado a otros. Como y hasta donde la fama que conlleva la buena reputación de un individuo se transmite y circula entre otras personas depende de las acciones cooperativas observadas (Yoeli et al., 2013), normas sociales y normas de comportamiento en un grupo que responden a las regulaciones internas de una sociedad.

### 2.3. Normas sociales

Las normas sociales son definidas por Kandori (1992) como manifestaciones de una conducta deseada y el set de sanciones que se aplican en una comunidad en el caso de que los individuos se desvíen del comportamiento deseado. Para que sea una norma social sea efectiva debería ser fácil de entender para cada miembro de la comunidad, en particular, en el caso de nuevos integrantes de esta. Para que la cooperación adquiera un carácter sostenible, dichas normas sociales necesitan proveer incentivos para todos los miembros de una comunidad. Ohtsuki y Iwasa (2006) encuentran tres normas sociales diferentes que pueden aumentar la disposición a cooperar entre los individuos: una cierta cantidad de cooperadores, el castigo que se puede esperar como individuo en el caso de no cooperar con los demás y la perspectiva de conseguir una buena reputación en el caso de cooperar con otros actores. Según los mismos autores deben existir una mayoría de cooperadores en la sociedad para que el acto de cooperar se convierte en una norma social. La norma social de detectar y etiquetar inmediatamente a las personas que no cooperan en una sociedad como personas “malas” contribuye también a mejorar la disponibilidad de colaborar. Por último, la tercera norma social que mencionan Kandori (1992), Ohtsuki y Iwasa (2006), y que puede estimular actividades cooperativas en una sociedad se relaciona con la buena reputación.

#### 2.3.1. La cantidad de colaboradores

Según Bolton et al., (2005) en grupos más grandes no se observa necesariamente una disponibilidad de cooperar menor que en grupos más pequeños. Independientemente del tamaño del grupo la actitud cooperativa del grupo depende de su estructura, es decir, de la combinación entre cooperadores condicionales (Bolton et al., 2005; Gächter y Herrmann, 2008) quienes motivan a los demás en el grupo a cooperar y aquellos individuos que muestran un grado bajo de la cooperación. Grupos con una mayor cantidad de miembros tienen más miembros que muestran una baja disposición a cooperar con relación a grupos más pequeños, pero al mismo tiempo pueden tener una mayor cantidad

de cooperadores condicionales. Si los cooperadores están conscientes que están rodeados de personas con el mismo modo de pensar se puede mantener altos niveles de la cooperación, sin embargo, cuando los cooperadores condicionales ajustan su comportamiento a un entorno dominado por aprovechadores se genera un escenario en el que baja la disposición a cooperar entre los actores. En esta situación Axelrod (1984) considera que la mejor estrategia desde un punto de vista moral para un individuo es actuar como un cooperador condicional, llamado también por el mismo autor como “Regla de Oro”. La cooperación condicional mostrada por un individuo es como un principio moral general existente según el lema “*trata a los demás como querrías que te trataran a ti*”. La actitud de la cooperación incondicional de un individuo puede provocar un sentimiento de carga a otro individuo no cooperativo quien trata de convencer a otros miembros del grupo de las actividades cooperativas que no cooperar sería un mejor fundamento moral que las acciones cooperativas incondicionales (Axelrod, 1984).

### 2.3.2. *El castigo*

Se puede incrementar la disposición a cooperación de personas oportunistas en grupos mediante la opción del castigo (Fehr y Gächter, 2000; Bolton et al., 2005; Anhäuser, 2007; Rand y Nowak, 2013; Silva y Gustavo, 2015). Sin embargo, la penalización implica dinero y tiempo (Andreoni y Gee, 2012). Con una penalización exitosa (un cambio de una actitud poca colaborativa a una cooperativa por parte de los jugadores oportunistas) se cubren los costos que causa la penalización. La penalización implica un costo tanto para el castigador como para la persona castigada. De igual manera se benefician del valor añadido que resulta por una mejor cooperación entre los actores. Cuando los beneficios privados esperados mediante el castigo son más altos que los costos que causa el proceso de penalización, el mismo debería incrementarse hasta cierto nivel (Henrich, 2004). Los autores Fehr y Fischbacher (2003), Fehr y Fischbacher (2004), Henrich (2004), Hauser, Nowak y Rand (2014) concluyen en este contexto, que la penalización es una herramienta apropiada en grupos más grandes y anónimos, ya que puede incrementar la disposición a cooperar de los miembros, siempre y cuando, los costos del castigo no crezcan en exceso y superen los beneficios recibidos mediante la cooperación.

Kandori (1992), adiciona en este contexto que en grupos sociales debe existir un encuentro permanente por un plazo largo entre los actores para que la política de castigo tenga un impacto positivo al comportamiento cooperativo de los individuos. Fehr y Fischbacher (2003) complementan que el impacto de la penalización en el aumento de la cooperación entre actores se incrementa cuando existe la oportunidad de canalizar el castigo directamente a los infractores, es decir, a las personas que no colaboran. Bolton et al. (2005), y Henrich (2004) recomiendan la existencia de castigadores en sociedades grandes que castigan a los actores que no quieren cooperar y en el mismo tiempo exige el castigo para los castigadores que no castigan de manera apropiada a las personas que niegan de cooperar. Este tipo de política ayuda eliminar los costos del proceso de la penalización mientras se extiende de manera infinita.

#### 2.3.2.1. El castigo y su incidencia en el bienestar

Varios autores coinciden que cuando se trata de encontrar una forma de castigo no costoso, pero relativamente exitoso con respecto al aumento de la disposición a cooperar en grupos, se pueden utilizar sanciones informales como el rechazo social, el ostracismo, el chismorreo, la presión de grupo, la vergüenza pública ya que se constituyen en

herramientas eficaces que permiten mejorar la actitud cooperativa entre seres humanos (Andreoni y Gee, 2012; Noussair y Tucker, 2005). Estas sanciones informales pueden ser ejecutadas por parte de instituciones públicas o privadas / o personas privadas. Esta forma de sanción puede ser aplicada de manera muy organizada, institucionalizada en forma de reglas de mercado o normas religiosas (Henrich et al., 2010) o de manera espontánea. Gächter y Herrmann (2008) adicionan en este contexto que el castigo de carácter simbólico y relacionado con la desaprobación social puede aumentar la cooperación entre personas sin consecuencias materiales para el individuo sancionado. La penalidad puede según los mismos autores provocar sentimientos de culpa y de vergüenza que puede causar una disponibilidad mayor de mostrar una actitud más pro-social.

Considerando cada forma de penalización, Noussair y Tucker (2005) se muestran a favor de una combinación de la penalización informal, no-monetary y el castigo formal monetario para incrementar el efecto de la penalización con el objetivo de aumentar la disposición a cooperar en grupos. La gran ventaja del castigo informal es su aplicación a bajos costos, mientras que la penalización formal genera un incentivo mayor en los individuos para el cumplimiento de las normas y reglas establecidas que el castigo informal. Las sanciones informales son más eficaces para actividades cooperativas voluntarias en el largo plazo en sociedades más individualistas (en comparación con sociedades más colectivistas con redes sociales con un mayor grado de impermeabilidad e inaccesibles para personas ajenas).

Las sanciones informales muestran un marco legal más sofisticado y transparente y vinculado a entidades legales más eficaces, mientras la penalidad antisocial se encuentra en sociedades con un menor nivel de individualismo, ya que se evita la venganza personal y se centraliza el castigo en la custodia de las instituciones estatales (Herrmann et al., 2008). Sin embargo, la existencia de una mayor disponibilidad a cooperar como efecto de una penalización mezclada (castigo formal monetario y castigo informal no monetario), no garantiza el incremento automático del bienestar del grupo, esto se da por los costos que implica un régimen de penalización para el castigador y el castigado.

#### 2.3.2.2. El castigo informal y formal

Varios autores coinciden que cuando se trata de encontrar una forma de castigo no costoso, pero relativamente exitoso con respecto al aumento de la disposición a cooperar en grupos, se pueden utilizar sanciones informales como el rechazo social, el ostracismo, el chismorreo, la presión de grupo, la vergüenza pública ya que se constituyen en herramientas eficaces que permiten mejorar la actitud cooperativa entre seres humanos (Andreoni y Gee, 2012; Noussair y Tucker, 2005). Estas sanciones informales pueden ser ejecutadas por parte de instituciones públicas o privadas / o personas privadas. Esta forma de sanción puede ser aplicada de manera muy organizada, institucionalizada en forma de reglas de mercado o normas religiosas (Henrich et al., 2010) o de manera espontánea. Gächter y Herrmann (2008) adicionan en este contexto que el castigo de carácter simbólico y relacionado con la desaprobación social puede aumentar la cooperación entre personas sin consecuencias materiales para el individuo sancionado. La penalidad puede según los mismos autores provocar sentimientos de culpa y de vergüenza que puede causar una disponibilidad mayor de mostrar una actitud más pro-social.

Considerando cada forma de penalización, Noussair y Tucker (2005) se muestran a favor de una combinación de la penalización informal, no-monetary y el castigo formal monetario para incrementar el efecto de la penalización con el objetivo de aumentar la disposición a cooperar en grupos. La gran ventaja del castigo informal es su aplicación a



bajos costos, mientras que la penalización formal genera un incentivo mayor en los individuos para el cumplimiento de las normas y reglas establecidas que el castigo informal. Las sanciones informales son más eficaces para actividades cooperativas voluntarias en el largo plazo en sociedades más individualistas (en comparación con sociedades más colectivistas con redes sociales con un mayor grado de impermeabilidad e inaccesibles para personas ajenas) que muestran un marco legal más sofisticado y transparente y vinculado a entidades legales más eficaces. Mientras la penalidad antisocial se encuentra en sociedades con un menor nivel de individualismo, ya que evita la venganza personal y se centraliza el castigo en la custodia de las instituciones estatales. (Herrmann et al., 2008). Sin embargo, la existencia de una mayor disponibilidad a cooperar como efecto de una penalización mezclada (castigo formal monetario y castigo informal no monetario), no garantiza el incremento automático del bienestar del grupo, esto se da por los costos que implica un régimen de penalización para el castigador y el castigado.

### 2.3.2.3. El castigo antisocial

Gächter y Herrmann (2008) enfatizan que la mejor forma de castigar a personas que no colaboran es reducir la propia actitud cooperativa, que conlleva como resultado que otros individuos que han mostrado una actitud positiva de cooperar, también sean castigados. En otras palabras, un castigo antisocial puede ser efectivo para mejorar la disponibilidad de cooperar de personas infractoras. El concepto de la penalización antisocial inhibe una mayor disposición a cooperar en sociedades (Kandori, 1992; Herrmann et al., 2008; Rand y Nowak, 2013; Hauser et al., 2014). Esta forma de penalización según Gächter y Herrmann, 2008; Herrmann et al., 2008) ocurre principalmente en sociedades que muestran sistemas frágiles de normas para la cooperación y sistemas jurídicos y democráticos débiles. La penalidad antisocial se aplica especialmente en sociedades más tradicionales por razones como la venganza personal, el deseo individual de dominio, etc. Herrmann et al., (2008) destacan que estos factores típicos de una penalidad antisocial afectan diversos en términos de aumentar la cooperación de los individuos en grupos comparables, aún, cuando se encuentren en entornos similares.

### 2.3.3. La buena reputación

El ser humano gana el apoyo de los demás por su buena reputación de ayudar a otros, según la parábola bíblica en Mateo (13:12). El ser humano puede mediante sus actividades cooperativas acumular capital conocido como “buena fama” y este capital atrae más capital en forma de una mayor disponibilidad de los demás. Anhäuser (2007); Lacetera y Macis (2010) notan, en este sentido, que el ser humano presenta la tendencia a hacer pública su buena disposición a cooperar con otros con el objetivo de que sus acciones encomiables sean vistas por los demás, según el lema hacer el bien y hablar de ello, y esto se traduzca en el mejoramiento de su reputación y los beneficios que esta trae. Lacetera y Macis (2010) indican que premios simbólicos como medallas o publicaciones en forma de anuncios en el periódico local sobre acciones pro-sociales incentivan a las personas a cooperar más con su entorno. Los premios simbólicos pueden ser una manera eficiente y eficaz de incentivar la convivencia pro-social en un grupo o una sociedad puesto que establece entre el premio-donante y la persona premiada una relación especial, aumenta la autoestima, el estatus y reconocimiento social del premiado. Por otro lado, premios monetarios pueden enviar una señal equivocada a la sociedad sobre los motivos reales detrás del desempeño de los individuos.

En otras palabras, una buena reputación puede influir de forma positiva a la actitud cívica entre los seres humanos de manera gratuita, mientras la penalidad en la cooperación tiene un costo. Independientemente de si se trata de una persona altruista que hace pública su gran voluntad de cooperar o de si hablamos de alguien que muestra un fuerte comportamiento oportunista que pretende tener intenciones nobles para aprovechar el enfoque cooperativo de los demás; a ambos les interesa recibir el apoyo de sus semejantes como respuesta a la reputación que han ganado. Al altruista y al egoísta les preocupa su buena reputación para contar con el apoyo de otras personas.

Las personas que obtienen una mala reputación en una sociedad por falta de su cooperación deberían contar con la posibilidad de disculparse y ser perdonadas para luego recibir otra oportunidad de restablecer de nuevo una buena reputación mediante sus actos cooperativos (Axelrod, 1984). El mismo autor añade que la delimitación de un nivel apropiado a partir del cual se otorga el perdón a una persona depende de manera considerable del entorno en que se encuentran los individuos. En el caso de la existencia de un mayor riesgo ambiental, como por ejemplo una oleada infinita de acusaciones entre dos personas, un alto nivel de disponibilidad de dar perdón es apropiado. Mientras que cuando existen regulaciones y leyes cuya aplicación muy pocas veces es revisada y que son fáciles de cumplir, un exceso de perdón es muy costoso. Una balanza equilibrada entre reciprocidad a intentos de cooperar o a la falta de una actitud cooperativa es la estrategia más apropiada (Axelrod, 1984).

#### **2.4. Encuentros frecuentes, comunicación u observación**

Gächter y Herrmann (2008) mencionan que otro factor que influye en la actitud cooperativa de una persona, es conocer si los individuos se encuentran de manera repetida o si se trata de interacciones irrepetibles. La cooperación se da a un nivel más alto en interacciones que se repiten en comparación con encuentros que se dan por una sola vez. La tendencia a penalizar a personas que muestran una disposición baja a cooperar es independiente de la existencia de relaciones repetibles e irrepetibles. El recibir un castigo genera incentivos para que las personas egoístas cooperen y para incrementar la creencia de que el entorno va a cooperar en el caso de los cooperadores condicionados.

La comunicación clara, transparente y frecuente facilita la coordinación de la cooperación entre los miembros de un grupo (Bolton et al., 2005). Kandori (1992), anota en este sentido que la transmisión de la información puede estar canalizada por instituciones descentralizadas dentro de una comunidad. Esto es así si no existen interacciones frecuentes entre los miembros de esta y, no hay información suficiente sobre la reputación de los individuos. Los individuos de estos grupos promocionan de manera independiente su buena reputación usando herramientas que la visibilizan como por ejemplo la pertenencia a una institución prestigiosa, la ciudadanía, el estatus social, etc.

Las personas muestran una disponibilidad de cooperar más alta si saben que el público las observa. No obstante, cuando no se sienten observadas su disposición de cooperar disminuye considerablemente (Anhäuser, 2007). Según Kandori (1992) se puede realizar la observación mediante instituciones. En grupos sociales en donde existe un alto nivel de observación pública no es relevante de quien reciben las personas no cooperativas el castigo, especificando qué bajo esta circunstancia, el castigo personal tiene el mismo impacto que la penalidad institucional. La observación institucional sustituye entonces a

las relaciones sociales estables y frecuentes en el largo plazo con socios y / o parejas fijas que pueden, en el caso de infracción, aplicar el castigo.

## **2.5. Religión: una confesión mutua**

Blume (2008) y Henrich et al. (2011) ven en una confesión mutua un factor importante que puede fortalecer las relaciones interpersonales basadas en la confianza y de esa manera generan una mayor disponibilidad de cooperar entre los creyentes. Es así que la religión como parte de la naturaleza humana funciona como un promotor de la cohesión social y tiene una ventaja reproductiva en grupos. A parte de la sobrevivencia se trata también del uso de bienes públicos, la distribución de bienes, la protección contra el robo, actividades comerciales, el matrimonio (la protección contra el adulterio) o simplemente sobre la ayuda mutua en relaciones interpersonales en la vida cotidiana. Si los miembros de una comunidad o sociedad creen que son observados por entes sobrenaturales y muy poderosos que pueden recompensar un comportamiento correcto, y castigar el incumplimiento de reglas establecidas, se disminuye el riesgo de fraude y la confianza aumenta en las relaciones interpersonales. Además, se abren más espacios y oportunidades para actividades cooperativas entre los seres humanos (Blume, 2008).

## **2.6. La calidad de las interacciones y una organización jerárquica**

Una metodología apropiada para aumentar la frecuencia de las interacciones entre las personas es concentrarse en pocas y excluir otras. Esta restricción permite intensificar relaciones existentes según el lema de calidad en vez de cantidad. Axelrod (1984), concluye que la orientación a pocas relaciones interpersonales es un fenómeno que se puede observar con mayor frecuencia en pueblos y ciudades pequeñas en donde emergen y se desarrollan con mayor facilidad actividades cooperativas.

Estructuras organizacionales jerárquicas ayudan en el proceso de establecer, desarrollar y mantener actividades cooperativas puesto que en una jerarquía social las personas se especializan y trabajan en grupos para realizar tareas asignadas. Esta práctica laboral que implica formar equipos de trabajo y resolver juntos las tareas que se plantean (también de manera inter-jerárquica) dentro de una organización e institución, aumenta la frecuencia de interacciones entre los trabajadores para desarrollar una relación cooperativa más estable y duradera entre ellos.

La implicación de individuos en estructuras jerárquicas por un plazo largo, provoca el incremento de la cantidad e importancia de actividades cooperativas futuras y destaca la necesidad de cooperación dentro de grupos que son demasiado grandes de interactuar de manera individual. Esto a su vez contribuye a la evolución de organizaciones que son capaces manejar una mayor cantidad de asuntos y desafíos más complejos (Axelrod, 1984). El mismo autor recomienda que en el caso de enfrentarse como institución, grupo de trabajo o individuo a problemas y desafíos que requieren un método de tratamiento más complejo, se divida el intento de solución del problema en varias partes para aumentar la frecuencia de colaboración y se incremente la motivación entre los actores. De este modo, la probabilidad de conseguir un éxito parcial a mediano plazo es mayor que disfrutar un pleno éxito en el largo plazo. Esta metodología implica la realización de varios pasos pequeños en vez de uno o dos movimientos grandes e incremental la

efectividad de la reciprocidad. Todos los actores involucrados están conscientes que, en el caso de una infracción en las actividades cooperativas por parte de un participante del proyecto, se puede anticipar en el siguiente paso lo mismo de las contrapartes.

## **2.7. La selección espacial**

Según Axelrod (1984), la selección espacial es otro mecanismo que puede estimular a la cooperación entre individuos mediante agrupamientos (clústeres) en una sociedad. Los seres humanos muestran la tendencia de cooperar con sus semejantes cerca de ellos, aunque que estén rodeados de infractores. Cooperadores se encuentran con otros cooperadores cercanos en un grupo y cooperar entre ellos puede incrementar los beneficios para todas las partes. En este sentido, los autores Rand y Nowak (2013) describen la disponibilidad multinivel de cooperar entre individuos y grupos de seres humanos. Por ejemplo, se puede observar en un grupo una actitud altamente cooperativa entre sus miembros, mientras tanto el mismo grupo puede mostrar una posición fuertemente competitiva con relación a otros grupos y tratar de dominarlos. En otras palabras, una fuerte competencia entre grupos puede aumentar la cooperación dentro de los mismos (Nowak, 2006; Rand y Nowak, 2013; Yoeli et al., 2013). En este sentido, los grupos formados solo por cooperadores crecen más rápido que grupos que solo incluyen infractores. En grupos mixtos (cooperadores e infractores), se multiplican más rápido los infractores que los cooperadores. Esta disponibilidad multinivel de cooperar entre individuos y grupos se evidencia en primera instancia en grupos mixtos donde los infractores tienen una ventaja; mientras que en las relaciones entre grupos la ventaja la obtienen son los cooperadores (Nowak, 2006).

## **2.8. La transmisión cultural de ideas, valores y creencias**

Gächter y Herrmann (2008) confirman que el grado de cooperación (la reciprocidad) y de penalización dependen también fuertemente del entorno cultural de cada sociedad. Henrich (2004) asegura en este sentido que la disponibilidad de cooperar entre seres humanos depende en una gran proporción de procesos culturales evolucionarios, más concreto, de la transmisión de creencias y valores entre los individuos de una sociedad. Esta disponibilidad varía de lugar en lugar y de grupo en grupo. Existen sociedades en donde el carácter de las actividades cooperativas de los grupos es diferente, por ejemplo, en algunos grupos los individuos cooperan en actividades como pescar o en la construcción de casas, pero no en conflictos armados, mientras en otros grupos, que comparten el mismo entorno físico, los miembros se ayudan en conflictos armados y pescar, pero no en la construcción de casas. La transmisión cultural de ideas, valores y creencias entre los individuos en una sociedad o grupo puede adoptar mecanismos diferentes que influyen en la disposición a cooperar entre ellos. Se diferencia entre la transmisión conformista, la transmisión orientada al prestigio de semejantes, la transmisión enfocada en el castigo y la transmisión normativa.

### *2.8.1. La transmisión conformista*

Una forma es la transmisión conformista que se define como una tendencia fuerte a copiar los modos de actuar y comportamientos más comunes. Gächter y Herrmann hablan de mecanismos de aprendizaje cultural que se evidencian en un grupo o en una sociedad, especialmente cuando el nivel de dificultad de una tarea es muy alto o los incentivos financieros se incrementan (Henrich, 2004; Gächter y Herrmann, 2008). Si los individuos no están acostumbrados a mostrar una actitud cooperativa en un grupo cuando se trate de solucionar problemas complejos y aunque existan incentivos financieros, las personas de dicho grupo se adaptan al comportamiento grupal y tratan de solucionar los desafíos de una manera individual y no cooperan entre ellos. Este comportamiento se ve ejemplificado en entornos donde la información es limitada y poco clara y no hay estímulos de aprendizaje social. Ante esta situación, los individuos prefieren copiar las ideas, creencias y normas que circulan en su entorno.

### *2.8.2. La transmisión orientada al prestigio*

Otra forma de transmisión cultural según Henrich (2004), se enfoca en el prestigio de otros miembros del grupo. Los miembros de dicho grupo presentan una tendencia a copiar a otras personas más exitosas (Henrich define en este contexto “éxito” mediante ingresos más altos – “payoffs”). En este sentido, es importante mencionar que los seres humanos copian especialmente la actitud de personas que han conseguido, mediante terceros, una buena reputación y prestigio. Copiar ciertas ideas, creencias o valores, hasta ciertas estrategias y comportamientos de personas con una muy buena reputación muestra el respeto que tienen los individuos que copian a los individuos que son copiados. El pago por el respeto mostrado es adquirir conocimientos e información válida. Además de copiar con la intención de obtener éxito percibido en forma de mejores pagos, los seres humanos copian también a semejantes que comparten características similares, por ejemplo, el lenguaje o estilo de ropa. Es decir, nosotros mostramos una mayor disposición a copiar a los demás si nuestras contrapartes son más exitosas (tienen una muy buena reputación que da confianza) y/o son similares a nosotros con respecto a algunos rasgos culturales visibles. Esta actitud permite a los seres humanos cortar un proceso de aprendizaje social largoplacista que incluye el cometimiento de errores, y saltar directamente a conseguir, mediante la copia, mejores conocimientos, evitando errores costosos, adquiriendo información válida que le permita mostrar en un tiempo más corto un desempeño sobresaliente en un entorno inseguro.

Henrich (2004) recomienda que las personas debieran imitar a otros individuos mientras dichos individuos no muestren mayores diferencias con respecto a las creencias, valores, ideas, estrategias y comportamientos de los imitadores; caso contrario, la estrategia de copiar puede resultar inaplicable para la persona imitadora.

### *2.8.3. La transmisión del castigo*

La tercera forma de transmisión cultural se refiere al castigo de los individuos que no persiguen las reglas y regulaciones establecidas en un grupo. El proceso de castigo para los infractores puede implicar costos altos. En el contexto de una transmisión cultural que se centra en la reputación de los semejantes en un grupo humano, un castigo costoso puede causar una menor difusión de un comportamiento infractor.

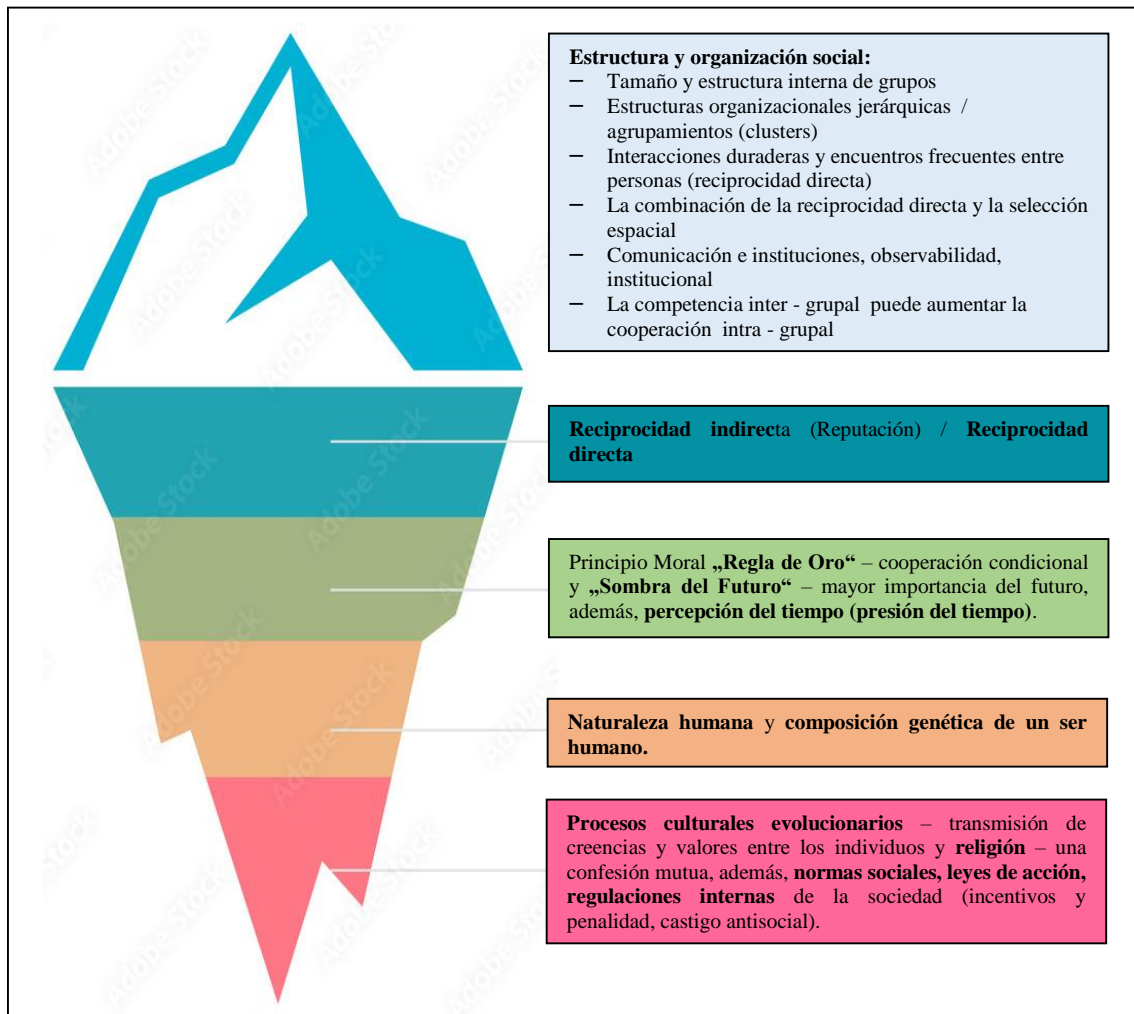
#### 2.8.4 *La transmisión normativa*

La transmisión normativa es la cuarta forma que destaca Henrich (2004). Esta forma de transmisión cultural aparece cuando un individuo quiere adaptar su comportamiento al comportamiento grupal, no por razones de conseguir conocimientos e información útil en un entorno no muy transparente con alta ausencia de incentivos de aprendizaje social o por la convicción de que otros individuos del grupo hacen mejor las cosas cómo nos sugiere la transmisión conformista; sino por el hecho de evitar sanciones por un posible comportamiento infractor y conseguir las ventajas que ofrece una membresía en un grupo. Gächter y Herrmann (2008) notan en este contexto, que una fuerte reciprocidad positiva o negativa está influenciada de normas sociales locales en grupos que muestran a los miembros cuál es la reacción apropiada en el caso de ser un recipiente de un beneficio o una penalidad. Adicionalmente la transmisión conformista tiene su origen en factores genéticos, mientras la transmisión normativa tiene su base en factores culturales según Henrich (2004). El mismo autor informa que la transmisión normativa puede convertirse en una transmisión conformista en el transcurso del tiempo.

### **3. SISTEMATIZACIÓN DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN EL SURGIMIENTO, DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE ACTIVIDADES COOPERATIVAS EN SERES HUMANOS**

Para la sistematización de la multitud de los factores que influyen la disponibilidad de la cooperación de un ser humano y/o un grupo de individuos el modelo de Iceberg puede ser útil. Usado por primera vez por Ernest Hemingway para sus obras literarias, el modelo Iceberg ha sido empleado, en el transcurso de la historia, en varias disciplinas; ha sido reconocido en las Ciencias Sociales, y aplicado en campos como la literatura, la psicología o las ciencias culturales (Figura 1). La analogía con los factores que influyen en la cooperación entre seres humanos y sus entidades sociales dentro de las relaciones sociales establecidas, es pertinente, dado que al observar al Iceberg desde la superficie tan solo es posible identificar una mínima parte de su tamaño total. Igual cosa sucede con las razones para la cooperación humana referidas.

**Figura 1. Modelo “Iceberg”:** factores determinantes de la cooperación humana



Fuente: elaboración propia a partir del conjunto de autores citados en las referencias.

#### **4. FACTORES CONDICIONANTES DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL ENTRE ESTADOS**

Un “Estado” define el filósofo prusiano Kant como *“la reunión de una pluralidad de hombres bajo leyes jurídicas”* (Ulloa, 2005, p.2). O’Donnell (1993, p.3) adiciona que un Estado es un *“...conjunto de relaciones sociales que establece cierto orden en un territorio determinado, y finalmente lo respalda con una garantía coercitiva centralizada”*. Un “Estado” consiste entonces en una población que establece y mantiene relaciones sociales entre sus miembros que implica también su organización política que se manifiesta en el establecimiento de normas, reglas y leyes que garantiza una convivencia humana en un espacio geográfico definido.

El concepto del “Estado” reúne una alta cantidad de personas en una zona geográfica específica y limitada que se organizan entre ellos en diversas entidades sociales como familias, grupos e instituciones independientemente de sus religiones, etnias, ideologías, culturas y costumbres. A través de estas circunstancias se realizan entre estados actividades cooperativas internacionales. De una cantidad limitada de grupos y personas en el marco de la cooperación local la dimensión se cambia a una mayor cantidad de

individuos, grupos de personas e instituciones en el marco de la cooperación internacional e interestatal. Los intereses particulares e individuales se someten a los intereses generales y colectivistas que están representadas y defendidas por medio de instituciones y organismos estatales o en otras palabras la “razón de Estado” se expresa en la “...transformación de los intereses egoístas, personales, y particulares” (Herrero de Castro, 2010, p.21).

Varios autores como Morgenthau (1962), Ruttan (1987), Lumsdaine (1993), Ayllón (2007), Lancaster (2007), Van der Veen (2011), y Encinas (2013), identifican factores para la cooperación internacional interestatal que juegan un papel importante también para las actividades cooperativas entre actores y grupos al nivel local y regional.

#### **4.1. Prestigio moral/ética: normas y estructura organizacional**

Según Morgenthau (1962), las actividades cooperativas entre estados son producto de una cierta política exterior de los estados donantes con que tratan de imponer y extender sus intereses particulares nacionales (económicos, políticos, militares) en la comunidad internacional. Este “*instrumento político*” (Nieto Solís, 1993, p.8) de los estados esta utilizada de manera egoísta por parte de los estados donantes con el intento de corromper a los estados receptores de ayuda o generar una reputación positiva para el estado donante (“Prestige Aid”). Mientras, autores como Pearson (1970), Ruttan (1987), Lumsdaine (1993), Ayllón (2007) y Encinas (2013), destacan la moral y la ética como precursores a la cooperación entre estados donantes y receptores. Ruttan (1987) hace responsable para la cooperación internacional en el marco de procesos de distribución de recursos desde los estados donantes hacia los estados en vías de desarrollo receptores, un cierto debito ético o moral de naciones ricas hacia las naciones tercermundistas. Igual que Ruttan, Ayllón (2007) destaca que la motivación para la cooperación internacional entre estados base en una contestación ética y obligación moral a enfrentar la pobreza mediante la transferencia de recursos de países donantes a países receptores.

Lumsdaine (1993) identifica también la moral y la ética como factores principales determinantes por la existencia de la cooperación internacional entre estados como resultado de una ideología política doméstica constantemente cambiante que se descansa en tres pilares específicos: a) creencias y valores en la política doméstica de un estado, b) normas y prácticas en la comunidad internacional, c) prácticas de la cooperación internacional al desarrollo. Estos pilares facilitan la solidificación y la extensión de estándares internacionales y la aplicación de buenas prácticas en la sociedad internacional en el marco de la cooperación internacional al desarrollo.

De manera parecida, detecta Van der Veen (2011) que las normas existentes en las políticas de la cooperación internacional de un estado conforman una parte esencial en el comienzo, desarrollo y mantenimiento de las actividades cooperativas internacionales interestatales. En este sentido las normas son un criterio determinante en el sistema internacional que influyen y guían a las decisiones en el marco de la cooperación internacional al desarrollo que terminan en una política extranjera sostenible de un estado según el mismo autor. En este contexto la autora Muñoz de Urquiza (2002, p.32) demanda una futura estrategia global de cooperación al desarrollo que “...habría de marcar nuevos parámetros de legitimidad jurídica internacional basados en otros valores intrínsecos del deber ser del Derecho, como son la equidad o la solidaridad”.



Para Lancaster (2007) la estructura organizacional de la cooperación internacional de un país donante es una variable crucial en la asignación de la internacional entre estados.

#### 4.2. Intereses particulares, necesidades/méritos, altruismo y religión

A parte de factores como el prestigio (la reputación positiva), la moral, la ética, y la estructura organizacional de las instituciones / organismos de la cooperación internacional existe una serie de variables más que impulsan la cooperación internacional al desarrollo entre estados, entre ellos se encuentran por ejemplo:

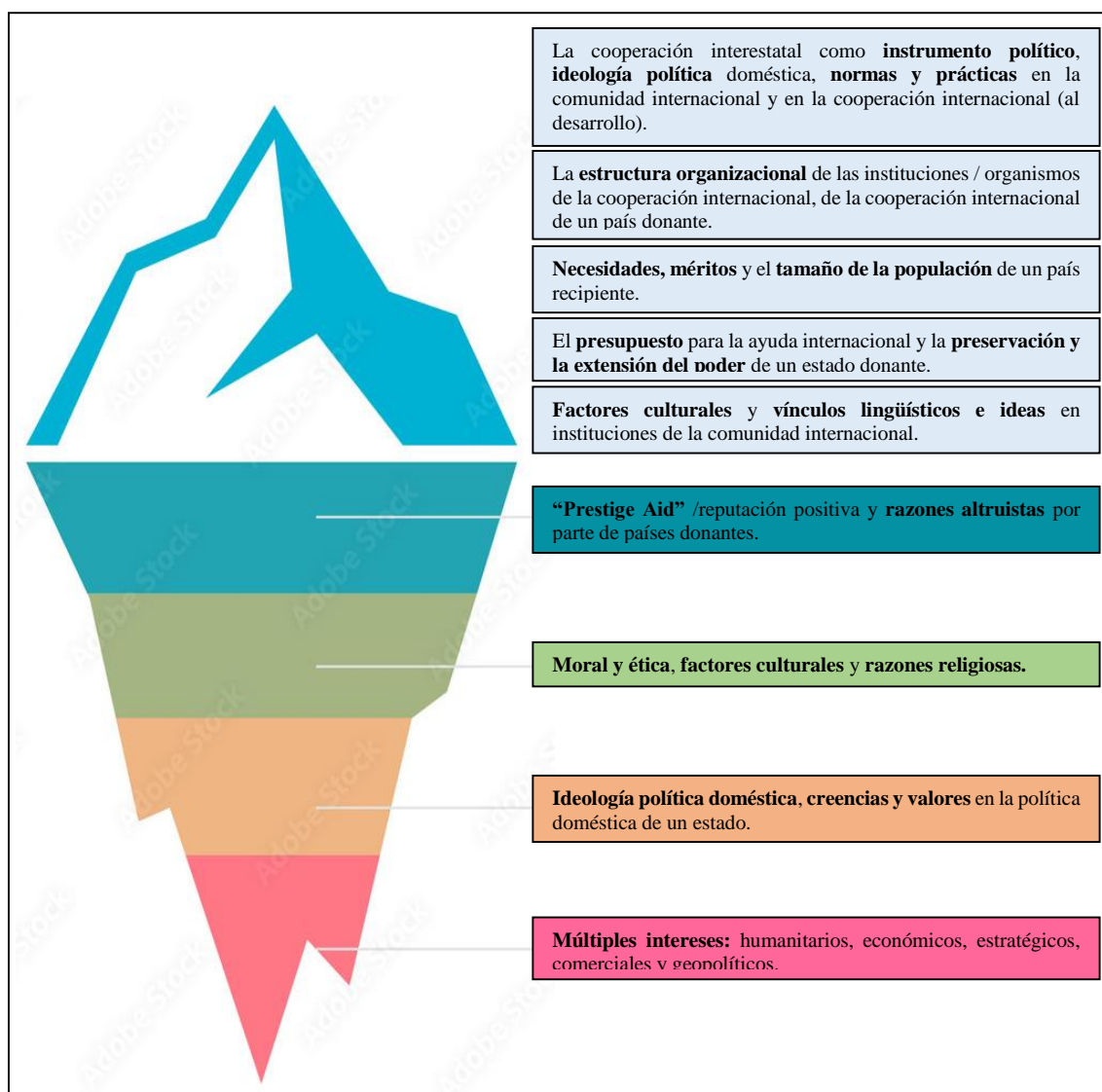
- los intereses humanitarios (Morgenthau, 1962; Pearson, 1970; McKinlay y Little, 1977, Sogge, 2002),
- intereses económicos (Ruttan, 1987; Nieto Solís, 1993; Isopi y Mattesini, 2007),
- intereses estratégicos (Ruttan, 1987; Alberto y Weder, 2002; Sogge, 2002; Isopi y Mattesini, 2007),
- intereses comerciales (Berthélemy y Tichit, 2002; Sogge, 2002; Berthélemy, 2006; Isopi y Mattesini, 2007),
- intereses geopolíticos (actividades cooperativas con estados simpatizantes y como aliados a causa de factores históricos y geográficos) (Nieto Solís, 1993; Alberto y Weder, 2002; Berthélemy y Tichit, 2002; Berthélemy, 2006; Isopi y Mattesini, 2007);
- intereses (propios) en un contexto más general de los estados donantes (Nozick, 1974; Montufar, 2001; Berthélemy, 2006; Ayllón, 2007; Lancaster, 2007, Encinas, 2013),
- ideas, normas y prácticas, políticas (domésticas) e instituciones de la comunidad internacional (Milner, 1992, Lumsdaine, 1993; Nieto Solís, 1993; Montufar, 2001; Burnside y Dollar, 2004; Lancaster, 2007; Van der Veen, 2011),
- y la preservación y la extensión del poder de los estados donantes en la sociedad internacional (Desch, 1993, Gonzales, 1993, Montufar, 2001);
- las necesidades y méritos de los estados recipientes (el Producto Interno Bruto per Cápita, la Buena Gobernanza, estructuras democráticas, el grado de la corrupción) (Alberto y Weder, 2002; Berthélemy y Tichit, 2002; Burnside y Dollar, 2004; Berthélemy, 2006; Isopi y Mattesini, 2007);
- razones altruistas por parte de países donantes (Isopi y Mattesini, 2007, Encinas, 2013),
- el tamaño de la población de un país recipiente (una población significativa implica mayor ayuda) (Isopi y Mattesini, 2007),
- el presupuesto para la ayuda internacional de un estado donante (pequeño) (recursos limitados disminuyen la ayuda internacional por parte del estado donante) (Berthélemy y Tichit, 2002; Isopi y Mattesini, 2007),
- factores culturales y vínculos lingüísticos (Nieto Solís, 1993), además razones religiosas (Pearson, 1970).

En resumen, se puede constatar que existe un amplio set de razones por la existencia de la cooperación internacional entre estados. Las más destacadas son centros diferentes de intereses, concepciones morales y éticas, el prestigio / la reputación positiva, ideas, reglas, normas e instituciones de la cooperación internacional al desarrollo establecidas.

## 5. SISTEMATIZACIÓN DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN EL SURGIMIENTO, DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE ACTIVIDADES COOPERATIVAS ENTRE ESTADOS

Para la sistematización de los factores determinantes de la cooperación internacional entre estados se utiliza una vez más el Modelo Iceberg para facilitar una comparación sistemática de los factores en cuestión de la cooperación humana e interestatal (Figura 2). La comparación de los factores determinantes en la cooperación entre seres humanos y grupos, por un lado, y en la cooperación entre estados por otro lado, ha revelado superposiciones (estructura y organización social, aspectos religiosos, reputación positiva y factores culturales) y diferencias (aspectos genéticos de los seres humanos, la naturaleza humana e intereses estatales).

Figura 2. Modelo Iceberg: factores determinantes de la cooperación interestatal



Fuente: elaboración propia a partir del conjunto de autores citados en las referencias.

## 6. CONCLUSIONES

El uso del modelo Iceberg en este artículo señala que existe una cantidad de factores determinantes que se ubican en la parte más pequeña y visible del Iceberg. Sin embargo, una gran parte de estos dichos factores y sus interacciones se encuentra en la parte más grande, invisible y escondida, debajo del agua. En este contexto se puede afirmar que lo que no ves tiene por lo menos la misma hasta una mayor importancia que lo que ves, cuando se trata sobre una mejor manera de cooperar entre seres humanos y estados a través de conocimientos detallados de factores que determinan la actitud de cooperar de seres humanos y/o estados. Estos conocimientos podrían resultar fundamentales en explotar oportunidades y minimizar amenazas en la cooperación humana e interestatal. Además, ofrecen una orientación para la gestión estratégica en sistemas sociales complejos con múltiples agentes y un alto grado de interdependencia.

Las actividades cooperativas entre personas y grupos dependen de una multitud de factores como geográficos, estructurales, sociales, religiosos, culturales y genéticos. La cooperación entre individuos y grupos es estable si existe al nivel alto: a) la reciprocidad directa e indirecta, b) una alta confianza entre los actores, c) una alta cantidad de cooperadores, d) una alta frecuencia de relaciones duraderas entre personas y grupos, e) una escena competitiva intergrupala que puede aumentar la cooperación intra-grupal, f) una comunicación efectiva y transparente, incentivos y castigos, g) similitudes entre personas y grupos como religiosos (confesión mutua) o culturales (creencias y valores), y h) una alta orientación de personas y grupos hacia el futuro.

La evolución de la cooperación entre seres humanos en el transcurso de la historia ha dado espacio para todos los mecanismos mencionados en este artículo. Aunque se han estudiado de forma detallada y por separado, es valioso considerar que una combinación de dichos mecanismos puede dinamizar la actitud prosocial y cooperativa entre las personas. Por ejemplo, la combinación de la reciprocidad directa y la selección espacial puede crear dinámicas de sinérgicas o antagonistas con relación a la cooperación entre los actores dependiendo del nivel de repetición de las interacciones y del proceso de la selección.

En este sentido surgen las siguientes preguntas para futuras investigaciones: ¿existe una combinación de factores en particular que permite de potenciar de forma extraordinaria la actitud pro – social y cooperativa entre personas y grupos?, ¿cómo y hasta dónde puede ayudar la información sobre ciertas dinámicas de sinergias o antagonistas con relación a la cooperación entre personas y grupos en zonas geográficas locales (comunidades) a organismos de cooperación internacional que tienen la intención de implementar sus programas de desarrollo cuyo éxito depende por gran parte también de la disponibilidad de cooperar con los actores en las comunidades beneficiadas de estos programas?, ¿cómo y hasta donde pueden incidir combinaciones de factores diferentes en el desarrollo local de las comunidades?

El gran desafío que enfrenta la cooperación internacional e interestatal se puede explicar por el hecho que todos los factores en este artículo mencionados y que son considerados como catalizadores para la cooperación local entre seres humanos y grupos pueden ocurrir al mismo tiempo a sus escalas diferentes también en el marco de la cooperación internacional interestatal. Sin embargo, Herrero de Castro (2010, p. 21) confirma que una identidad de interés es el más seguro de los lazos entre Estados e influye en la calidad y cantidad de actividades cooperativas entre estados.

## 7. AGRADECIMIENTOS

Este artículo representa un avance de un trabajo de investigación que forma parte de una Tesis de Doctorado del Programa de Doctorado en Desarrollo Local y Cooperación Internacional de la Universidad de Valencia con el título: “Análisis de la Incidencia del Biocorredor Cayambe Coca del Programa de Pequeñas Donaciones (PPD) en el desarrollo económico local de las poblaciones en las parroquias Olmedo (Pesillo), Cangahua, Oyacachi y Angochagua en el plazo de 2011-2016”.

## 8. REFERENCIAS

- Alberto, A., y Weder, B. (2002). Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid? *The American Economic Review*, 92(4), 1126–1137. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/3083301> (10/10/2022).
- Alexander, R. D. (1987). *The biology of moral systems*. Aldine.
- Andreoni, J., y Gee, L. K. (2012). Gun for hire: Delegated enforcement and peer punishment in public goods provision. *Journal of Public Economics*, 96(11-12), 1036-1046. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.08.003>
- Anhäuser, M. (2007). Egoismus schafft Gemeinsinn. *Fokus – Max Planck Forschung*, (4), 38-43. Recuperado de: [https://www.evolbio.mpg.de/10153/F004\\_Fokus\\_038\\_043.pdf](https://www.evolbio.mpg.de/10153/F004_Fokus_038_043.pdf) (10/10/2022).
- Arendt, H. (1993). *La condición humana*. Paidós.
- Axelrod, R., (1984). *The Evolution of Cooperation*. Basic Books.
- Axelrod, R., y Hamilton, W. D. (1981). The Evolution of Cooperation. *Science*, 211(4489), 1390-1396.
- Ayllón, B. (2007). La Cooperación Internacional para el Desarrollo: fundamentos y justificaciones en la perspectiva de la Teoría de las RRII. *Carta Internacional*, 2(2), 32-47.
- Bauer, J. (2010). Prinzip Menschlichkeit – Warum wir von Natur aus kooperieren, 1-9.
- Berthélemy, J. C. (2006). Aid allocation: Comparing donors' behaviours. *Swedish Economic Policy Review*, (13), 75-109.
- Berthélemy, J. C., y Tichit, A. (2002). *Bilateral donors' aid allocation decisions: A treedimensional panel analysis. Discussion Paper No. 2002/123*. World Institute for Development Economics Research (WIDER). United Nations University.
- Blume, M. (2008). Evolutionsgeschichte der Religion – Glauben stärkt Kooperation und Reproduktion. *Mitteilungen der Berliner Gesellschaft für Anthropologie, Ethnologie und Urgeschichte Bd.*, (29), 21-38.
- Bolton, G. E., Katok, E., y Ockenfels, A. (2005). Cooperation among strangers with limited information about reputation. *Journal of Public Economics*, (89), 1457-1468.

- Burnside, C., y Dollar, D. (2004). *Aid, Policies, and Growth: Revisiting the Evidence. Policy Research Working Paper; No.3251*. World Bank. Recuperado de: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/14784> (10/10/2022).
- Cadena Monroy, L. A. (2017). Cooperación humana y selección de grupo. Universidad El Bosque. *Revista Colombiana de Bioética*, 12(2), 49-65. <https://doi.org/10.18270/rcb.12i2.2099>
- Calvo, P. (2020). Ética de la reciprocidad: la dimensión comunicativa y afectiva de la cooperación humana. *Revista de Filosofía*, (77), 67-82.
- Camerer, C. (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments on Strategic Interaction*. Princeton University Press.
- Campillo, A. (2013). Animal político. Aristóteles, Arendt y nosotros. *Revista de Filosofía*, 39(2), 169-188. [https://doi.org/10.5209/rev\\_RESF.2014.v39.n2.47309](https://doi.org/10.5209/rev_RESF.2014.v39.n2.47309)
- Cruz Prados, A. (1988). *Política de Aristóteles y Democracia (I)*, 9-4.
- Cuéllar, A. L. (2005). El Estado en Kant. *Revista Letras Jurídicas*. Recuperado de: <http://www.letrasjuridicas.com/Volumenes/11/ulloa11.pdf> (10/10/2022).
- Desch, M. C. (1993). *When The Third World Matters. Latin America and United States Grand Strategy*. The John Hopkins University Press.
- Downs, A. (1957). *An economic theory of democracy*. Harper & Row.
- Encinas, M. A., Alvarez, M., y Hernández, A. G. (2013). *La cooperación internacional en tiempos de crisis*. Universidad Rafael Landívar, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Cara Parens.
- Everson, S. (1996). *Aristotle - The Politics and the Constitution of Athens*. Cambridge Texts in the History of Political Thought. Cambridge University Press.
- Fehr, E., y Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, (425), 785-791.
- Fehr, E., y Fischbacher, U. (2004). Third-party punishment and social norms. *Evolution and Human Behavior*, 25(2), 63-87. [https://doi.org/10.1016/S1090-5138\(04\)00005-4](https://doi.org/10.1016/S1090-5138(04)00005-4)
- Fehr, E., y Gaechter, S. (2000). Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments. *The American Economic Review*, (90), 980-994.
- González, C. G. (2003). Las teorías de la cooperación internacional dentro de las relaciones internacionales. *Polis: Investigación y Análisis Sociopolítico y Psicosocial*, 2(3), 115-147.
- González, S. S. (2002). *Filosofía de Aristóteles*. Serie historia de la Filosofía /2 Cuadernos Duererías.
- González-Domínguez, C. (2014). La retórica: ¿palabrería o condición para la democracia? *La Colmena*, (81), 15-22.
- Gächter, S., y Herrmann, B. (2008). Reciprocity, culture, and human cooperation: previous insights and a new cross-cultural experiment. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, (364), 791-806. <https://doi.org/doi:10.1098/rstb.2008.0275>
- Hauser, O. P., Nowak, M. A., y Rand, D. G. (2014). Punishment does not promote cooperation under exploration dynamics when anti-social punishment is possible. *Journal of Theoretical Biology*, (360), 163-171. <https://doi.org/10.1016/j.jtbi.2014.06.041>

- Henrich, J. (2004). Cultural group selection, coevolutionary processes and large-scale cooperation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 53(1), 3-35. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(03\)00094-5](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(03)00094-5)
- Henrich, J., Ensminger, J., McElreath, R., Barr, A., Barrett, C., Bolyanatz, A., Cardenas, J. C., Gurven, M., Gwako, E., Henrich, N., Lesorogol, C., Marlowe, F., Tracer, D. P., y Ziker, J. (2010) Market, religion, community size and the evolution of fairness and punishment. *Science*, 327(5972), 1480-1484.
- Henrich, J., y Muthukrishna, M. (2021). The Origins and Psychology of Human Cooperation. *Annual Review of Psychology*, (72), 207-240. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-081920-042106>
- Herrero de Castro, R. (2010). *El Concepto de Interés Nacional*, 19-38.
- Herrmann, B., Thöni, C., y Gächter, S. (2008). Antisocial punishment across societies. *Science*, 319(5868), 1362-1367. <https://doi.org/10.1126/science.1153808>
- Isopi, A., y Mattesini, F. (2007). *Aid and Corruption: Do Donors Use Development Assistance to Provide the “Right” Incentives?* 1–27.
- Jiménez Castaño, D. (2013). La crítica de Hobbes al zóon politikón de Aristóteles. *Revista de Filosofía Factótum*, (10), 68-79.
- Kandory, M. (1992). Social Norms and Community Enforcement. *The Review of Economic Studies*, (59), 63-80.
- Karmy Bolton, R. (2006). Sobre la “Decisión” en la Prudencia de Aristóteles (Una introducción al problema de lo animal y lo humano). *A Parte Rei. Revista de Filosofía*, (46), 1-16.
- Kwak, J. H. (2021). Deliberation with persuasion: the ‘political’ in Aristotle’s Politics. *Australian Journal of Political Science*, 56(3), 318-333. <https://doi.org/10.1080/10361146.2021.1978388>
- Lacetera, N., y Macis, M. (2010). Social image concerns and prosocial behavior: Field evidence from a nonlinear incentive scheme. *Journal of Economic Behavior & Organization*, (76), 225-237. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.08.007>
- Lancaster, C. (2007). *Foreign Aid: Diplomacy, Development, Domestic Politics*. The University of Chicago Press.
- Lord, C. (2013). Aristotle’s “Politics.” *University of Chicago Press*. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226921853.001.0001>
- Lukac de Stier, M. L. (2002). *La “Polis” ¿Artificio o Naturaleza?* 139-153.
- Lumsdaine, D. H. (1993). *Moral Vision in International Politics. The Foreign Aid Regime 1949-1989*. Princeton University Press.
- Mckinlay, R. D., y Little, R. (1977). A Foreign Policy Model of U.S. Bilateral Aid Allocation. *World Politics*, 30(1), 58-86.
- Milinski, M., Semmann, D., Bakker, T. C. M., y Krambeck, H. J. (2001). Cooperation through indirect reciprocity: image scoring or standing strategy? *The Royal Society*, (268), 2495-2501. <https://doi.org/10.1098/rspb.2001.1809>
- Milner, H. (1992). International Theories of Cooperation among Nations: Strengths and Weaknesses. *World Politics*, 44(3), 466-496. <https://doi.org/10.2307/2010546>

- Montúfar, C. (2004). Hacia un nuevo marco interpretativo de la asistencia internacional para el desarrollo. En J. M. Gómez (ed.), *América Latina y el (des)orden global neoliberal. Hegemonía, contrahegemonía, perspectivas* (pp. 245-258). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Morgenthau, H. (1962). A political theory of foreign aid. *American Political Science Review* 56(2), 301-309.
- Nieto Solís, J. A. (1993). *Cooperación para el Desarrollo: Una Nota sobre la Multilateralidad y las Relaciones España – América Latina. Documento de Trabajo 9310*. Facultad De Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense.
- Noussair, C. N., y Tucker, S. (2005). Combining monetary and social sanctions to promote cooperation. *Economic inquiry: Journal of the western economic association*, 43(3), 649-660.
- Nowak, M. A. (2006). Five Rules for the Evolution of Cooperation. *Science*, (314), 1560-1563. <https://doi.org/10.1126/science.1133755>
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, State and Utopia*. Blackwell Publishers.
- O'Donnell, G. (1993). Estado, Democratización y ciudadanía. *Nueva Sociedad*, (128), 62-87. Recuperado de: [https://static.nuso.org/media/articles/downloads/2290\\_1.pdf](https://static.nuso.org/media/articles/downloads/2290_1.pdf) (10/10/2022).
- Ohtsuki, H., e Iwasa, Y. (2006). The leading eight: Social norms that can maintain cooperation by indirect reciprocity. *Journal of Theoretical Biology*, (239), 435-444.
- Pearson, L. B. (1970). *The Pearson Report: A new strategy for global development*. UNESCO.
- Prevosti Monclús, A. (2011). La naturaleza humana en Aristóteles. *Espíritu LX*, (141), 35-50.
- Puche, P. (2013). ¿Por qué cooperamos y por qué no cooperamos? *Lecturas impertinentes*. Eds. del Genal.
- Rand, D. G., Newman, G. E., y Wurzbacher, O. M. (2014). Social Context and the Dynamics of Cooperative Choice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 1-8. <https://doi.org/10.1002/bdm.1837>
- Rand, D. G., y Nowak, M. A. (2013). Human cooperation. *Feature Review - Trends in Cognitive Sciences*, 17(8), 413-425.
- Rand, D. G., Ohtsuki, H., y Nowak, M. A. (2009). Direct reciprocity with costly punishment: Generous tit-for-tat prevails. *Journal of Theoretical Biology*, (256), 45-57. <https://doi.org/10.1016/j.jtbi.2008.09.015>
- Rul-lán Buades, G. (1997). Del ocio al negocio... y otra vez al ocio. *Papers*, (53), 171-193.
- Rus Rufino, S., y Arenas-Dolz, F. (2013). ¿Qué sentido se atribuyó al zoon politikon (ζῷον πολιτικόν) de Aristóteles? Los comentarios medievales y modernos a la Política. *Foro Interno. Anuario de Teoría Política*, (13), 91-118. Recuperado de: [http://dx.doi.org/10.5209/rev\\_FoIn.2013.v13.43086](http://dx.doi.org/10.5209/rev_FoIn.2013.v13.43086) (10/10/2022).
- Ruttan, V. W. (1987). Why Foreign Economic Assistance? *Economic Development and Cultural Change*, 37(2), 411-424.
- Santibáñez Yáñez, C. (2016). La argumentación a la luz de la filosofía de la biología. *Revista de Filosofía*, (72), 165-182.

- Schmidt, L. (2011). El hombre como ser-ecosocial. *Revista de Bioética Latinoamericana*, 8(1), 18–35.
- Silva, C., y Gustavo, A. (2015). Cooperación humana, reciprocidad y castigo. Un enfoque evolutivo. *Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia*, 15(30), 81-121.
- Sogge, D. (2002). *Who is aiding whom?* In D. Sogge, (ed.), *Give and Take: What's the Matter with Foreign Aid?* (pp, 34-76). Zed Books.
- Tierno, P. (2000). *Ética y política en Aristóteles: bien humano, zōion politikón y amistad.*
- Tunçel, A. (2012). The Ontology of Zoon Politikon. *Synthesis Philosophica*, (54), 245-255.
- Van Der Veer, A. M. (2011). *Ideas, Interests and Foreign Policy.* Cambridge University Press.
- Villegas, A. (2010). La Discusión sobre el animal político. *Notas de investigación*, (1-14).
- Yoeli, E., Hoffman, M., Rand, D. G., y Novak, M. A. (2013). Powering up with indirect reciprocity in a large-scale field experiment. *Journal of Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS)*, (110), 10424-10429.