
“IMPACTO DEL MÉRITO EN LA CONDUCTA ECONÓMICA”

“INFLUENCE OF ENTITLEMENT IN ECONOMIC BEHAVIOR”

Investigadoras: Sara García¹ y Cynthia Cantero²

CDID “Centro de Documentación, Investigación y Difusión de la Carrera de Psicología”

Universidad Católica “Ntra. Sra. De la Asunción”³

Resumen

En esta investigación se utilizó el “juego del dictador”, en el cual se designa de una pareja de participantes a un encargado de administrar una cantidad de bienes específica entre ambos. El criterio para el designar al dictador, en el grupo experimental, fue el mérito en un juego de trivia, y en el grupo de control, el azar. La pregunta es: ¿Tiene el mérito influencia en la conducta económica? La hipótesis, que este afecta en la cantidad que el dictador está dispuesto a dar. Adicionalmente se busca determinar si la satisfacción es mayor en personas a quienes se designa por mérito. La muestra está compuesta por estudiantes de la Facultad de Filosofía de la UNA, con asignación aleatoria. Se utilizó la prueba estadística t de Student. No se encontró diferencia significativa en la repartición de dotaciones. La satisfacción fue igual entre dictadores de ambos grupos, no entre participantes pasivos.

Palabras clave: Juego del Dictador, Mérito, Conducta Económica.

Abstract

The “dictator game” was used for this research, in which one person from a couple of participants gets designated as the one in charge of the administrations of a specific amount of goods between them both. The criterion used for the designation of the dictator, at the experimental group, was the entitlement in a game of trivia, and in the control group, chance. The question is: Does merit influence economic behavior? The hypothesis indicates that entitlement affects the amount the dictator is willing to give. Additionally, the study explores whether satisfaction is higher in subjects who are designated by entitlement. The sample was composed of students of the Philosophy School of the UNA, with random assignment. A t-test was used. No significant difference was found in the distribution of allocations. Reported satisfaction was the same among dictators, but not between passive participants.

Key words: Dictator Game, Entitlement, Economic Behavior.

¹Correspondencia remitir a: sara.sgc@gmail.com

²Correspondencia remitir a: reamata02@gmail.com

³Correspondencia remitir a: revistacientificaeureka@gmail.com “Centro de Documentación, Investigación y Difusión de la Carrera de Psicología”, FFCH-Universidad Católica de Asunción-Paraguay.

Modelos de conducta económica

Economía se define como cualquier ambiente social donde los individuos interactúan; y transacción como cualquier intercambio, sea de bienes o de otra índole (Shermer, 2008b). Una herramienta muy utilizada por los economistas conductuales es el juego del ultimátum que consiste en una transacción entre dos sujetos, uno en el papel de "el que propone" y otro en el papel de "el que responde" donde el que propone recibe una dotación para ser distribuida entre los participantes, el papel de "el que responde" es decidir si acepta o no la transacción, en caso de ser aceptada se lleva a cabo y en caso de ser rechazada ninguno de los participantes recibe nada (Camerer, 2003).

Para los fines de esta investigación se utilizará su versión más simple, el juego del dictador donde el papel de "el que responde" es eliminado. Se decidió utilizar esta versión para que los sujetos no se vean tan afectados por las consideraciones sociales de si la otra persona aceptará o no el trato, maximizando el efecto del mérito.

Homo Economicus

El modelo propone que se toman decisiones racionales, es decir lógicas y consistentes, que se tiene en cuenta toda la información relevante y que las preferencias están definidas (Shermer, 2008b). Esta definición es tanto conceptual como ideológica (Kahneman, 2009) ya que las personas saben lo que quieren y actúan en consecuencia, se necesita asegurar la libertad y con ella la responsabilidad sobre los actos para asegurar que sea posible la persecución de la felicidad. Sin embargo la deducción no es tan simple ya que el modelo es psicológicamente poco realista (Kahneman, 2003).

Racionalidad Acotada

Como evidencia en contra del homo economicus numerosos psicólogos sociales encontraron que no sólo el ser humano no es siempre racional, sino que esta irracionalidad es predecible (Ariely, 2007) y que las bases para la conducta económica, así como sus consistentes irracionalidades surgieron en nuestro pasado evolutivo hace por lo menos 35 millones de años, tiempo en que se estima la rama de los humanos se separó de la rama de los monos capuchinos, que presentaron un comportamiento tan similar al humano que resultó indistinguible de éste para los economistas (Santos, 2010). La racionalidad acotada plantea que la conducta económica y la toma de decisiones en general se ve afectada por heurísticas de juicio, que son atajos mentales utilizados para simplificar los procesos de pensamiento (Kahneman, 2003) entre estas se encuentran, por ejemplo, el efecto de encuadre y la accesibilidad, esto se evidencia tanto en las investigaciones de Kahneman (2003) como de Johnson et al. (2003).

Las racionalidad acotada tiene en cuenta las emociones que son directrices para la conducta (Shermer, 2008b) desde una perspectiva evolucionista esto se debe a que las emociones son rápidas respuestas a peligros potenciales y en general a elecciones que tienen impacto en el prospecto de supervivencia y probabilidad de descendencia, la psicología popular supone que se toman decisiones en base a preferencias y a la evaluación razonada de sus consecuencias a largo plazo, a este punto Loewenstein (2000) dice que los factores viscerales juegan un papel más importante en la conducta económica que el que predice la mayoría de la gente.

Los factores viscerales positivos o negativos sentidos en el momento de la transacción son fuertes predictores de la conducta, dentro de estos factores se encuentran emociones, estados *drive* y sensaciones.

Justificación

Cabe mencionar que la equidad tiene fuerte influencia en la conducta económica, lo que lleva a que las transacciones en juegos del ultimátum, del cual el juego del dictador es una versión degenerada, sean por lo general de 60-40% de la dotación y que las de menos de 20% sean rechazadas (Camerer, 2003), de hecho en un estudio realizado por Tricomi, Rangel, Camerer y O'Doherty, se vio que hay más actividad en circuitos neurales de recompensa cuando las inequidades son aminoradas (2010) y que la cooperación aumenta los niveles de oxitocina (Shermer, 2008b). Sin embargo en determinadas situaciones se acepta la inequidad como visto en Almås, Cappelen, Sørensen y Tungodden (2010).

Responder a estas interrogantes ayudará a solidificar las evidencias en favor de la racionalidad acotada; modelo que se sugiere sea implementado en las teorías económicas (Henrich, 2000) y en políticas de estado (Johnson y Goldstein, 2003).

Además, la comprensión de cómo se toman las decisiones y cuales errores se cometen consistentemente facilitará la creación de sistemas que no conlleven expectativas irreales e inalcanzables (Gilbert, 2004, Schwartz, 2005).

Planteamiento del problema

Se pretende obtener evidencia en cuanto a la influencia que tiene el mérito en la conducta económica, el mérito es entendido como la emoción de la persona

al creer que tiene derecho a estar en una situación determinada debido a sus cualidades personales, para esto se utilizará una versión simplificada del juego del ultimátum llamada juego del dictador, donde a un sujeto se le da una dotación, tomando el papel de dictador y se le pide repartirla entre los dos participantes, el segundo participante tiene un papel pasivo.

Además, se obtendrá una línea base del comportamiento de la población, interés que surge teniendo en cuenta que las investigaciones en psicología son llevadas a cabo principalmente en países WEIRD (por sus siglas en inglés, occidentales, educados, industrializados, ricos y democráticos) y los datos fuera de este contexto no cuadran con las teorías consolidadas en la actualidad (Henrich, 2000; Henrich, Heine y Norezayan, in press)

Los antecedentes a la pregunta de si las emociones en general tienen influencia en la conducta económica surgen de la discrepancia del modelo conductual utilizado por los economistas (el *homo economicus*) y el propuesto por Kahneman y Tversky de racionalidad acotada. Dentro del marco del *homo economicus* se espera que las personas maximicen su utilidad y sean racionales en todos los casos (Koppl, 2004); en la racionalidad acotada (Kahneman, 2003) la conducta se ve afectada por las heurísticas de juicio y los factores viscerales (Loewestein, 2000), dentro de los cuales puede ubicarse el mérito.

Cuestiones a responder mediante la investigación

¿Tiene el mérito un impacto en la conducta económica?

Objetivo General

Determinar la influencia del mérito en la conducta económica

Objetivo Específico

Determinar si la satisfacción es la misma en personas a quienes se les designa roles por mérito y personas a quienes se designa por azar

Métodos

Se realizó un estudio experimental de grupo control, sólo con post test (Kerlinger, 2002). El estudio es experimental porque la variable independiente, mérito, es manipulada. Se toma la repartición de la dotación como post test al que serán sometidos ambos grupos.

Muestra

La muestra fue compuesta por 42 estudiantes de entre 18 y 40 años, del nivel básico de la carrera de Psicología de la Facultad de Filosofía de la Universidad Nacional de Asunción.

Tipo de muestreo

Se solicitaron participantes por conveniencia en el predio de la facultad de filosofía.

Definiciones conceptuales

- Independiente Mérito: Emoción de la persona al juzgar positivamente el valor de un acto individual o una conducta general (Corsini, 2002, P.587).

- Dependiente Conducta económica: Interacción social donde los organismos realizan transacciones, que son cualquier intercambio, de bienes u otra índole (Shermer, 2008a)

Definiciones operacionales

- Mérito: Estará definida por el resultado de un juego de trivia donde aquel con mayor cantidad de respuestas correctas será el ganador. Las preguntas a ser utilizadas se eligen aleatoriamente de un mazo y una para cada participante.

- Conducta económica: Se define por la cantidad de la dotación que el dictador da al participante pasivo.

Los papeles de las parejas participantes serán definidos en el grupo experimental por los resultados de un juego de trivia, siendo el ganador el dictador, y en el grupo de control tirando una moneda en presencia de los sujetos.

Procedimiento

Se solicitaron participantes en el predio de la facultad de filosofía en dos ocasiones, un día de clases normal alrededor de las 7 de la noche y una noche en la que había una fiesta en la facultad, alrededor de las 8:30 de la noche. Se procedió a una clase vacía donde antes de que ingresen los participantes, los investigadores lanzaron una moneda para designarlos o al grupo o al grupo de control. Una vez ingresadas las parejas de participantes pertenecientes al grupo de control, se arrojó en su presencia una moneda a modo de designar al dictador. En cuanto a las parejas de participantes pertenecientes al grupo experimental, se les pidió elegir un mazo del cual se sacarían preguntas a responder.

En caso de estar empatados, haber ambos contestado correcta o incorrectamente, se procedía a repetir el procedimiento, si seguían empatados se tiraba una moneda y se tomaba a la pareja como grupo control. Con esto se otorgaban los papeles de cada participante. Una vez designado el dictador, se le entregaba a este diez caramelos del mismo sabor diciendo: “Estos son tus caramelos, puedes elegir si quieres invitarle al otro y cuantos quieres darle”. Por último se entregaron las fichas a completar por los participantes, concluyendo el experimento.

En cuanto a la dotación el valor de ésta no tiene influencia en el comportamiento (Heinrich, 2000)

Los datos fueron recolectados en las fichas anexadas.

Resultados

Para la significancia de 0.025 (dos colas) es 2.22, la t de la prueba es de 0.29; se acepta la hipótesis nula de que no existe diferencia significativa entre las reparticiones de dotación entre los grupos.

Para medir si la satisfacción reportada es la misma en ambos casos se utilizó la notación

Totalmente Satisfecho	= 5
Satisfecho	= 4
No me importa	= 3
Insatisfecho	= 2
Totalmente Insatisfecho	= 1

Luego, se restaron los datos de cada participante del dictador obteniendo la siguiente tabla.

Tabla. 1. *Diferencias de satisfacción entre Dictador y Participante 2*

		N
S. Dictador - S. Participante 2	Diferencias Negativas ^a	3
	Diferencias Positivas ^b	7
	Empates ^c	11
	Total	21

a. Satisfacción Dictador < Satisfacción Participante2

b. Satisfacción Dictador > Satisfacción Participante2

c. Satisfacción Dictador = Satisfacción Participante2

Esto representa que en el 52% de las transacciones ambos participantes reportaron la misma satisfacción, en el 24% de los casos el dictador estuvo más satisfecho que el participante pasivo, por un punto en el 9% se dio la situación contraria. En 5% de los casos el dictador reportó tener 2 puntos de satisfacción por encima del participante pasivo, en 5% de los casos reportó tener 4 más que el participante pasivo. El participante pasivo tuvo 4 más que el dictador en el 5% de los casos.

Las medias de ambos grupos fueron; dictador 4.20 y participante pasivo 4.33 en el grupo experimental y dictador 4.17 y participante pasivo 3 en el grupo de control.

Discusión y Conclusiones

Con la prueba t de 0,29 necesitando 2,22 para una significancia de 0.05 con diez grados de libertad se acepta la hipótesis nula de que no hay diferencia significativa entre las reparticiones de la dotación de los dos grupos. En cuanto a la dotación mantenida por el dictador, se ve una diferencia no significativa, sin embargo cabe resaltar que el número de muestras es muy pequeño, especialmente en el grupo control.

En 4 de los 15 casos del grupo experimental la dotación se repartió en favor del dictador y solamente en uno se otorgó mayor dotación al participante pasivo, dándole a este toda la dotación.

En aproximadamente la mitad de las parejas ambos participantes se conocían, entre ellos dos parejas no repartieron su dotación equitativamente, en un caso quedándose con toda ella, en el otro dándole toda al participante pasivo.

En el grupo de control una sola pareja no repartió su dotación equitativamente, quedándose el dictador con toda la dotación.

Es posible que presiones por mantener el status social (Shermer, 2008b) influenciadas por la familiaridad de los participantes entre sí o entre los investigadores y uno de los participantes, vínculo que se hacía evidente en el transcurso del experimento haya tenido un peso en la conducta observada. Se considera necesaria una muestra más grande para dar una conclusión. La línea base del comportamiento económico, tomando como modelo el grupo control fue equitativo como predicho por la teoría (Camerer, 2003).

En cuanto a las diferencias en satisfacción, se obtuvo la tabla Fig. 1, donde se nota una marcada diferencia, 7 de 21 en comparación a 3 de 21, de parejas donde el dictador reporta más satisfacción que el participante pasivo.

Se ve que la mayor incidencia, con 11 casos que representan el 52.38% es de 0, es decir ambos participantes tienen la misma satisfacción. Sin embargo, existe una marcada diferencia entre la cantidad de pruebas que resultaron en una mayor satisfacción del dictador con 7 casos, contra 3 casos que resultaron en una mayor satisfacción de los participantes pasivos.

Esto indica una diferencia apreciable en los indicadores de satisfacción de los dictadores, que tienden a estar más contentos con el experimento que los participantes pasivos.

Teniendo en cuenta a Ariely (2009) es más probable ver una diferencia en la satisfacción reportada ya sólo requiere que se elija una opción en silencio, con lo cual está más lejos de ser una acción directa.

Al comparar la satisfacción de los grupos control y experimental, se ve que los dictadores de ambos grupos presentan la misma satisfacción, mientras los participantes pasivos difieren. Los dictadores están por lo general satisfechos con la transacción, los participantes pasivos están entre satisfechos y totalmente satisfechos en el grupo experimental mientras en el grupo control por lo general reportaron que no les importaba. Presumimos que esta diferencia se deriva de que en las situaciones experimentales los participantes activos están más conformes con su papel ya que tuvieron una influencia en la designación de roles.

Referencias

- Almás, I. Cappelen, A. Sørensen, E. Tungodden, B. (2010) Equidad y el Desarrollo de la aceptación de la desigualdad. *Science*, 1176 – 1178. Junio
- Ariely, D. (2007) *Predictably Irrational: The hidden forces that shape our decisions*. Oxford: Harper Collins
- Ariely, D. (2009, Febrero) On our buggy moral code. *TED*. Simposio conducido en la reunión de Technology Entertainment and Design; Monterrey, California. Extraído de: http://www.ted.com/talks/lang/eng/dan_ariely_on_our_buggy_moral_code.html
- Camerer, C. (2003) *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. New York: Russell Sage
- Corsini, R. (2002) *The Dictionary of Psychology*. New York: Routledge
- Gilbert, D. (2004. Febrero). Why are we Happy? Why aren't we Happy? WNYC, New York Public Radio (Productor). *TED*. Simposio conducido en la reunión de Technology Entertainment and Design, Monterrey, California. Extraído de: http://www.ted.com/talks/lang/eng/dan_gilbert_asks_why_are_we_happy.html
- Henrich, J. (2000) Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon. *American Economic Review*, 973-979, Setiembre
- Henrich, J. Heine, S. Norenzayan, A. (in press). La Gente más extraña del mundo. *Behavioral and Brain Sciences*.
- Johnson, E. Goldstein, D. (2003) "Do Defaults Save Lives?" *Science*, 1338-1339. Noviembre.
- Kahneman, D. (2003). "A Psychological Perspective on Economics" *American Economic Review, American Economic Association*, 162-168, Mayo
- Kahneman, D. (2009, Junio 15). *Nobelista Daniel Kahneman on Behavioral Economics*. Presentado en Georgetown University, Georgetown. Extraído de: http://fora.tv/2009/05/15/Nobelista_Daniel_Kahneman_on_Behavioral_Economics
- Kerlinger, F. Lee, H (2002) *Investigación del Comportamiento*. 4ª Edición. Mc Graw-Hill/Interamericana. México
- Kocher, M. Martinsson, P. Visser, M. (2008). Does stake size matter for cooperation and punishment? *Economics Letters*, 508-511, Junio
- Koppl, R. (2004) *Evolutionary Psychology and Economic theory*. Amsterdam: Elsevier/JAI
- Loewesteing, G (2000) Emotions in economic theory and economic Behavior. *American Economic Review*, 426-32, Mayo

- Santos, L. (2010, Julio). A monkey economy as irrational as ours. *TED Global*. Simposio conducido en la reunión de Technology Entertainment and Design; Oxford, UK. Extraído de: http://www.ted.com/talks/laurie_santos.html
- Schwartz, B. (2005. Julio). The Paradox of Choice. *TED Global*. Simposio conducido en la reunión de Technology Entertainment and Design; Monterrey, California. Extraído de: http://www.ted.com/talks/lang/eng/barry_schwartz_on_the_paradox_of_choice.html
- Shermer, M. (2008a, Enero 11). *The Mind of the Market: The Case for Capitalism from an Evolutionary Perspective*. Presentado en Cato Institute, Washington, D.C. Extraído de: http://fora.tv/2008/01/11/Michael_Shermer_on_Mind_of_the_Market
- Shermer, M. (2008b) *The Mind of the Market (abridged): Compassionate apes, competitive humans, and other tales from evolutionary economics*. Audiobook: Audible
- Sutter, Matthias, Ronald Bosman, Martin G. Kocher, Frans van Winden. (2009). Gender pairing and bargaining—Beware the same sex! *Experimental Economics*, 318-331, Setiembre
- Tricomi, E. Rangel, A. Camerer, C. (2010). Pruebas neuronales sobre preferencias sociales de aversión desigualdad. *Nature*, 1089-1091, Febrero
- Recibido: 14 de Septiembre de 2012
Aceptado: 27 de Julio de 2013

Anexo

Modelo de Toma de Datos

Ficha Investigadores

Ficha Nro. _____

Azar

Dictador _____

Participante 2

Ficha Participantes

Ficha Nro. _____

Proponedor / Participante 2

76

¿Qué tan satisfecho estás con el juego?

Sexo F M

- Totalmente satisfecho
- Satisfecho
- No me importa
- No estoy satisfecho
- Totalmente insatisfecho