



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

RECIPROCIDAD: UN ANÁLISIS CONTEXTUAL DE INTERCAMBIOS

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA
P R E S E N T A:
CARLOS FERNANDO COUTO BARRERA

Director de Tesis: Dr. Carlos Santoyo Velasco.
Revisor: Dr. Gustavo Bachá Méndez
Comité: Dr. Julio Espinosa Rodríguez
Dra. Ligia Colmenares Vázquez
Dr. Luis Fernando González Beltrán



® Facultad
de Psicología

MEXICO, D. F.

2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Este trabajo fue financiado por el proyecto CONACYT 57327

“Mecanismos básicos de la organización del comportamiento social: Una perspectiva de investigación puente”

Este trabajo fue financiado parcialmente por el proyecto PAPIIT IN301409
“Mecanismos básicos de la organización del comportamiento social: Una perspectiva de
investigación puente”

Esta página se ha dejado en blanco intencionalmente.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Cuando pienso en esta parte de este trabajo, LAS DEDICATORIAS, me gustaría decir que dedico esta tesis a todos aquellos que no creyeron en mí, a aquellos que esperaban mi fracaso en cada paso que daba hacia la culminación de mis estudios, a aquellos que nunca esperaban que lograra terminar la carrera, a todos aquellos que apostaban a que me rendiría a medio camino, a todos los que supusieron que no lo lograría, me gustaría decir que a todos ellos les dedico esta tesis; sin embargo, mi camino no ha sido tortuoso, sino por el contrario dichoso de contar con incansable paciencia y apoyo; yo no he tenido que lidiar con esas personas que no creyeran en mí en ese sentido; incluso estoy seguro de que todo mundo esperaba más bien mi culminación y mi paso a la siguiente etapa, capítulo de mi vida que con esta tesis se cierra. Tengo mucho que agradecer, y a muchas personas, es entonces donde la labor de escribir nombres y gratitudes no es sencilla... de hecho en esta labor me quedaré corto y omitiré algunos nombres intencionalmente, no porque no esté agradecido, sino para reducir esta tarea, esperando que quienes no se encuentren en ella no interpreten esta omisión como falta del afecto o gratitud que les guardo.

Voy a agradecer en primer lugar a mis padres, porque he llegado hasta donde estoy y soy la persona que soy, indudablemente gracias a ellos.

A mi Mamá, apoyo infranqueable e inquebrantable, que con ese afecto siempre incondicional para el que no hay palabras suficientes, ni lagrimas o abrazos que expresen cuán importante fue tu mera existencia, no solo para este trabajo, sino para todos los logros y metas que he alcanzado en mi vida, y los que vienen... TE AMO, y en serio muchas gracias Ma.

A mi Papá, que junto con mi mamá me vio crecer, y quizá no estés físicamente aquí como me hubiera gustado, pero hoy soy la persona que soy gracias a ti, mi modelo a seguir; Te recuerdo con gran amor, y nunca voy a olvidar tus ojos llenos de lágrimas de felicidad cuando entré a la universidad... si pudiera tenerte de frente en estos momentos... sé que estarían rodando nuevamente por tus mejillas y que estarías orgulloso de este, que también es tu logro, Te amo y te extraño pa.

Quiero agradecer al resto de mi familia (así a todos juntitos para ser breve) por todo su afecto, apoyo, confianza y compañía a lo largo de este paso en mi vida, sé que somos disfuncionales y no siempre coincidiremos, pero aquí nos tocó vivir... y no queda más... ustedes me aguantan y yo los aguanto... jajaja... reciprocidad... Los quiero mucho.

Indudablemente quiero agradecer al Dr. Carlos Santoyo, mi director de tesis, y quizá el más paciente de todos, no solo por su apoyo académico, sino por su cercanía y amistad a quien siempre he considerado un verdadero modelo a seguir por su rectitud y entereza; Al Dr. Gustavo Bachá, revisor de este trabajo y amigo, quien ha sido una de esas grandes influencias en mi camino, además de no perder nunca la fé en que este trabajo se concluiría; a la Dra. Ligia Colmenares, (insistiré en el Dra. que ya es un hecho) amiga, pensadora y revolucionaria compañera de charlas quien fue gran apoyo a este trabajo, juro a quien quiera que este trabajo no habría sido posible sin tu ayuda Li :D; al Dr. Luis Fernando, camarada y amigo Luis Fer... que muy puntual y muy certero, siempre con la mejor disposición de apoyar, a veces difícil de encontrar, pero nunca imposible; y al Dr. Julio Espinosa, Julio pa los cuates... siempre atento a los detalles paciente y amable siempre dispuesto a apoyar. A todos ustedes, que forman el comité que me guió en esta etapa, les agradezco, no solo por

todo lo que he aprendido estando cerca de ustedes, sino porque al final, no solo veo un comité, veo un grupo de amigos que se han preocupado por mí, ya no solo son las personas a las que admiro y con quienes quisiera colaborar, son los amigos con los que este y otros trabajos no son difíciles. Gracias.

Quiero agradecer a los chicos y compañeros de laboratorio, que me ayudaron y apoyaron en la aplicación, labor que aun cuando les pareciera pequeña me resulta invaluable Yam, Aldo, Nun, Eli, Ani Lu, Ixel, quienes además me han perseguido hasta el cansancio, con amenaza y todo... para la conclusión de este trabajo, en serio muchas gracias, porque incluso han sabido darme el sape en el momento adecuado, gracias por escucharme y apoyarme muchachos.

Igualmente agradeceré a los participantes de esta investigación por su participación y disposición ya que sin ellos este trabajo no habría sido posible.

Pasando un poco a ese apoyo no tan directo a este trabajo, pero siempre tan invaluable en lo personal, quiero agradecer al Dr. Juan José Sanchez Sosa, quien en el camino que acompaño este trabajo me ofreció un apoyo especial y oportunidades de crecimiento personal y académico, muchas gracias Doc.

Junto con el crecimiento académico que he tenido, igualmente he tenido la fortuna de contar con el apoyo y afecto de personas, que quizá ya no estén presentes en mi vida de la misma forma en la que en algún momento fue, pero no quiero dejar pasar la oportunidad de

agradecer a esas personas que me han dado importantes momentos y lecciones a lo largo de esta vida...

Quiero agradecer a los Mamarrachos... Grupo de colegas, amigos y hermanos que tuve la dicha de conocer; Changüito, Juanito, Lalok, Moya (en orden alfabético para que no crean que tengo preferencias XD). Sé que es probable que los momentos de constante carrilla se hayan ido haciendo menos, pero estoy seguro de que el afecto que les tengo, la confianza y la admiración que siento por ustedes, no la voy a perder, muchas gracias, porque su apoyo en lo personal me mantuvo en pie en los momentos más difíciles, son quienes más me soportaron y quienes más me han escuchado, muchas gracias. Puede ser que al final de todo, nuestros caminos en la vida se estén viendo forzados a separarse, pero espero seguir contando con ustedes por un largo rato... de una u otra forma estoy seguro de que no dejarán de ser Mamarrachos nunca...

A Iva, la compañera de la banca de al lado, amistad desde mi infancia... recuerdos momentos desde perseguir fantasmas, buscar estampitas, hasta la fecha... 6:17... Gracias...

A Bélgica, quien me enseñó y me obligó a aprender tantas cosas que no conocía de mí mismo, y que a pesar de cualquier tropiezo que pudo haber significado, le estoy muy agradecido... Gracias...

Yare, Iván, Edgar... a uds. muchachos no los voy a dejar ir, los amo y los adoro, gracias por todos esos regaños y charlas, sé que no los veo muy seguido, pero me han apoyado y enseñado tanto...

A Julia... por acompañarme a la impresión de estas tesis XD, por ese afecto y apoyo, Gracias por ser tan buena amiga, yo sé que ha habido momentos de lejanía y probablemente siga habiendo momentos en los que no nos soportemos... pero sé que puedo contar contigo, muchas gracias.

Neli... pero sí sé que quiero agradecerte esta compañía y momentos de gran cercanía o distancia hasta ahora, no sé qué viene en el futuro, pero gracias por tantos momentos, buenos y no tan buenos, tantas anécdotas recolectadas, ese pedacito de confianza... porque se que si hay un problema, se puede resolver con gran facilidad, al final... ya hemos sobrevivido a tanto XD... nada como matar cristianos o quedar varados en la carretera... Muchas gracias...

A lo largo de este camino académico, igualmente me he topado y he tenido la dicha de contar con personas que creyeron y se preocuparon por mí. Desde esas entrañables amistades que conservo desde la primaria, hasta aquellas que conocí apenas hace unos instantes, y en distintas locaciones, el Tepeyac, la Facultad, un rincón nuevo en la ciudad, etc...con quienes he tenido negocios, con quienes he pasado fiestas, enojos y alegrías... Insistiré en que no enunciaré a todos ustedes, pero en serio los quiero y los adoro, agradeceré siempre su apoyo, y su fe en que este trabajo sería terminado.

Quienes me conocen un poco, saben que “complejo”, “complicado”, “necio” o “sordo” son tanto mis mejores cualidades, como mis peores defectos... y agradezco enormemente a aquellos que a pesar de ellos, han decidido escucharme, apoyarme, incluso

han tomado el riesgo de aconsejarme, regañarme o zapearme. Sé que en algunas ocasiones parece que no me importa, pero en realidad es todo lo contrario. Muchas gracias.

Por último, pero no menos importante, quiero agradecer a la UNAM, a la Facultad de Psicología, mi casa de estudios que me ha dado tantas facilidades para que este proyecto y trayecto en mi vida pudiera ser posible y de la que estoy orgulloso de formar parte.



Esta página se ha dejado en blanco intencionalmente.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

Hasta la supervivencia
de una banda de ladrones
necesita de la lealtad recíproca.
(Augimeri, 1992)

Cuando soy oscuridad
tú eres mi luz.
Cuando soy luz
tú eres mi oscuridad,
somos una dulce reciprocidad.
(Pacheco, 2009)

Contenido

Contenido	I
Resumen	1
Introducción.....	2
Reciprocidad.....	7
Teoría de Juegos y Reciprocidad.....	12
Modelos	21
La medición de la Utilidad. (Una propuesta de exploración).....	27
Contexto y Reciprocidad	30
Restricciones de respuesta y reciprocidad	34
Método.....	37
Participantes	37
Software.....	37
Procedimiento.....	38
Primera fase: Intercambio.....	38
Segunda fase: Juicios de Evaluación.....	48
Incentivos.	49
Resultados.....	51
Restricciones de respuesta.....	51
Contexto	54

Efecto en la distribución de los pagos	57
Reciprocidad.....	61
Estrategias de Asignación.....	63
Valoración de las Satisfacción.....	67
Discusión	71
Referencias	82
Anexos	87
A1	88
A2	92
A3	95
A4	96
A5	98
A6	99

Resumen

En todas las relaciones, son frecuentes las situaciones en las que el resultado depende de la conjunción de decisiones de diferentes agentes. El interés principal de este trabajo es el equilibrio en los resultados y la reciprocidad de estos intercambios, y está basado en la Teoría de Juegos, que ha mostrado gran versatilidad en el estudio de estos intercambios sociales, con hallazgos que muestran que distintos niveles de información modifican el resultado de un intercambio; así como que un cambio en la información del contexto de elección, modifica el valor del resultado de un intercambio. Se analizó cómo distintos tipos de información del contexto y las ganancias de intercambios previos modifican los montos ofrecidos por 97 estudiantes universitarios, en un juego experimental individual, repetido y simulado por computadora del juego del dictador alternado. Esta estrategia no contrastó los modelos de reciprocidad vigentes, pero sí manipuló explícitamente el contexto del que se toma la información. La aportación principal del presente trabajo es la evidencia de que el contexto sí modifica el resultado de un intercambio y tiene un importante papel al momento del intercambio, no solo en términos del juego experimental y sus resultados, sino también en términos de las estrategias utilizadas. No en todos los análisis realizados encontramos al contexto como variable incidente, ni para todos los participantes, sin embargo, éste en interacción con las otras variables observadas, resulta de importancia porque es en función del contexto que las variables que modelan el intercambio toman o pierden peso.

Palabras Clave: Reciprocidad, Juego del dictador alternado, Contexto, Intercambio social, Simulación, Información.

Introducción

La discusión sobre la equidad entre individuos, ha sido parte importante para comprender los conflictos sobre la distribución de recursos sociales y naturales; como el agua, los combustibles, las posiciones territoriales ventajosas, las tierras fértiles, el alimento, la distribución y la retribución del trabajo. También sobre cómo se define un castigo acorde al daño causado por algún criminal, incluso ha sido llevado a relaciones interpersonales más estrechas, como la distribución del dinero entre conyugues, la atención parental entre hermanos, o el salario entre compañeros de trabajo. La búsqueda de la equidad ha llevado a la inversión de tiempo y recursos por parte de los seres humanos, para decidir y convencer a los demás sobre lo que es justo o lo que alguien se merece (Walster, Berscheid, y Walster, 1975). Esto ha llevado a la formación de pactos, convenciones, contratos sociales, normas y leyes que rigen y dan forma a un Estado como institución indispensable para la vida en sociedad en un intento por solucionar la necesidad de un estado equitativo.

Existen distintas estrategias de intercambio, entre las que se encuentra la reciprocidad, basadas en el supuesto de que los seres humanos, en general, experimentamos aversión a un desequilibrio en este estado equitativo. En este sentido, la reciprocidad es el mecanismo que promueve que las personas devuelvan una acción benéfica cuando reciben una acción del mismo tipo, o bien, que respondan con hostilidad cuando eso es lo que reciben. Se asume que este mecanismo permitiría conservar la equidad entre ellas.

Aunque el ser recíproco pueda parecer costoso y poco adaptativo, en realidad a largo plazo puede ser una estrategia estable y exitosa. Axelrod (1997) en una simulación de la evolución, puso a prueba 63 estrategias en un torneo de Dilemas del Prisionero reiterados jugados en parejas, utilizando una regla de actualización que aseguraba que las estrategias

que tenían como resultado un mayor pago en una generación (cada nivel del torneo) fueran más numerosas en la siguiente. De esta forma a las semifinales y finales llegarían las estrategias más exitosas. Así, encontró que “Tit-for-Tat” fue la estrategia más frecuente de los programas sobrevivientes al final de la simulación evolutiva, en esta, cada participante de un dilema del prisionero repetido seguirá un curso de acción consistente con lo realizado por su compañero en el turno previo. Es decir, es una estrategia basada en la reciprocidad. Por ejemplo, si el compañero del juego no coopera, el jugador va a responder posteriormente de esta forma, si el compañero coopera, el jugador en un turno posterior cooperará. Con esto se estableció evidencia de que la reciprocidad en la cooperación es sustentable por sí misma, incluso ante jugadores egoístas. Ello permite asumir no solo un origen evolutivo de la reciprocidad, sino una mayor efectividad y estabilidad con relación a otras estrategias (Axelrod y Hamilton, 1981). Es por eso que el presente trabajo tiene particular interés en la Reciprocidad.

De acuerdo a autores como (Homans, 1958), prácticamente toda la vida en sociedad incluye e implica reciprocidad; la reciprocidad ha sido vista como el “pegamento básico” o mecanismo que hace que las personas constituyan interrelaciones equitativas de sentimientos, deberes, normas y favores a través del tiempo.

Un estudio de campo que demuestra la ubicuidad del mecanismo de reciprocidad fue el realizado por Malinowski (1985). Este investigador estudió los intercambios de circulación de objetos de valor de los habitantes del este del archipiélago de Nueva Guinea, buscando la razón por la que los individuos cumplen las reglas, pues cuestionaba la explicación de la “sumisión automática” originada por la inmersión en las tradiciones y costumbres de las tradiciones primitivas, Malinowski describió un conjunto de actividades realizadas cotidianamente por los habitantes de una comunidad melanésica del archipiélago Trobriand,

al noroeste de Nueva Guinea, mismo que está formado por un grupo de islas coralinas que rodean una amplia laguna, las partes llanas están cubiertas de suelo fértil, los peces pululan por la laguna, y tierra y agua ofrecen además medios de intercomunicación fáciles a sus habitantes. Por lo tanto, estas islas mantienen una densa población principalmente dedicada a la agricultura y la pesca, pero también experta en varias artes y oficios, y activa en el comercio y el intercambio de bienes. Entre las actividades que el autor describe está la pesca, la cual puede dar como primer impresión un arbitrario desorden, anarquía y completa falta de sistema en esta actividad; sin embargo, resalta que los nativos no sólo tienen definidos sistemas técnicos de pescar y complicados convenios económicos, sino que además disponen de una estrecha organización en sus equipos de trabajo, así como de una división fija de funciones sociales. Así, el autor, después de una serie de lo que llama pacientes y cuidadosas observaciones, describe que dentro de cada canoa hay un hombre, que es el único propietario, mientras que el resto, miembros del mismo *subclán*, actúa como su tripulación. Cuando toda la comunidad sale a pescar, el propietario no puede negar su canoa, o bien debe salir él mismo o dejar que vaya alguien en su lugar. Cada hombre debe ocupar su sitio y cumplir con la tarea que le corresponde. Así, recíprocamente, el dueño tiene que dar a cada hombre el pago ceremonial y no puede negar a nadie su lugar en la canoa y tiene que cuidarse de que cada hombre reciba su parte correspondiente de la pesca recogida, basado en un sistema bien evaluado de toma y daca con cuentas que se llevan mentalmente, pero que siempre se saldarán equitativamente, equivalente al servicio que se haya prestado. Vemos, pues, que la propiedad y uso de la canoa consiste en una serie de obligaciones y deberes concretos que unen a un grupo de gente y lo convierten en un equipo de trabajo. Lo que hace que las condiciones sean todavía más complejas es que los propietarios y los miembros de la tripulación tienen el derecho de ceder sus privilegios a cualquier pariente o amigo. Esto se hace a menudo, pero

siempre a cambio de retribución. Tal estado de cosas puede aparecer, a cualquier observador que no capte bien todas las complicaciones de cada transacción, similar al comunismo, como si la canoa fuese propiedad de todo un grupo y usada indiscriminadamente por toda la colectividad.

De modo que, en relación con la canoa nativa, nos encontramos con ley, orden, privilegios definidos y un sistema de obligaciones bien desarrollado que en conjunto sostienen por "die Symmetrie des Gesell-schaftsbaus" (simetría de la estructura social) y la correspondiente "Symmetrie von Handlungen" (simetría de las acciones), mismas que subyacen la importancia de éstas como forma de obligación jurídica, y que se extienden no solo al uso de las canoas del clan, sino también a la agricultura, el comercio, la comunicación entre tribus, los actos religiosos, etc. (Malinowski, 1985)

De este modo, no hay obediencia automática a reglas, el nativo sigue un conjunto de reglas sociales, porque reconoce que sus intereses y status están involucrados y dependen del cumplimiento de esas reglas. Es decir, el nativo sigue reglas porque puede prever las consecuencias de su acción en cada situación, y está dispuesto a cumplir con sus obligaciones porque de ese cumplimiento se desprenden beneficios y privilegios dentro del grupo al que pertenece (Gonnet, 2010). En este sentido, Malinowski (1985) encontró que las reglas y las normas de conducta se basan en mecanismos de reciprocidad, ya que de acuerdo a sus hallazgos:

“Es contrario a la naturaleza humana el aceptar cualquier represión como si fuese natural y para el hombre civilizado o salvaje cumplir reglamentos desagradables, pesados y crueles, someterse a prohibiciones, etc., sin que se le obligue; y que para obligarlo es necesario usar alguna fuerza o motivo al que él no pueda resistir” Malinowski (1985).

De esta forma, este y otros hallazgos en diversas culturas (Henrich et al., 2005) sugieren que todos los seres humanos constituimos grupos y organizaciones que no podrían sobrevivir sin alguna medida de reciprocidad; esto incluye la ayuda mutua, las buenas o malas relaciones entre vecinos o compañeros de trabajo, diversos aspectos de las relaciones laborales, los aspectos de las relaciones políticas entre los ciudadanos y el Estado, y así sucesivamente (Gérald, Kolm, y Mercier, 2000).

La reciprocidad ha sido reconocida como mecanismo básico y universal relacionado con diversos procesos sociales, constituyendo parte de la base de procesos de orden superior para el estudio estratégico de intercambio social (Santoyo, 2009). Dada esta importancia y permeabilidad de la reciprocidad en nuestra vida diaria, entenderla ayudará a proponer formas de mejorar nuestras relaciones, tanto laborales como sociales o familiares.

Sin embargo, la forma en que algunos autores definen reciprocidad, puede presentar ambigüedad, o confundirse con otros procesos o estados, como la cooperación o la equidad, por lo que vale la pena dedicarle unas líneas en el siguiente capítulo para ampliar esta definición para su estudio y manipulación.

Reciprocidad

La Real Academia Española define a la reciprocidad (Del lat. *reciprocitas, -atis*) como una correspondencia mutua de una persona o cosa con otra (Real Academia Española, 2001). Sin embargo, esta definición no clarifica este concepto para su estudio desde la Psicología, por lo que es necesario extenderla, lo cual haremos a continuación.

Reciprocidad es una de las estrategias que han sido estudiada en el área de los intercambios sociales, el cual implica el análisis de los diferentes cursos de acción que dos o más personas eligen ante la perspectiva de obtención de recursos altamente valorados tanto individual como colectivamente (Santoyo y Vázquez, 2004). Esta elección conlleva consecuencias directas e indirectas, inmediatas y a mediano o largo plazo, las cuales regulan los procesos de intercambio. Estos cursos de acción difieren de un simple cambio o trueque en el sentido estricto; como lo sería un intercambio de mercado, cuyas transferencias están mutuamente condicionadas por acuerdo. En un intercambio social, también están en juego recursos como el valor subjetivo, la reputación, o la posibilidad de futuros intercambios (Colmenares, 2006).

Así, dentro de un intercambio social, la reciprocidad es un curso de acción estratégico que implica responder de una forma similar a la que otros han actuado anteriormente afectando mis ganancias o mis costos (Keysar, Converse, Wang, y Epley, 2008). De manera coloquial, el ser recíproco se ha descrito en frases tales como “pagar con la misma moneda”, “ojo por ojo y diente por diente”.

Sin embargo es necesario puntualizar en primer lugar, que este concepto implica una distinción entre acciones condicionales e incondicionales; por ejemplo, en el caso de una estrategia prosocial o altruista (Báez Urbina, 2013), o coloquialmente al decir “poner la otra

mejilla” se hace referencia a una acción incondicional; es decir que la acción de beneficiar al otro o “poner la otra mejilla” será realizada independientemente de las acciones de la otra persona. En cambio la reciprocidad, por definición, se trata de una acción condicionada: “en vista de que tu cuidas mi espalda, yo cuido la tuya”.

Segundo, la reciprocidad no es categórica, no se trata de acciones de “todo o nada”, sino que se puede dimensionar. Por ejemplo, “A” puede ser más o menos recíproco con “B”, por lo que también puede ser traducida a acciones distintas pero de igual magnitud. De ahí que la norma puede referirse a reciprocidad “hetero-morfa” u “homo-mórfica”. En el primer caso pagar un servicio con un bien o servicio diferente pero de valor equivalente (“tit-for-tat”), o en el segundo caso, un bien o servicio es reciprocado con exactamente el mismo bien o servicio (“tat-for-tat”) (Fehr y Gächter, 1998; Gérald et al., 2000).

Tercero, el mecanismo de reciprocidad no aplica solo para acciones benevolentes; La reciprocidad puede ser positiva o negativa. Esto lo ejemplifican bien Falk y Fischbacher (A. Falk y Fischbacher, 2000; Fehr y Gächter, 2000; Gago, 2011) en una cita de los Eddur, una colección de poemas épicos medievales islandeses:

“A man ought to be friend to his friend and repay gift with gift. People should meet smiles with smiles and lies with treachery” (Martin Clarke, 1923).

En esta frase se incluye la reciprocidad positiva que es la recompensa de un trato amistoso y la reciprocidad negativa que es ilustrada con el castigo de las “mentiras”. Así, al decir “ojo por ojo” hacemos referencia a una acción recíproca negativa (y homo-mórfica), y sancionar negativamente a violadores de normas, incluso si es costoso, es una acción recíproca negativa.

Por último, la reciprocidad en un intercambio depende del monitoreo constante de las acciones propias y de los otros, para mantener el equilibrio deseado. Un hallazgo empírico al

respecto lo muestra el estudio de Gächter y Falk (2002), quienes aplicaron un juego repetido del dilema de intercambio de regalos. Este es un juego diádico secuencial, que consiste de dos momentos: en un primer momento, un “jefe” ofrece a un “trabajador” un monto o salario “W”. En un segundo momento, el trabajador puede aceptar, o bien rechazar esta oferta. Un rechazo termina el juego, y resulta en ganancias nulas para ambos jugadores, mientras que si el monto es aceptado, el trabajador tiene que elegir un nivel de esfuerzo “e” que dar a cambio. En este estudio, los investigadores forman dos grupos, uno llamado “One-Shot” (OS) donde trabajadores y jefes eran emparejados aleatoriamente en una única ocasión, y se les indicaba a los participantes que serían reasignadas las parejas en cada ensayo, mientras que el grupo llamado “Repeated Game” (RG) las parejas que fueron asignadas aleatoriamente permanecerían juntas durante los 10 ensayos. Mediante esta comparación los autores muestran, que tanto la reciprocidad como los incentivos del juego repetido se refuerzan mutuamente, pues en las parejas de empleado-jefe que se mantienen juntas, aún cuando los montos ofrecidos por los empleadores se mantiene estable, el esfuerzo que los empleados dedican al trabajo incrementa ($X^2=720.2$ $p=0.0001$). En comparación con el grupo que cambia de pareja empleado-jefe donde incluso se reduce el esfuerzo de los empleados ante pagos similares ($X^2=820.9$ $p=0.0001$). Así, los autores concluyen que junto con el patrón de intercambio, se establecen normas de reciprocidad que evocan obligaciones hacia los otros con base en su conducta pasada, creando así normas de reciprocidad y reputaciones (Ver Figura 1).

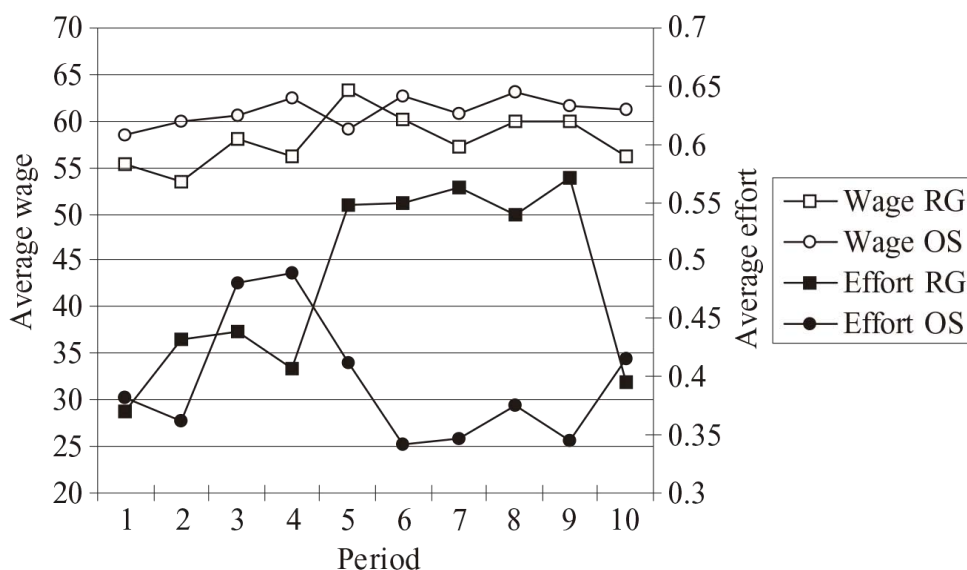


Figura 1 Muestra los Esfuerzos ofrecidos por los trabajadores en los distintos ensayos (period) del experimento de Gächter y Falk en comparación con los montos ofrecidos por los empleadores (2002).

Fuente: Gächter, S., y Falk, A. (2002). Reputation and Reciprocity : Consequences for the Labour Relation. Scandinavian Journal of Economics, 104(1), p.8.

Hasta ahora hemos hecho un mayor énfasis en la importancia de la reciprocidad, y sobre la forma en la que la definimos, no así en las formas en que se ha estudiado y observado por lo que abundaremos un poco más en ello. En la vida cotidiana se presentan muchas clases de conflicto interpersonal, desde qué lugar visitar el fin de semana, hasta quién lava los platos después de comer; incluso a nivel de los gobiernos y tratos entre distintas naciones. Así el concepto de reciprocidad se convierte de vital importancia, cuando no existe una autoridad externa que pueda hacer cumplir los tratados entre las naciones; en ese sentido, el derecho internacional, existe inevitablemente sustentado por la reciprocidad en la práctica de las naciones soberanas y en el cuerpo del derecho internacional existente (Keohane y Baldwin, 1986; Parisi y Ghei, 2002)

Las formas de solucionar estas diferencias de intereses pueden ser diversas. En situaciones de elección diádica cada uno de los individuos involucrados puede tomar un curso

de acción diferente. Estas decisiones afectan a ambos ya que conducen a resultados que pueden favorecer a una o a las dos partes. De forma general, cuando existe un conflicto es difícil ver las soluciones posibles, y lo es más cuando uno no está seguro de los cursos de acción por los que optará la contraparte. Así, cada parte elabora diferentes estrategias de solución que pueden o no coincidir con las del otro. Tomando en cuenta esto, el estudio de la reciprocidad se ha desarrollado principalmente bajo dos perspectivas: el enfoque de diferencias individuales, que busca identificar y explicar la diversidad de estrategias que se presentan simultáneamente dentro de una población, y la perspectiva de factores situacionales; que busca dar cuenta de los ambientes experimentales, tales como la estructura de la tarea o los factores perceptuales que determinan la actuación de los sujetos. Sin embargo, una teoría que ha aportado formas de trasladar estos conflictos e intercambios a una situación más controlada, ha sido la Teoría de juegos, por lo que en la siguiente sección haremos una breve revisión sobre las preparaciones experimentales utilizados para su estudio.

Teoría de Juegos y Reciprocidad

Este trabajo se sustenta en los hallazgos y propuestas que hace la teoría conductual de juegos al problema de la reciprocidad, en términos de la preparación experimental. Así, la teoría de juegos se refiere a cómo las personas toman decisiones racionales cuando son mutuamente interdependientes. Para comprender esta definición debemos discutir lo que se entiende por individualismo, racionalidad e interdependencia.

Para distinguir el individualismo, es habitual hablar de dos ramas separadas de la teoría de juegos; estas son la teoría de juegos cooperativos y la teoría de juegos no cooperativos (Romp, 1997). Estrictamente hablando, la definición anterior de la teoría de juegos se aplicaría solamente a la teoría de juegos no cooperativos. Así, en la teoría de juegos no cooperativos las personas, o jugadores, interactúan en un juego en la ausencia de acuerdos vinculantes y de cumplimiento obligatorio entre sí. Debido a esta suposición la teoría de juegos no cooperativos es inherentemente individualista, pues se asume que los jugadores sólo están motivados por incrementar sus beneficios y reducir sus costos individuales. Por el contrario, en la teoría de juegos cooperativos se analizan situaciones en las que los acuerdos vinculantes y de cumplimiento obligatorio entre sí están presentes de antemano; así, el foco de la teoría de juegos cooperativos se centra en cómo los grupos de individuos previamente comprometidos el uno al otro formulan decisiones racionales. Sin embargo, afirmar que en la teoría de juegos cooperativos se encuentran presentes acuerdos, no quiere decir que en la teoría de juegos no cooperativos, los participantes no trabajen juntos, o que sean incapaces de llegar a estos acuerdos. Por el contrario, estos acuerdos sólo ocurrirán si los individuos perciben esa cooperación a favor de su propio interés. Así los individuos trabajan juntos, no porque tienen que hacerlo, sino porque voluntariamente deciden hacerlo. Por esta razón, es

la teoría de juegos no cooperativos la que ha tenido el mayor impacto en el estudio de los intercambios, misma razón por la que en el presente trabajo nos centramos en una aplicación de la teoría de juegos no cooperativos.

Otro supuesto de la teoría de juegos es que los individuos son instrumentalmente racionales, esto presupone que los individuos son capaces de determinar, al menos probabilísticamente, el resultado de sus acciones y tienen preferencias sobre resultados racionales. Aunque argumentar que los individuos son de hecho racionales no parece realista, dada la complejidad de muchas decisiones, y la cantidad de información que necesita a menudo ser analizada. De hecho la evidencia de diversos estudios experimentales sugiere que los individuos no son completamente racionales, sino que resuelven decisiones complejas mediante la adopción de reglas simples que son generalmente subóptimas. A pesar de ello, se supone que los individuos actúan como si fuesen completamente racionales, asumiendo que de acuerdo con esta metodología el supuesto de racionalidad no debe descartarse simplemente porque se cree que es poco realista. Sin embargo, no implica que las desviaciones de la racionalidad completa no proporcionen información útil y predicciones pertinentes. De esta forma, la ventaja de estudiar las “estrategias” exhibidas por los participantes, al exigir cierto tipo de coherencia con el comportamiento de los participantes hipotéticos, podemos examinar cursos alternativos de comportamiento en los participantes, en función de si cumplen o no con las normas de consistencia (Rapoport, 1974).

Por último, se consideran situaciones donde los individuos son mutuamente interdependientes; es decir, el resultado final de un individuo en un juego es, al menos en parte, determinado por las acciones de otros jugadores en el juego. Así las personas con dependencia mutua tienen el incentivo para actuar estratégicamente. Los individuos que toman decisiones estratégicas buscarán anticipar el efecto que sus propias acciones tendrán

sobre el comportamiento de los demás. Dada esta expectativa cada individuo determina entonces su respuesta óptima con el fin de conseguir el resultado más deseable dada la posible respuesta de los otros (Rapoport, 1999).

De esta forma, teniendo por sentado que los participantes son individualistas, racionales, e interdependientes, la teoría de juegos busca identificar las estrategias que ellos utilizan planteando situaciones donde existen conflictos de intereses entre los participantes. Bajo este marco, la reciprocidad ha sido estudiada utilizando diversos juegos experimentales, en distintas configuraciones, donde se han encontrado distintos patrones de respuestas, y medidas en las que se ha reportado reciprocidad (Romp, 1997).

Con base en esto, diversos estudios desde la teoría conductual de juegos en torno al problema de la reciprocidad, han mostrado evidencia empírica que se contrapone a las predicciones de maximización o egoísmo, y muestran que a los jugadores no solo les interesa su pago monetario propio, sino que también monitorean los pagos de sus compañeros, adoptan estrategias basadas en un mecanismo de aversión a la inequidad, rechazan ofertas injustas y castigan acciones consideradas injustas, incluso si el castigar es costoso. Un ejemplo es el estudio de Thaler (1988) sobre el Juego del Ultimátum. En esta preparación, un Jugador 1 tiene la tarea de asignar porciones de un monto o “pastel” entre él y su contraparte, y un Jugador 2, quien decide entre aceptar y recibir la porción del pastel que decidió el Jugador 1, o rechazar la propuesta, en cuyo caso ambos jugadores se quedan sin proporción alguna del monto. El juego implica consideraciones de equidad y hay varios resultados igualitarios, o casi igualitarios, observados en los experimentos de los que se han discutido consideraciones estratégicas de los jugadores que incluyen nociones de miedo, reciprocidad negativa, y preferencias con respecto a otro. Los resultados en general muestran que la mayoría de las ofertas se encuentran entre 0.3 y 0.5 y los montos menores a 0.25 se

rechazan la mitad del tiempo (Henrich et al., 2005); Este juego experimental requiere que se realicen juegos repetidos para poder evaluar la reciprocidad de los intercambios.

El dilema de bienes públicos es otra preparación donde, en su arreglo típico, participa un grupo n de participantes. A cada uno de los n jugadores se le dota de una cantidad x de fichas, que deben distribuirse entre dos destinos: uno privado y otro público. De esta forma, cada participante decide sin darlo a conocer a sus compañeros, cuánto de su propia dotación, contribuye a una dotación grupal que posteriormente será repartida entre los participantes de acuerdo a una regla de actualización y cuánto conservar directamente en su ganancia personal. Posteriormente, se hace del conocimiento general cuánto se acumuló y cuánto recibe cada jugador. Así, el pago total del grupo se maximiza cuando todos contribuyen todas sus fichas a la dotación pública. La predicción según los modelos que se basan en el mecanismo de maximización de ganancias, es que las aportaciones deberían ser simplemente de cero por parte de todos los jugadores, pues es mejor una ganancia con certeza que una probabilística, y además, el mejor escenario posible es que los demás contribuyan y generen ganancias para todos, mientras que el individuo conserva su dotación personal. De esta manera, tendría la ganancia individual más la ganancia colectiva. No obstante, esto rara vez es visto en los experimentos, la gente tiende a cooperar con algo a la dotación grupal. Los que contribuyen por debajo del promedio o nada se llaman "free riders", en contraposición a los contribuyentes o a aquéllos que aportan por encima de los contribuyentes medios que son llamados "cooperadores"(Andreoni, 1988). Aquí se ha encontrado que los participantes contribuyen con el 50% de su propia dotación en juegos no repetidos, y en juegos repetidos la mayoría escoge donar 0 al llegar a un periodo final alrededor de los 10 ensayos, mientras que las contribuciones promedio globales oscilan entre el 40% y el 60% del óptimo de contribuciones grupales; la comunicación incrementa fuertemente la cooperación individual,

y la oportunidad de castigar, incrementa las contribuciones (Ledyard, 1997). Este juego experimental nos permite estudiar la cooperación y la reciprocidad de los intercambios de un grupo de participantes en intercambios repetidos como lo hacen González & Santoyo (2007), quienes además mantienen constantes las aportaciones grupales en una simulación, para producir estabilidad en las aportaciones y confirmar los efectos del tamaño del grupo sobre los montos.

El dilema del prisionero es otro juego experimental, llamado así por la situación usada para ilustrar el juego, donde dos prisioneros (los dos jugadores), incomunicados uno del otro, detenidos por el mismo crimen, pueden ser encerrados únicamente por confesión; Ambos jugadores, tienen la opción de delatar a su compañero, o no hacerlo. Entonces, si ninguno de los dos delata a su compañero, ambos cumplirán una sentencia menor. Si solo uno de ellos delata, aquel que delató saldrá libre por haber dado la evidencia necesaria al Estado para resolver el caso, y el compañero cumplirá la sentencia máxima; mientras que si los dos delatan, ambos cumplirán una pena media. En la versión clásica del juego donde la decisión se toma únicamente una vez, y según el modelo de racionalidad y maximización de ganancias, la colaboración estará dominada por la traición. Si la contraparte opta por permanecer en silencio, traicionar les da una mejor recompensa; y si en cambio decide traicionar, la sentencia media será una mejor recompensa que la posible pena máxima. Debido a que la traición siempre recompensa más que la cooperación, todos los presos puramente racionales deberían traicionar al otro, por lo que el único resultado posible para los dos presos puramente racionales es que ambos se traicionasen, decisión que toman individualmente, aunque ésta les lleve al peor resultado. La parte interesante de este resultado es que la búsqueda de la mejor recompensa individual conduce lógicamente a los prisioneros a traicionarse, pero se les daría una recompensa mejor si ambos cooperaran. En cambio los

resultados muestran un sesgo sistemático hacia el comportamiento cooperativo en juegos de éste tipo donde el resultado del intercambio depende de la elección de ambos participantes; y se encuentra que el 50% de los participantes escoge cooperar y que la comunicación incrementa la frecuencia de cooperación en juegos repetidos (Dufwenberg y Kirchsteiger, 2004). Utilizando una versión repetida de este juego, Axelrod (Axelrod y Hamilton, 1981; Axelrod, 1997) en una simulación de la evolución, puso a prueba 63 estrategias de intercambio, utilizando una regla de actualización que se aseguraba que las estrategias que tenían como resultado un mayor pago en una generación fueran más numerosas en la siguiente, así encontró que “Tit-for-Tat”, que es la estrategia de iniciar cooperando y posteriormente retribuir las decisiones de la contraparte con la misma moneda, fue la estrategia más frecuente de los programas sobrevivientes al final de la simulación evolutiva, sentando así su efectividad, y estabilidad con relación a otras estrategias.

El juego de Intercambio de Regalos, es otro procedimiento que se ha utilizado para estudiar los intercambios. En este, un “empleador” ofrece un monto a un “trabajador” y anuncia un nivel de esfuerzo deseado; el trabajador puede rechazar la oferta, y ambos no ganan nada, o aceptarla y escoger el esfuerzo que dará a cambio. En este procedimiento se ha encontrado que el esfuerzo incrementa con los montos, los “empleadores” pagan montos por encima del mínimo y los “trabajadores” aceptan ofertas con bajos montos, pero responden con esfuerzo mínimo; así los trabajadores voluntariamente suministran un alto nivel de esfuerzo cuando creen que su empleador está ofreciendo un salario justo y buenas condiciones de trabajo con incrementos en el esfuerzo ofrecido por los trabajadores significativos ($X^2=9.8$, $p<0.01$) (Charness, 2004). Los resultados obtenidos de este juego experimental acercan claramente el estudio de la reciprocidad a situaciones laborales,

incluyendo variables como esfuerzos, montos, así como la decisión de aceptar o no y el esfuerzo final dado.

También se han propuesto y utilizado variaciones de este juego de intercambio de regalos como la de Berg, Dickhaut, y McCabe (1995), quienes en un juego del dictador, agregaron un ensayo de respuesta. El juego del dictador simple es un juego experimental donde participan dos jugadores, uno de ellos es el dictador, y el otro un receptor pasivo; al dictador se le entrega un monto (10 USD) y tiene que decidir de qué forma se repartirá entre él y su compañero, quien no podrá rechazar, ni decidir de ninguna forma como se repartirá ese monto, terminando así el juego. A este juego se le agregó un ensayo, triplicando el dinero que el dictador había mandado al receptor pasivo (hasta 30 USD), y solicitándole a este último que decidiera entonces cuánto de ese dinero triplicado enviar de regreso a su compañero. Encontrando que independientemente del incremento en el segundo intercambio, sólo alrededor del 6% de los participantes donaban la totalidad del monto, aunque la moda no se encontró en 0, al final de los intercambios los montos enviados en ambos intercambios era de alrededor de 5USD en promedio, independientemente del incremento en el segundo intercambio. Sin embargo se encontraron estrategias recíprocas, ya que los participantes que enviaban montos de 5USD recibían a cambio 7.17USD y quienes enviaban montos de 10USD recibían en promedio 10.2USD. Aún cuando centran la discusión de sus resultados en estas estrategias recíprocas de intercambio, los autores dejan fuera la discusión del equilibrio del resultado final del intercambio, ya que quienes enviaban 5USD recibieron a cambio el 50% del monto final a repartir (15USD después de ser triplicado el monto) teniendo un resultado final de los intercambios 5USD a 12USD, y para quienes enviaron 10USD quienes recibieron alrededor del 33% del monto final a repartir (30USD después de ser triplicado) quedando un

resultado final de los intercambios 10_{USD} a 20_{USD}; sesgo en los resultados finales de los intercambios que puede deberse a la asimetría propia del juego experimental.

A este tipo de propuestas se suman otras más básicas para el estudio de la reciprocidad, como la de Diekmann (2004), quien propone para el estudio de la reciprocidad reducir esta situación de intercambio, utilizando un dilema del Dictador Secuencial compuesto por dos intercambios, en donde se invierten los roles de dictador y receptor para el segundo intercambio, manteniendo iguales los montos que ambos jugadores reparten, lo que le permitía a los participantes no solo monitorear y recibir un pago, sino responder de acuerdo al monto recibido. Así, se realizaron comparaciones de las proporciones recibidas, 20%, 50% o 60% del total, y se encontró que si el jugador 1 reparte el 20% del pastel, el 42% de los participantes reparten de regreso la misma proporción, cuando reparte 50%, el 46% de ellos regresa la misma proporción, y cuando reparte 60% el 57% de los jugadores regresa la misma proporción. También comparan las distribuciones de respuestas, comparando juegos del dictador simple, y secuenciales con altos y bajos montos a repartir. En ellos siempre se recibía el 50% de la dotación por parte del jugador 1, encontrando que ante distintas magnitudes en los montos totales, la proporción de participantes que se comportaba de forma recíproca y repartía de regreso el 50% de la dotación, se modificaba: en el juego con montos bajos, el 63% es recíproco, y con montos altos, lo hace un 70% de los jugadores. Con todo ello, Diekmann (2004) propone que este juego experimental, dada la simplicidad de la interacción, puede tomarse como situación social mínima para el estudio de la reciprocidad.¹

El presente trabajo pretende abordar el estudio de la reciprocidad desde una perspectiva contextual, como se extenderá más adelante. Si bien todos los juegos

¹ Los datos reportados por Diekmann (2004) han sido replicados y validados por Ben-Ner et al.(2004)

experimentales de los que hemos hablado hasta ahora, permiten evaluar de una u otra forma la reciprocidad de los intercambios, al tratar de hacer variaciones contextuales para analizar la reciprocidad, factores como la necesidad de intercambios repetidos como en los juegos del ultimátum o el dilema del prisionero, agregan al análisis una variable temporal que incrementa con el número de intercambios necesarios, mismos que deberán igualarse para cada contexto. La presencia de un número mayor de participantes en el intercambio como en el dilema de bienes públicos, no solo supone intercambios repetidos, sino que al incrementar el número de jugadores, implica un análisis multilateral de los resultados. Pareciera entonces que propuestas que reducen el número de intercambios necesarios como el juego de intercambio de regalos, o las versiones derivadas de éste nos permiten reducir estas variables que no son pertinentes para el presente trabajo. Por ello optamos por una de las versiones derivadas del juego de intercambio de regalos, ya que estas ofrecen opciones de intercambio más simples. La propuesta de intercambio de regalos compuesta por dos juegos del dictador de Berg, Dickhaut, y McCabe (1995), quienes, donde se triplica la cantidad dada por el primer jugador, y este monto se convierte en la cantidad a repartir por el segundo jugador; restringe de esta forma el monto que el segundo participante reparte, además de que no permite separar esta restricción de los pagos recibidos por el segundo participante. Hemos decidido optar entonces por la propuesta de Diekmann (2004) de un juego de dictador secuencial ya que no requiere intercambios repetidos, se trata de una situación bilateral entre dos jugadores y nos permite separar las variables de restricciones y pagos, como veremos más adelante.

Existen varios modelos que han tratado de teorizar sobre la reciprocidad a partir de los resultados de estos experimentos. En la siguiente sección se presentan los rasgos generales de los modelos más utilizados al respecto.

Modelos

La comprensión del mecanismo de reciprocidad ha motivado la propuesta de distintos modelos explicativos que describen la conducta recíproca y los factores que la modifican, así como los procesos a través de los cuales interactúan estos factores. Uno de ellos es la Teoría Económica Estándar, que asume que las personas buscan únicamente maximizar sus ganancias. Ésta se deriva en la Teoría de Grupos y Organizaciones propuesta por Olson (1965) que aborda cómo los individuos deciden sobre su participación en acciones de carácter colectivo a partir de un cálculo de costos y beneficios.

Para Olson las organizaciones parecen si no se consiguen los intereses de sus miembros; y no hay propósito obvio en tener una organización, cuando las acciones individuales y desorganizadas sirven a los intereses individuales tan bien o mejor que las de una organización. Los individuos cuentan con suficientes razones para actuar en pro del grupo cuando este tiene un interés colectivo común, o comparten un mismo objetivo individual; es entonces cuando las acciones desorganizadas pueden no ser capaces de conseguir ese interés común, o conseguirlo de la forma adecuada. Así es como las organizaciones existen solo para conseguir los intereses comunes de los grupos de personas y se sostienen; dado que una persona racional apoyará a una organización que trabaja para sus intereses individuales, porque sabe que si no lo hace, los otros miembros tampoco lo harán y así la organización caerá, y quedará entonces sin el beneficio que la organización le provee. Así mismo, como se asume que las personas que conforman un grupo comparten un interés común, individualmente tienen intereses que pueden diferir de los del grupo y esto podría poner en riesgo la integridad del grupo; Sin embargo, la combinación de intereses comunes e individuales en una organización compiten como los precios de un producto en

un mercado; es decir, que un individuo no puede aspirar a tener ganancias mayores si las del resto del grupo no se incrementan, lo que ejerce presión sobre la participación individual. El tamaño del grupo del que forman parte, también es importante para la duración y efectividad de la organización, ya que un grupo pequeño durará más que uno grande, y proveerá de recursos más fácilmente que uno grande, a no ser que este se vea impulsado por factores como la coerción de los miembros del grupo o por factores más generales como el nacionalismo y la cultura en común.

Sin embargo, la teoría económica ignora deliberadamente otras variables, apostando por una estrategia individualista, ya que postula que un individuo “racional” toma elecciones que en todo momento deberán corresponder con las que con mayor probabilidad maximizarán su beneficio personal. Por esa razón, dicha Teoría ha recibido críticas basadas en una serie de estudios con distintos juegos experimentales (ver p.12 de este trabajo), que han encontrado desviaciones consistentes, donde los participantes eligen cursos de acción auto-interesados con menos frecuencia de lo previsto, e incluso sacrifican las ganancias personales para modificar la distribución de beneficios dentro de un grupo (González y Santoyo, 2007). Un ejemplo es el estudio de Henrich et al. (2005), quienes buscando analizar si los resultados de las investigaciones previas que contradicen a la teoría económica estándar se deben al entorno económico y social, o si estos se deben a patrones universales de nuestra especie; Tales autores realizaron un estudio transcultural en 12 países de cuatro continentes y Nueva Guinea aplicando los juegos experimentales del ultimátum, el juego de bienes públicos, y el juego de dictador en 15 sociedades con distintas condiciones económicas y culturales, comparándolas con las muestras típicas de estos estudios, que son estudiantes universitarios de Estados Unidos. En general encontraron que en las poblaciones de estudiantes, para el juego del ultimátum la moda de las ofertas es del 50%, la media de entre

el 40% y 45% y los respondientes rechazan las ofertas del 20% la mitad de las veces. En cambio, en otras culturas, la media puede ir desde 26% a 58%, y la moda desde 15% hasta 50%. En cuanto al juego del dictador, los participantes estudiantes conservan el monto en su totalidad, y las medias de los montos que dan a su contraparte, caen en el rango de 20% a 30%, mientras en las otras culturas estudiadas, casi no conservan la totalidad del monto y la media de los montos otorgados está entre 20% y 32%. Y para el dilema de bienes públicos, en sociedades industrializadas encontraron aportaciones medias entre el 40% y el 60%, mientras en otras culturas, la media oscila entre 22% y 65%. A pesar de la variabilidad y las diferencias encontradas en los distintos contextos, todos estos resultados se contraponen a la teoría económica estándar y sugieren la participación del mecanismo de reciprocidad.

El modelo de equidad, propuesto por Adams (1965), posteriormente formalizado desde el modelo de la psicofísica funcional de Anderson (1976), ha definido un estado equitativo para dos personas como aquel en el que la razón de las ganancias o recompensas de una persona, en relación a las de otra, es igual a la correspondiente razón de su esfuerzo, méritos o contribuciones. Estas relaciones entre méritos y recursos se pueden representar mediante sistemas de ecuaciones lineales, en donde una situación equitativa para dos personas es aquella en la que la razón de los recursos asignados es igual a la razón correspondiente de sus méritos o contribuciones. El modelo de equidad se representa de la siguiente forma:

$$\frac{G_i}{G_i + G_j} = \frac{M_i}{M_i + M_j} \quad (\text{Ecuación 1})$$

En donde G_i y G_j son las ganancias asignadas a las personas i y j , mientras que M_i y M_j son los valores correspondientes a sus méritos, respectivamente. (Santoyo, 1998). Basado en la teoría aristotélica de la equidad, supone que la cantidad asignada a una persona depende

de sus propios méritos, independientemente de los recursos existentes o del contexto de asignación (Anderson, 1983). Un intercambio social implica el análisis de la contribución que cada persona hace en una relación, y las recompensas, tangibles o no, que por ella se obtiene. Sin embargo, siendo la equidad un resultado en un intercambio, y la reciprocidad una estrategia para lograrlo, la primera puede evaluarse mediante una evaluación global, pero ésta última depende del monitoreo de las consecuencias que el organismo ha recibido en el pasado y recibe en el presente y las consecuencias potenciales, así como los recursos disponibles para futuros intercambios.

En el intento por definir qué otros elementos pueden estar en juego además del autointerés para la toma de decisiones recíprocas, han surgido otros modelos como el de Rabin (1993) quien incorpora las emociones como un factor en la elección y en la medida de la reciprocidad, mismas que son reacciones que derivan de la evaluación subjetiva de las intenciones de la persona que recibe. Sin embargo, los modelos con un mayor poder explicativo y descriptivo, son aquellos que comparten un núcleo basado en la búsqueda de la equidad del resultado final del intercambio. Así, los modelos de reciprocidad incorporan información de las contribuciones que diferentes agentes sociales hacen a la relación, así como sus posibles resultados. Modelos como el de “equidad, reciprocidad y competencia” (ERC) de Bolton y Ockenfels (2000), quienes proponen funciones utilitarias de motivación como una clase especial de funciones utilitarias esperadas, definiendo como punto de referencia social aquél con el que se comparan las ganancias al punto equitativo de la división de los recursos. También se encuentra el modelo de “justicia, competencia y cooperación” (FCC por sus siglas en inglés “Fairness Competition and Cooperation”) de Fehr y Schmidt (1999) quienes incorporan a la utilidad que los participantes toman en cuenta para un intercambio la asimetría de las situaciones de dar y perder. Esta asimetría se observa en el

trabajo de Keysar et al. (2008) quienes encontraron diferencias entre juegos simples y repetidos del Dilema del dictador, variando únicamente la situación de recibir y perder en juegos equivalentes, donde la situación de “dar” el dictador recibía el monto y decidía cuanto darle a los participantes, mientras que en la situación de perder, los participantes recibían los montos y el dictador decidía cuanto tomar de ellos. En este paradigma, los autores encontraron que en intercambios únicos los participantes en la situación de dar, daban en promedio 49.5_{USD} en comparación con los 42_{USD} que dejaban los participantes en la situación de tomar [$t(38) = 2.45$, $p_{rep} = .95$, $d = 0.79$], mientras que para intercambios repetidos los participantes dan 55_{USD} en la situación de dar y dejaban 33_{USD} en la situación de tomar [$F(1,14) = 5.81$, $p_{rep} = .91$, $\eta^2 = 0.29$].

Otra de las teorías que sobresale en el estudio de la reciprocidad es la “teoría formal de reciprocidad” (FTR) planteada por Falk y Fischbacher (2000), que asume una función utilitaria que integra no sólo las ganancias sino distintos factores, como los resultados de intercambios previos, la evaluación de las posibles opciones por las que pueden optar los agentes y las intenciones derivadas de ellas. Además, esta utilidad se evalúa comparándola con la utilidad que obtienen los otros agentes.

El presente trabajo no pretende realizar comparaciones entre los modelos antes mencionados buscando resaltar las diferencias entre ellos. En cambio se centra en el supuesto de que todos ellos comparten, que existe una utilidad final evaluada por los jugadores antes de tomar una decisión que depende de la información que rodea el intercambio. Sin embargo, a pesar de que estos modelos enfatizan el papel del contexto, existen escasos trabajos donde se evalúe el efecto de dicha información contextual, por ejemplo, analizando el valor de un mismo resultado esperado en un intercambio ante distintos contextos. Uno de estos pocos trabajos es el de Falk y Fischbacher (2006) quienes mediante cuestionarios evaluaron

sistemáticamente la percepción expresada por estudiantes de la Universidad de Zurich, sobre una repartición en un dilema del dictador simulado ante distintas restricciones contextuales. En este experimento, los participantes recibían un monto por parte de un dictador simulado quien decidía la forma en que se repartirían 10 puntos entre él y el participante. Pero en algunos casos, se les informaba que la repartición se había realizado sin restricciones (el dictador podía dar cualquier monto entre 0 y 10), y en otros, se les decía que el dictador tenía opciones restringidas y se les informaba cuáles eran éstas (por ejemplo, sólo podía elegir entre dar 0, 1 ó 2 puntos). Los participantes debían evaluar ese intercambio en una dimensión bondad- crueldad. Ellos definieron así nueve grupos y contextos de comparación, que se diferenciaban por las opciones que tenía disponibles la persona que repartía el dinero: desde un grupo donde se tenían todas las opciones disponibles, hasta uno con solo una opción disponible, y encontraron que un mismo pago, en contextos de elección distintos, se podía evaluar como más o menos bondadoso. Sin embargo, a pesar de que este estudio sugiere la importancia del contexto en el reporte de la valoración de las acciones de los otros, no se había evaluado el efecto de esta valoración en el intercambio ni en el mecanismo de reciprocidad. Por esa razón, el presente estudio propone replicar la definición de contextos propuesta por estos autores, utilizando cuatro de los nueve que mostraron mayor contraste, pero en lugar de evaluar el autorreporte de la satisfacción, se busca el efecto de la información contextual sobre un intercambio posterior, buscando así, no solo replicar los hallazgos de los trabajos antes citados ante situaciones hipotéticas, sino también observar estos efectos en intercambios reales con ganancias reales.

Como mencionábamos en la sección de Teoría de Juegos y Reciprocidad, el presente trabajo propone utilizar la propuesta de Diekmann (2004) de un juego de dictador secuencial, que al igual que el trabajo de Falk y Fischbacher (2006) simulará al primer jugador del

intercambio, para poder controlar los contextos y los pagos que reciben los participantes, y se les pedirá en un segundo momento que sean los dictadores, poniendo a prueba de forma sistemática las afirmaciones que únicamente han sido probadas en situaciones hipotéticas aisladas. La medición de la utilidad subjetiva producida por el intercambio previo también es relevante para todos los modelos de reciprocidad, pero sólo podemos evaluarla a partir de su manifestación conductual en el intercambio posterior. Sin embargo, es posible explorar un poco en torno al proceso encubierto de valoración a partir de algunas herramientas de medición psicológica que se detallan en la siguiente sección.

La medición de la Utilidad. (Una propuesta de exploración)

Los modelos de equidad mencionados, ERC, FCC y FTR, asumen utilidades que se comparan (las utilidades finales de lo obtenido por el compañero, y lo obtenido por uno mismo tomando en cuenta el contexto del intercambio), y sugieren que el resultado del intercambio, y la valoración son afectados por factores del contexto y por una estimación de probabilidades. Sin embargo, estos factores no siempre son definidos operacionalmente, en ocasiones son subjetivos y por lo tanto, se dificulta su medición como tal. Ya hemos mencionado el trabajo de Falk y Fischbacher (2006), quienes a través de cuestionarios evaluaron sistemáticamente la percepción expresada por estudiantes, sobre una repartición en intercambios simulados ante distintas restricciones contextuales. Los participantes debían evaluar cada intercambio en una dimensión bondad-crueldad, en una escala de -100 a +100, donde el valor más cruel correspondía a -100 y el valor más bondadoso era el +100. Esta escala corresponde a la satisfacción o utilidad subjetiva obtenida en el intercambio. Sin embargo, este tipo de medición impone límites en el procedimiento que podrían restringir la variabilidad natural de la valoración; por ejemplo, si un intercambio es considerado como

muy cruel, el participante lo calificará con la máxima puntuación para esta (-100), y si en un segundo momento tiene que evaluar un segundo intercambio al que considera aún más cruel, entonces no le quedaría otra opción que repetir la puntuación.

Debido a esto, proponemos explorar la medición de la utilidad para buscar una relación de esta con los intercambios, pero utilizando una medición más flexible que la propuesta por Falk y Fischbacher (2006) en cuanto a los límites que esta podría imponer a la valoración. Para ello proponemos utilizar el método de Estimación de Magnitudes como alternativa. El método de la estimación de las magnitudes que Stevens (1986) desarrolló para estudiar la magnitud de la sensación producida por estímulos físicos, parte de que las personas tienen la capacidad para relacionar una cosa con otra, por lo que los participantes pueden relacionar números con volumen aparente o volumen aparente con números; o volumen a la fuerza de una vibración en la punta de los dedos y viceversa. El método consiste en pedirle a una persona que juzgue la magnitud relativa de la sensación producida por varios estímulos en comparación con la sensación evocada por un estímulo muestra. Así, la tarea del participante es estimar la magnitud relativa de la sensación producida por los estímulos de comparación asignándoles un valor menor, igual o mayor que el de la sensación producida por el estímulo muestra. Se pide al participante que el valor asignado a la sensación producida por el estímulo de comparación no sólo refleje su ubicación como menor, igual o mayor que la magnitud de la sensación producida por el estímulo muestra, sino que el valor también refleje cuánto más o menos es la diferencia entre las magnitudes de las sensaciones producidas por los dos estímulos. Este método se ha implementado asignando un puntaje arbitrario al estímulo muestra y pidiéndole a los participantes que asignen puntajes menores o mayores a los estímulos de comparación y/o asignando una línea de una longitud específica al estímulo muestra y pidiendo a los participantes que para juzgar los estímulos de

comparación, tracen líneas más cortas o más largas que la del estímulo muestra. Stevens extendió este método y la función de poder de la psicofísica clásica a lo que él mismo llamó psicofísica social; como lo hacen Miranda y Ávila (2008), quienes pidieron a hombres y mujeres de 3 rangos de años de matrimonio que evaluaran la importancia relativa de cada una de 63 actividades para el bienestar del matrimonio, en comparación con una actividad muestra. La actividad muestra fue “ver programas de televisión con su pareja”, que tenía un valor de 1 000 puntos. Asumiendo así, la capacidad de los participantes de relacionar números o elementos de cualquier otro continuo a una variable no sensorial.

Siguiendo la estrategia de Miranda y Ávila (2008), se agregó una segunda fase de evaluación de la satisfacción de los intercambios, posterior a la realización de todos ellos, para evitar que estas evaluaciones influyeran en los intercambios de la primera fase. De esta forma se les pedía a los participantes que evaluaran los resultados de intercambios de la primer fase en comparación con un estímulo muestra. Los detalles del procedimiento de esta fase serán ampliados más adelante en el Método. Estas comparaciones resultan de importancia, ya que algunos de los modelos que hemos mencionado, asumen que habría resultados en estas evaluaciones ante contextos distintos, aún recibiendo pagos equivalentes. Sin embargo hará falta clarificar a que nos referimos cuando hablamos de contexto.

Contexto y Reciprocidad

Los seres humanos vivimos en un mundo de recursos limitados y escasos, y debemos escoger entre distintos cursos de acción para conseguirlos. Pero estos recursos y esta conducta no se presentan en un vacío social, en cambio existe una variedad de circunstancias que rodean a un evento particular y lo modifican. Esto ha motivado al incremento en la literatura del estudio de las influencias contextuales sobre el comportamiento, siendo para muchos investigadores indispensable el estudio del contexto. Sin embargo, el uso del término “contexto” no parece tener un consenso, lo que puede llevar a errores en la información obtenida tanto para su interpretación, como para el uso de esta misma.

Santoyo hace una clara revisión sobre el contexto y el comportamiento social y sus significados para su estudio, en “Contexto e interacción social: Bases conceptuales y metodológicas” (Santoyo, 1994), donde resalta el trabajo de Friedrich Dorsch para quien contexto son las circunstancias que contribuyen a dar significado a un hecho o a una comunicación. Tras una revisión histórica y teórica, Santoyo (1994) propone definir el contexto como el conjunto de aquellos elementos que rodean a un evento focal bajo consideración y cuya relación temporal o temática da una configuración o significado al signo (o estímulo focal). Afirmo que el signo (o estímulo focal) no tiene significado cuando es visto de manera separada e independiente de los demás elementos.

Sin embargo, esto no resuelve el desacuerdo que existe en la literatura, debido a la flexibilidad de la palabra “contexto”, pues pierde su contenido como concepto cuando es utilizado indistintamente con otros sinónimos, o sinónimos parciales como “medio ambiente”, “entorno”, “marco de conducta”, “estímulo”, “fondo”, “atmósfera”, “institución”, mismos que diversos investigadores han usado para referirse a las condiciones

generales en las que ocurre un evento de interés. Cabe resaltar que no todos estos términos tienen el mismo significado, ya que si así fuera limitaríamos la distinción de las diferentes modalidades y la limitación de las influencias que de ellas se observan, sobre todo cuando tratamos de indagar en la forma en la que el contexto incide en el fenómeno que estamos observando. Algunas de estas acepciones pueden ser utilizadas con el fin de conceptualizar al “contexto” como un escenario pasivo en el cual se sitúan los intercambios; sin embargo, la perspectiva contextual, incorpora al contexto en el análisis, como una configuración de elementos que, sin ser parte esencial del fenómeno estudiado, lo rodean y tienen efecto en él. Sin que ello signifique la adición de un elemento más a las explicaciones existentes (Santoyo, 1994), analizando y midiendo el efecto que este tiene sobre el fenómeno de interés.

También es necesario distinguir la postura contextual de la interaccionista, la cual considera al contexto únicamente como sinónimo de “estimulo” o “medio ambiente”. El presente enfoque asume que el contexto es parte integral del acto, por lo que este acto no se presenta en un vacío separado del contexto socio-histórico y cultural, ni el contexto existe aparte del acto referido, en cambio asume una relación Contexto-acto de forma funcional, lo que implica una postura integrativa de diversos conjuntos de factores cuya relación o interacción es factible estudiar (Rosnow y Georgoudi, 1986).

Desde el punto de vista teórico, la perspectiva contextual parte de la idea de que no existe una realidad inmutable, y que no es intención de los investigadores procurar el desarrollo de principios absolutos, sino que se pretende adoptar una postura media entre los modelos en los que los individuos son limitadamente racionales en un sentido extremo, y sus elecciones son mediadas mecánicamente por las recompensas y ajustan su comportamiento sin tomar otros factores en cuenta y la postura igualmente extrema de que los individuos presentan una capacidad ilimitada para anticipar las acciones de otros y coordinar

instantáneamente en un perfil de acción de equilibrio para el estudio contextual de los intercambios dado que la conducta se presenta rodeada de una configuración compleja de condiciones físicas, biológicas y sociales (Santoyo, 1994).

En la sección de Modelos del capítulo anterior ya se resaltaba la coincidencia con el supuesto de que distintos modelos de reciprocidad e intercambio comparten una utilidad final evaluada por los jugadores, que depende de la información contextual que rodea al intercambio, y que a pesar de este supuesto, existen escasos trabajos donde se evalúe el efecto de dicha información en un intercambio ante distintos contextos. Sin embargo, a pesar de la importancia del contexto, no se evalúa el efecto de éste en el intercambio ni en el mecanismo de reciprocidad. De esta forma, al adoptar una postura contextual para realizar manipulaciones del contexto de un intercambio, se hace necesario definir de qué se está hablando cuando se dice que se estudia o se analiza “el contexto”.

Santoyo (1994) señala que el entendimiento de la conducta en un amplio arreglo de escenarios, situaciones o sujetos, radica en el desarrollo sistemático de investigación sobre el contexto en el que esta se ubica. Tomando como base la propuesta de Bevan (1968) se señalan tres operaciones básicas para realizar un estudio contextual:

- a) Mantenimiento constante de un estímulo focal, la cual implica centrar la atención de la investigación sobre los efectos conocidos de un estímulo focal. En el caso del presente trabajo, el fenómeno focal es el intercambio en un juego experimental (juego del dictador alternado) que, de acuerdo a lo revisado en la sección de Teoría de Juegos y Reciprocidad del capítulo anterior, ha mostrado regularidad a lo largo de muchos estudios. Este fenómeno focal se mantiene constante mientras se aplica la manipulación en los ensayos con distinto contexto, mismos que se detallan en el capítulo de Método.

- b) Variación sistemática de las condiciones contextuales vigentes (concurrentes) ó históricas (secuenciales). En este paso, una vez que mantuvimos las condiciones focales constantes, se manipula sistemáticamente el contexto. Para el presente trabajo, siendo el contexto focal: “*todas las opciones*”: Tu compañero pudo elegir entre 11 opciones y te dio X puntos”, se varió sistemáticamente la información contextual que rodea al intercambio, presentándole a los participantes en intercambios equivalentes, las opciones disponibles entre las cuales la otra persona eligió el pago que ellos recibieron; es decir, el pago en el intercambio será el mismo (“tu compañero te dio X puntos”), pero será presentado en los contextos: “Sólo pagos bajos: tu compañero sólo podía elegir entre las tres opciones más bajas y te dio X puntos”, “Sólo pagos altos: tu compañero sólo podía elegir entre tres opciones altas y te dio X puntos”, y “Sólo pagos intermedios: tu compañero pudo elegir entre tres opciones intermedias y eligió darte X puntos”.
- c) Extensión de las explicaciones utilizadas o de la generalidad del principio estudiado. Una vez que el fenómeno ha sido puesto a prueba en diferentes contextos, es posible afirmar o negar su generalidad, establecer su dependencia o independencia de factores externos y plantear nuevas preguntas. Mismos que discutiremos más adelante en la discusión de los resultados.

Con base en todo ello, en el presente trabajo se realizaron manipulaciones explícitas del contexto del que se toma la información utilizando una preparación de la teoría conductual de juegos, tomando una perspectiva contextual para el estudio de la reciprocidad, mismo que, sin negar la validez de lo que hasta ahora proponen los modelos sobre intercambios y reciprocidad, permitirá extender la generalidad, o encontrar las limitaciones que el cambio de contexto represente para dichos modelos.

Restricciones de respuesta y reciprocidad

Ya hemos mencionado anteriormente la forma en que algunos juegos experimentales han sido utilizados para el estudio de la reciprocidad. En juegos experimentales como el del ultimátum, se suelen tener dos tipos de respuestas analizadas, el monto ofrecido, y la aceptación o rechazo de este. Para el juego de bienes públicos, los tipos de respuestas analizadas son los montos ofrecidos por cada participante conforme avanzan los intercambios. En el dilema del prisionero, se analiza la decisión de “cooperar” o “traicionar” de cada participante en los distintos intercambios; en la versión original del juego de intercambio de regalos se analizan ofertas, montos y esfuerzos. Si se manipularan los contextos de intercambios en estos juegos experimentales, los tipos de respuestas se mantendrían constantes. Sin embargo, no es así con las versiones modificadas de este último juego, ya que como mencionamos anteriormente, la propuesta de Berg et al. (1995), quienes tratan de dos juegos del dictador secuenciados donde las opciones para repartir del segundo jugador dependen de lo que el primero le envió. La propuesta de Diekmann (2004) suprime estas restricciones igualando los intercambios, haciendo que independientemente del monto que el jugador 1 haya enviado al jugador 2, ambos tendrán las mismas opciones. Sin embargo, al adoptar una postura contextual, buscando mantener intercambios equivalentes, esto se convierte nuevamente en restricciones a la forma de responder del jugador 2, ya que los contextos que se retoman del trabajo de Falk y Fischbacher (2006) restringen el número de opciones disponibles para el jugador 1. Si se igualan las restricciones para el jugador 2, se estaría forzando la respuesta recíproca y por lo tanto se convierte en un artefacto de la preparación experimental ya que la conducta observada puede explicarse sólo como efecto de la manipulación, y no necesariamente de un proceso psicológico específico (Fehr y Gintis,

2007; Gintis, 2007; Rosenthal y Rosnow, 2009). Para descartar que la elección de los participantes se deba a este artefacto, para este trabajo se propone una comparación de intercambios como los que propone Diekmann, donde las opciones de respuesta del jugador 1 y del jugador 2 sean idénticas (restringidos), o con intercambios donde las opciones del jugador 1 y el jugador 2 sean diferentes, dando al jugador 2 libertad al momento de repartir el monto. De esta manera, si la respuesta recíproca únicamente aparece cuando hay restricciones de respuesta, es posible que esta no se deba a un mecanismo generalizado o a una estrategia estable.

A partir de todas estas consideraciones, el objetivo del presente trabajo es analizar los resultados de intercambios equivalentes ante distintos contextos y pagos, tanto en términos generales del juego experimental, como en términos de la reciprocidad de estos; así mismo, comparar los resultados de intercambios equivalentes en presencia o ausencia de restricciones. Para ello, el presente trabajo propone retomar las cuatro comparaciones contextuales que mostraron mayor contraste en el estudio de Falk y Fischbacher (2006), para comparar situaciones de intercambio equivalentes en diferentes contextos. Así mismo, se manipularán los montos recibidos en un intercambio de regalos constituido por dos juegos del dictador secuencial equivalentes a los propuestos por Diekmann (2004), los cuales mostraron ser una situación mínima y efectiva para el estudio de la reciprocidad. También se compararán diferentes restricciones de respuesta para descartar un posible artefacto del arreglo experimental de Diekmann (2004), contrastando los intercambios, donde los participantes enfrentan las mismas condiciones al ser dictadores que las de su compañero en su turno, con intercambios donde los participantes no enfrentan a ninguna restricción al ser dictador, aun cuando su compañero si la enfrente (estos serán ampliados más adelante en el capítulo del Método).

Al adoptar una postura contextual para realizar manipulaciones del contexto de un intercambio, se hace necesario definir de qué se está hablando cuando se dice que se estudia o se analiza “el contexto”. En el sección de Contexto y Reciprocidad hacíamos referencia a lo que Santoyo (1994) señala tomando como base la propuesta de Bevan (1968) para el entendimiento de la conducta en un amplio arreglo de escenarios, situaciones o sujetos. Para el desarrollo sistemático de investigación sobre el contexto se plantean tres operaciones básicas:

- a) Mantenimiento constante de un estímulo focal. En el caso del presente trabajo, la información que rodea al intercambio en el contexto “*todas las opciones*”, que supone resultados equivalentes a los encontrados en el dilema del dictador secuencial, como el de Berg et al. (1995) o el de Diekmann (2004), quienes no realizaron manipulaciones explícitas de las restricciones o los contextos.
- b) Variación sistemática de las condiciones contextuales vigentes (concurrentes) ó históricas (secuenciales). En el caso del presente trabajo, se varió sistemáticamente la información contextual que rodeaba al intercambio señalando las otras opciones que había tenido el hipotético otro jugador. “*solo pagos bajos*”, “*solo pagos altos*”, “*solo pagos equilibrados*”.
- c) Extensión de las explicaciones utilizadas o de la generalidad del principio estudiado. Lo que intentamos hacer en la discusión.

Método

Participantes

Se realizó un muestreo por conveniencia de 97 alumnos de tercer semestre de licenciatura, con edades entre 18 y 22 años, quienes participaron en un juego experimental individual aplicado en grupo en un espacio con 12 computadoras disponibles. Los participantes fueron invitados a participar grupalmente, en los pasillos, explanada y salones de una facultad de psicología de una Universidad pública de la Cd.de México. No hubo ningún criterio de exclusión.

Para garantizar sus derechos de confidencialidad, no se le solicitaba en ningún momento información personal a ningún participante. Dentro de las instrucciones se les recordaban las garantías de confidencialidad y se les indicaba a los participantes que podían retirarse si así lo deseaban². Para entregar las recompensas por la participación al final de juego, se tomaba el dato individual de los puntos acumulados, no siendo necesario relacionar los datos recolectados por la computadora para la entrega de esta.

Software

Programa para la simulación de Intercambios realizado en Microsoft Visual Basic 6.0.8169 para desarrollo de 32 bits en Windows, 1987, 1988, diseñado para este estudio por el autor de esta Tesis (2011). Se prepararon 2 versiones aleatorizadas distintas para la aplicación grupal.

² Inicialmente la muestra era de 100 participantes, sin embargo 3 de ellos se retiraron a la mitad de la sesión.

Procedimiento

El experimento consistió en 2 fases: la primera de intercambio (36 intercambios) y la segunda de evaluación (16 evaluaciones).

Primera fase: Intercambio.

La situación experimental consistió en un “intercambio de regalos” constituido por dos juegos del dictador secuencial, el cual se ejecutaba de forma individual; cada participante se encontraba frente a una computadora que mostraba en la pantalla las instrucciones y una situación de intercambio. Se simuló una interacción entre dos personas programando una tarea experimental en la cual se les dijo a los participantes que en cada ensayo serían conectados aleatoriamente con un nuevo compañero; esto para evitar la creación de reputaciones. En una primera ronda, el dictador (llamado jugador 1) era simulado por la computadora (programado por el experimentador). Este “decidía” la manera de compartir una cantidad de 10 puntos (“el pastel”) con su compañero, que era el participante en el juego (jugador 2). Sin embargo, el jugador en realidad experimentaba las manipulaciones programadas de las variables de estudio, de manera que todos los participantes estuvieron expuestos a todos los pagos en cada uno de los distintos contextos y sus restricciones. Las respuestas se emitían en cada ensayo por medio del mouse y el teclado.

En la segunda ronda de cada intercambio de esta primera fase, ambos jugadores cambiaban los papeles, de tal manera que el participante se convertía en el nuevo dictador (jugador 2) y tenía que dividir un nuevo “pastel” con el jugador 1. Al ser una versión simple del dictador secuencial, el “pastel” en la ronda 2 siempre era del mismo tamaño que el de la ronda 1.

Los 36 intercambios de la primera fase son producto de un diseño factorial incompleto de 7 (pagos recibidos) x 4 (contextos de intercambio) x 2 (restricciones), en donde las variables manipuladas fueron:

Contexto

Información que recibían los participantes sobre las opciones para repartir “el pastel” con las que contaba el jugador 1 en la primer ronda del ensayo mediante una lista, las opciones disponibles resaltadas en color verde (Figura 2), y deshabilitadas en color gris las opciones por las que el jugador 1 no habría podido optar.

En el enunciado “Opciones de tu compañero” se le presentaron a los participantes cuatro diferentes niveles de esta variable:

A. *Todas las opciones*: los participantes podían observar en la lista de opciones del jugador 1, que todas las opciones aparecen resaltadas en color verde; denotando que el Jugador 1 podía optar por cualquiera de ellas.

B. *Sólo pagos bajos*: Los participantes podían observar resaltadas en la lista de opciones únicamente los tres pagos más bajos, es decir aquellos en los que el jugador 1 únicamente podía otorgarles (0, 1 o 2 puntos), implicando que el Jugador 1 sólo podía optar por estas tres opciones.

C. *Sólo pagos altos*: Los participantes podían observar resaltados en la lista de opciones únicamente los tres pagos más altos, es decir aquellos en los que el jugador 1 únicamente podía otorgarles 8, 9 o 10 puntos, implicando que el Jugador 1 sólo podía optar por estas tres opciones.

D. *Sólo pagos intermedios*: Los participantes podían observar resaltados en la lista de opciones únicamente tres pagos, aquellos en los que el jugador 1 únicamente podía otorgarles 2, 5 u 8 puntos. Implicando que el Jugador 1 sólo podía optar por estas tres opciones.

Contextos de Intercambio

Todas las Opciones	Solo Pagos Bajos	Solo Pagos Altos	Solo Pagos Intermedios
(Conservar 10, Darte 0)	(Conservar 10, Darte 0)	(Conservar 10, Darte 0)	(Conservar 10, Darte 0)
(Conservar 9, Darte 1)	(Conservar 9, Darte 1)	(Conservar 9, Darte 1)	(Conservar 9, Darte 1)
(Conservar 8, Darte 2)	(Conservar 8, Darte 2)	(Conservar 8, Darte 2)	(Conservar 8, Darte 2)
(Conservar 7, Darte 3)	(Conservar 7, Darte 3)	(Conservar 7, Darte 3)	(Conservar 7, Darte 3)
(Conservar 6, Darte 4)	(Conservar 6, Darte 4)	(Conservar 6, Darte 4)	(Conservar 6, Darte 4)
(Conservar 5, Darte 5)	(Conservar 5, Darte 5)	(Conservar 5, Darte 5)	(Conservar 5, Darte 5)
(Conservar 4, Darte 6)	(Conservar 4, Darte 6)	(Conservar 4, Darte 6)	(Conservar 4, Darte 6)
(Conservar 3, Darte 7)	(Conservar 3, Darte 7)	(Conservar 3, Darte 7)	(Conservar 3, Darte 7)
(Conservar 2, Darte 8)	(Conservar 2, Darte 8)	(Conservar 2, Darte 8)	(Conservar 2, Darte 8)
(Conservar 1, Darte 9)	(Conservar 1, Darte 9)	(Conservar 1, Darte 9)	(Conservar 1, Darte 9)
(Conservar 0, Darte 10)	(Conservar 0, Darte 10)	(Conservar 0, Darte 10)	(Conservar 0, Darte 10)

Figura 2. Muestra Resaltadas en color verde, las opciones disponibles para el primer dictador (Jugador 1 simulado por el experimentador) de acuerdo al contexto.

Pagos:

Puntos recibidos en el intercambio donde el Jugador 1 (simulado) era el dictador. De las opciones resaltadas en los contextos se les indicaba a los participantes con una flecha naranja cuál de esas opciones había elegido el jugador 1. De las 11 posibles combinaciones de pagos (Tabla 1) se tomaron únicamente 7 opciones de recepción que son comparables entre contextos.

Formas de repartir el total de 10 puntos disponibles por el Jugador 1.	
<i>Tu compañero decidió:</i>	
(Conservar 10 y darte 0)	El participante recibe 0 puntos.
(Conservar 9 y darte 1)	El participante recibe 1 puntos
(Conservar 8 y darte 2)	El participante recibe 2 puntos
(Conservar 7 y darte 3)	Descartada: No relevancia para las comparaciones
(Conservar 6 y darte 4)	Descartada: No relevancia para las comparaciones
(Conservar 5 y darte 5)	El participante recibe 5 puntos
(Conservar 4 y darte 6)	Descartada: No relevancia para las comparaciones
(Conservar 3 y darte 7)	Descartada: No relevancia para las comparaciones
(Conservar 2 y darte 8)	El participante recibe 8 puntos
(Conservar 1 y darte 9)	El participante recibe 9 puntos
(Conservar 0 y darte 10)	El participante recibe 10 puntos

Todas las opciones

S.P. Altos

S.P. Intermedios

S.P. Bajos

Tabla 1 Muestra los distintos pagos recibidos por los participantes en cada contexto.

Restricciones

Las restricciones son las opciones de respuesta disponibles para los participantes cuando ellos juegan el rol de dictador, es decir, al momento de repartir el monto en la segunda ronda del intercambio. Esta variable tuvo dos niveles: (1) Sin restricciones, es decir, que el jugador 2 tiene las 11 formas de repartir el monto independientemente del contexto y de las restricciones a las que se enfrentó el Jugador 1 (Figura 3); ó (2) Restricciones Iguales a las que había tenido el jugador 1 (Figura 4).

Opciones de Respuesta Sin restricciones Jugador 2

(Conservar 10, Darle 0)
(Conservar 9, Darle 1)
(Conservar 8, Darle 2)
(Conservar 7, Darle 3)
(Conservar 6, Darle 4)
(Conservar 5, Darle 5)
(Conservar 4, Darle 6)
(Conservar 3, Darle 7)
(Conservar 2, Darle 8)
(Conservar 1, Darle 9)
(Conservar 0, Darle 10)

Figura 3 Muestra resaltadas las opciones disponibles para el jugador 2 ,sin restricciones, ante todos los contextos del jugador 1

El valor específico de las Restricciones Iguales depende del contexto de las opciones que experimentó el primer jugador (simulado). Por ejemplo:

- A. Restricciones neutras: Los participantes contaban con las siete opciones, comparables entre los contextos, igual que el jugador 1 en el contexto A.
- B. Restringido bajo: Únicamente tenían disponibles las 3 opciones que otorguen al jugador 1 pagos más bajos, es decir aquellos en los que el participante únicamente podía otorgar 0, 1 ó 2 puntos.
- C. Restringido alto: Únicamente tenían disponibles las 3 opciones que otorguen al jugador 1 pagos más altos, es decir aquellos en los que el participante únicamente podía otorgar 8, 9 ó 10 puntos.
- D. Restringido intermedio: Únicamente tenían disponibles 3 opciones; aquellas en los que el participante únicamente podía otorgar 2, 5 u 8 puntos

Opciones de Respuesta con restricciones para el Jugador 2

Restricciones Neutras	Restricciones Bajas	Restricciones Altas	Restricciones Intermedias
(Conservar 10, Darle 0)	(Conservar 10, Darle 0)	(Conservar 10, Darle 0)	(Conservar 10, Darle 0)
(Conservar 9, Darle 1)	(Conservar 9, Darle 1)	(Conservar 9, Darle 1)	(Conservar 9, Darle 1)
(Conservar 8, Darle 2)	(Conservar 8, Darle 2)	(Conservar 8, Darle 2)	(Conservar 8, Darle 2)
(Conservar 7, Darle 3)	(Conservar 7, Darle 3)	(Conservar 7, Darle 3)	(Conservar 7, Darle 3)
(Conservar 6, Darle 4)	(Conservar 6, Darle 4)	(Conservar 6, Darle 4)	(Conservar 6, Darle 4)
(Conservar 5, Darle 5)	(Conservar 5, Darle 5)	(Conservar 5, Darle 5)	(Conservar 5, Darle 5)
(Conservar 4, Darle 6)	(Conservar 4, Darle 6)	(Conservar 4, Darle 6)	(Conservar 4, Darle 6)
(Conservar 3, Darle 7)	(Conservar 3, Darle 7)	(Conservar 3, Darle 7)	(Conservar 3, Darle 7)
(Conservar 2, Darle 8)	(Conservar 2, Darle 8)	(Conservar 2, Darle 8)	(Conservar 2, Darle 8)
(Conservar 1, Darle 9)	(Conservar 1, Darle 9)	(Conservar 1, Darle 9)	(Conservar 1, Darle 9)
(Conservar 0, Darle 10)	(Conservar 0, Darle 10)	(Conservar 0, Darle 10)	(Conservar 0, Darle 10)

Figura 4 Muestra resaltadas las opciones disponibles para el jugador 2 con restricciones. Ante los contextos del Jugador 1. Para el Contexto A

Se han omitido las opciones que no tienen comparaciones en los otros grupos.

Así, los participantes pasaron por todos los contextos recibiendo todos los pagos en orden aleatorio. Por ejemplo, en el contexto de “*solo pagos intermedios*”, donde las 3 opciones disponibles para el jugador 1 son (Conservar 2 y dar 8), (Conservar 5 y dar 5) y (Conservar 8 y dar 2), recibieron cada uno de los posibles pagos en ensayos distintos. Así fue para todos los contextos de forma aleatoria. En todos los casos, el participante tenía la oportunidad de responder a cambio. Y en ese momento, se enfrentaba o bien a las mismas restricciones a las que se enfrentó el compañero de quien recibía, o bien a ninguna restricción. Entonces, cada participante se encontraba 2 veces ante cada combinación de pagos y contextos, donde en una de ellas se enfrentaba a las mismas restricciones, y en otra sin restricciones al momento de repartir el pastel. En la Tabla 2, se enumeran los intercambios que para la fase de intercambio se presentaron de forma aleatoria. De esta forma tenemos un diseño factorial incompleto de 7 (pagos recibidos) x 4 (contextos) x 2 (restricciones).

Intercambio									
Pagos Recibidos	Restricciones Iguales				Sin Restricciones				
	Todas las opciones	Solo Pagos Bajos	Solo Pagos Altos	Sólo Pagos Intermedios	Todas las opciones	Solo Pagos Bajos	Solo Pagos Altos	Sólo Pagos Intermedios	
0	1	8			17	24			
1	2	9			18	25			
2	3	10		14	19	26			30
5	4			15	20				31
8	5		11	16	21		27		32
9	6		12		22		28		
10	7		13		23		29		

Contextos como Primer Jugador			
Todas las opciones	Solo Pagos Bajos	Solo Pagos Altos	Sólo Pagos Intermedios
33	34	35	36

Tabla 2 Enumera los ensayos de la fase de Intercambio en las diferentes combinaciones de contextos, pagos y restricciones.

Con el fin de extender la verosimilitud de la tarea experimental, se añadieron algunos ensayos aleatorios, donde los participantes tomaban el rol del primer dictador. Estos ensayos no se consideraron para el análisis de los datos del presente trabajo.

Instrucciones y fase de intercambio.

La Figura 5 muestra las distintas pantallas que el programa presentaba a los participantes para el procedimiento de la primera fase en el orden en el que eran presentadas. En la primer pantalla de Clave (A) se les solicitaba introducir fecha y hora para evitar que los resultados se sobrescribiesen y evitar la pérdida de los datos. A continuación se mostraba la pantalla de Instrucciones generales (B) se les mencionaban las 2 partes del juego en el que participarían, así como en la confidencialidad y la no existencia de respuestas incorrectas. Posteriormente, las pantallas C, D y E contenían las instrucciones para realizar la primera fase³. La ventana F se trata de una pantalla de espera que les aparecía antes de cada intercambio con una duración variable para aumentar el realismo simulado de la conexión entre las computadoras; La ventana G o pantalla informativa 1, se trata de una ventana donde se les informaba a los participantes la decisión de su compañero (jugador simulado) antes de pasar a la pantalla de intercambio 1 (H) donde nuevamente se les indicaba la decisión, mostrando la información del contexto; en esta misma ventana se les solicita a los participantes que escojan la forma en que repartirán el monto como dictadores. De esta forma los intercambios enumerados en la Tabla 2 aparecían en orden aleatorio con la sucesión de las ventanas F,G y H. Para incrementar el realismo de la aplicación grupal, se agregaron la

³ Las instrucciones se encuentran detalladas en el anexo A1.

pantalla informativa 2 (I)⁴ y la pantalla de intercambio 2 (J)⁵, donde se informaba a los participantes que en esa ocasión serían los primeros en decidir.

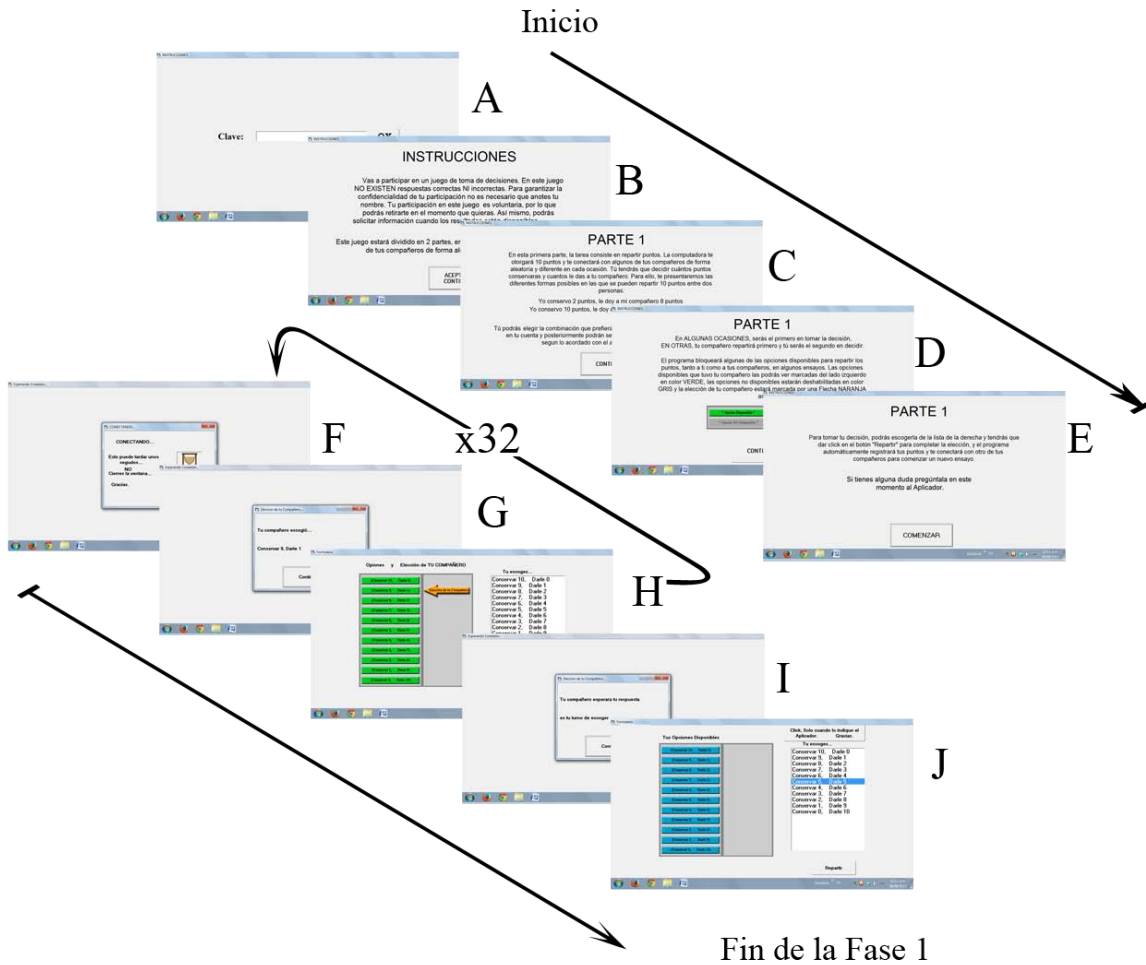


Figura 5 Procedimiento de la primera fase. Se muestran las pantallas en el orden en el que eran presentadas al participante.

⁴ Ejemplos de las pantallas informativas se encuentran en el anexo A2

⁵ Un ejemplo de esta pantalla utilizada para extender el realismo experimental se encuentra en el anexo A3

Ejemplo Fase 1 Intercambio:

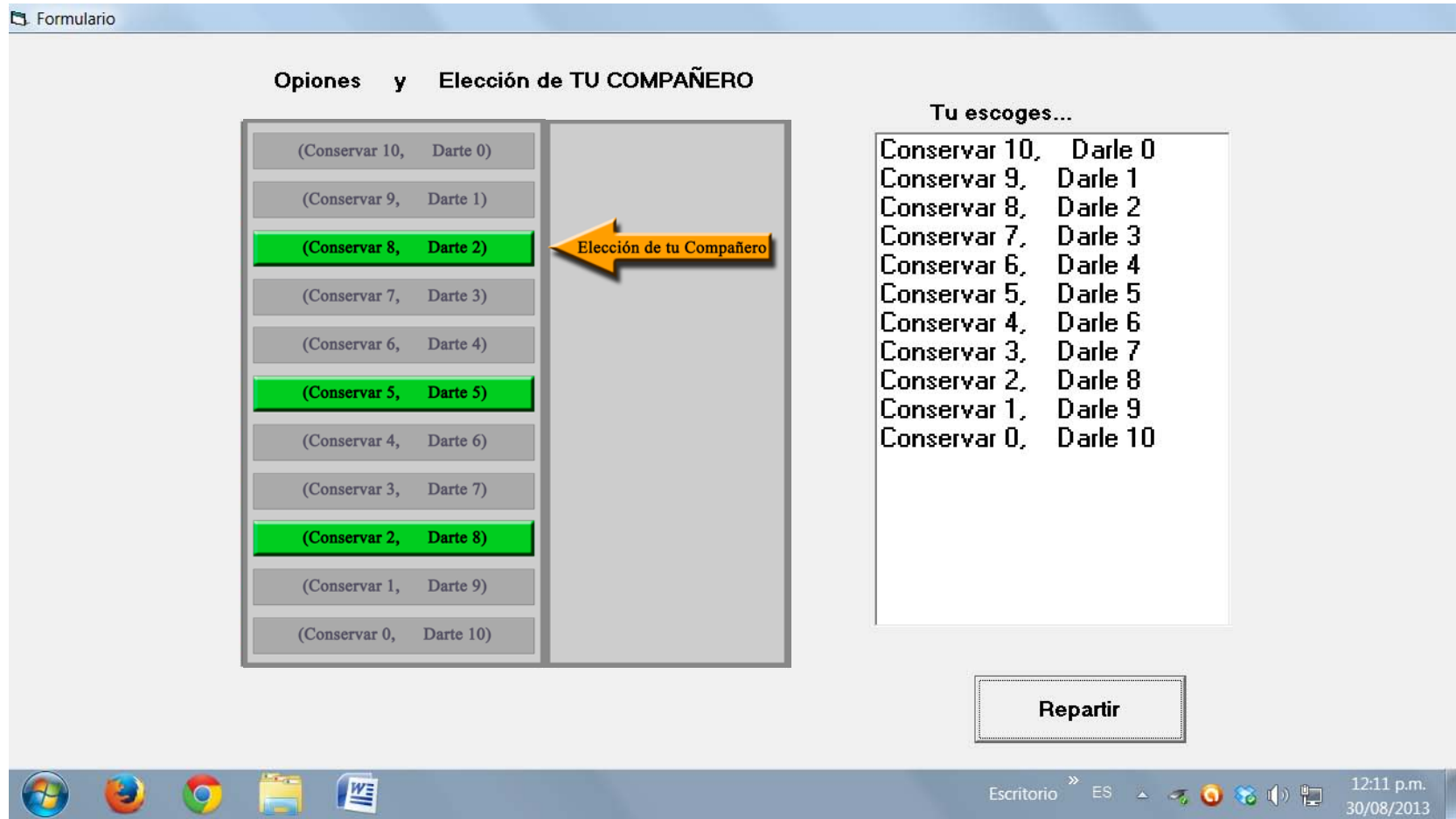


Figura 6 En este ejemplo de la pantalla de intercambio1 (H), el jugador 2 recibe dos puntos, y tiene que decidir cuántos de los 10 puntos que tiene para repartir conserva y cuántos dona, mientras que no enfrenta restricciones para emitir su respuesta en cualquiera de las siete formas que están disponibles en el menú. Este es un ejemplo de “Solo Pagos Intermedios, cuando el jugador hipotético decidió dar dos puntos, mientras que el participante no enfrenta restricciones.

Segunda fase: Juicios de Evaluación.

Una vez completada la fase de intercambio, y de acuerdo al método de estimación de magnitudes, el programa simulaba la recuperación de la información y se pedía a los participantes que evaluaran la utilidad o satisfacción de cada intercambio. Es decir, se les pedía que evaluaran todos los intercambios en los que participaron en la primera fase, comparándolos con la satisfacción experimentada en una situación neutra que se estableció como “jugar solitario en la computadora” cuyo valor se asignó en 500 unidades.

La Figura 7 muestra las distintas pantallas que el programa presentaba a los participantes para la segunda fase en el orden en el que eran presentadas. En las pantallas K y L⁶, se mostraban las Instrucciones para esta segunda fase, posteriormente se mostraba una ventana de Búsqueda (M) donde se le indicaba que se buscaba uno de los resultados de los intercambios de la primera fase, a continuación aparecía una ventana de Evaluación (N) donde los participantes evaluarían cada pago en cada contexto. Para ello, los intercambios enumerados en la Tabla 3 aparecían en orden aleatorio con la sucesión de las ventanas M⁷ y N. Finalmente se presentaba la pantalla Final (O), que agradecía por la participación y mostraba el total acumulado de puntos obtenidos por el participante en toda la sesión, y daba la opción de cerrar el programa para él aplicador.

Pagos Recibidos	Evaluación			Sólo . Intermedios
	Todas las opciones	Solo P. Bajos	Solo P. Altos	
0	37	44		50
1	38	45		51
2	39	46		52
5	40			
8	41		47	
9	42		48	
10	43		49	

Tabla 3 Enumera los ensayos de la fase de evaluación en las diferentes combinaciones de contextos, pagos y restricciones.

⁶ Mas detalle para las instrucciones de la segunda fase en el anexo A4

⁷ Ventana informativa anexo A5

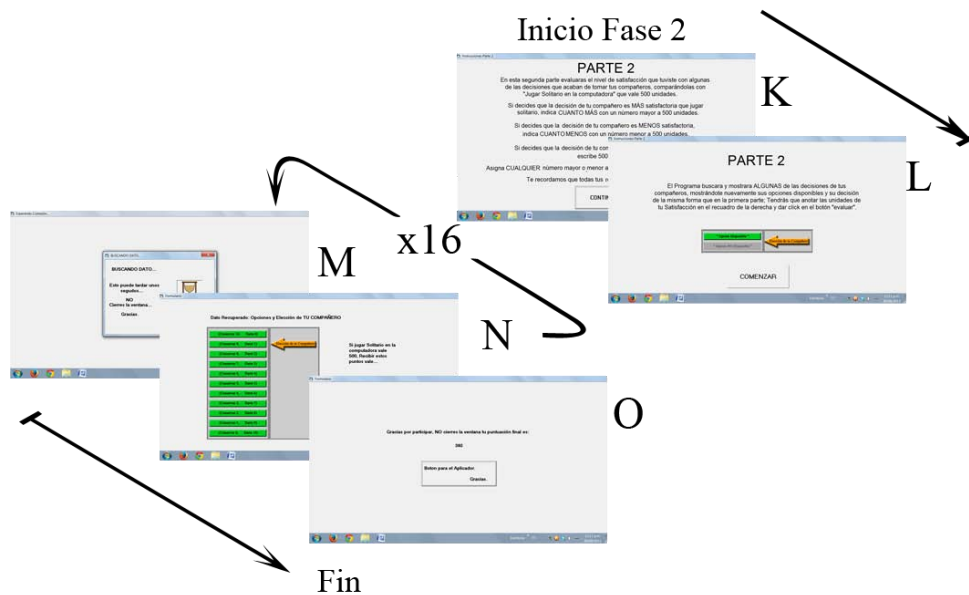


Figura 7 Procedimiento de la Segunda fase. Se muestran las pantallas en el orden en el que eran presentadas al participante. Siendo (K) Instrucciones 2.1, (L) Instrucciones 2.2, (M) Busqueda ,(N) Evaluación, (O) Final.

Incentivos.

Al momento de ser invitados, y al momento de dar las instrucciones al inicio de toda la aplicación, se les indicaba a los participantes que los puntos acumulados durante el juego se les cambiarían por dinero en efectivo a una razón de un peso por cada ocho puntos. Con un total de 490 puntos posibles de obtener al finalizar el juego, los participantes recibieron hasta \$61.50 M.N., dependiendo de su resultado global. Estos incentivos fueron entregados al momento de finalizar el juego a cada jugador; para evitar que se relacionaran los puntajes con los montos recibidos por los participantes, el cálculo se realizaba de forma separada con la puntuación que aparecía en la pantalla “O”⁸.

⁸ Un ejemplo de esta ventana se encuentra en el anexo A6

Ejemplo Fase2 Evaluación:

Formulario

Dato Recuperado: Opciones y Elección de TU COMPAÑERO

(Conservar 10, Darte 0)	
(Conservar 9, Darte 1)	
(Conservar 8, Darte 2)	← Elección de tu Compañero
(Conservar 7, Darte 3)	
(Conservar 6, Darte 4)	
(Conservar 5, Darte 5)	
(Conservar 4, Darte 6)	
(Conservar 3, Darte 7)	
(Conservar 2, Darte 8)	
(Conservar 1, Darte 9)	
(Conservar 0, Darte 10)	

Si jugar Solitario en la computadora vale 500, Recibir estos puntos vale...

Evaluar

Escritorio ES 12:11 p.m. 30/08/2013

Figura 8 En este ejemplo de la pantalla de evaluación (N), se recupera la información del ensayo donde el jugador 2 recibió 2 puntos, y tiene que evaluar su satisfacción en el recuadro de la derecha, comparada con “jugar solitario en la computadora” que vale 500 unidades.

Resultados

Restricciones de respuesta.

Como mencionábamos en la sección de Restricciones de respuestas, (p.34), con el fin de descartar la explicación de los resultados como efecto de la simple manipulación, y con base en el diseño factorial incompleto se realizaron cuatro análisis de varianza con medidas repetidas de 2 niveles (Pagos y Restricciones) para comparar los Intercambios con Restricciones Iguales y los Intercambios Sin Restricciones (ver

Tabla 2). Así, por ejemplo en el primer análisis, de los intercambios del contexto con todas las opciones, se compararon los intercambios entre “*todas las opciones*” con restricciones iguales⁹ y “*todas las opciones*” sin restricciones¹⁰. Los resultados para el efecto de las restricciones de este análisis fueron significativos tanto para las comparaciones de los intercambios en “*todas las opciones*”, $F_{(1,96)}=7.312$; $p=0.008^{**}$, como para “*solo pagos bajos*”, $F_{(1,96)}=66.373$; $p<0.001^{**}$, así como para “*solo pagos altos*”, $F_{(1,96)}=244.143$; $p<0.001^{**}$, no así para “*solo pagos equilibrados*” $F_{(1,96)}=0.001$; $p=0.979$, resultados que se confirman con el segundo análisis que presentamos más adelante.

Si bien el estadístico nos indica que hubo diferencias significativas entre los intercambios con restricciones iguales y los intercambios sin restricciones para la mayoría de los intercambios, la Figura 9 muestra como en estas comparaciones, las restricciones de respuesta, tienen efectos diferentes sobre los puntos promedio dados por los participantes para cada contexto.

⁹ Numerados en la Tabla 2 del 1 al 7

¹⁰ Numerados en la Tabla 2 del 17 al 23

De esta forma, en la comparación de los intercambios “*solo pagos altos*”, se observa claramente el artefacto que mencionábamos en la sección de restricciones de respuesta de la introducción, ya que los participantes al no tener restricciones dan alrededor de cinco puntos, mientras que al enfrentar las restricciones iguales, se ven forzados a dar alrededor de ocho puntos, mismos que son la cantidad mínima a repartir cuando se tienen restricciones en ese contexto. Sin embargo en los intercambios “*solo pagos bajos*”, los puntos promedio dados por los participantes en los intercambios con restricciones, se mantienen alrededor de un punto, a pesar de tener la posibilidad de dar hasta dos puntos; entonces los participantes dan menos puntos cuando se les está forzando a escoger entre un número menor de opciones eligiendo dar alrededor de la mitad de lo que se tiene disponible. Para los intercambios “*todas las opciones*”, el efecto de las restricciones parece ser más sutil, debido a que las restricciones son neutras, con puntos promedio dados ligeramente superiores cuando hay restricciones, excepto al recibir 8 puntos. Finalmente, para los intercambios en “*solo pagos equilibrados*”, las restricciones no son relevantes, por lo que dan alrededor de 4 puntos, tomando en cuenta principalmente los puntos que recibieron de su compañero y el contexto como veremos más adelante, no importando si tienen restricciones o no.

Más adelante se discutirán las implicaciones de estos resultados, sin embargo, debido a que encontramos estas diferencias entre intercambios con restricciones iguales y sin restricciones y con el fin de analizar con mayor detalle el papel de los pagos y el cambio del contexto, sin el artefacto de las limitaciones propuestas, centraremos los análisis sucesivos en los resultados de los intercambios “sin Restricciones”.

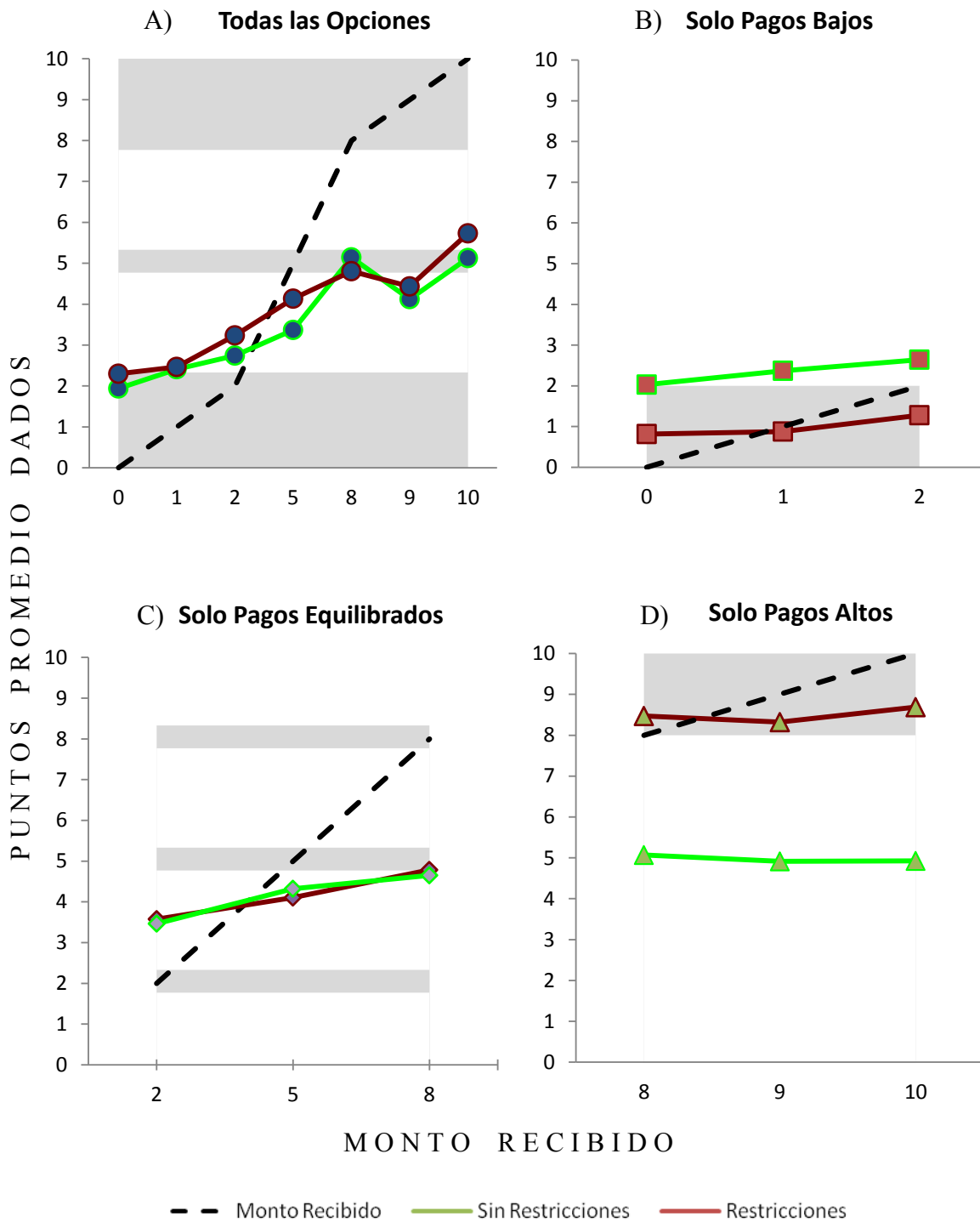


Figura 9 Muestra las comparaciones entre intercambios con Restricciones Iguales, y Sin restricciones en cada uno de los contextos. A cada uno de los contextos se les asigno un color y figura, mismos que se utilizan en todas las graficas del presente trabajo.

Contexto

La manipulación contextual que se propuso como base del presente diseño, nos permitió realizar comparaciones de los intercambios, en los cuales los y las participantes recibían el mismo monto, y variando la información del contexto. Así podría compararse el resultado de un intercambio habiendo recibido 9 puntos en la situación “*todas las opciones*”, con el resultado del mismo intercambio en el que recibe 9 puntos, pero en el contexto “*solo p. altos*”, y así sucesivamente. Para ello se realizaron cuatro análisis de varianza con medidas repetidas de 3 niveles (Contextos, Pagos y Restricciones) de acuerdo a los pagos que podían ser comparados entre los contextos. Así para la primer comparación del contexto “*solo pagos bajos*”, el análisis realizado comparó los intercambios de éste con los intercambios de “*todas las Opciones*” donde se recibieron los pagos 0,1 y 2; para el análisis del contexto “*solo pagos altos*”, se compararon con los intercambios donde recibían 8, 9 y 10 del contexto “*todas las Opciones*”; y finalmente para el análisis del contexto “*solo pagos equilibrados*”, se compararon con los intercambios donde recibían 2, 5 y 8 puntos del contexto “*todas las opciones*”. La Tabla 4 muestra los efectos principales de estos análisis, y la Tabla 5 muestra los efectos en interacción de este análisis.

Análisis	Efectos principales de las variables		
	Contextos:	Pagos	Restricciones
Solo Pagos Bajos	F _{1,96} =44.288; p<0.001**	F _{1,96} = 33.276; p<0.001**	F _{1,96} =17.702; p<0.001**
Solo Pagos Altos	F _{1,96} =119.771; p<0.001**	F _{1,96} = 2.376; p=0.127	F _{1,96} =169.096; p<0.001**
Solo Pagos Equilibrados	F _{1,96} =5.044; p=0.027*	F _{1,96} =62.599; p<0.001**	F _{1,96} =2.471; p=0.119

Tabla 4 Resumen de los efectos principales obtenidos para Contextos Pagos y Restricciones.
* p<.05 **p<.01

Análisis	Variables en Interacción			
	Contextos – Pagos:	Contexto- Restricciones	Pagos- Restricciones	Pagos- Contextos- Restricciones
Solo Pagos Bajos	$F_{1,96}=5.445$; $p=0.125$	$F_{1,96}= 50.677$; $p<0.001$ **	$F_{1,96}=0.001$; $p=0.979$	$F_{1,96}=0.343$; $p=0.559$
Solo Pagos Altos	$F_{1,96}=2.757$; $p=0.100$	$F_{1,96}= 140.811$; $p<0.001$ **	$F_{1,96}=7.468$; $p=0.007$ **	$F_{1,96}=1.496$; $p=0.224$
Solo Pagos Equilibrados	$F_{1,96}=6.414$; $p=0.013$ *	$F_{1,96}=1.726$; $p=0.192$	$F_{1,96}=2.460$; $p=0.120$	$F_{1,96}=2.106$; $p=0.150$

Tabla 5. Resumen del efecto en interacción de las variables Contexto, Pagos y Restricciones
* $p<.05$ ** $p<.01$

En la Figura 10 y Figura 11 se presentan las comparadas las respuestas de los participantes frente a un mismo pago cuando este se ubica en diferentes contextos, mostrando en todas ellas los puntos promedio dados por los participantes en el contexto “Todas las opciones” (líneas azules), comparados con los puntos promedio dados en cada uno de los otros contextos.

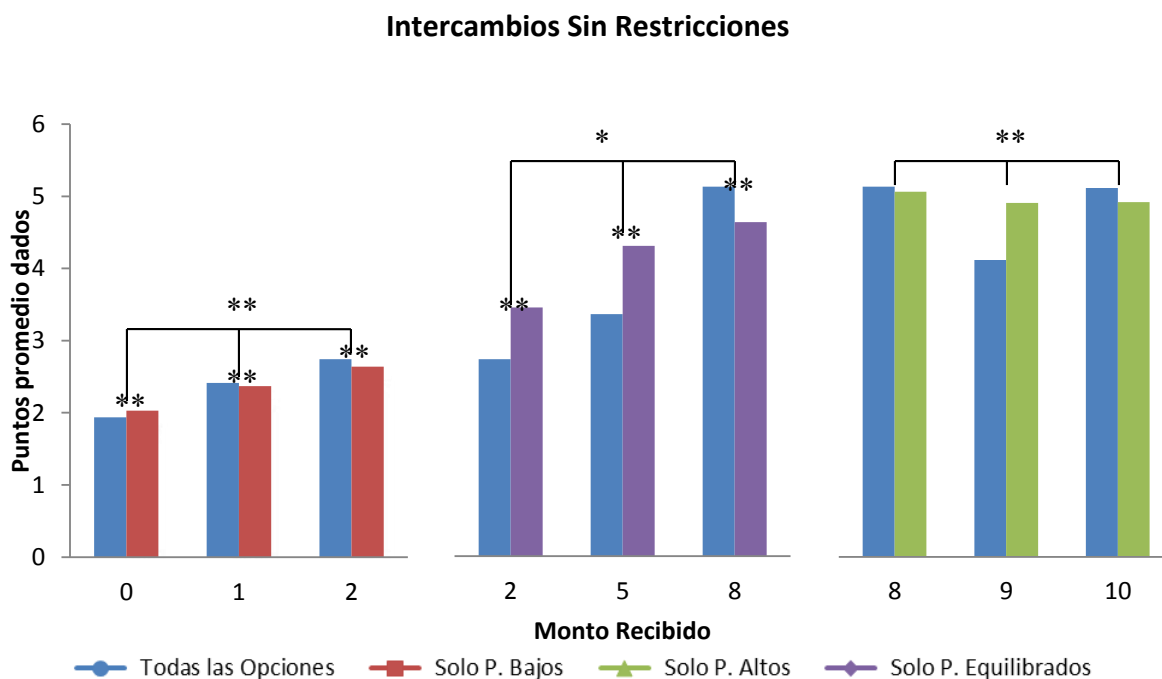


Figura 10 Comparaciones de los distintos contextos (rojo, morado y verde) con el grupo de intercambios de comparación (azul) * $p<.05$ ** $p<.01$

Encontramos que los puntos promedios dados por los participantes se alejan de nuestro grupo de intercambios de comparación de forma diferente. Para el contexto “*solo pagos bajos*” dan montos ligeramente menores a lo que dan en el contexto de opciones completas, excepto para el monto más bajo recibido para este contexto (0 puntos). En cambio, en el contexto “*solo pagos equilibrados*” dan más puntos que cuando su contraparte tuvo todas las opciones, con excepción del monto más alto recibido para este contexto (8 puntos). Finalmente, para el contexto “*solo pagos altos*” dan montos ligeramente menores que lo que dan en el contexto completo, pero en el monto intermedio recibido para este contexto (9 puntos), tienden a dar significativamente más.

Adicionalmente se realizaron las comparaciones de los montos promedio dados en los intercambios equivalentes en los tres contextos diferentes. En la Figura 11, se puede observar cómo habiendo recibido un mismo pago (2 u 8 puntos), hay una diferencia significativa en lo que los participantes hacen frente a diferencias en la información contextual.

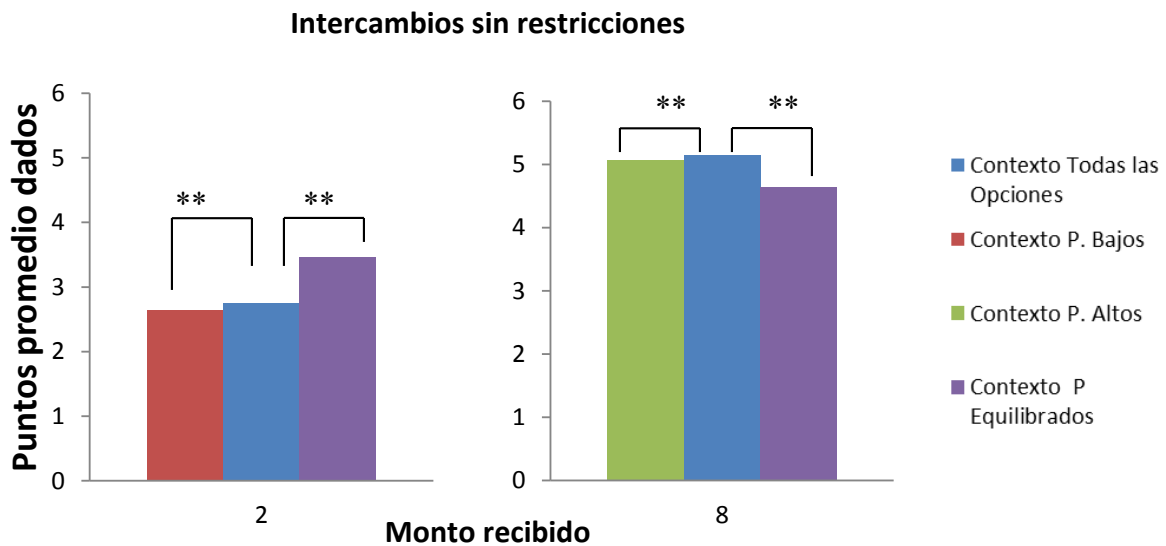


Figura 11 Muestra los puntos promedio dados por los participantes en los contextos “*solo p. altos*” y “*solo p. bajos*” en los intercambios SIN restricciones comunes al focal “*todas las opciones*” * $p < .05$ ** $p < .01$

Efecto en la distribución de los pagos

En la literatura en general de este tipo de juegos experimentales se muestran las distribuciones de frecuencias, proporciones o porcentajes de las respuestas de los participantes. Ya hemos hablado de que un cambio en el contexto del intercambio tiene un efecto en los puntos promedio dados, sin embargo ¿Cómo afecta el cambio en el contexto la distribución de las respuestas? Para ello se compararon las distribuciones de los puntos dados por los participantes mostrando los porcentajes de cada una de las opciones de respuesta en los distintos contextos, en comparación con las distribuciones de respuestas en “*todas las opciones*” únicamente con los intercambios que eran equivalentes en los puntos recibidos. Es decir, para la comparación con el contexto “*solo p. bajos*”, donde los participantes recibieron de cero a dos puntos, se utilizaron sólo los intercambios del contexto “*todas las opciones*” donde habían recibido esos mismos puntos. Realizamos un análisis de varianza de Friedman que no arrojó diferencias significativas, como se muestra en la Figura 12.

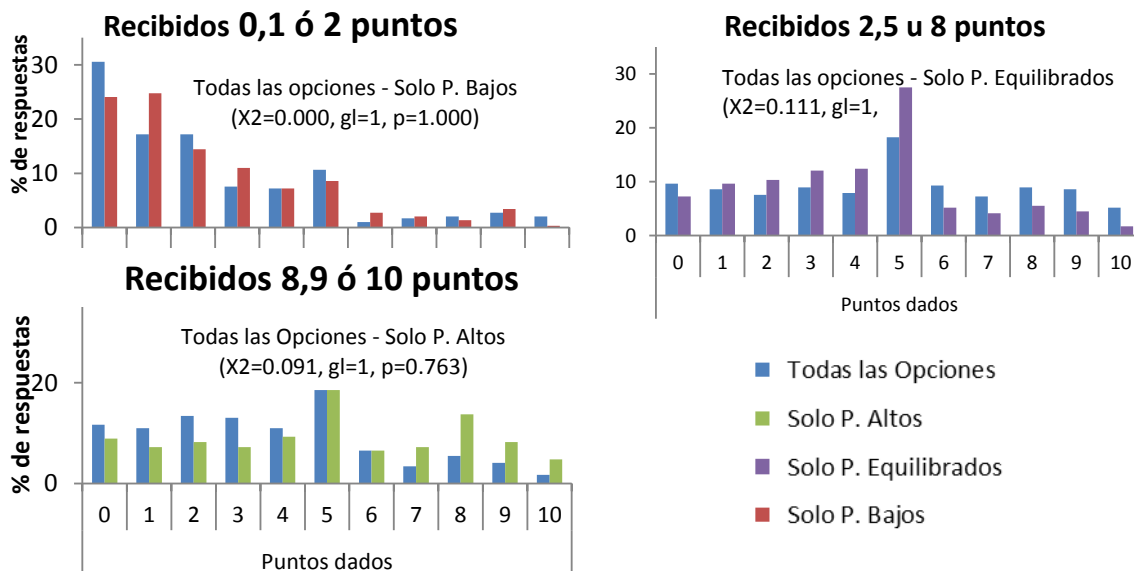


Figura 12 Muestra la distribución de los puntos dados por los participantes en los intercambios equivalentes en los intercambios sin restricciones.

Sin embargo, recordemos que el contexto no es una variable más que se agrega a las explicaciones de los resultados del intercambio a modo de parche explicativo, sino que se trata de una variable que modula y afecta directamente la forma en la que otras variables influyen, como los pagos, por lo que depende del contexto la forma en que se combinan y toman un mayor o menor peso en el intercambio. De esta forma, para ver el efecto que tienen los distintos contextos en interacción con los pagos recibidos, realizamos nuevamente un análisis de varianza de Friedman, pero esta vez buscando las comparaciones en interacción con los pagos recibidos, comparando las distribuciones de todos los intercambios en “*todas las opciones*” con los intercambios de los contextos de comparación. En este análisis encontramos distribuciones con diferencias estadísticamente significativas como se muestra en la Tabla 6..

Intercambios en comparación		
Todas las opciones / Solo pagos Bajos	Todas las opciones / Solo pagos Altos	Todas las opciones / Solo pagos Equilibrados
(X ² =11.000, gl=1, p=0.001)	(X ² =7.364, gl=1, p=0.007)	(X ² =11.000, gl=1, p=0.001)

Tabla 6 Resultado de los análisis de varianza de Friedman.

Las distribución que encontramos, para el grupo de intercambios de comparación “*todas las opciones*” (Figura 13-A) fue como la generalmente reportada en la literatura (Camerer & Fehr, 2002; Henrich et al., 2005) en la que cerca del 62.2% de los montos dados por los participantes son iguales o menores a 4 puntos, con una moda donde el 18.7 % de los participantes dan cero puntos, y en segundo lugar el 15.6% de los participantes dan cinco puntos y en tercer lugar el 11.9% de los participantes dan dos puntos. Sin embargo, en los contextos limitados a unas cuantas opciones vemos una distribución distinta.

Para el caso de los intercambios en el contexto Solo P Bajos (Figura 13-B), el 81.4% de los montos dados son iguales o menores a cuatro puntos, tenemos una moda en la que el 24.7% de los participantes dan un punto, en segundo lugar el 24.1% de ellos dan cero puntos y en tercer lugar el 14.4% de ellos dan dos puntos.

En los intercambios del contexto “*solo p. altos*” (Figura 13-C) tenemos el 40.8% de los montos dados iguales o menores a cuatro puntos, el 40.4% de los montos mayores o iguales a 6 puntos y una moda del 18.6% dando cinco puntos, en segundo lugar el 13.7% dando 8 puntos y en tercer lugar 8.9% dando cero puntos.

Por último, para el contexto “*solo p. equilibrados*” (Figura 13-D), tenemos que el 51.5% de los montos dados son iguales o menores a cuatro puntos, con una moda del 27.5% dando cinco puntos, en segundo lugar el 12.4% dando cuatro puntos y en tercer lugar el 12% dando tres puntos.

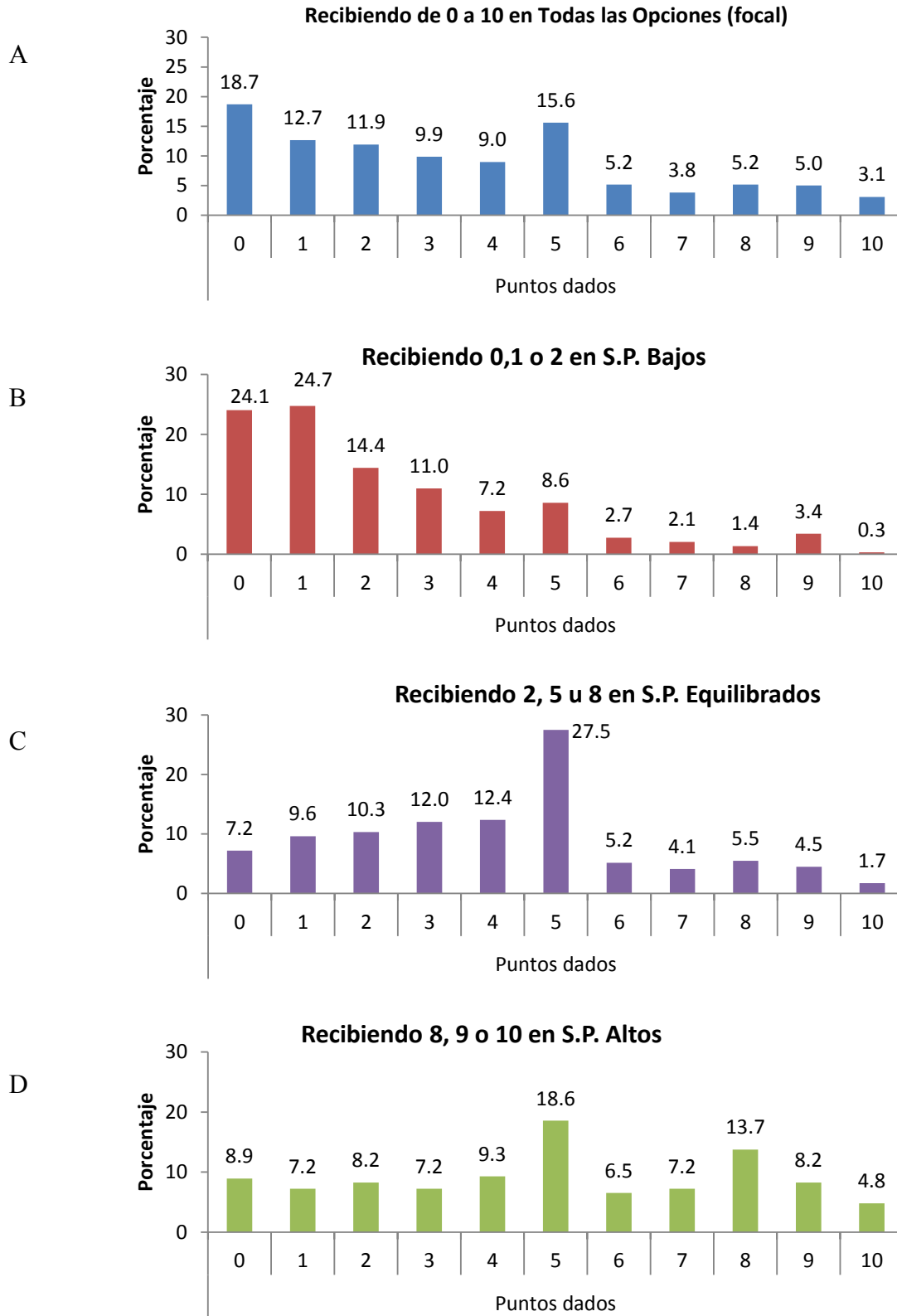


Figura 13 Muestra las distintas distribuciones de los puntos dados por los participantes en interacción de los distintos contextos y pagos recibidos.

Reciprocidad

Hasta ahora hemos hablado sobre el contexto y su papel en el intercambio, en términos de los resultados del juego experimental; pero ¿qué papel juega el contexto en la reciprocidad? En la revisión de la literatura de investigación realizada no hemos encontrado un único criterio para calificar el resultado de un intercambio como recíproco. Al contrario, encontramos que es dependiendo del juego experimental, de las variables medidas o del modelo explicativo utilizado, se toman valores o criterios para evaluarla, algunos de ellos de forma arbitraria. Sin embargo, mencionábamos ya en la sección de Modelos (ver p.21) que existe el supuesto en todos ellos de una utilidad final evaluada por los jugadores antes de tomar la decisión que depende de la información que rodea el intercambio, la cual es valorada en términos de una aversión a la inequidad del resultado del intercambio. Es por esta razón que los resultados en todos estos trabajos se discuten alrededor de la equidad del resultado del intercambio. Para ello presentamos en la Figura 14 las pendientes de equilibrio de los intercambios, que contrastan la simetría de las proporciones de los montos dados y recibidos en los intercambios.

En dicha figura se muestra una línea punteada que cruza el gráfico con una pendiente de “ $y=x$ ”, la cual sería la función teórica suponiendo una correspondencia perfecta en los intercambios, y que el resultado final fuera perfectamente equilibrado: la persona da lo mismo que recibe. El grupo de intercambios focal “*todas las opciones*”, tiene una ecuación ($y=0.2998x+0.2052$), mostrando una pendiente positiva y significativa, aunque no se acerca a la línea teórica. En comparación, se ve una inversión sistemática de las pendientes conforme van cambiando los contextos. Mientras el contexto “*solo pagos bajos*” tiene una ecuación muy similar con ($y=0.3041x+0.2043$); el cambio al contexto “*solo pagos equilibrados*” la

pendiente se neutraliza en la ecuación ($y=0.1976x+0.3156$); finalmente para el contexto “solo pagos altos” se ve una inversión de la pendiente en la ecuación ($y=-0.0722x+0.5622$). De forma general se puede observar una desviación de la línea de equilibrio en todos los intercambios. Los datos se desplazan en un rango de proporciones dadas de 0.2 a 0.5.

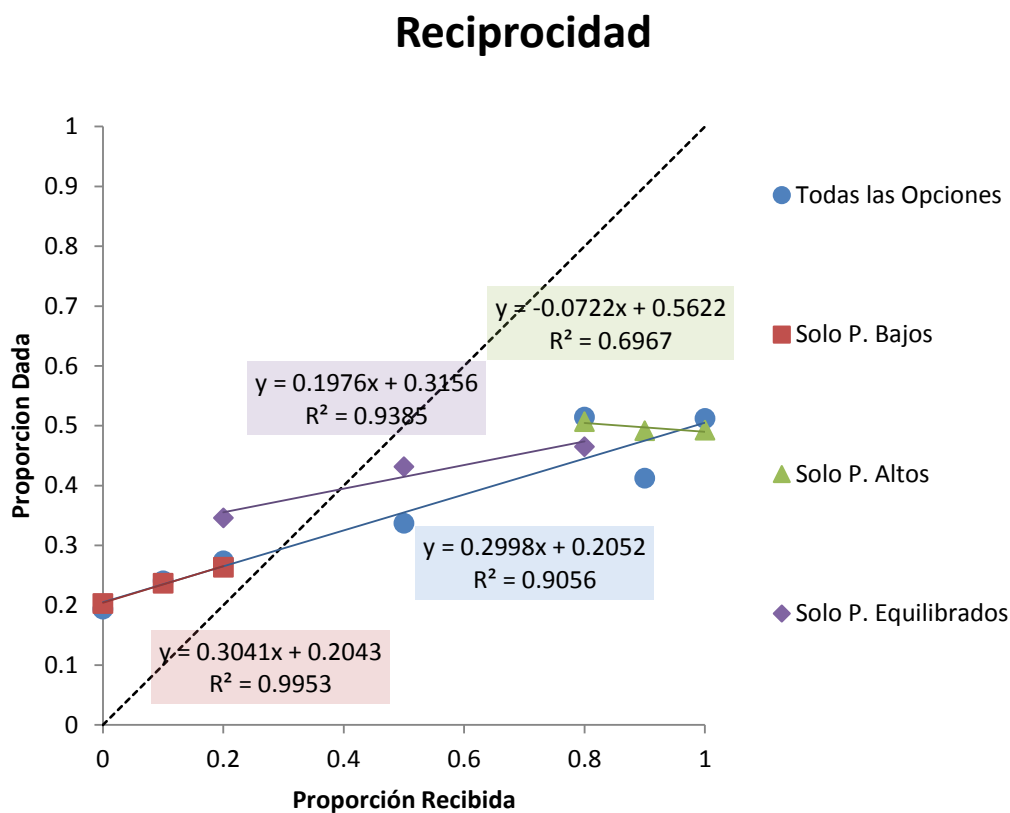


Figura 14 Muestra la dispersión de las proporciones dadas y recibidas, así como las pendientes de cada grupo de datos de los intercambios con restricciones. Se muestra una línea punteada que representa un estado de igualdad entre lo dado y lo recibido.

Estrategias de Asignación

Recordemos que Reciprocidad es una estrategia, sin embargo, al momento de elegir los montos, los participantes podrían estar optando por estrategias distintas, lo que explicaría en parte esta desviación. Con el fin de explorar las estrategias utilizadas por los participantes, se realizó un análisis de conglomerados con vinculación de Ward, del que resultaron 5 clústeres, cuyos tamaños se muestran en la Tabla 7.

C1	C2	C3	C4	C5
n=9	n=10	n=27	n=36	n=15

Tabla 7 Tamaño de los clústeres de acuerdo a las estrategias utilizadas.

El primero de ellos, C1(n=9) muestra pendientes horizontales muy similares entre sí, “*todas las opciones*” ($y=0.0411x+0.6809$), “*solo p. bajos*” ($y=-0.0556x+0.5833$), “*solo p. equilibrados*” ($y=0.11111x+0.7407$) paralela a “*solo p. altos*” ($y=0.11111x+0.8519$), con un rango mayor al de la muestra completa, pues aquí los montos que los participantes dan a su contraparte, oscilan entre 0.5 y 0.8.

El segundo C2 (n=10) igualmente muestra pendientes horizontales muy similares entre sí, “*todas las opciones*” ($y=0.031x+0.1012$), “*solo p. bajos*” ($y=-0.1x+0.1$), “*solo p. equilibrados*” ($y=0.0333x+0.09$) y “*solo p. altos*” ($y=0.15x-0.0117$), pero las respuestas están dentro de un rango menor al de la muestra completa, siendo el más bajo de todos los clústeres entre 0 y 0.25.

En estos dos primeros clusters la horizontalidad de las líneas implica que las elecciones siguen una regla fija de asignación independientemente del monto recibido. Sin embargo, estas estrategias tienen distinta sensibilidad al contexto. De esta forma en la estrategia del segundo cluster, los participantes dan alrededor de un punto sin importar que monto recibieron o cual fuera el contexto en el que se encontraban. En cambio en la estrategia

del primer cluster, en comparación con la altura de la pendiente de los intercambios de comparación (alrededor de 6 puntos) hay una diferencia en los contextos, es decir la regla de asignación varía dependiendo del contexto, así, si fueron bajas las opciones del compañero, el monto dado es menor la regla de asignación se sitúa alrededor del 0.55 de la dotación, incrementando si las opciones disponibles del compañero fueron medias a alrededor de 0.7 de la dotación, o si estas fueron altas, alrededor del 0.75.

El tercero C3 (n=s27) muestra pendientes de reciprocidad diferenciales a los intercambios “*todas las opciones*” ($y=0.3337x+0.2612$), siendo el Contexto “*solo p. bajos*” el más cercano ($y=0.3148x+0.2907$). Se muestra un cambio en la pendiente en el contexto “*solo p. equilibrados*” ($y=0.11667x+0.4117$) y en “*solo p. altos*” ($y=0.9074x-0.2994$), con un rango entre 0.25 y 0.65.

El cuarto C4 (n=36) igualmente muestra pendientes de reciprocidad diferenciales a los intercambios “*todas las opciones*” ($y=0.2925x+0.1153$), siendo el Contexto “*solo p. bajos*” el más cercano ($y=0.375x+0.119$), un cambio en la pendiente en el contexto “*solo p. equilibrados*” ($y=0.1713x+0.2699$) y un inversión en “*solo p. altos*” ($y=0.7222x+1.0593$), con un rango menor al de la muestra completa, siendo este entre 0.1 y 0.4.

En estos dos grupos, las estrategias utilizadas establecen un rango de asignación que depende de los pagos recibidos, sin embargo, en el cuarto cluster se observa un cambio más sistemático en las pendientes en comparación con nuestro grupo focal- Así, entre más bajas fueron las opciones del compañero, más recíproca es la respuesta, pues la pendiente es mayor. Sin embargo, la pendiente de reciprocidad llega a ser negativa cuando sus opciones fueron altas, todo ello dentro del rango de asignación establecido por los mismos participantes.

Por último C5 (n=15) es el que muestra pendientes más cercanas a la línea de equilibrio en el intercambio, con una estrategia más recíproca, se tiene una pendiente de

“todas las opciones” ($y=0.6813x+0.1041$), “solo p. bajos” ($y=0.6x+0.0956$), “solo p. equilibrados” ($y=0.6111x+0.1478$), con una inversión en la pendiente de “solo p. altos” ($y=-0.4x+1.1289$), sin embargo, a pesar de que esta última pendiente es negativa, lo que suponen de forma general las diferencias de las pendientes, aunque mantienen la tendencia, son más pequeñas que en los otros conglomerados con respecto a la línea de equilibrio entre las proporciones dadas y las recibidas.

De forma general agrupamos estas estrategias en 3 grupos; el primero lo hemos denominado “de asignación de regla”, debido a que sus respuestas responden a una misma regla independientemente de los pagos recibidos. Aquí se incluyen los conglomerados C1 y C2. El segundo grupo, se ha llamado “de asignación de rango” porque sus respuestas se restringen a rangos específicos de proporciones de respuesta, e incluye a los conglomerados C3 y C4. Y el tercer grupo, se denomina “de reciprocidad” porque sus pagos emitidos se acercan a la proporción de los pagos recibidos. Dentro de los dos primeros grupos, encontramos que estas pueden ser sensibles al contexto o no

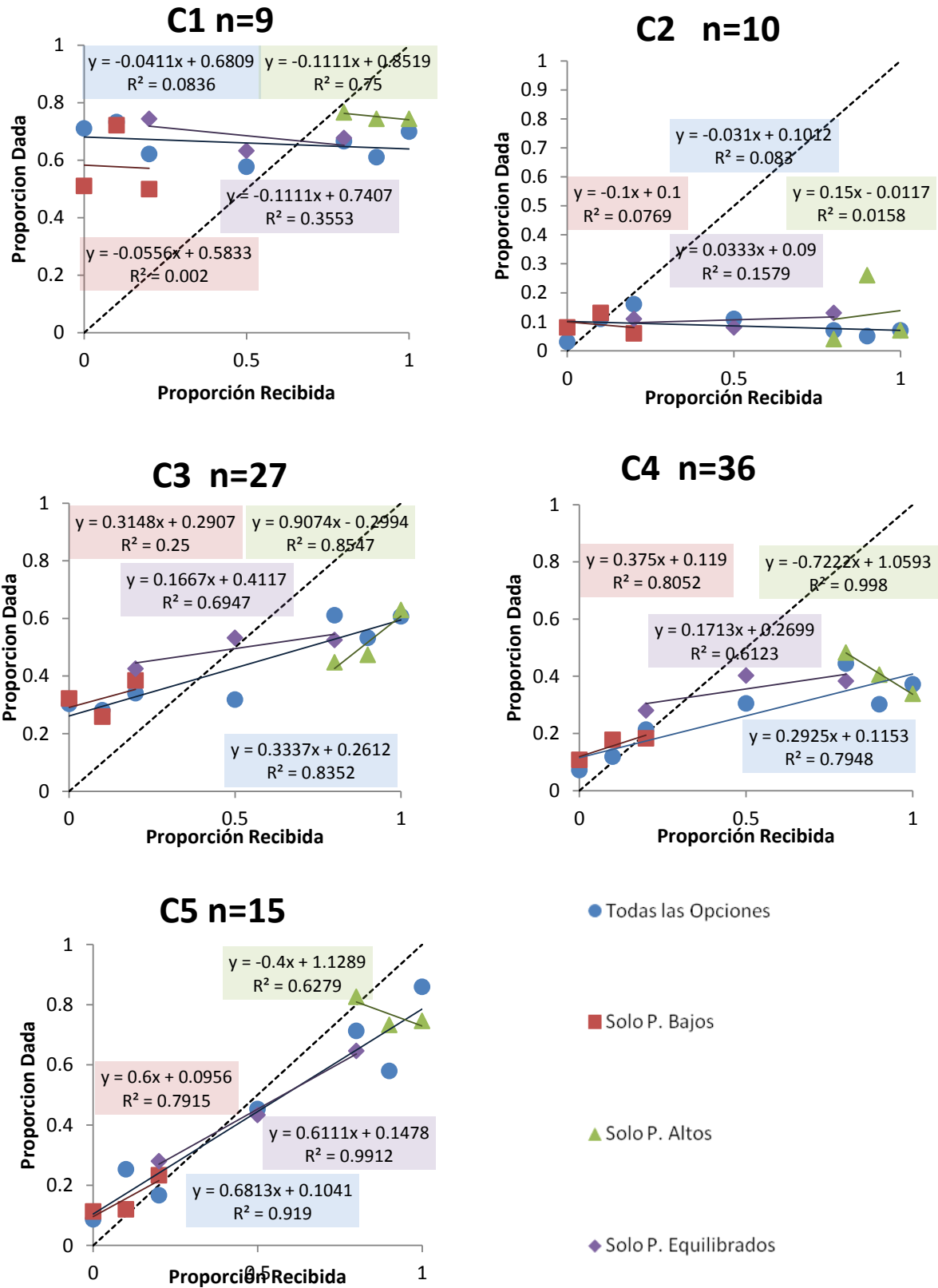


Figura 15. Muestra la dispersión de las proporciones dadas y recibidas en las distintas estrategias utilizadas por los participantes.

Valoración de las Satisfacción

Finalmente, de los datos obtenidos en la segunda fase (evaluación), debido a la diversidad de datos que los participantes podían insertar en esta fase, se pasaron individualmente a proporciones, para proseguir con el análisis. Como se observa en la Figura 16, encontramos un aplanamiento de las evaluaciones de satisfacción. Esto se debe a evaluaciones extremas realizadas por los participantes.

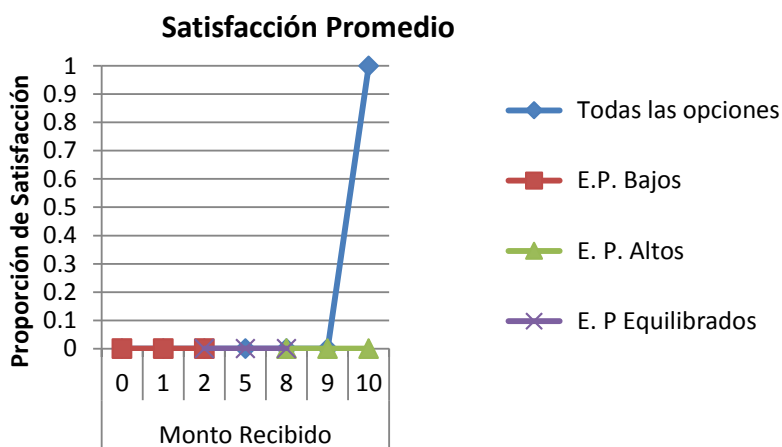


Figura 16. Muestra proporciones de Satisfacción reportadas por los participantes.

Con el fin de identificar el origen de estos valores extremos se realizó un análisis de conglomerados con vinculación de Ward, del que resultaron 3 clústeres, el primero de ellos CS1 con una $n=13$, el segundo CS2 $n=62$, y CS3 $n=22$. De estos grupos, es la promediación con el tercer clúster el que ocasiona este efecto de datos extremos (ver Figura 17) siendo el único monto que resulta de importancia para estos participantes es recibir 10 puntos cuando estaban presentes todas las opciones. El clúster CS2, que agrupa a la mayoría de los participantes, muestra una evaluación sistemática proporcional a los montos recibidos, donde el contexto tiene un efecto mínimo, elevando la valoración de los montos recibidos más bajos, y decrementando la valoración de los montos recibidos más altos en contraste con

el grupo de valoraciones de comparación. Por su parte, el clúster CS1, siendo el minoritario, muestra que las evaluaciones como función del contexto, y en este caso, los efectos de los montos no son sistemáticos en relación a los montos recibidos. La forma de este gráfico refleja algo parecido a lo que indican los datos de reciprocidad: En el contexto de pagos bajos, se obtiene muy alta satisfacción al recibir el pago más alto posible (2), y más todavía al recibir el pago intermedio (1), pero en contextos de pagos altos, no es nada satisfactorio recibir el pago más alto (10). Al parecer, para estos participantes es mejor incluso recibir el menor pago posible (8). De forma general para este clúster, el valor del monto recibido decrece conforme el compañero no tiene más opciones que darme montos mayores.

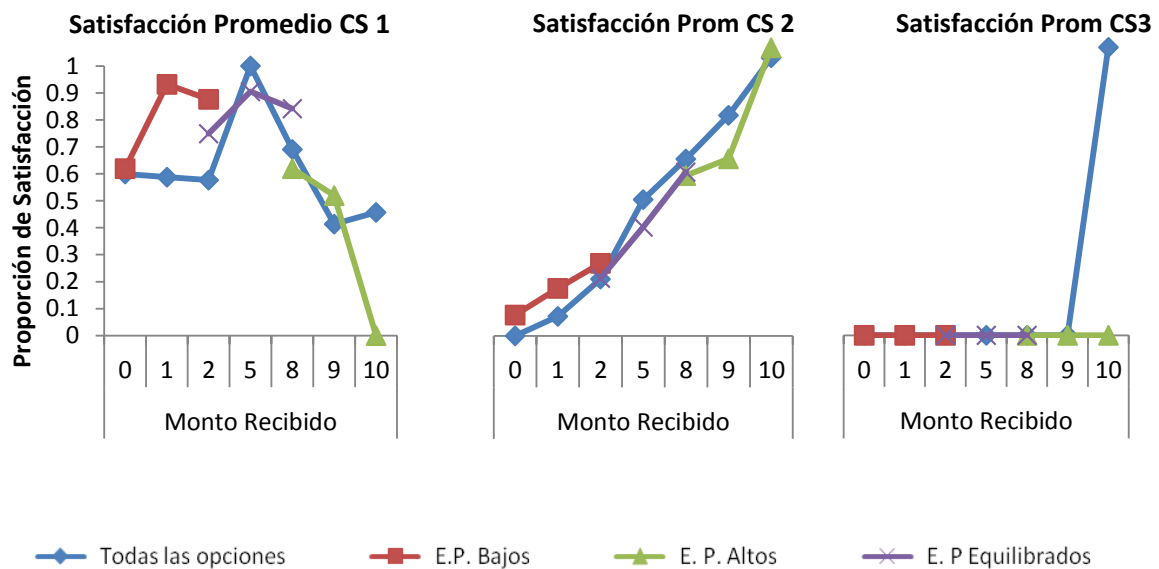


Figura 17. Agrupacione por Proporción de satisfacción reportada

Con el fin de buscar la relación existente entre la satisfacción reportada por los participantes y los resultados de los intercambios, presentamos en la Figura 18 las dispersiones que muestran la relación de las proporciones dadas y la proporción de satisfacción de los participantes. La relación entre las valoraciones y los montos dados del tercer clúster no se muestran debido a los valores extremos del mismo.

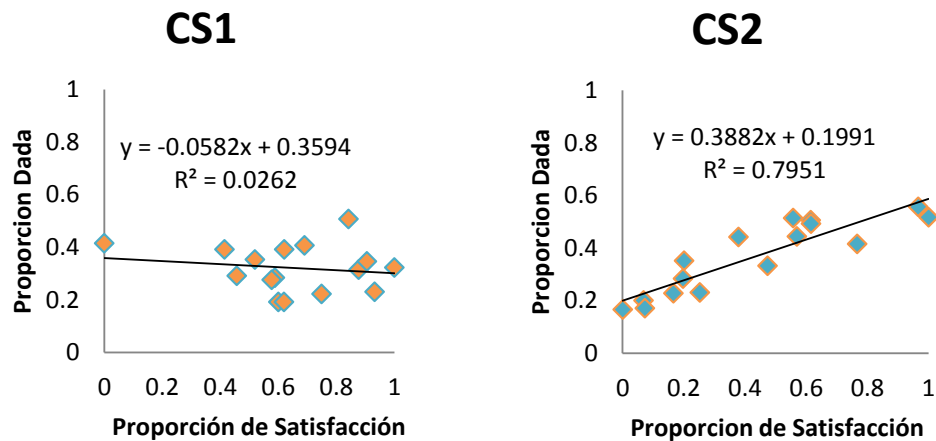


Figura 18. Proporciones de satisfacción y proporciones de montos dados por los participantes en CS1 y CS2

En estas dispersiones podemos ver que en el primer grupo no existe una relación entre lo que se reporta y lo que se da (ANOVA entre las proporciones $F_{(1,30)}=24.9837$, $p<0.001$), mientras que para el segundo grupo, hay una mayor relación entre lo que se reporta y lo que se da (ANOVA entre las proporciones $F_{(1,30)}=.566$, $p=0.457$). Sin embargo esta similitud estadísticamente significativa puede deberse a un efecto de promediación debido a que estos análisis están basados en las medias de los grupos. Como se observa en la Figura 19, mientras que las proporciones de satisfacción van de 0 a 1, las proporciones de los montos dados van de 0.166 a 0.557.

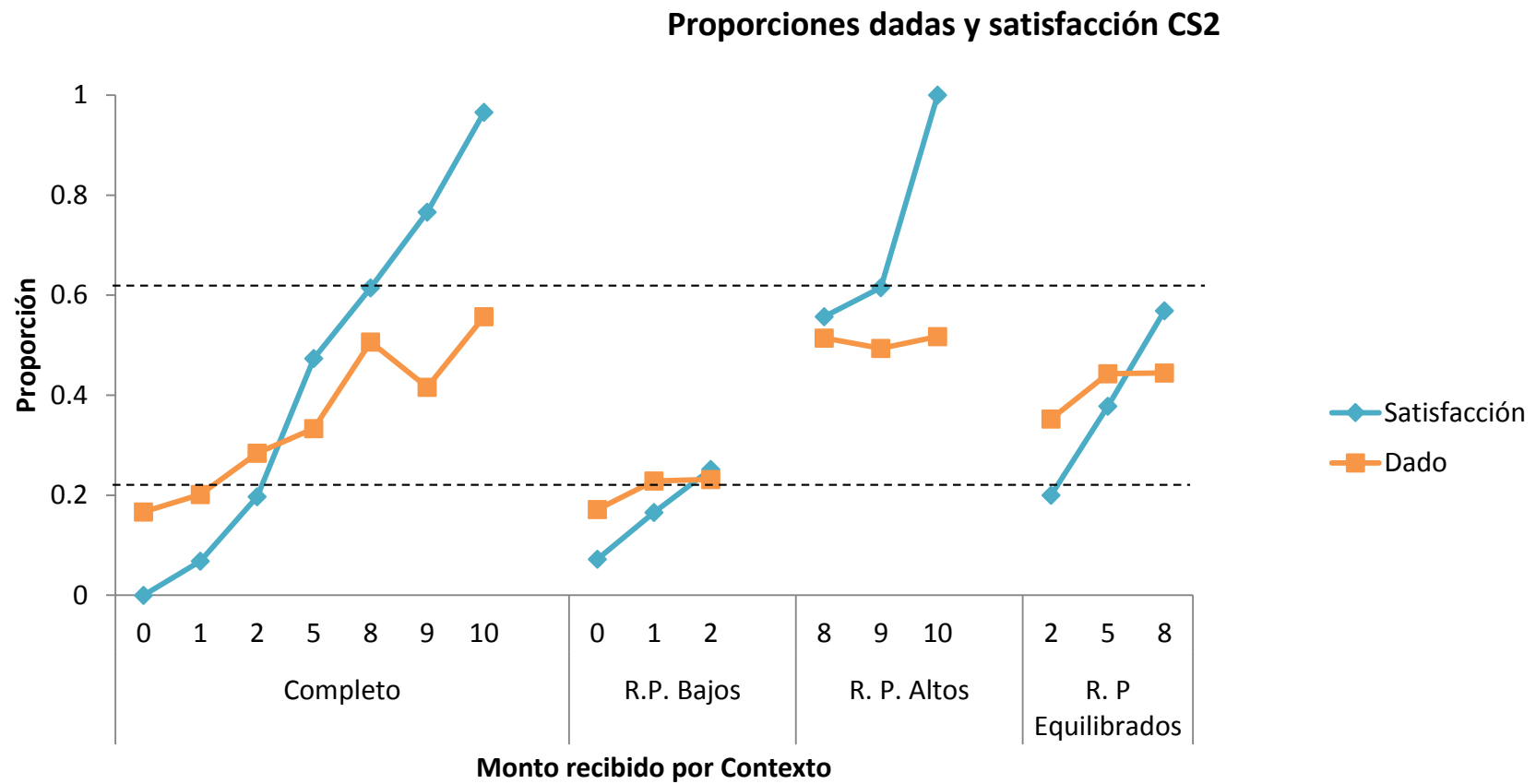


Figura 19. Rangos de las proporciones de satisfacción y dadas ante los distintos montos y contextos. Las líneas punteadas limitan el rango de 0.166 a 0.557 de los montos dados.

Discusión

Ya hemos hablado acerca de la falta de claridad al utilizar el término “contexto” que existe en la literatura, debido a la polisemia de la palabra y de que este puede perder su significado cuando se utiliza como sinónimos o sinónimos parciales como “medio ambiente”, “entorno”, “marco de conducta”, “estímulo”, “fondo”, “atmósfera”, “institución”, mismos que han sido referidos en la literatura como sinónimos de contexto, o los han usado para referirse a las condiciones generales en las que ocurre un evento de interés. Puede no haber sido de gran importancia para algunos autores hacer esta distinción, no obstante gran parte de los autores que hemos mencionado en la sección de Modelos, hablan de esta “información que rodea al intercambio” que es importante la toma de decisiones, incluso algunos de ellos han formulado y propuesto modelos que al ser probados tienen gran éxito al explicar algunos resultados en intercambios y reciprocidad, pero no parece clara la participación del contexto en ello.

Falk y Fischbacher (2006) encontraron que un mismo pago, en contextos de elección distintos, se podría evaluar como más o como menos bondadoso. Sin embargo, las predicciones del modelo propuesto por estos autores postulan un mayor uso de una estrategia recíproca cuando la elección previa de la contraparte se evalúa como más bondadosa, debido a que la satisfacción reportada por los participantes antecede al resultado del intercambio. Ellos definieron nueve grupos y contextos de comparación, que se diferenciaban por las opciones que tenía disponibles la persona que repartía el dinero. De ellos que retomamos cuatro de los nueve que mostraron mayor contraste, pero en lugar de evaluar el autorreporte de la evaluación de la satisfacción, buscamos el efecto en un intercambio posterior, de esta forma, no solo replicamos los hallazgos que estos autores encontraron ante situaciones

hipotéticas, sino también observamos estos efectos en intercambios reales con ganancias reales. El estudio previo ya sugería la importancia del contexto en el reporte de la valoración de las acciones de los otros. En el presente trabajo, la evaluación de la satisfacción subjetiva se realizó mediante un procedimiento de estimación de magnitudes, posterior a todos los intercambios porque se procuraba evitar que las respuestas a esta tarea sesgaran las respuestas de los intercambios. Sin embargo, encontramos pocas regularidades en la muestra general con respecto a esta satisfacción. (Desarrollar tantito lo que sí se encontró en los conglomerados y cómo se interpreta). Por estas razones, no fue posible comprobar la relación entre la satisfacción reportada por los participantes y el resultado del intercambio. Sin embargo, de los resultados de los intercambios se deriva la conclusión de que el contexto de opciones disponibles para la contraparte, sí tiene efectos sobre la decisión de cómo repartir la dotación en este juego del dictador secuencial. Así, destacan los cambios de los montos dados por los participantes dependiendo del contexto como veíamos en la Figura 11 de los resultados, cuando los participantes reciben 2 puntos en el primer intercambio, tienden a dar más si están en el contexto equilibrado, 3.46 puntos, aun cuando son menos opciones, que en la situación de *“todas las opciones”*, 2.74 puntos. Incluso en comparación con estas dos, los participantes dan menos aun en el contexto donde se obligaba al otro participante a dar pagos bajos (*“solo p. bajos”*), 2.64 puntos. Igualmente comparando los resultados del intercambio con los 8 puntos recibidos en *“todas las opciones”*, *“solo p. altos”* y *“solo p. equilibrados”*, los participantes optan por dar montos estadísticamente distintos; así, en el contexto focal (*“Todas las opciones”*) dan 5.14 puntos y en el contexto donde su compañero había sido obligado a optar por una de las 3 opciones que más puntos le daban al participante (*“solo p. altos”*) dan 5.07 puntos; Sin embargo en comparación, dan menos (4.64 puntos) en el contexto equilibrado (*“solo p. equilibrados”*). De esta forma, los datos sugieren que al

momento de decidir qué parte del monto repartir en un juego del dictador, contando con la experiencia de un intercambio previo, es importante saber en qué circunstancia estuvo el compañero cuando tomó una decisión que te afecta. Entonces saber que la persona que repartió en un primer momento había podido optar por cualquier opción (“*todas las opciones*”), no es igual para los participantes saber que su compañero había tenido únicamente las 3 opciones más bajas para repartir (“*solo p. bajos*”), o que había tenido 3 opciones, pero estas relativamente equilibradas (“*solo p. equilibrados*”). Contrariamente a lo que estos autores proponían, encontramos que los participantes emplean mayormente estrategias alternas a la reciprocidad, teniendo desviaciones de ésta en todos los contextos evaluados.

Capítulos atrás, mencionábamos que estudios, desde la teoría conductual de juegos en torno al problema de la reciprocidad, han mostrado evidencia empírica que se contrapone a las predicciones de maximización o egoísmo, y muestran que a los jugadores no solo les interesa el pago monetario propio, sino que también monitorean los pagos de sus compañeros, adoptan estrategias basadas en un mecanismo de aversión a la inequidad, rechazan ofertas injustas y castigan acciones consideradas injustas, incluso si el castigar es costoso. A este respecto el presente trabajo no encontró estrategias completamente apegadas a este mecanismo de aversión a la inequidad; sin embargo también se contrapone a los modelos basados en la Teoría Económica Estándar, ya que en la mayoría de los intercambios observados en este trabajo fueron estrategias medias que establecen un rango de aportaciones, que sí son sensibles a las situaciones de intercambio previas pero no necesariamente proporcionales a éstas.

Si bien hemos encontrado desviaciones de la reciprocidad en los distintos contextos evaluados, los resultados no permiten negar la validez de lo que hasta ahora proponen los

modelos sobre los intercambios y la reciprocidad, pero sí aportan elementos para probar el supuesto de que los participantes de un intercambio toman el contexto para evaluar/valorar la utilidad de las opciones antes de tomar una decisión, siendo así el contexto parte integral del intercambio. De esta manera, se realizó esta preparación contextual para tratar de extender la generalidad, y validez del supuesto sobre lo que el cambio de contexto represente para dichos modelos añadiéndose para el apoyo o delimitación de las explicaciones ya existentes. El contexto, en este sentido, es una variable que modula el peso y la forma en que otras variables intervienen en la toma de decisiones que por sí sola no tendría relevancia para estas. Entonces no bastará con resaltar el resultado de los análisis de varianza que mostramos en la Tabla 4 donde encontramos en todos ellos un efecto del contexto significativo al 0.01. A continuación trataremos de extender y explicar cuál es ese efecto del contexto sobre las otras variables medidas.

Recapitulando, para el estudio contextual de la reciprocidad realizamos manipulaciones en un intercambio de regalos constituido por dos juegos del dictador secuencial equivalentes a los propuestos por Diekmann (2004); este juego experimental tiene reglas, que al variar el contexto permiten derivar otras explicaciones de la conducta observada (Fehr y Gintis, 2007; Gintis, 2007; Rosenthal y Rosnow, 2009). Así, se confirma que las restricciones de respuesta impuestas por el juego experimental pueden provocar resultados de intercambio sesgados dependiendo de estas, un artefacto que se confirma con la diferencia entre nuestras manipulaciones Con y Sin Restricciones, ya que hemos encontrado que el mismo juego experimental puede provocar una mayor reciprocidad, o inducir una respuesta en los participantes, misma que, ya que hemos realizado manipulaciones contextuales fue necesario cuidar. Sin embargo, el haber introducido intercambios sin restricciones, en las que los participantes podían elegir cualquiera de las

once formas de repartir 10 puntos entre ellos mismos y su contraparte, nos permite analizar la respuesta recíproca en condiciones más ecológicas y poner a prueba el supuesto de aversión a la equidad bajo situaciones en las que ésta puede ser mucho mayor a lo que típicamente se ha manejado en juegos experimentales.

Adicionalmente encontramos que dependiendo del contexto este artefacto provoca un mayor o menor cambio en la forma de responder de los participantes como lo veíamos en la Figura 9 donde se muestra que en un contexto de pagos equilibrados, aunque se muestra una cierta tendencia a la proporcionalidad, en realidad la función es muy aplanada y se tiende a dar la mitad de las opciones disponibles. En el contexto de pagos bajos también se tiende a dar la mitad, en este caso, independientemente de los pagos recibidos. En cambio, bajo contextos de sólo pagos altos, las restricciones se alejan de la zona media del total de las opciones disponibles. Este efecto de las restricciones, para las manipulaciones experimentales que respaldan uno u otro modelo de reciprocidad puede resultar contraproducente, dada la crítica sobre la “artificialidad” con la que se abordan, y de esta forma se pierde la validez externa y ecológica de los resultados. Esto debido a que los seres humanos en general, no vivimos en ambientes, o tomamos parte de intercambios y decisiones con restricciones idénticas a las de otros actores, aunque la mayoría de ellos tampoco son totalmente libres de restricciones, para lo que resultaría necesario indagar de forma más profunda, como es que las restricciones intervienen en los intercambios. Posiblemente, buscando diversas maneras de modelar las restricciones de respuesta de maneras más ecológicas.

Una vez que descartamos los efectos del artefacto, y centramos el análisis en los intercambios sin restricciones, encontramos que ante los mismos pagos recibidos, se dan a cambio distintos montos en los diferentes contextos, y que estos pagos dados por los

participantes se distribuyen de forma distinta cuando los montos recibidos interactúan con los contextos, cambiando el sesgo esperado por lo reportado en la literatura, sesgando las modas y las distribuciones de las respuestas en la dirección de las opciones disponibles para el compañero. De esta forma, si las opciones disponibles para el compañero de los participantes fueron bajas (0,1 o 2 puntos) al momento de decidir cuánto dar, la distribución de las respuestas se sesga hacia los puntos más bajos, manteniéndose centrada si las opciones fueron centradas (2, 5 o 8 puntos), o sesgándose hacia los puntos más altos si éstas fueron altas (8, 9 o 10 puntos).

Ahora bien, el hecho de que las distribuciones de las respuestas de los participantes se sesguen en función del contexto no significa necesariamente que éstas son recíprocas, recordaremos que la reciprocidad es una estrategia que nos lleva a un resultado poco más o menos equilibrado entre las aportaciones y lo recibido. Se trata de una respuesta condicionada, “dado que tu hiciste X, yo hago Y”. Así, en la dispersión presentada en la Figura 14, se observa como en contraste con los intercambios de comparación, las pendientes de los intercambios de cada contexto se van haciendo neutras y posteriormente negativas, es decir entre más altas fueron las opciones disponibles para el compañero, menos recíprocas son las respuestas; sin embargo, algo que es importante señalar de las pendientes de reciprocidad de esta figura, es que en general, ninguna está tan cercana a la línea teórica de reciprocidad que llevaría a un resultado equitativo al final de ambos intercambios.

Una posible explicación a las diferencias encontradas entre las predicciones de la literatura y los resultados del presente trabajo es que en esta investigación se realizó una simulación del intercambio con consecuencias monetarias reales, y una medición psicofísica directa de la satisfacción. Típicamente, se habían utilizado autorreportes con resultados hipotéticos, o en algunos casos, intercambios reales en los cuales no siempre era posible

analizar todas las posibles combinaciones de elecciones que constituyeran información para los participantes. La simulación permite someter a los participantes a todos los contextos y todas las posibilidades de pagos recibidos. Sin embargo, sigue siendo necesario ir acercando las preparaciones experimentales a las situaciones de intercambio social que se pretende modelar.

Los participantes, al decidir los montos que desean dar a cambio de lo que recibieron en cada uno de los intercambios, pueden optar por diversas estrategias, entre las que se encuentra la reciprocidad, pero no es la única posibilidad. Al no encontrar una cercanía general a la equidad en los resultados, se realizó un análisis para separar los grupos de intercambios donde se habían utilizado diferentes estrategias. De esta forma, encontramos 3 grupos de estrategias. El primero, aquellos intercambios en donde se estableció una regla fija para repartir ¹¹ independientemente del monto recibido; el segundo, un grupo de estrategias en donde se estableció un rango¹² donde si es relevante el monto recibido; y por último una estrategia recíproca¹³, y algunas de estas estrategias pueden ser sensibles al contexto; como la utilizada por el primer clúster (C1), donde el contexto modula la magnitud del criterio de asignación, o la utilizada por el cuarto clúster, donde el contexto modula la pendiente de la simetría en el intercambio.

En cuanto a las evaluaciones de satisfacción reportadas en la segunda fase del experimento, únicamente los 62 participantes del segundo grupo de las evaluaciones de satisfacción (CS2) se asemejan a las predicciones propuestas por los modelos que asumen una aversión a la inequidad mostrando mínimos efectos del contexto; el resto de los

¹¹ C1 y C2 en Figura 15.

¹² C3 y C4 en Figura 15.

¹³ C5 en Figura 15.

participantes valora de forma distinta los montos recibidos. Esto concuerda con lo reportado por Falk y Fischbacher (2006), donde las valoraciones de los mismos montos cambian dependiendo del contexto. Sin embargo, no es así con el tercer grupo de valoraciones (CS3) donde el único monto satisfactorio fue el de recibir 10 puntos cuando se tenían presentes todas las demás opciones; o para el primer grupo de comparaciones (CS1) donde la satisfacción no tiene relación con los montos recibidos, sino que de forma general con las opciones que tenía disponible el compañero a la hora de elegir; de esta forma, entre más altas fueron las opciones disponibles para que los compañeros de los participantes les otorgaron, menor es la satisfacción que reporto al recibirlas; siendo la menor de las satisfacciones recibir 10 puntos cuando al compañero se le daban como opciones para otorgar 8, 9 y 10 puntos.

Falk y Fischbacher (2006) asumen que el cambio en la satisfacción presente en los distintos contextos, se verá reflejado en los intercambios. Ante esta afirmación hay que cuando realizamos el análisis de las proporciones dadas con las proporciones de satisfacción (ver Figura 18), unicamente es en el segundo grupo de satisfacciones (CS2) donde hay una relación entre la satisfacción y los montos dados por los participantes. Sin embargo, la relación que encontramos no tiene una correspondencia simétrica, ya que los montos dados por los participantes están en un rango de 0.166 a 0.557 y la satisfacción de los intercambios está en un rango de 0 a 1; esta relación encontrada se debe a que el análisis de varianza realiza comparaciones con las medias de los grupos; Por lo que el presente trabajo se contrapone a la afirmación de estos autores, y de los modelos de reciprocidad que igualmente han asumido una relación directa entre una satisfacción subjetiva y los montos dados por los participantes como resultado de un intercambio. Ante estos resultados se hace necesario para futuras investigaciones, extender y puntualizar mejor esta relación satisfacción-conducta ya que si no existe una relación directa observable y medible, ¿Por qué deberíamos adoptar un modelo

explicativo que se esfuerza en agregar variables subjetivas de satisfacción, cuando estas no tienen relación con lo que los participantes hacen?, parecería entonces que modelos menos complejos de equidad resultan de más utilidad. Para estas futuras investigaciones también es necesario probar los métodos de estimación de magnitudes utilizados. Nuestra propuesta fue la de utilizar el método de la estimación de las magnitudes de Stevens (1986) para la evaluación de la satisfacción. como ya habíamos mencionado, el método consistió en pedirle a los participantes que juzgaran la magnitud relativa de la satisfacción producida por algunos resultados tomados de la primer fase (estímulos en comparación) con la sensación evocada por un estímulo muestra, (en este caso “jugar solitario en la computadora”) y se pidió al participante que el valor asignado a la sensación producida por el estímulo de comparación no sólo refleje su ubicación como menor, igual o mayor que la magnitud de la sensación producida por el estímulo muestra, sino que el valor también refleje cuánto más o menos es la diferencia entre las magnitudes de las sensaciones producidas por los dos estímulos. Debido a que el estímulo muestra pudo no haber sido de relevancia para los participantes, sugerimos para futuras investigaciones poner a prueba esta variable, ya que puede ser una explicación a las evaluaciones arbitrarias o extremas por parte de los participantes. Igualmente, la presencia de valores extremos en esta segunda fase es la sensibilidad de esta metodología a este tipo de valores extremos, ya que el rango de números, tanto positivos, como negativos dados por el participante se convierten en proporciones equivalentes para poder ser comparadas. Adicionalmente a estas sensibilidades en la metodología, al observar los datos individuales encontramos que algunos participantes, ya sea por falta de atención o motivación para responder a la tarea, o bien por exploración de la cantidad de números que podían ingresar en el sistema introducían cifras radicalmente alejadas al resto de sus evaluaciones. Debido a estas posibles fuentes de contaminación en la obtención de los datos

sugerimos especial cuidado en estos aspectos para futuras investigaciones, así como la búsqueda de cuidados alternativos y metodologías para la recolección de este tipo de datos.

Los resultados del presente trabajo presentan algunas limitantes. Ya que suponen un primer y único intercambio, sin embargo, se ha encontrado que las reputaciones creadas en intercambios repetidos modifica las respuestas incrementando la estrategia de reciprocidad conforme avanzan los intercambios (Berg et al., 1995; Gächter & Falk, 2002), por lo que se hace necesario extender la investigación contextual, como la hemos presentado, analizando cómo afecta el contexto del que se toma la información en intercambios repetidos donde se puedan crear reputaciones. Con el fin de controlar posibles variables contaminantes en el estudio de los intercambios, y con el fin de no agotar a los participantes con un número excesivo de intercambios, fue necesario limitar los intercambios, simulando primeros intercambios únicos, sin embargo, a la luz de los resultados del presente trabajo, y a lo que se ha encontrado en la literatura, se hace necesario extender estos allasgos respondiendo a preguntas como: ¿los efectos del contexto se mantienen iguales en intercambios repetidos?, ¿las estrategias utilizadas por los participantes se mantienen iguales ante intercambios repetidos?, ¿el contexto incide en la formación de reputaciones?

La metodología presente en este trabajo no busca contrastar los modelos de reciprocidad (ver p.21) como ya hay algunos trabajos (Engelmann y Strobel, 2000), pero sí, como ya mencionábamos anteriormente, realizar manipulaciones explícitas del contexto del que se toma la información utilizando una preparación de la teoría conductual de juegos, tomando una perspectiva contextual para el estudio de la reciprocidad. Sin embargo, una aportación del presente trabajo fue el estudio contextual de los intercambios, por lo que podemos afirmar que el contexto sí modifica el resultado de un intercambio y su importante papel al momento del intercambio, no solo en términos del juego experimental y los

resultados dentro de este (modificando la magnitud de los montos dados y las distribuciones de estos), sino también en términos de las estrategias utilizadas (modificando las magnitudes de los criterios de asignación o los intervalos de los rangos de elección dependiendo de la estrategia). No en todos los análisis que realizamos encontramos al contexto como variable incidente, sin embargo, de forma general, es el contexto en interacción con las otras variables observadas quien resulta de importancia en los intercambios, ya que es dependiendo de éste que las variables que modelan el intercambio toman o pierden peso; como el caso de las distribuciones de respuesta, donde el contexto y los pagos recibidos en interacción son variables que explican estas distintas distribuciones; Para ello realizamos comparaciones contextuales de intercambios reales, con recompensas reales poniendo a prueba restricciones de respuesta.

Esto es de gran importancia, ya que como se mencionaba al principio de este trabajo, haciendo referencia a los intercambios y a los principios que se sostienen la reciprocidad entre naciones o personas en gran parte de los intercambios en nuestro día a día; y no solo es importante para la estrategia de reciprocidad, sino para todas las estrategias posibles dentro de un intercambio. Entonces, si uno está interesado en los resultados equilibrados de un intercambio, como podría ser el resultado de un intercambio entre países, entre parejas, compañeros de trabajo; para ello es necesario conocer las variables contextuales que modulan los resultados de estos. De esta forma se pueden extender las explicaciones de algunos modelos y acercarnos a la explicación o modulación de estas. Para ello resaltamos la importancia de aportar resultados basados en intercambios reales con consecuencias monetarias reales en lugar de simulaciones o autorreportes con resultados hipotéticos ya que las diferencias encontradas entre lo propuesto por la literatura y el presente trabajo puede deberse a ello.

Referencias

- Anderson, N. H. (1983). Ratio models of equity and inequity: Comment on Mellers. *Journal of Experimental Psychology: General*, 112(4), 513–515. doi:10.1037/0096-3445.112.4.513
- Andreoni, J. (1988). am especially grateful for the advice and assistance of John H. Miller. 004772727;88.!S3.50 &:I 1988, Elsevier Science Publishers B.V. (North-Holland). *Journal of Public Economics*, 37, 291–304.
- Augimeri, P. M. (1992). *The Economic Ideas of Antonio Genovesi (1713-1769)*. University of Sydney.
- Axelrod, R. (1997). *The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration*. New Jersey: Princeton University Press.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211(27), 1390–1396.
- Báez Urbina, F. (2013). *LA PERSPECTIVA PLURI MOTIVACIONAL EN LA ACCIÓN COLECTIVA COMO CRITICA AL DISCURSO ECONÓMICO ESTÁNDAR* (No. 20) (pp. 1–9). Valparaíso, Chile. Retrieved from http://actacientifica.servicioit.cl/biblioteca/gt/GT20/GT20_BaezUrbina.pdf
- Ben-Ner, A., Putterman, L., Kong, F., & Magan, D. (2004). Reciprocity in a two-part dictator game. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 53(3), 333–352. doi:10.1016/j.jebo.2002.12.001
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*, 10, 122–142. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0899825685710275>
- Bevan, W. (1968). The contextual basis of behavior. *American Psychologist*, 23(10), 701–714. doi:10.1037/h0026697
- Bolton, G. E., & Ockenfels, A. (2000). ERC : A Theory of Equity , Reciprocity , and Competition. *The American Economic Review*, 90(1), 166–193.
- Camerer, C. F., & Fehr, E. (2002). Measuring Social Norms and Preferences using Experimental Games : A Guide for Social Scientists Measuring social norms and preferences using experimental games : A guide for social scientists. *Research in Economics*, (97), 55–95. doi:10.1093/0199262055.003.0003
- Charness, G. (2004). Attribution and Reciprocity in an Experimental Labor Market. *Journal of Labor Economics*, 22(3), 665–688. doi:10.1086/383111

- Colmenares, L. (2006). *Integración de Información Contextual en los Juicios de Equidad*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Diekmann, A. (2004). The Power of Reciprocity: Fairness, Reciprocity, and Stakes in Variants of the Dictator Game. *The Journal of Conflict Resolution*, 48(4), 487–505. doi:10.1177/0022002704265948
- Dufwenberg, M., & Kirchsteiger, G. (2004). A theory of sequential reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 47(2), 268–298. doi:10.1016/j.geb.2003.06.003
- Engelmann, D., & Strobel, M. (2000). *An Experimental Comparison of the Fairness Models by Bolton and Ockenfels and by Fehr and (pp. 1–8)*. Berlin.
- Falk, A., & Fischbacher, U. (2000). *A theory of reciprocity* (No. 6). *Games and Economic Behavior* (pp. 1–48). Zurich Switzerland. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0899825605000254>
- Falk, A., & Fischbacher, U. (2006). A theory of reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 54(2), 293–315. doi:10.1016/j.geb.2005.03.001
- Fehr, E., & Gächter, S. (1998). Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans. *European Economic Review*, 42(12), 845–859. doi:10.1016/S0014-2921(97)00131-1
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 159–182. doi:10.1257/jep.14.3.159
- Fehr, E., & Gintis, H. (2007). Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations. *Annual Review of Sociology*, 33(1), 43–64. doi:10.1146/annurev.soc.33.040406.131812
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). *A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation* (No. 4). *The Quarterly Journal of Economics* (Vol. 114, pp. 817–868). doi:10.1162/003355399556151
- Gächter, S., & Falk, A. (2002). Reputation and Reciprocity : Consequences for the Labour Relation. *Scandinavian Journal of Economics*, 104(1), 1–26.
- Gago, A. (2011). *Reciprocity: Is it Outcomes or Intentions? A Laboratory Experiment*. *CEMFI Master Theses*. Madrid. Retrieved from <http://cemfi-server.cemfi.es/ftp/mt/t1105.pdf>
- Gérald, L. A., Kolm, S., & Mercier, J. (2000). *The economics of reciprocity, giving and altruism*. (illustrate.). New York: Palgrave Macmillan, 2001. Retrieved from <http://books.google.com.mx/books?id=bYgqfQJnzscC>

- Gintis, H. (2007). A framework for the unification of the behavioral sciences. *The Behavioral and Brain Sciences*, 30(1), 1–16; discussion 16–61. doi:10.1017/S0140525X07000581
- Gonnet, J. P. (2010). Reciprocidad, interacción y doble contingencia. Una aproximación a lo social. *A Parte Rei*, 71, 1–10. Retrieved from <http://serbal.pntic.mec.es/AParteRei/gonnet71.pdf>
- González, B. L. F., & Santoyo, V. C. (2007). Cooperación en dilemas de bienes públicos: el tamaño del grupo como señal de aportación. *Revista Mexicana de Análisis de La Conducta*, 2(33), 205–224.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., ... Tracer, D. (2005). “Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral and Brain Sciences*, 28(6), 795–815; discussion 815–55. doi:10.1017/S0140525X05000142
- Homans, G. C. (1958). Social Behavior as Exchange. *American Journal of Sociology*, 63(6), 597–606. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2772990>
- Keohane, R., & Baldwin, D. (1986). Reciprocity in international relations. *International Organization*, 40(1), 1–27. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2706740> .
- Keysar, B., Converse, B. a, Wang, J., & Epley, N. (2008). Reciprocity is not give and take: asymmetric reciprocity to positive and negative acts. *Psychological Science*, 19(12), 1280–6. doi:10.1111/j.1467-9280.2008.02223.x
- Malinowski, B. (1985). *Crimen y costumbre en la sociedad salvaje* (pp. 35–39). Spain: Planeta-Agostini.
- Martin Clarke, D. E. (1923). *The Havamal, with Selections from other Poems in the Edda* (p. 39). Cambridge.
- Miranda, P., & Ávila, R. (2008). Estimación de la magnitud de la satisfacción marital en función de los años de matrimonio, *10(2)*, 57–77.
- Olson, M. (1965). *The logic of collective action*. (pp. 5–25). Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. Retrieved from http://books.google.com.mx/books?id=jzTeOLtf7_wC&printsec=frontcover&num=100
- Parisi, F., & Ghei, N. (2002). *The Role of Reciprocity in International Law* (Vol. 99, pp. 1–45). Arlington, Virginia. Retrieved from http://www.law.gmu.edu/assets/files/publications/working_papers/02-08.pdf

- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American Economic Review*, 1281–1302. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/10.2307/2117561>
- Rapoport, A. (1974). *Game theory as a theory of conflict resolution* (p. 283). Boston: Reidel Publishing Company.
- Rapoport, A. (1999). *Two-person game theory* (p. 229). Michigan: University of Michigan Press.
- Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la Lengua Española* (22nd ed.). Madrid, Spain: ESPASA. Retrieved from <http://www.rae.es/rae.html>
- Romp, G. (1997). *Game Theory* (pp. 1–4). New York: OXFORD University Press.
- Rosenthal, R., & Rosnow, R. L. (Eds.). (2009). *Book one Artifact in Behavioral Research*. New York: OXFORD University Press. Retrieved from http://books.google.com.mx/books?id=zAMeF0JotY0C&pg=PR6&lpg=PR6&dq=rosenthal+artifacts+in+behavioral+research&source=bl&ots=Ooq5Q4aWy_&sig=dP2YRApeVVg1h1NMXmio1S9XYco&hl=en&sa=X&ei=JaTwUPHCG-m62wXo4YHoCA&sqi=2&ved=0CEcQ6AEwAw
- Rosnow, R. L., & Georgoudi, M. (Eds.). (1986). *Contextualism and understanding in behavioral science: implicatios for research and theory*. New York: Praeger.
- Santoyo, C. (1994). *Contexto e interacción social: bases conceptuales y metodologicas*. (S. A. Promociones y Publicaciones Universitarias, Ed.). Barcelona.
- Santoyo, C. (1998). *Análisis Experimental y del Desarrollo del Comportamiento Social : determinación múltiple , configuraciones y contexto* (pp. 1–27). Retrieved from http://www.comportamientosocial.psicol.unam.mx/docs/AEC_y_del_desarrollo_social_Carlos_Santoyo.pdf
- Santoyo, C. (2009). Equity and reciprocity: Basic mechanisms of the organization of social behaviour. *Journal of Behavior, Health & Social Issues*, 1(2), 7–19.
- Santoyo, C., & Vázquez, F. (2004). *Teoría conductual de la elección:decisiones que se revierten*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Stevens, S. S. (1986). *Psychophysics: introduction to its perceptual, neural, and social prospects*. New York: Wiley-Interscience.
- Thaler, R. H. (1988). Anomalies The Ultimatum Game. *Journal of Economic Perspectives*, 2(4), 195–206.

Walster, E., Berscheid, E., & Walster, G. W. (1975). New Directions in Equity Research.
Advances in Experimental Social Psychology, 9, 1–42.

Anexos

A1

Pantalla B

INSTRUCCIONES

INSTRUCCIONES

Vas a participar en un juego de toma de decisiones. En este juego **NO EXISTEN** respuestas correctas NI incorrectas. Para garantizar la confidencialidad de tu participación no es necesario que anotes tu nombre. Tu participación en este juego es voluntaria, por lo que podrás retirarte en el momento que quieras. Así mismo, podrás solicitar información cuando los resultados estén disponibles.

Este juego estará dividido en 2 partes, en las cuales se te conectará con algunos de tus compañeros de forma aleatoria en distintas ocasiones.

ACEPTAR Y
CONTINUAR



Escritorio » ES ▲ 🔍 🌐 🔊 🖨️

12:11 p.m.
30/08/2013

A1

Pantalla C

INSTRUCCIONES

PARTE 1

En esta primera parte, la tarea consiste en repartir puntos. La computadora te otorgará 10 puntos y te conectará con algunos de tus compañeros de forma aleatoria y diferente en cada ocasión. Tú tendrás que decidir cuántos puntos conservarás y cuantos le das a tu compañero. Para ello, te presentaremos las diferentes formas posibles en las que se pueden repartir 10 puntos entre dos personas:

Yo conservo 2 puntos, le doy a mi compañero 8 puntos

Yo conservo 10 puntos, le doy a mi compañero 0 puntos ETC.

Tú podrás elegir la combinación que prefieras. Los puntos de cada ensayo se acumularán en tu cuenta y posteriormente podrán ser intercambiados por dinero en efectivo, según lo acordado con el aplicador en este momento.

CONTINUAR



Escritorio » ES ▲ 🔊 🔌 12:11 p.m.
30/08/2013

A1

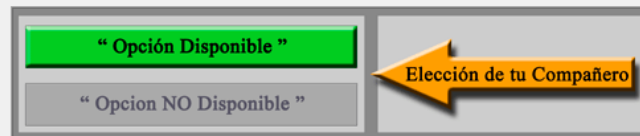
Pantalla D

INSTRUCCIONES

PARTE 1

En ALGUNAS OCASIONES, serás el primero en tomar la decisión,
EN OTRAS, tu compañero repartirá primero y tú serás el segundo en decidir.

El programa bloqueará algunas de las opciones disponibles para repartir los puntos, tanto a ti como a tus compañeros, en algunos ensayos. Las opciones disponibles que tuvo tu compañero las podrás ver marcadas del lado izquierdo en color VERDE, las opciones no disponibles estarán deshabilitadas en color GRIS y la elección de tu compañero estará marcada por una Flecha NARANJA así:



CONTINUAR



Escritorio » ES



12:11 p.m.
30/08/2013

A1

Pantalla E

INSTRUCCIONES

PARTE 1

Para tomar tu decisión, podrás escogerla de la lista de la derecha y tendrás que dar click en el botón "Repartir" para completar la elección, y el programa automáticamente registrará tus puntos y te conectará con otro de tus compañeros para comenzar un nuevo ensayo.

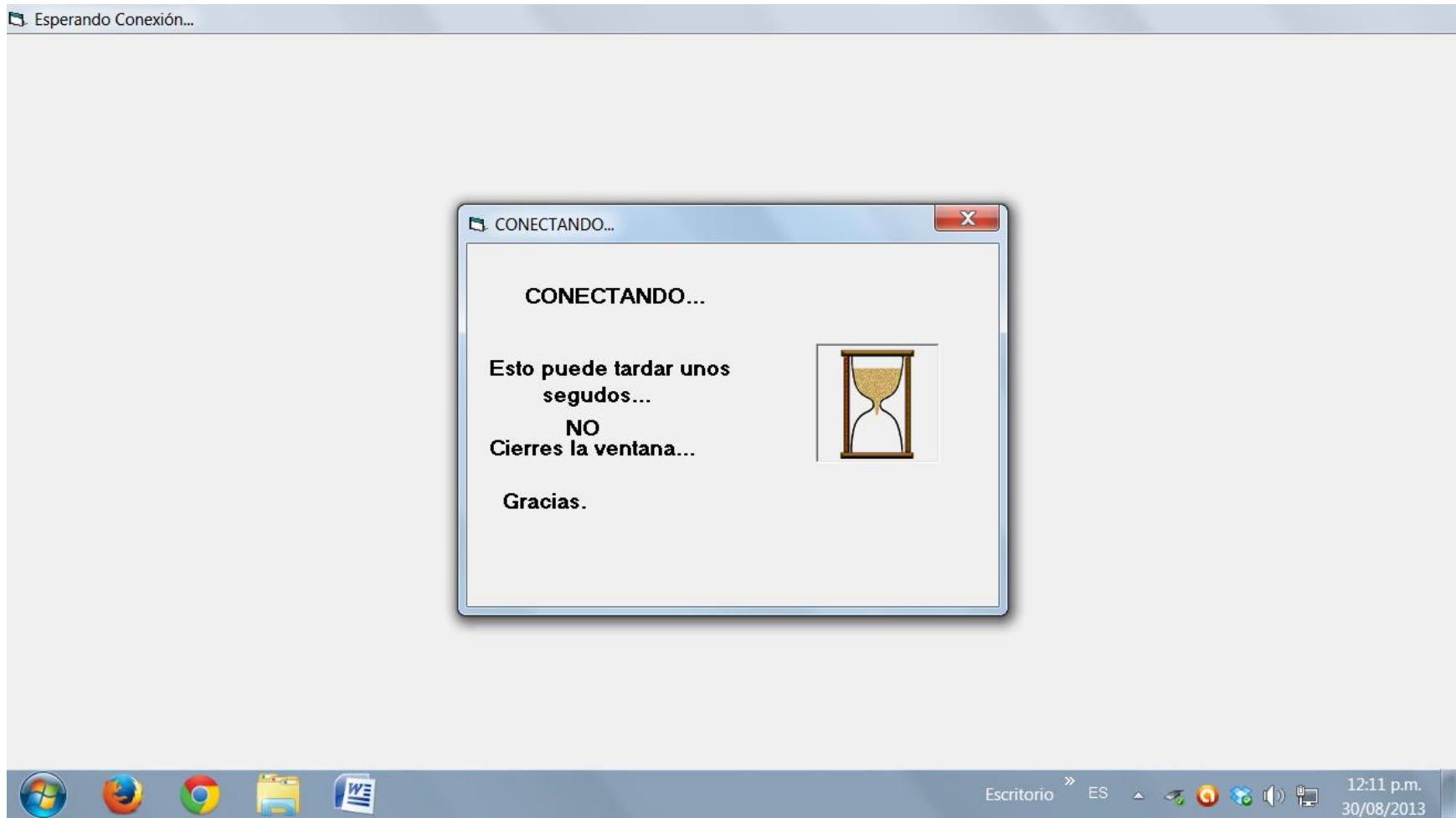
Si tienes alguna duda pregúntala en este momento al Aplicador.

COMENZAR

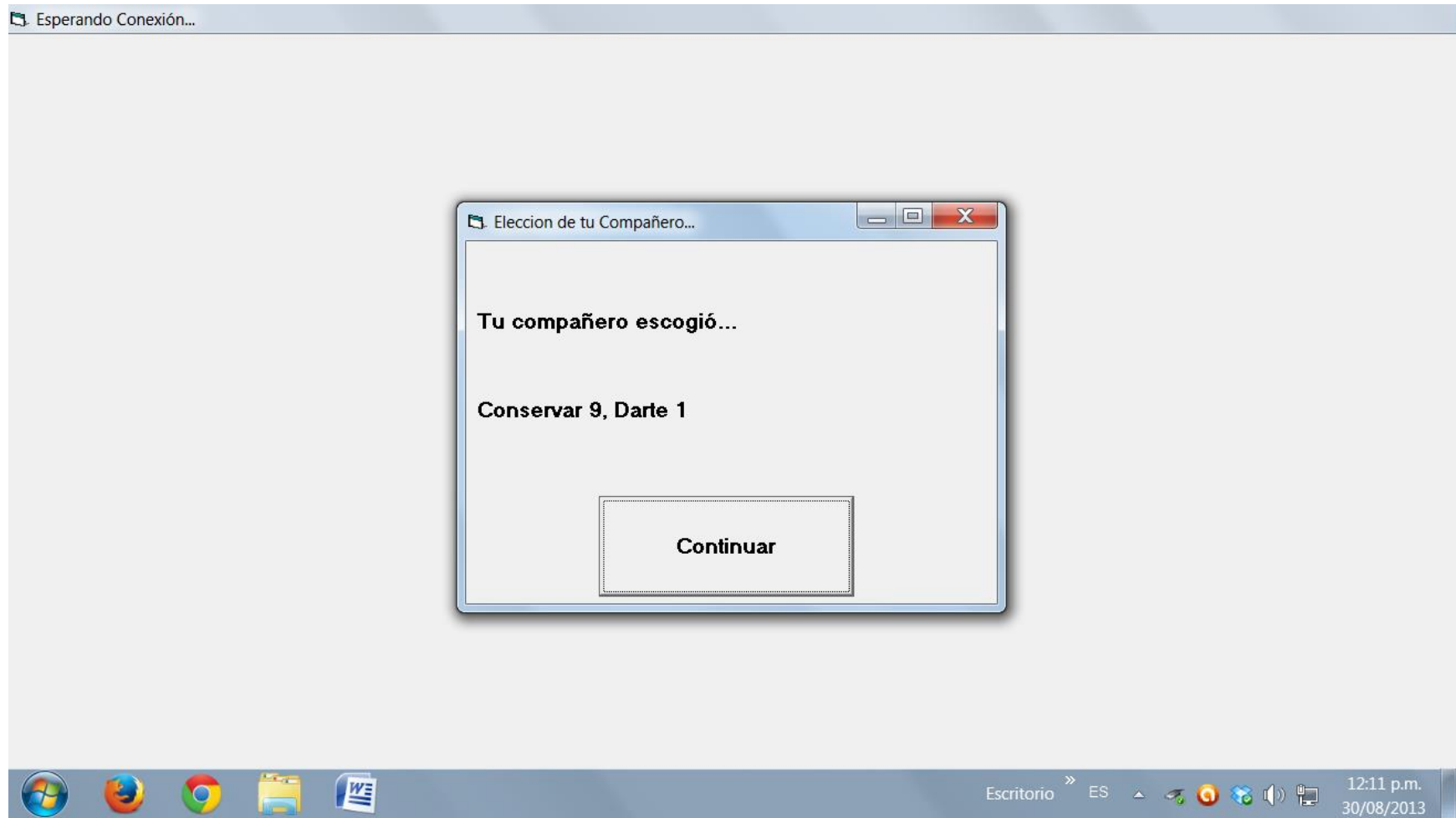
Escritorio ES 12:11 p.m. 30/08/2013

A2

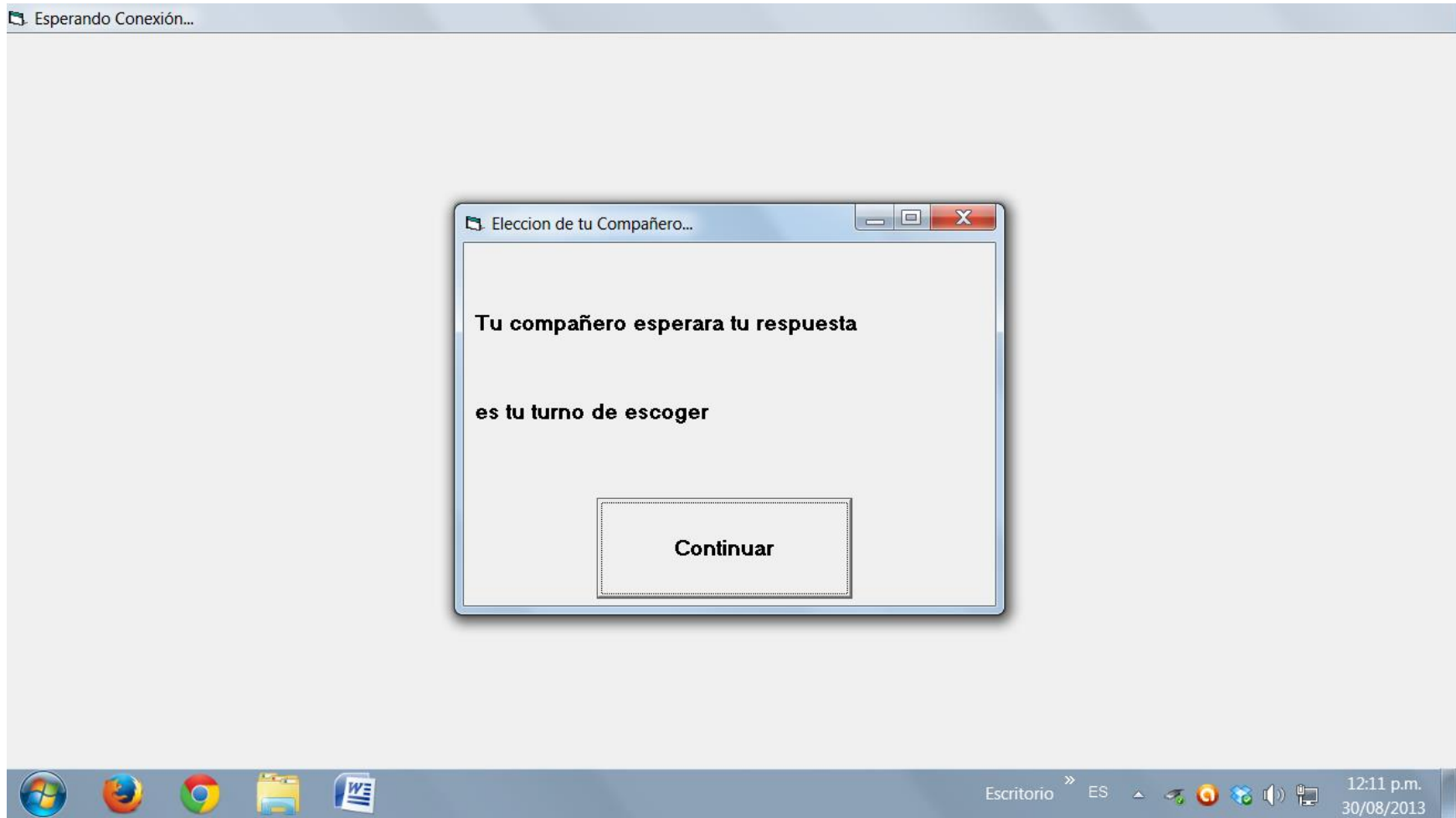
Pantalla F



A2
Pantalla G

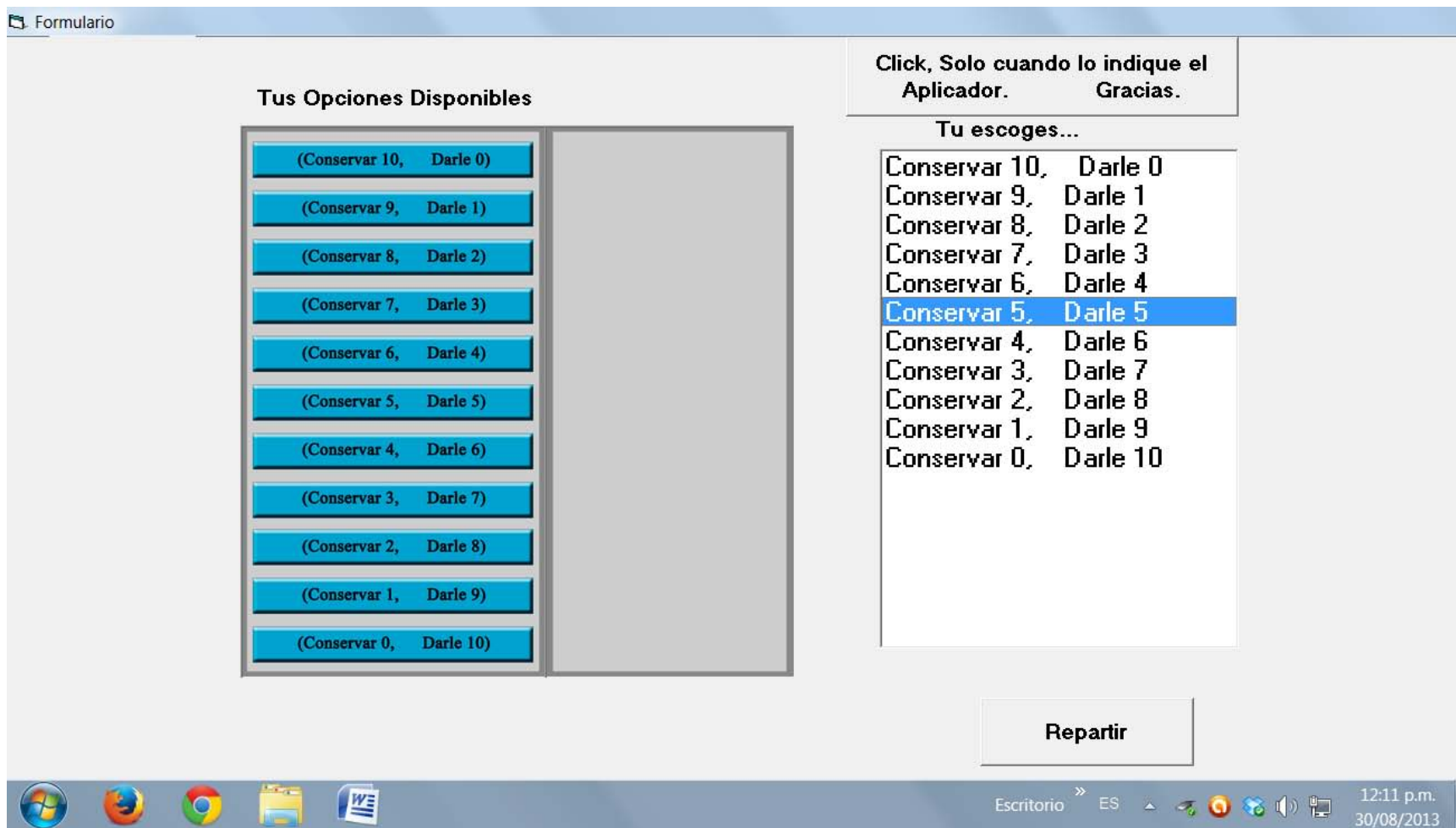


A2
Pantalla I



A3

Pantalla J



A4

Pantalla K

Instrucciones Parte 2

PARTE 2

En esta segunda parte evaluaras el nivel de satisfacción que tuviste con algunas de las decisiones que acaban de tomar tus compañeros, comparándolas con "Jugar Solitario en la computadora" que vale 500 unidades.

Si decides que la decisión de tu compañero es **MÁS** satisfactoria que jugar solitario, indica **CUANTO MÁS** con un número mayor a 500 unidades.

Si decides que la decisión de tu compañero es **MENOS** satisfactoria, indica **CUANTO MENOS** con un número menor a 500 unidades.

Si decides que la decisión de tu compañero es **IGUAL** de satisfactoria, escribe 500 unidades.

Asigna **CUALQUIER** número mayor o menor a 500 unidades que quieras, **NO HAY LÍMITE**.

Te recordamos que todas tus respuestas son confidenciales.

CONTINUAR



Escritorio » ES ▲ 🔍 🌐 🔊 🖨️

12:11 p.m.
30/08/2013

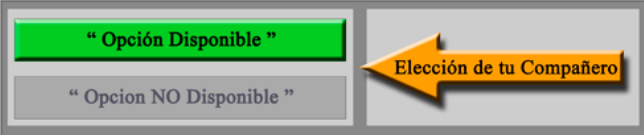
A4

Pantalla L

Instrucciones Parte 2

PARTE 2

El Programa buscara y mostrara ALGUNAS de las decisiones de tus compañeros, mostrándote nuevamente sus opciones disponibles y su decisión de la misma forma que en la primera parte; Tendrás que anotar las unidades de tu Satisfacción en el recuadro de la derecha y dar click en el botón "evaluar".

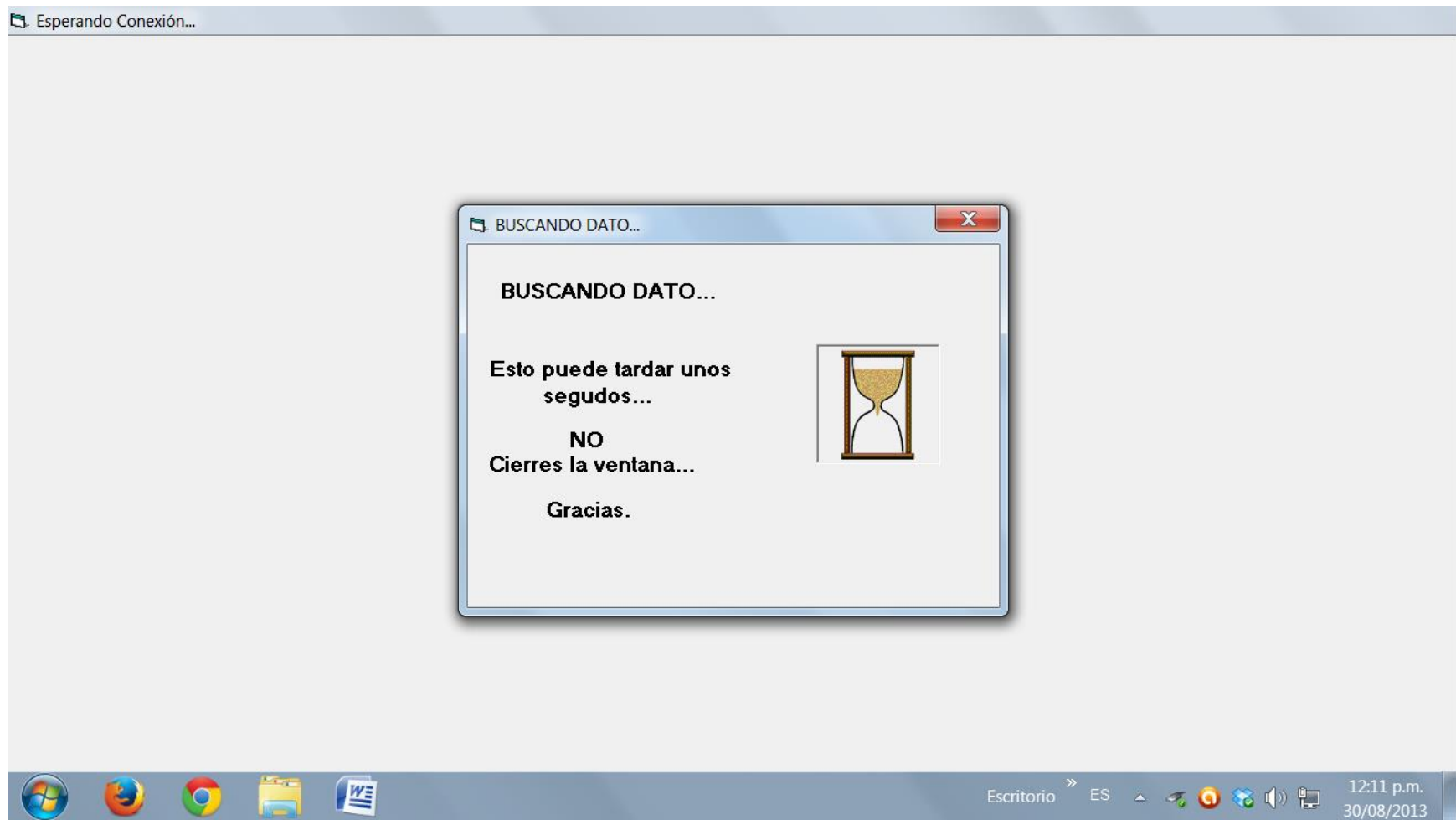


COMENZAR

Escritorio » ES 12:11 p.m. 30/08/2013

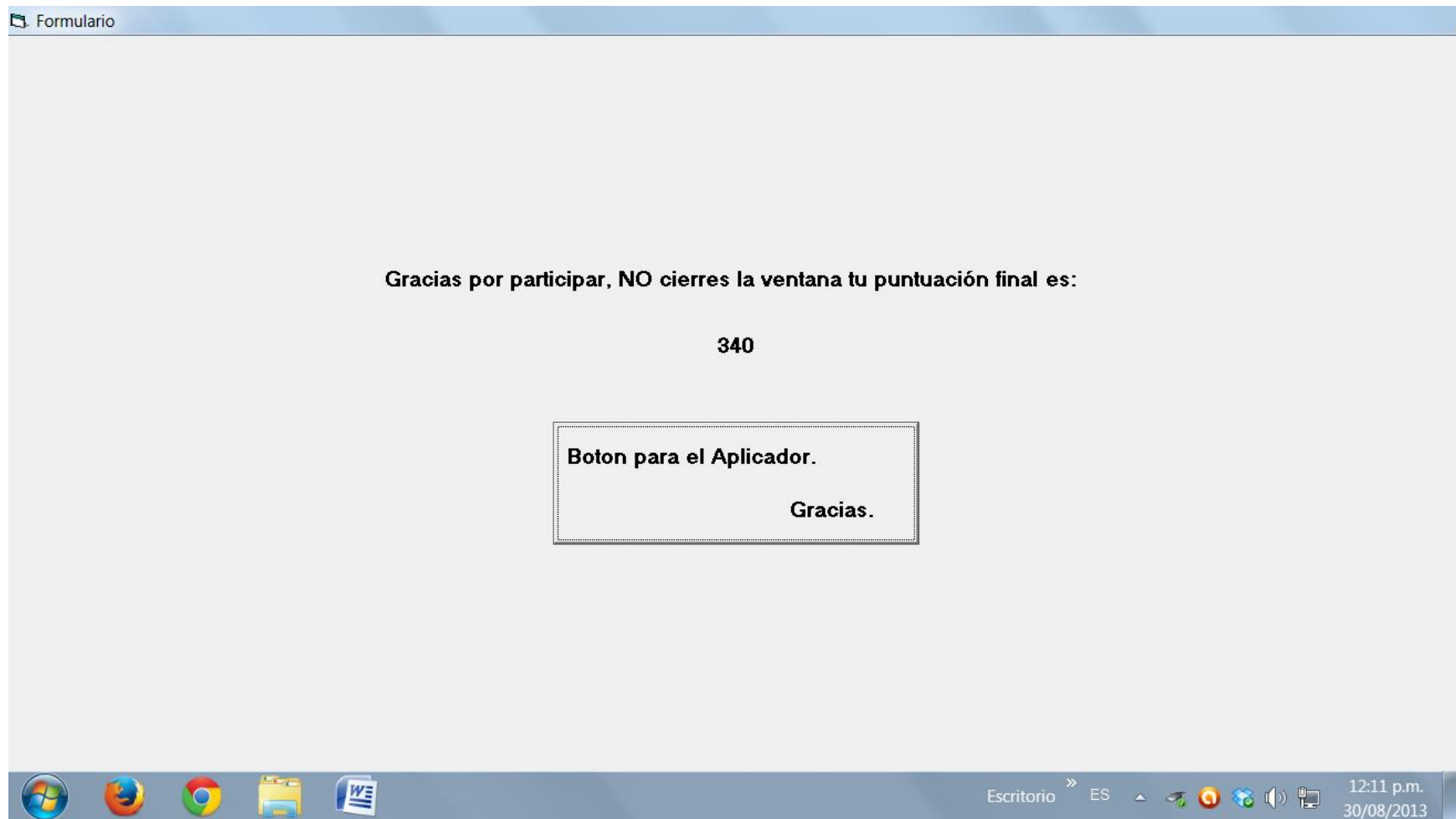
A5

Pantalla M



A6

Pantalla O



**DON'T
PANIC**

