

Institutionen, normas sociales y comportamiento

Jaramillo, Miguel

Postprint / Postprint

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Jaramillo, M. (2016). Institutionen, normas sociales y comportamiento. In *Investigación para el desarrollo en el Perú: once balances* (pp. 509-565). Lima: GRADE Group for the Analysis of Development. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-51792-0>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC Licence (Attribution-NonCommercial). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>

CAPÍTULO I I

INSTITUCIONES, NORMAS SOCIALES Y COMPORTAMIENTO

*Miguel Jaramillo*¹

Resumen

Las instituciones que creamos, ¿tienen el efecto esperado?, ¿son efectivas en su objetivo de modelar los comportamientos de los agentes económicos? Durante los últimos años, la literatura económica ha resaltado la importancia de diversas motivaciones no materiales en el comportamiento de los agentes económicos: acciones que son realizadas simplemente por el valor intrínseco que generan, otras que adquieren importancia porque son realizadas por la mayoría, y algunas que se ejecutan para recompensar o castigar las acciones de otros. Estas motivaciones median y muchas veces cambian el efecto esperado de las instituciones diseñadas para guiar el comportamiento de los agentes; en particular, los impactos de los sistemas de incentivos, penalidades y mecanismos de monitoreo, y los efectos de las leyes y políticas públicas. En el presente artículo, hacemos un breve recuento de lo que se ha aprendido sobre estos temas a raíz de estudios internacionales y delineamos una agenda de investigación para el Perú.

Introducción

Las instituciones tienen un gran impacto en las decisiones que tomamos, en nuestras acciones y, en general, en nuestro comportamiento y en los resultados económicos que obtenemos. Por su impacto en nuestras vidas y

¹ Mi agradecimiento especial a Lucía Del Carpio, quien brindó una invaluable guía para ordenar y presentar la creciente literatura sobre economía del comportamiento, y a Luciana de la Flor, quien proveyó una excelente asistencia en la producción de este capítulo.

en la economía, el marco institucional de un país debe estar en constante supervisión, análisis y seguimiento. Este, sin embargo, no suele ser el caso del Perú. Por ejemplo, en lo que concierne a nuestra producción legislativa: solo en el 2015 se propusieron 1004 proyectos de ley y 108 fueron aprobados. ¿Logran estas normas el objetivo de modelar comportamientos? ¿Por qué algunas normas son efectivas y otras no? ¿Es posible que todas estas normas se cumplan?²

Desde las ciencias sociales —Psicología, Sociología y más recientemente Economía—, se sabe que el comportamiento de los individuos está fuertemente influenciado por lo que hacen los demás y por lo que es aceptado por la mayoría. Esta influencia social es también parte de lo que conforma el marco institucional de una sociedad. En el Perú, por ejemplo, es un hecho estilizado que el nivel de cumplimiento de leyes y regulaciones —instituciones formales— es bajo, mientras que las instituciones informales —normas sociales— juegan un rol importante en nuestro comportamiento social y sus resultados. Así, las preguntas que resultan relevantes para el ámbito formal de las normas, también lo son para las normas sociales: ¿qué normas sociales modelan el comportamiento? ¿Y por qué algunas son efectivas y otras no?

En este artículo abordamos las diversas formas institucionales que rigen en una sociedad. Cuando hablamos de instituciones formales, queremos referirnos de manera general a todos aquellos sistemas que diseñamos como sociedad y que tienen la capacidad de afectar nuestra conducta —leyes, regulaciones, sistemas de incentivos, sistemas de monitoreo—, a la vez que son implementados por diversas organizaciones. Por instituciones informales nos referimos a reglas implícitas que nos hemos impuesto como sociedad para darles estructura a nuestras relaciones con los demás: códigos de conducta, normas de comportamiento y costumbres. Se sabe, además, que las normas formales pueden converger en normas sociales. En el modelo teórico de

2 En particular, las normas laborales se caracterizan por su masivo incumplimiento. No obstante, se continúan aprobando regulaciones adicionales. Entre las aprobadas en el 2015 encontramos, por ejemplo, la Ley 30036, que regula el teletrabajo como una modalidad especial de trabajo en la empresa, y la Ley 30367, que protege a la madre trabajadora contra el despido y prolonga su periodo de descanso (Parlamento Virtual Peruano 2015).

Young (1998), por ejemplo, se explica que desviaciones individuales de las normas formales pueden desencadenar cambios normativos importantes a nivel social, dando paso a normas informales que alcanzan un mayor cumplimiento que las formales.

La literatura internacional reciente de economía del comportamiento enfatiza la interacción entre instituciones formales e informales. Parece fructífero, entonces, usarla para abordar el análisis de instituciones en el Perú, entender mejor la interacción entre leyes, normas y comportamiento, y producir políticas más efectivas. El objetivo de este artículo es proponer, a partir del balance nacional e internacional de la literatura de economía del comportamiento, una agenda de investigación que abarque el diseño de políticas, los incentivos en organizaciones y las contribuciones a bienes públicos, para motivar mayor producción académica desde esta perspectiva. La revisión de la literatura es selectiva antes que exhaustiva, pues busca ilustrar los temas conceptuales centrales en esta área de investigación y la evidencia empírica generada al respecto.

El texto está organizado de la siguiente manera. En la sección 1 reseñamos los principales modelos de comportamiento que asignan un papel a las preferencias sociales, para luego comentar algunos de los principales estudios internacionales que ilustran el rol equívoco de los incentivos monetarios, así como el impacto que tienen diversos incentivos no monetarios y otras motivaciones de carácter social. En la sección 2 describimos el estado de la literatura en el Perú, y en la 3 proponemos una agenda de investigación.

1. Modelos de comportamiento y evidencia internacional

Durante décadas, la literatura económica ha analizado el papel que juegan diversos *incentivos materiales* tales como incentivos monetarios, sanciones y niveles de monitoreo en el esfuerzo y desempeño de los agentes económicos, y ha proporcionado además evidencia relevante sobre el hecho de que, en una gran cantidad de entornos, estos incentivos son efectivos en promover

los comportamientos deseados.³ Los últimos años se han caracterizado, sin embargo, por la constatación de que a los individuos nos importan muchos otros aspectos además de nuestros propios beneficios *materiales*.⁴ Se ha resaltado, así, toda una gama de motivaciones *intrínsecas* del individuo, como el deseo de «hacer lo correcto» o tomar una decisión «moral», mientras que el término *preferencias sociales* ha sido utilizado para definir preferencias medidas tanto sobre los beneficios propios como sobre los beneficios de otros, y ha recogido aspectos cruciales de la naturaleza humana como el altruismo, la reciprocidad, la aversión a la desigualdad, así como el conformismo y la influencia social.

En sus inicios, una explosión de estudios en economía experimental, realizados en el laboratorio, empezó a detallar hallazgos de individuos que parecían tener funciones de utilidad interdependientes: se observaban actitudes cooperativas y altruistas, así como el rol de la influencia social. Estos hallazgos condujeron luego a la exploración teórica, que buscaba además evaluar cuáles son las consecuencias de estas preferencias en los agregados económicos. ¿Se obtienen resultados distintos de los predichos por el modelo económico tradicional de agentes puramente egoístas e interesados solo en sus propios beneficios materiales? ¿Cómo dependen estos impactos del marco institucional específico en el que operan?

Diversos estudios han atacado estas preguntas, y concuerdan al señalar que la presencia de preferencias sociales puede tener impactos significativos en múltiples áreas de relevancia económica, como la implementación de leyes y normas, el diseño de políticas públicas, el diseño óptimo de incentivos en organizaciones públicas y privadas, entre otros. En esta sección detallamos primero algunos de los modelos de comportamiento más relevantes que toman en cuenta motivaciones intrínsecas y preferencias sociales. Luego, revisamos la evidencia internacional de sus efectos en varios ámbitos de relevancia económica.

3 Véase, por ejemplo, Gibbons (1998) y Lazear (2000).

4 Idea existente por lo demás desde Smith (2002) [1759] en la Economía y Durkheim (1982) [1895] en la Sociología.

1.1. Modelos de comportamiento

Describimos aquí algunos de los modelos de preferencias sociales que han sido más validados, detallando sus supuestos de comportamiento y principales implicancias.

Modelos de aversión a la desigualdad

Fehr y Schmidt (1999) consideran que, a una fracción de individuos de la sociedad, además de su propio bien material, les importa cómo se comparan sus beneficios con los beneficios de otros; esto es, les disgusta que otros tengan más que ellos y también —aunque en menor medida— tener más que otros. Modelan, así, una *aversión a la desigualdad*. Los autores analizan luego estos supuestos de comportamiento en dos entornos concretos de interacción: las negociaciones bilaterales y las estructuras competitivas simples de mercado. Las predicciones del modelo son interesantes porque, por un lado, cuando las interacciones son bilaterales, se obtienen resultados «justos» que divergen de las predicciones del modelo económico tradicional; y, por el otro, se obtienen los resultados estándar en situaciones competitivas. Se desprende del análisis que el contexto económico de la interacción es el que determina el tipo de preferencias decisivo en el comportamiento de los agentes: hay contextos en los que una minoría de personas «justas» puede influir en una mayoría egoísta a cooperar; y viceversa: una minoría de personas egoístas puede acabar con el deseo de cooperar de la mayoría.

Modelos de reciprocidad

En este *modelo de reciprocidad* de Rabin (1993) son cruciales las *intenciones* de los otros, y la utilidad obtenida por cada individuo no depende solo de las acciones que toma, sino de sus creencias sobre los motivos e intenciones de

otros. Por ejemplo, si un individuo A cree que otro, B , está siendo generoso con él, le dará utilidad ser también generoso, pero si cree que B está siendo egoísta, pues le dará utilidad ser también egoísta y hasta castigarlo. Estas preferencias, que incorporan las intenciones de los individuos, son luego estudiadas en un modelo de teoría de juegos mediante un nuevo concepto de equilibrio, los «equilibrios de justicia», que consideran estas intenciones.

Rabin utiliza también dos contextos específicos de interacción. El primero es la relación entre una empresa monopólica y los consumidores. Rabin demuestra que el precio de equilibrio cobrado por el monopolista resulta siendo menor que el precio convencional fijado cuando los consumidores tienen preferencias estándar. Esto ocurre porque cuando los consumidores perciben el precio monopolístico tradicional como egoísta e injusto, se decidirán a no comprar el bien, a pesar de poder hacerlo. El segundo contexto es el mercado laboral. Aquí, el modelo predice una mayor cooperación entre empleados y empleadores. Los empleadores ofrecen mayores salarios porque obtienen un mayor esfuerzo de los empleados, que buscan reciprocitar las buenas intenciones de los primeros.

Modelos de conformidad

Para Bernheim (1994) el comportamiento *pro social* (no egoísta) observado en ciertos individuos puede explicarse mediante la importancia que asignan ellos a variables sociales como estatus o reputación. En su modelo, a las personas les interesa no solo la utilidad derivada del consumo, sino aquella derivada de su reputación construida sobre la base de las percepciones que tienen los otros respecto a sus predisposiciones. Un componente clave es, precisamente, el hecho de que estas predisposiciones no pueden ser observadas directamente y deben ser inferidas de sus acciones. Las acciones que toman, entonces, no solo afectan su consumo, sino también las percepciones de otros sobre sus predisposiciones y, por ende, su reputación.

Las predicciones de equilibrio en el modelo de Bernheim son interesantes: si las preferencias por reputación-estatus son suficientemente importantes, muchos individuos se ajustarán a una norma de comportamiento homogénea a pesar de tener preferencias distintas, porque reconocen que un desvío de la norma afectará su reputación.

Motivación intrínseca

Diversas teorías, sobre todo en Psicología, dan cuenta de la importancia de la motivación intrínseca del individuo para realizar varios tipos de tareas y de cómo las motivaciones extrínsecas —como los incentivos materiales— pueden impactarla negativamente. Este efecto de *desplazamiento* de la motivación intrínseca por los incentivos extrínsecos ha sido analizado por varios autores y es conocido con diversos nombres: «el costo escondido de la recompensa» (Lepper y Greene 1978), «el efecto de la sobrejustificación» (Lepper, Greene y Nisbett 1973), «el efecto corrupción» (Deci 1975) o «teoría de la evaluación cognitiva» (Deci, Koestner y Ryan 1999). Los mecanismos que justifican el desplazamiento de la motivación interna por incentivos extrínsecos son varios e incluyen la pérdida de control de la situación del individuo o el cambio en la percepción de la tarea, en el entorno de la tarea o en la autopercepción.

Modelos de reputación e imagen social

Finalmente, Bénabou y Tirole (2006) buscan consolidar en un mismo marco teórico varios de los hechos estilizados reportados: por un lado, el desplazamiento de la motivación intrínseca por los incentivos extrínsecos; y por el otro, el hecho de que las personas realizan buenas acciones y se abstienen de actos egoístas a causa de la presión social y de las normas que asignan «honor» a las primeras y «vergüenza» a los segundos. Desarrollan,

así, un modelo en el que el comportamiento depende de tres tipos de motivaciones no observables: intrínsecas, extrínsecas y reputacionales. Del modelo se desprenden varias implicancias. Primero, los incentivos afectan el valor *reputacional* de las buenas acciones, al crear dudas respecto al grado en el que fueron hechas por los incentivos y no por lo que ellas mismas significan. Reducido el valor reputacional de la acción, el comportamiento pro social puede disminuir. Segundo, una mayor prominencia o publicidad de las acciones refuerza la motivación reputacional y, por ende, el comportamiento pro social. Finalmente, muestran cómo las inferencias —en términos de reputación— que pueden sacarse de las acciones de una persona dependen de las acciones de otros, lo que crea, entonces, fuertes efectos de derrame (*spillovers*) que permiten el surgimiento de múltiples normas de comportamiento.

Discusión

Si bien las diversas teorías conceptualizan el comportamiento pro social según distintas motivaciones y supuestos de comportamiento, es interesante ver que, en todos los casos, se obtienen implicancias que cambian las predicciones de equilibrio del modelo económico tradicional. A las primeras evidencias en el laboratorio, que dieron lugar a la exploración teórica, se les han sumado estudios que buscan entender los contextos particulares de interacción y los mecanismos específicos que impulsan el comportamiento pro social. A continuación revisamos esta evidencia.

1.2. Evidencia empírica internacional

Un tema crucial en nuestro análisis es cómo interactúan las preferencias sociales con el marco institucional o las reglas formales del contexto en el que operan, y cómo podrían estar generando, asimismo, reglas informales

o normas sociales. Por ello, hacemos hincapié en estudios que reflejan estas interacciones, tratando de cubrir varios entornos de interacción. Adicionalmente, es interesante evaluar las preferencias sociales como una oportunidad para diseñar mejores instituciones y, potencialmente, ampliar los instrumentos de política o mecanismos capaces de modelar comportamientos. Por ello, resaltamos el rol que cumplen diversos incentivos no monetarios en el comportamiento de los agentes.

Entendiendo el comportamiento: retos metodológicos

Recoger información sistemática sobre comportamiento es una tarea complicada. En la investigación empírica, el instrumento de recojo de información por excelencia es la encuesta. Lamentablemente, es muy difícil diseñar encuestas que eluciden el comportamiento. En efecto, el comportamiento es una variable que requiere observación directa. En algunos casos, uno puede aproximarse al comportamiento económico mediante un conjunto de preguntas orientadas a establecer la valoración de un bien o servicio o la «voluntad de pago».⁵ Sin embargo, esto es bastante más complicado si lo que se quiere identificar es el comportamiento frente a ciertas normas o regulaciones.

Los principales instrumentos de recojo de información en investigaciones orientadas a elucidar el comportamiento son experimentos prácticos. Los experimentos como fuente de información han estado presentes en disciplinas como la Medicina y la Psicología durante más de dos siglos. Su uso en el campo de la Economía, en cambio, es reciente. Podemos distinguir tres tipos de experimentos (List 2011). El primero es el experimento de laboratorio.

5 Para identificar la voluntad de pago (*willingness to pay*) se puede recurrir a encuestas directas a los consumidores, como las utilizadas en el Perú por Torero y otros (2002) o antes por Gertler y Van der Gaag (1988), o a encuestas indirectas mediante análisis conjunto (*conjoint analysis*) y análisis discreto. En ambos casos, se pregunta a los consumidores sobre sus preferencias respecto a los atributos de los productos. Estas herramientas se han desarrollado específicamente para medir un tipo de comportamiento: el del consumidor frente a un bien o servicio.

Este se realiza al interior de universidades, por lo general con estudiantes. La generalización de los resultados es cuestionable, dado que los estudiantes no son una muestra representativa de la población y su comportamiento puede variar por el hecho de estar siendo observados (efecto Hawthorne). El segundo es el experimento de campo, un acercamiento menos artificial al comportamiento. Este se lleva a cabo con participantes pertenecientes a la población que se quiere estudiar, y en el entorno en el que viven. Si bien los experimentos de campo solucionan muchas de las limitaciones de los experimentos de laboratorio, siguen presentando problemas. Las actividades realizadas son atípicas para los participantes y ellos saben que sus respuestas servirán para una investigación, lo que puede sesgar su comportamiento. El último tipo de experimento, que elimina dicho sesgo, es el llamado experimento natural. En este, los participantes realizan sus actividades cotidianas y no son conscientes de que forman parte de una investigación. En la medida en que involucran asignación aleatoria, producen resultados insesgados.⁶ Aunque bastante más escasos y difíciles de llevar a cabo, los experimentos naturales son la fuente de información más potente para entender el comportamiento.

Muchos de los experimentos que se han usado para elucidar el comportamiento involucran a los participantes en juegos estructurados en los que deben tomar decisiones que revelan sus preferencias por justicia-reciprocidad. Así, se otorga a los participantes una recompensa que se multiplica o divide con otros jugadores, dependiendo de las decisiones que se tomen. Los resultados del experimento se extraen justamente de la forma en que la recompensa se reparte entre los jugadores, que dependerá de la confianza que se tienen entre ellos y de la percepción de justicia que anima las decisiones de cada uno. Los juegos se pueden realizar una vez o pueden ser repetidos. En juegos repetidos, los resultados pueden cambiar cuando los jugadores toman información de la primera partida para decidir su jugada en la siguiente ronda.

6 Uno podría cuestionar que se denomine «naturales» a experimentos aleatorizados, puesto que la aleatorización es un instrumento de la investigación. Sin embargo, acá tomamos, para propósitos expositivos, la bastante difundida definición de List.

Algunos ejemplos de estos experimentos son el juego de la confianza y el del ultimátum. En el primero, dos tipos de jugadores, *A* y *B*, reciben una cantidad X de dinero. El jugador *A* debe decidir si le envía su dinero a *B*. Si lo hace, al jugador *B* se le duplicará su dinero: obtendrá en total $4X$. Finalmente, *B* debe decidir si enviar $2X$ de su dinero al jugador *A* en retribución. En cualquier momento del juego, cada jugador puede decidir no enviar dinero y retirarse. La solución social en el juego es que ambos jugadores cooperen, pero la tentación a desviarse es grande, lo que puede generar desconfianza entre ellos.

En el juego de ultimátum, las reglas son más sencillas. Con dos jugadores también, llamados *repartidor* y *aceptador*, el juego no depende tanto de la confianza en el otro sino de la percepción de justicia. En el juego, el *repartidor* debe decidir cómo repartir una cantidad de dinero con el *aceptador*, quien a su vez puede decidir si aceptar o no la división. Si el *aceptador* rechaza la división, ninguno recibirá el dinero. La teoría clásica sugeriría que para el *aceptador* siempre es mejor aceptar, pues cualquier división le resulta más conveniente que nada. Sin embargo, él podría rechazarla si la encuentra injusta. La valoración de equidad juega un papel decisivo en el resultado.

Actitudes cooperativas y altruistas: primeras evidencias desde el laboratorio

Como se mencionó, las primeras evidencias de preferencias sociales se detectaron en el laboratorio con la implementación de juegos ya clásicos, que demostraron repetidamente comportamientos cooperativos bastante mayores que los augurados por el modelo económico estándar.⁷ Así, en el juego del dictador se corroboraron preferencias altruistas. Mientras la teoría económica predecía que la transferencia sería nula, más del 60% de sujetos transfería una cantidad positiva (Kahneman y otros 1986, Forsythe y otros

7 Ultimátum (Guth y otros 1982), el dictador (Forsythe y otros 1994), el intercambio de regalos (*gift exchange*) (Fehr, Kirchsteiger y Riedl 1993), los juegos de confianza (*trust games*) (Camerer y Weigelt 1988, Berg y otros 1995) y los dilemas sociales (Dawes 1980).

1994, Frey y Bohnet 1997 y 1995, Bolton y otros 1998, Cason y Mui 1998). Por su lado, los juegos de confianza y el ultimátum corroboraron preferencias por reciprocidad, positiva y negativa, respectivamente. En el primer juego, se demostró que cuando un jugador confiaba en el otro, este respondía con la misma confianza. En el juego del ultimátum, por otro lado, la teoría clásica sugeriría que el segundo jugador siempre se siente mejor cuando acepta cualquier repartición; sin embargo, en la práctica se encontró que las personas rechazan la repartición si la propuesta les parece injusta.

Juegos de dilemas sociales han buscado representar situaciones de decisión sobre acceso a recursos colectivos, que pueden involucrar conflictos con intereses individuales. Un grupo de participantes demandan recursos de un fondo común; ellos pueden cooperar para mantener un nivel sostenible del fondo común, o pueden actuar egoístamente, agotando dicho fondo. El pionero estudio de Dawes (1980) dio paso a diferentes versiones de dilemas sociales en las que varía el tamaño de los grupos (Budescu y otros 1992) y el orden de las demandas (Messick y Allison 1987).

También con relación a dilemas sociales, Ahn, Ostrom y Walker (2010) reseñan los resultados de un experimento de comunicación y cooperación cara a cara sobre recursos de uso común renovables. Se les pidió a estudiantes universitarios, que representaban a 41 países, que simularan ser pescadores que trataban de pescar o aldeanos que buscaban madera para prender fuego. El experimento se realizó en seis rondas con diferentes niveles de comunicación: sin comunicación, con comunicación en grupos pequeños y con comunicación en grupos grandes. Los jugadores obtuvieron cooperación sistemáticamente y consiguieron resultados cercanos al óptimo social. Se halló que la comunicación cara a cara sirve como un mecanismo para resolver dilemas sociales.

El contexto de interacción

Como mencionan List y Levitt (2007), el entorno económico en el que operan los individuos juega un papel clave en la generación de las preferencias

sociales. Aspectos cruciales en los entornos parecen ser el nivel de anonimidad de las transacciones, los montos en juego en las transacciones y el nivel de información con que se cuenta acerca de la situación. Es interesante también la siguiente conclusión que se desprende de los modelos teóricos reseñados: en entornos competitivos, cuando el nivel de anonimidad es alto y hay poca vigilancia, la presión social y el factor reputacional se reducen. Sin esta presión no se observan los mismos niveles de cooperación o compromiso pro social. List (2005) muestra la importancia del entorno contrastando resultados de un experimento en laboratorio con aquellos obtenidos en un entorno de la vida real. En el experimento en laboratorio, los compradores ofrecen un precio de compra y los vendedores, a partir de este precio, seleccionan el nivel de calidad del producto que venderán. Los resultados revelaron preferencias sociales en la medida en que los vendedores ofrecieron sus productos de mayor calidad a los compradores que ofertaron más, a pesar de no estar obligados a hacerlo. El ejercicio se replicó en un mercado real de venta de tarjetas de béisbol coleccionables. En este entorno más competitivo y con menor vigilancia —especialmente sobre la calidad de las tarjetas—, los vendedores no revelaron preferencias sociales: no mantuvieron la relación precio-calidad observada en las transacciones de laboratorio. En la misma línea, Benz y Meier (2008) compararon los resultados de un experimento en laboratorio con datos de la vida real sobre donaciones. En el laboratorio, participantes que nunca habían realizado donaciones contribuyeron con el 75% de lo que habían recibido. De la misma manera, Gneezy y otros (2004) encontraron que el comportamiento cooperativo exhibido en dilemas sociales en laboratorio no se replicó en situaciones reales, incluso con la misma muestra de estudiantes.

Normas culturales

Acaso la prueba más fuerte de que el contexto importa se obtiene cuando se considera la existencia de entornos culturales, esto es, normas preexistentes particulares a cada sociedad. Una de las evidencias más profundas en esta

dirección viene del estudio de Henrich y otros (2005) en el que un grupo de investigadores condujo juegos de ultimátum, del dictador y de bienes públicos en 15 diferentes comunidades pequeñas de países en desarrollo. Encontraron que los comportamientos variaron enormemente entre comunidades, y que las diferencias pueden relacionarse tanto con patrones de interacción en su vida cotidiana como con las normas sociales que operan en esos entornos. En Kenia, los orma —quienes por tradición contribuyen a la construcción de bienes públicos— fueron muy generosos jugadores. En Indonesia, los lamarea, dedicados a la caza de ballenas —actividad que requiere mucho trabajo en equipo— también hicieron ofertas generosas en el juego del ultimátum. En contraste, en Hadza, Tanzania, donde recibir regalos establece una posición de subordinación, grandes ofertas fueron rechazadas por la ansiedad de tener que retribuirlos. De manera importante, en todos los experimentos que se condujeron, los pagos, la descripción de los juegos y todos los otros parámetros controlados eran idénticos. Fue exactamente el contexto cultural propio de los actores el factor que resultó central en los resultados de los juegos.

Comportamiento en entornos laborales

Otro entorno ampliamente estudiado son los mercados laborales. Los juegos de intercambio de regalos, por ejemplo, han servido para probar la hipótesis de salarios de eficiencia. La idea detrás de los salarios de eficiencia es que a las empresas les puede convenir pagar sueldos mayores que el producto marginal de sus trabajadores con el fin de inducir aumentos en su productividad. Fehr y Gächter (1998) implementaron un experimento que contaba con tres particularidades: a) un mercado de mano de obra competitivo, b) empresas que dependen de la productividad del trabajador y c) contratos incompletos, que permiten a los trabajadores escoger un nivel discrecional de esfuerzo. El experimento consistió en 16 días de negociación. Se halló una relación positiva entre el salario de los trabajadores y el nivel de esfuerzo. Así, en contra de las predicciones de la teoría estándar, los jugadores que hacían de empleados

respondían a mayores salarios con mayor esfuerzo; y los que representaban a las empresas, anticipando esto, ofrecían un salario por encima del equilibrio competitivo.

Otros estudios han tratado de elucidar la relación entre incentivos y esfuerzo en el contexto de las relaciones laborales. Falk y Kosfeld (2004), por ejemplo, realizaron un estudio en el laboratorio en el cual los sujetos que actuaban como empleados debían escoger un nivel de producción. Antes de la elección del empleado, el empleador debía decidir entre dejar la elección completamente a la discreción del agente o establecer un mínimo en el nivel de producción. En el experimento, los empleados escogieron el nivel mínimo de producción cuando el empleador decidió establecer un mínimo, pero proveyeron niveles de producción más altos cuando el empleador no estableció este límite mínimo: el compromiso moral del empleado disminuye como una respuesta a la falta de confianza de su empleador. El control y los incentivos explícitos traen consigo costos escondidos que no deben ser pasados por alto por su incidencia en los resultados de las empresas.

La presencia de contratos incompletos al interior de la empresa —en los que es imposible especificar todas las posibles contingencias— revela el papel de la confianza en los efectos de incentivos monetarios. Fehr y Falk (1999) testearon directamente esta hipótesis en el laboratorio. Ellos muestran cómo, en subastas dobles, los empleados ofrecen salarios por debajo del nivel de equilibrio, pero los empleadores rechazan estas ofertas en presencia de contratos de trabajo incompletos. Sin embargo, en presencia de contratos de trabajo completos, aceptan las ofertas e incluso pagan salarios cerca al nivel de equilibrio.

Incentivos en organizaciones

Otra importante área relacionada con la anterior es el diseño de incentivos en organizaciones. Teóricamente, el diseño de incentivos en las empresas ha sido analizado en forma extensa. Recién en los últimos años, sin embargo,

se empieza a ver estudios que investigan el papel de las preferencias sociales en este contexto. Bandiera y otros (2005) estudian el rol de las preferencias sociales entre cotrabajadores en campos fruteros, en los que se produce un cambio en la modalidad de compensación: de pagos por posición relativa en la distribución de productividad de la granja se pasa al pago a destajo (*pieccerate*). Los autores encuentran evidencia de preferencias sociales: los trabajadores consideran las externalidades negativas que imponen a los otros trabajadores cuando obtienen una productividad por encima del promedio. También en esta línea, Krueger y Mas (2004) se preguntan si los empleados trabajan mejor cuando sienten que reciben un buen trato, y si las relaciones laborales —producto del ambiente laboral— afectan la calidad de la producción. A diferencia de los estudios anteriores, que miden el desempeño y el esfuerzo, su estudio se concentra en la calidad del producto final. Para averiguarlo, analizan el caso en una fábrica de llantas en Illinois, que fue demandada por fallas en sus productos. Los autores identifican que la causa más convincente está relacionada con las disputas laborales ocurridas en la época —hubo huelgas de trabajadores, se contrató a otros trabajadores como reemplazo, y ambos grupos trabajaron conjuntamente—, así como el escaso interés de la empresa en mantener una buena relación con el sindicato.

Es interesante también el caso de los empleados públicos. El estudio de Ashraf y otros (2014a) se centra en las preferencias de los candidatos a puestos en el sector de salud pública. En un contexto en el que las preferencias pro sociales son importantes para el trabajo que se realizará, se evalúa qué tipo de atributos de un trabajo público atrae a los candidatos mejor capacitados. Para variar los atributos del trabajo, se jugó con los pósteres de reclutamiento del personal. En uno de los pósteres se resaltó la línea de carrera que ofrecía el puesto; y en el otro, el aspecto pro social que lo caracterizaba. Se halló que los incentivos de carrera fueron los más efectivos para atraer a personal capacitado. Aquellos postulantes motivados por la línea de carrera también exhibieron preferencias pro sociales, lo que sugiere que las motivaciones de carrera no entran en conflicto con las motivaciones pro sociales de ayudar a la comunidad.

Dada la evidencia de que existen preferencias sociales, se ha empezado, asimismo, a analizar si otros incentivos no monetarios —que incluyen premios, publicidad, reconocimientos sociales y comparaciones sociales— son efectivos también en promover comportamientos. Ashraf y otros (2014b), por ejemplo, realizaron un experimento de campo para evaluar el impacto de una serie de premios y reconocimientos sociales en el contexto de un entrenamiento a personal de salud en Zambia. Los autores encontraron que el reconocimiento al empleado y la visibilidad social incrementan el desempeño, mientras que la comparación social lo reduce, especialmente en los casos de personas con menor habilidad.

Otros estudios corroboran el efecto negativo de las comparaciones sociales. Cohn y otros (2011), por ejemplo, analizaron el efecto de las comparaciones sociales con grupos más pequeños. En el experimento de campo que ejecutaron, agruparon a trabajadores en pares para que realizaran la misma actividad y evaluaron el efecto de su productividad ante recortes en salarios. Reducir el salario de solo uno de los dos trabajadores tuvo peores efectos en la productividad de ese trabajador que la reducción salarial de ambos. Así, los trabajadores percibieron como injusto su salario al compararlo con el de sus pares. El proceso de comparación social entre trabajadores favorece el argumento de pagar salarios de eficiencia para asegurar ciertos niveles de productividad.

*Incentivos en el trabajo voluntario y contribuciones a causas justas:
efecto de desplazamiento*

Con el objetivo de entender mejor en qué situaciones las preferencias sociales pueden cambiar los efectos de las instituciones, reseñamos aquí algunos contextos específicos en los que se han obtenido resultados no esperados de las instituciones, incluyendo el efecto de desplazamiento de los incentivos y la reducción de la conducta pro social al monetizarse ciertas actividades.

Fue en el contexto de la donación de sangre —y el potencial pago por esta— que se empezó a discutir que el comportamiento de los individuos podría verse negativamente afectado por un pago (Titmuss 1970). Durante los últimos años, diversos estudios han corroborado esta hipótesis. En un estudio ya clásico, Gneezy y Rustichini (2000a) muestran cómo el ofrecer incentivos monetarios a un grupo de estudiantes de secundaria que hacían un trabajo voluntario tuvo el efecto opuesto al deseado: hallaron que el grupo que no recibió ningún pago fue el que obtuvo mejores resultados. En otro contexto, Gneezy y Rustichini (2000a) mostraron, asimismo, cómo ofrecer incentivos monetarios a un grupo de estudiantes por resolver un test de medición de IQ disminuyó su rendimiento, a menos que el pago por respuesta correcta fuera lo suficientemente alto. Otra evidencia interesante en la misma dirección proviene del estudio de Frey y Oberholzer-Gee (1997), que encuestaron a ciudadanos de los cantones suizos en donde el Gobierno estaba considerando construir un repositorio de desechos nucleares. Encontraron que la fracción de residentes que aprobaban la localización del repositorio en su comunidad disminuyó en 50% cuando se les ofreció compensación monetaria.

Como los incentivos monetarios, los castigos también han sido estudiados. Gneezy y Rustichini (2000b) refutan la validez de la hipótesis de disuasión de estos y muestran que los castigos pueden tener efectos negativos en el comportamiento que se intenta desincentivar. En un experimento con guarderías infantiles, los autores muestran cómo el introducir penalidades por recoger tarde a los niños hace que más padres lleguen tarde. Una de las explicaciones que ofrecen para estos resultados es que la penalidad no fue suficientemente grande y que, con una mayor, se podría obtener el efecto contrario, una conclusión similar a la de los incentivos en la prueba del IQ. Sin embargo, una alternativa que se amolda mejor a los hechos es la del efecto de distorsión de la información. Agregar información en un contexto de información incompleta puede cambiar la percepción sobre el comportamiento esperado de los individuos. En el caso de las guarderías, el castigo sirvió como señalización del precio por llegar tarde y tuvo un efecto opuesto en el comportamiento.

Incentivos macro: el poder expresivo de las leyes

Quizás un punto que va en sentido contrario al detallado anteriormente es la capacidad de las leyes de definir comportamientos moral o socialmente deseados. Funk (2007) muestra cómo la eliminación del deber de votar en Suiza trajo una disminución significativa del número de personas que se acercaron a votar el día de la elección, a pesar de que las multas por no votar habían sido solo simbólicas. Se desprende de esta investigación que las leyes, además de definir beneficios y costos de las acciones, pueden estar modelando los comportamientos social o moralmente aceptados. Pero las preferencias sociales también actúan a través de otros canales. Funk (2008) muestra, por ejemplo, cómo la introducción del voto opcional por correo en Suiza trajo una disminución significativa del número de votantes. La modalidad de voto por correo no requiere que las personas se acerquen al sitio de votación. Si el voto depende en parte de la presión social por ser visto en el área de votación, el voto por correo la elimina. Como es de esperarse, la mayor reducción de votantes sucedió en comunidades pequeñas, donde era más obvio quiénes votaban y quiénes no.

Diseño de políticas públicas

En el caso de la evaluación de las políticas públicas, durante los últimos años se ha avanzado mucho en entender sus efectos en el comportamiento, especialmente en el diseño del *welfare state* y el rol del estigma (Moffitt 1983, Besley y Coate 1992). En temas tributarios, se ha demostrado la presencia de la moral tributaria y el rol de las normas sociales. Hasseldine y otros (2007) estudian los efectos de comunicaciones escritas sobre la declaración tributaria de pequeñas empresas en el Reino Unido. Las cartas contienen desde simples ofertas de asistencia en declaración tributaria hasta amenazas de sanción. Todos los instrumentos generaron un mayor cumplimiento fiscal, y las amenazas fueron las más efectivas. Otros estudios similares son el de Blumenthal y otros (2001) y Wenzel (2006).

En otros ámbitos, como la política ambiental y el acceso tanto a la salud como a la educación, también se ha explorado el rol de las normas formales e informales para modelar el comportamiento. Allcott (2011), por ejemplo, estudia un programa realizado por una compañía de energía en el que se envía a los clientes reportes que comparan el nivel de energía utilizado por el hogar con el de sus vecinos. El estudio, que involucra a más de medio millón de hogares —entre control y tratamiento— en Estados Unidos, encuentra que los mensajes redujeron en 2,0% el consumo de energía por hogar. El efecto fue heterogéneo al nivel de ingresos: los mensajes ejercieron mayor presión social entre los deciles más altos de ingreso.⁸

En temas de salud, se ha probado que la información puede ser una herramienta eficiente para modelar el comportamiento. Dupas (2011) muestra esto con una intervención en Kenia sobre los riesgos del sida entre estudiantes adolescentes. La exposición a información redujo los embarazos adolescentes —proxy de la incidencia de relaciones sexuales sin protección— en 28%. La información no es la única herramienta que promueve el comportamiento saludable. Johnson y Goldstein (2003) estudiaron el problema de la falta de donantes de órganos en Europa y Estados Unidos mediante un experimento en línea. Se les pidió a dos grupos de participantes que revelaran sus preferencias sobre ser donantes de órganos. A uno de los grupos se le asignó la condición de donante por defecto y al otro no; de no ser lo que querían, podían optar por cambiar su condición. El porcentaje de donantes se duplicó en el escenario de donante por defecto. Es decir, la opción «por defecto» sirve como presión social para que los individuos se comporten según la norma.

Preferencias sociales y entornos económicos: midiendo la interacción entre las instituciones formales e informales

Para empezar a sistematizar estos hallazgos, es importante resaltar algunos puntos que se desprenden de los estudios reseñados:

8 Otros estudios en esta línea son Shultz y otros (2007), Ayres y otros (2009), y Costa y Kahn (2010).

- a) Un hallazgo recurrente en la literatura empírica es la observación de comportamientos cooperativos en una gran cantidad de entornos. Los agentes están dispuestos a tomar decisiones que no les generan beneficios materiales a ellos mismos, sino que benefician a otros.
- b) La monetización de una transacción no monetaria puede cambiar la percepción de la acción misma y, por consecuencia, puede observarse una discontinuidad en el comportamiento pro social, ya sea por el llamado efecto de «sobrejustificación» o porque transmite información antes no considerada sobre la transacción.
- c) Existen relaciones o transacciones en las que el bien por transferir no puede ser completamente especificado. Un ejemplo saltante de ello son los contratos laborales incompletos. En estos casos, ambos lados del mercado exhiben, como respuesta racional, comportamientos cooperativos. En estos casos, son contraproducentes monitoreos estrictos o pagos por resultados.
- d) En entornos socioeconómicos en los que las relaciones personales son importantes, existe un tejido adicional de motivaciones que interactúa con los incentivos materiales: la construcción de una imagen social, la presión social, la importancia asignada a la reputación.
- e) En entornos económicos competitivos que promueven la anonimidad, resultados y no procesos, son mucho menores los efectos de las preferencias sociales.

2. Estudios en el Perú y América Latina

En el Perú, el interés por esta área de conocimiento es reciente, pero se han realizado algunos esfuerzos para entender el comportamiento y la influencia de las normas sociales.

Seguidamente, presentaremos algunos de estos estudios, sin afán de ser exhaustivos, sino más bien como ilustraciones del potencial de este tipo de acercamiento para revelar el comportamiento social. Trataremos de

resumir qué preguntas se han abordado, qué se ha aprendido de ellos y de qué manera, en conjunto, pueden motivar una agenda de investigación que contribuya a un mejor entendimiento de cómo las normas interactúan con las preferencias individuales y sociales para producir resultados.

Visibilidad del comportamiento pro social

Un interesante aporte a la comprensión del comportamiento social en el Perú se encuentra en Vargas Hill y otros (2012), que evalúan los efectos de observar la influencia del comportamiento de terceros sobre el comportamiento individual. La intuición proviene de la apreciación de que el comportamiento individual está asociado al comportamiento colectivo. Un ejemplo clásico de esta asociación es el trabajo de Durkheim (1997) [1897] sobre el suicidio. Otro ejemplo de este tipo de influencia se observa en el estudio de la delincuencia. Ha sido bastante documentado el hecho de que la probabilidad de cometer un crimen menor es más alta en un entorno en el que se comenten crímenes menores (Keizer y otros 2008, Glaeser y Sacerdote 1999).

En el estudio reseñado, se quiso probar específicamente si observar un comportamiento no recíproco afectaba la decisión de actuar de manera recíproca. Se llevó a cabo un juego de confianza repetido dos veces con individuos de ocho comunidades rurales alrededor de Huaral, en la costa central. Los resultados de este experimento muestran que el nivel de reciprocidad disminuye si los jugadores observan en los demás un comportamiento no recíproco. El diseño del experimento incluye un *shock* de información que induce cambios en el comportamiento observado de una muestra aleatoria de los jugadores que inician el juego, lo que reduce su nivel de reciprocidad. La reacción de los miembros del segundo grupo permite establecer una relación causal entre el comportamiento observado y el nivel de reciprocidad del observador.

Este resultado subraya la importancia de alentar y hacer visible el comportamiento positivo —en este caso, recíproco—. Las implicancias

pueden ser muy amplias. Por ejemplo, en encuestas a microempresas informales, una respuesta frecuente a la pregunta de por qué son informales es la siguiente: «Las empresas como la mía no son formales». Si el desvío de unos pocos puede tener efectos importantes en las preferencias de los individuos, hasta el punto de cambiar su comportamiento, entonces existe la potencialidad de redireccionar las acciones de los individuos haciendo visibles comportamientos ejemplares. Esto tiene implicancias para diversas políticas públicas, desde reducir la delincuencia hasta promover la formalidad.

El elemento multicultural peruano

El Perú es un país multicultural y las normas sociales no son las mismas ni tienen igual importancia en todas sus culturas. Las variaciones en el comportamiento recíproco han sido materia de diversos estudios. Al igual que en el citado estudio de Henrich y otros (2005), Henrich (2000) lleva a cabo el juego del ultimátum en una comunidad machiguenga de la Amazonía peruana, y compara los resultados con el comportamiento de un grupo de estudiantes de la Universidad de California, Los Ángeles (UCLA). Acaso sorprendentemente, los participantes de UCLA dividieron el dinero, en promedio, de manera equitativa, mientras que los machiguenga lo hicieron de manera poco equitativa. Los jugadores machiguenga, por su lado, no esperaban recibir una propuesta de repartición equitativa ni sentían la presión social de dividir la plata de manera justa, como sí la sentían los estudiantes de California.

Más allá de una lección sobre la mentalidad de las poblaciones amazónicas, esta investigación deja en evidencia que la cultura influye en el comportamiento. El estudio es interesante también porque cuestiona la idea de que una sociedad más tradicional y «comunitaria» debe ser más justa que una más desarrollada e individualista. Esto no necesariamente sucede.

Comparaciones de este tipo permiten acercarnos a las normas sociales que están detrás de los resultados y cuestionar supuestos sobre el

comportamiento que se espera de ciertos grupos de individuos. Los resultados sugieren que el elemento cultural se debe tomar en cuenta para el diseño de cualquier intervención que busca afectar a las comunidades. Para lograrlo, se necesitan más estudios sobre las preferencias y normas sociales que rigen en nuestras diferentes culturas locales.

Cooperación bilateral y grupal

Así como hay estudios que reconocen el factor cultural como condicionante del comportamiento social, hay otros que se enfocan en la condición de país en desarrollo. El estudio de Cárdenas y otros (2008a) compara los resultados de cuatro juegos de cooperación en seis capitales latinoamericanas —entre ellas Lima— contra los resultados encontrados en países desarrollados. El experimento intenta identificar los mecanismos que afectan la confianza, la reciprocidad, la cooperación y el manejo del riesgo mediante juegos en los que se despliegan dichos atributos. Se halla que, en promedio, la propensión a confiar y cooperar es la misma entre las seis capitales latinoamericanas y otras regiones del mundo. Asimismo, en los juegos bidireccionales, cinco de cada seis participantes cooperaron con su pareja, mientras que en los de múltiples participantes solo uno de cada cinco optó por una solución cooperativa. Los resultados de este experimento son consistentes con los hallazgos de Fehr y Schmidt (1999). Siguiendo esta línea de pensamiento, conseguir que toda una sociedad confíe y coopere es una tarea compleja. Sin embargo, hay ejemplos de comportamiento cooperativo en toda una sociedad —como la solidaridad ante un desastre natural— e incluso entre varios países —como los tratados multilaterales de libre comercio—. Ante estos ejemplos, es importante entender en qué condiciones pueden cooperar grupos más grandes. Esta pregunta queda aún abierta en la literatura.

Diseño de políticas públicas

De la literatura revisada hasta ahora, queda bastante claro que el comportamiento de los individuos responde a normas sociales. Estas pueden superponerse o desplazar a las preferencias estrictamente individuales y a las normas impuestas por la ley. Durante los últimos años, ha aparecido un nuevo tipo de intervención para solucionar problemas sociales: intervenciones orientadas a redirigir el comportamiento de los beneficiarios, de manera que realicen inversiones que no tienen un efecto visible inmediato, pero sí retornos sustantivos en el largo plazo.

Un estudio para el Perú documenta los efectos de este tipo de intervención (De Hoop y otros 2010). En este se compara la inversión de una transferencia monetaria en un asentamiento de Lima. Los participantes tienen la opción de quedarse con el dinero, hacer una contribución al programa Vaso de Leche o destinar parte de este recurso a financiar charlas de prevención de la salud en su localidad, que solo se realizarán si se recaudan los fondos suficientes. Esta condición, sumada al hecho de que las personas sabían exactamente dónde iban sus contribuciones, hizo que la mayoría utilice su transferencia para aportar a las charlas. El experimento sugiere que incrementar el poder de decisión de las personas puede conseguir mejores resultados.

En el experimento anterior, las personas sentían la presión de aportar a las charlas para que se concretaran. Este tipo de presión social también se observa en el experimento de Chong y otros (2013). La investigación busca medir los efectos de fomentar el reciclaje mediante mensajes que apelan al estatus y la reputación. El hallazgo es que ninguno de los mensajes incrementa de manera significativa el nivel de reciclaje. La razón del fracaso no es clara. Se podría pensar que los mensajes no son un instrumento adecuado. Sin embargo, otros estudios —como el de Del Carpio (2014)— también utilizan este mecanismo y obtienen resultados positivos. En este último caso, los mensajes fomentan el pago de impuestos. El fracaso de la intervención podría deberse a que el reciclaje es un problema que se ha atacado antes con mensajes, por lo que estos podrían haber perdido su efecto.

Incentivos en organizaciones privadas y públicas

Los estudios en el ámbito laboral se acercan más al análisis de normas, pues lidian con instituciones formales, como las normas laborales. Así, se puede considerar a una empresa como una sociedad con sus propias reglas sociales. En esta línea se encuentra la investigación de Chaparro y Lora (2014), que utiliza información de trabajadores latinoamericanos del Gallup World Poll para determinar si invertir en un ambiente laboral favorable se traduce en mayores niveles de esfuerzo de los trabajadores. Utilizan una estrategia de *matching* y encuentran que buenas condiciones de trabajo incrementan la productividad de los trabajadores. Esto se observa especialmente en casos en que los trabajadores tienen mayor poder de negociación para exigir mejores salarios, y el ambiente laboral es tal que les permite realizar su mejor esfuerzo. El modelo plantea que el trabajador decide el nivel de esfuerzo que invierte en la empresa tomando en consideración el comportamiento que se espera de él. La empresa puede influir en dicho nivel de esfuerzo invirtiendo en condiciones de trabajo favorables. Así, se muestra que la presión social también es un mecanismo efectivo en el ámbito laboral.

Un tema relevante para las políticas públicas es el papel de los incentivos en el desempeño de los empleados del sector público. Dal Bó y otros (2012) evalúan la importancia de diferentes tipos de incentivos en el reclutamiento de empleados públicos. Para estudiar este tema, los autores aprovechan el desarrollo de un programa en México que busca fortalecer la presencia del Estado en las municipalidades más marginadas del país. En la etapa de reclutamiento, se anuncian distintos niveles salariales. Posteriormente, se realizan pruebas para medir las habilidades cognitivas y no cognitivas de los postulantes. Se encuentra que mayores salarios atraen a candidatos más capaces y más motivados. Incluso en las municipalidades más marginadas, propuestas salariales más altas ayudan a incrementar la cantidad de postulantes capaces. La implicancia es importante: salarios marginalmente mayores pueden servir de instrumento para mejorar la calidad de los postulantes en zonas donde la habilidad del Estado para filtrar candidatos es baja.

Reforzando el cumplimiento de las normas

Una característica saltante del mercado laboral peruano es la informalidad, la que tiende a concentrarse en las microempresas. ¿Cuán importante es la formalidad para la microempresa? o ¿existe una demanda de formalidad entre las microempresas informales? Estas preguntas son abordadas por el estudio de Jaramillo (2013), que contrasta la información recogida del autorreporte de microempresarios del Cercado de Lima sobre sus motivaciones y preferencias contra el comportamiento observado frente a un incentivo para formalizarse. El incentivo consistía en el pago de los costos de la licencia y ayuda a lo largo del trámite para obtenerla. Los resultados son paradójicos: la mayoría de empresas reportó mayores desventajas que ventajas de ser informal; sin embargo, frente al incentivo para obtener la licencia, solo una de cada cuatro empresas aceptó formalizarse. Así, para algunas empresas, formalizarse no es deseable a ningún costo. Esto probablemente está relacionado con los costos recurrentes de ser formal —inspecciones o impuestos—, las limitadas perspectivas de crecimiento de estas empresas y el bajo valor percibido de los beneficios de la formalización. De hecho, otro estudio realizado sobre la base de este experimento muestra que no hay efectos de la formalización sobre indicadores de desempeño de las empresas (Alcázar y Jaramillo 2013). Una implicancia adicional de este estudio es que el autorreporte sobre la voluntad de formalización no es confiable.

¿Qué lecciones se pueden extraer de este estudio? La primera es que la formalización es una tarea muy compleja y que requiere diferentes tipos de políticas: eliminar los costos inmediatos de formalizarse no parece suficiente para inducir a las empresas informales a formalizarse. El segundo punto importante es que la informalidad empresarial es el reflejo de diferentes niveles o aspectos de la informalidad; muchas microempresas son informales porque los predios en que se ubican son informales. En tercer lugar, algunas regulaciones asociadas a la formalidad tienen como objetivo preservar bienes públicos, por ejemplo, normas de seguridad. Desgracias humanas y materiales cada cierto tiempo nos recuerdan que es importante hacer cumplir estas

normas, pero en el corto plazo no parece rendir réditos políticos hacerlo. De manera más general, es un hecho estilizado el bajo nivel de cumplimiento de las normas en el Perú. Por ello, parece un tema en extremo importante entender cómo motivar comportamientos socialmente más conducentes. El estudio de Del Carpio (2014) muestra que la información sobre el comportamiento de terceros motiva de manera efectiva el comportamiento individual. En el estudio en cuestión, se trata de fomentar el pago de impuestos prediales en dos distritos de la provincia de Lima. Los instrumentos utilizados fueron cartas con mensajes referidos a la proporción de vecinos que cumplían con el pago de impuestos, a la probabilidad de ser sancionado por incumplimiento y a la fecha límite del pago. Estos mensajes se hicieron llegar a subgrupos escogidos aleatoriamente. Los resultados mostraron que, de los tres tipos de mensajes enviados, el más efectivo fue el del nivel de cumplimiento de los vecinos. El impacto de la fecha límite fue solo la mitad que el conseguido por la presión social, mientras que el de la probabilidad de sanción no tuvo ningún efecto. Pagar impuestos, así como otras actividades cívicas, depende de una motivación extrínseca —relacionada con el incentivo monetario— y de otra intrínseca —relacionada con los valores morales, la culpa y la cultura—. Así, proporcionar información sobre el comportamiento de terceros parece ser una herramienta efectiva para apelar a la valoración del componente moral de las acciones.

3. Agenda de investigación

Gran parte del análisis institucional y de la política pública contemporáneos está basada en la hipótesis de que los individuos son egoístas y solo les preocupan sus propios beneficios materiales. Esta presunción ha hecho que pongamos demasiado énfasis en la implementación de incentivos materiales para condicionar los comportamientos y que dependamos demasiado del Estado como un ente central (Ostrom 1990). ¿Cómo diseñar, entonces, instituciones que promuevan la cooperación de los individuos en lugar de

desplazarla? ¿Cómo diseñar instituciones en las que se refuerce el altruismo o el bien colectivo? En entornos específicos, ¿cómo, asimismo, capitalizar la motivación de crear una imagen social y de desarrollo de la reputación para alcanzar el bien social? Es también importante el análisis de los diferentes ámbitos de influencia y acción de las instituciones: a) sus resultados, b) los procesos que generan, c) el tipo de normas o instituciones informales que generan, y d) el tipo de agentes que atraen, o el tipo de agentes que se autoseleccionan para acudir a diferentes tipos de instituciones.

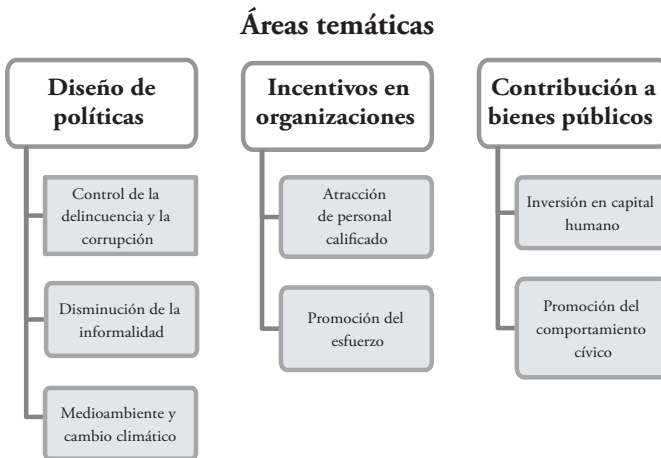
La mejora de las instituciones informales es tan importante como la mejora de la institucionalidad formal. Si queremos desalentar ciertos comportamientos, podemos utilizar mecanismos mixtos en los que la sanción juegue un rol, pero también la motivación, la cultura, los valores. ¿Cómo lograr que las consideraciones de justicia ganen? ¿Cómo fortalecer contratos relacionales, relaciones de confianza? Si bien estas son preguntas difíciles, debemos empezar por considerar estos temas en nuestros análisis.

La revisión de la literatura presentada revela la importancia de los incentivos en el comportamiento de los agentes económicos, así como de entender los mecanismos mediante los cuales actúan. Las teorías económicas, así como los estudios aplicados, permiten revelar los vacíos de conocimiento presentes en el estado de la literatura de comportamiento del Perú. Estos vacíos se pueden englobar alrededor de la siguiente pregunta: ¿qué combinación de incentivos y penalidades funciona mejor para motivar comportamientos socialmente deseables?

Por su parte, la incipiente literatura de economía del comportamiento en el país y la región ayuda a desentrañar el efecto de las instituciones formales e informales en distintos contextos y subgrupos de poblaciones. Así, nos deja al menos dos lecciones claves. La primera es que los incentivos pecuniarios no son los únicos instrumentos de políticas aplicables. Como alternativas para influir en el comportamiento podemos pensar en la difusión de información, en comparaciones sociales y en reconocimientos-castigos. La siguiente lección es que lo que funciona en ciertos contextos bien puede no funcionar en otros. Para conseguir medidas eficaces, se requiere conocimiento específico y local.

En un país diverso como el Perú, esta lección es especialmente importante: las normas y las instituciones deben ser adecuadas al medio local.

Muchas áreas podrían beneficiarse de investigaciones con enfoques sobre el comportamiento social y sus condicionantes. Sin embargo, en esta agenda nos detendremos en tres en las que el potencial parece particularmente importante: el diseño de políticas, los incentivos en organizaciones y las contribuciones a bienes públicos. Al interior de cada área proponemos algunos temas claves, así como preguntas para guiar una agenda de investigación en temas actuales y pertinentes.



Las siguientes preguntas tienen el objetivo de motivar la investigación en estas direcciones. En muchos casos, existen respuestas teóricas que están esperando validación empírica; en otros casos, las preguntas permitirán reevaluar los marcos teóricos y enriquecerlos con evidencia local. En todos los casos, las preguntas están pensadas para generar evidencia útil para las políticas, sean del Estado o del sector privado. Los instrumentos metodológicos varían de acuerdo con las preguntas y los datos disponibles. Con frecuencia, la mejor forma de abordar estos temas es utilizando diferentes instrumentos —encuestas, experimentos controlados, experiencias piloto, entrevistas— de manera conjunta. Por ejemplo, los datos proporcionados por

las encuestas pueden permitir desarrollar la intuición sobre las relaciones que se estudian, mientras que los experimentos controlados pueden establecer —o desestimar— relaciones de causalidad. Estas, a su vez, pueden ser corroboradas mediante la estimación de modelos estructurales.

3.1. Diseño de políticas

3.1.1. ¿Cómo controlar la delincuencia y la corrupción?

Quizá uno de los temas que congrega mayor atención de la ciudadanía es el relativo a la seguridad. La seguridad ciudadana es protagonista central de los intereses públicos de los peruanos, pero ¿cómo promoverla? Parte de cualquier estrategia está relacionada con la prevención; la otra, con lo disuasivo: el diseño de castigos efectivos. Sobre lo primero, la identificación y el trabajo con poblaciones vulnerables de caer en la senda del crimen parecen claves. Un lindo ejemplo de intervenciones efectivas es el proyecto Sinfonía por el Perú. El estudio de Díaz y León (2014) ha mostrado la capacidad de este tipo de intervenciones para desarrollar el potencial de poblaciones en riesgo para actividades positivas. Se necesitan tanto más iniciativas en esta dirección como estudios que identifiquen su efectividad y los mecanismos que operan para hacerlas efectivas, de manera que estas experiencias puedan multiplicarse.

El tema central en la discusión pública, sin embargo, es el control y castigo de la delincuencia. Di Tella y otros (2010) proveen buenos ejemplos de abordajes para caracterizar e identificar las causas del crimen en América Latina. En el Perú, cárceles con su capacidad desbordada y convertidas en escuelas delictivas o en centros de planificación de crímenes muestran los límites del modelo enfocado en lo punitivo. Otras alternativas, sin embargo, ya se vienen implementando, como, por ejemplo, el monitoreo electrónico. Estudios para otros países sugieren que este mecanismo reduce la reincidencia

(Di Tella y Schargrodski 2013). Qué efectos ha tenido su introducción en la tasa de reincidencia u otros objetivos de reducción del crimen es una pregunta que aún no se ha abordado. Ciertamente, ayudaría la generación de datos adecuados para responder esta pregunta, lo que implica plantearla cuando se está pensando la implementación. No obstante, siendo la implementación tan reciente, es posible que aún haya espacio para generar estos datos.

En el ámbito delictivo se encuentra la corrupción, uno de los mayores obstáculos para el cumplimiento de las reglas formales. El análisis de la corrupción se centra en el monitoreo, la detección y los castigos. ¿Son estos efectivos en el Perú? Sabemos, por ejemplo, que los funcionarios públicos que deberían monitorear la lucha contra la corrupción muchas veces se concentran en actividades rutinarias y cuyo único efecto es desalentar a funcionarios honrados. Se debería promover el monitoreo y detección en proyectos de mayor escala, como concesiones y contrataciones del Estado para la construcción de carreteras o actividades extractivas. La investigación puede esclarecer dichos proyectos recopilando información pública, e identificar indicios de corrupción y compararlos con otros proyectos del mismo país o región. Se requiere crear un sistema de información que otorgue más transparencia a las contrataciones del Estado. Respecto a los castigos, se debe pensar en soluciones que vayan más allá de los clásicos incentivos monetarios: utilizar castigos no pecuniarios, incrementar la visibilidad pública de los delitos o penalizarlos en el marco de una política de tolerancia cero. Propuestas de investigación en este sentido deben considerar cuán factible es su implementación.

Una barrera para abordar este tema es la dificultad de generar información adecuada, dado el carácter ilegal de las actividades que se quiere documentar. Los niveles de corrupción se han medido sobre la base del autorreporte de las propias empresas y funcionarios, quienes, naturalmente, tienden a ocultar este tipo de comportamiento. En esta dirección, Kraay y Murrell (2013) desarrollaron una metodología para identificar el comportamiento corrupto mediante preguntas más bien convencionales y aleatorias. Sus resultados, obtenidos de la encuesta *Enterprise* del Banco Mundial para el caso peruano,

muestran un nivel de corrupción dos veces mayor que el hallado mediante preguntas directas. Es factible adaptar la metodología para estudiar temas más específicos —como contrataciones públicas de valor significativo o «facilitación» de trámites— y entender mejor sus mecanismos, de manera que sea posible diseñar intervenciones más efectivas para atacar estas prácticas.

3.1.2. ¿Cómo reducir la informalidad?

La informalidad genera inequidades en la relación entre el Estado y los ciudadanos: algunos cuentan con la protección de la ley, reciben los beneficios y acatan las obligaciones que les confiere, mientras que otros no. Así, la informalidad limita el acceso de los ciudadanos a beneficios sociales que se conciben universales y, por otro lado, es un gran obstáculo para lograr un campo de juego parejo entre empresas, en el que las ventajas competitivas no descansen en la habilidad para burlar la ley. Baja productividad, regulaciones inadecuadas y sistemas ineficaces para asegurar su cumplimiento están en la raíz de los altos niveles de informalidad observados. El primer paso para atacarla es comprender que la informalidad es una decisión, por lo que, para disminuirla, es necesario entender por qué los individuos y las empresas optan por ser informales.

Entre las preguntas pendientes, cuyo abordaje podría contribuir a la formulación de mejores políticas, está la siguiente: ¿ciertos entornos —sectoriales, geográficos, empresariales— se caracterizan por una mayor preferencia por la formalidad? Abordar esta pregunta permitiría una mejor focalización de políticas para promover la formalidad.

Por otro lado, en encuestas a microempresarios, una respuesta frecuente a la pregunta sobre por qué son informales es la siguiente: «Todos los negocios como el mío son informales». ¿Cuán efectiva es la influencia de pares sobre las decisiones de operar formal o informalmente? ¿Inducir la formalidad entre pequeños empresarios podría afectar las decisiones de otros de operar formal o informalmente?

Evidencia reciente sugiere que los costos de entrada —por ejemplo, registro de empresas— no son muy relevantes para las decisiones de formalización (Jaramillo 2013). Sin embargo, no sabemos si reducir los costos recurrentes tendría un efecto promotor de la formalidad. En este caso, un elemento importante puede ser cuán creíble es el compromiso de largo plazo: ¿se mantendrán las normas en el futuro? Experimentos controlados en esta área podrían proveer información útil para diseñar políticas. Por otro lado, los costos y beneficios de cumplir con las regulaciones pueden variar significativamente entre diferentes áreas. Así, ¿por qué la informalidad laboral es mayor que la tributaria? ¿Se debe al esfuerzo en hacer cumplir la ley? ¿Qué otros factores influyen?

Un tema en el que se han invertido considerables recursos últimamente es el de afianzar los derechos de propiedad proveyendo títulos y desarrollando instituciones especializadas en su registro. Sin embargo, el uso de estos registros es limitado. ¿Por qué es tan baja la demanda de formalidad en transacciones de inmuebles? ¿Es un tema de información insuficiente?, ¿de costos de acceso? ¿Qué tipo de incentivos podrían fomentar el uso de los registros de propiedad?

3.1.3. ¿Cómo fomentar el cuidado del medioambiente y la prevención del cambio climático?

La economía del comportamiento también puede hacer contribuciones al diseño de políticas relacionadas con el medioambiente y el cambio climático. El tema es particularmente actual por las nuevas decisiones de las conferencias de cambio climático (COP). Como sugieren List y Price (2013), dos áreas que pueden enriquecerse especialmente con experimentos de campo son los análisis costo-beneficio y el rol de los incentivos para promover la conservación del medioambiente. La evaluación de políticas ambientales depende de la valoración de bienes para los cuales no hay un mercado, por ejemplo, calidad del aire o producción de carbono. A diferencia de un bien

de mercado, en el que el precio es un indicador directo de su valor, estos bienes no tienen un valor conocido. Estimaciones de este valor, conocido como precio social, se suelen derivar de las preferencias individuales. Dadas las limitaciones de las encuestas para revelar estas preferencias, experimentos de campo pueden hacer contribuciones decisivas.

Sobre los incentivos para promover la conservación, los mecanismos de las secciones anteriores pueden servir como punto de partida para investigar cuáles son los mejores medios. Evidencia internacional sugiere, por ejemplo, que los incentivos pecuniarios funcionan mejor en estratos sociales más pobres, mientras que apelaciones normativas o mensajes confeccionados tienen mayores efectos en estratos de ingresos más altos. Una opción adicional es la complementariedad de incentivos pecuniarios y no pecuniarios. Estos mecanismos pueden aplicarse en áreas de conservación de energía, agua, bosques, y de promoción de limpieza del aire.

3.2. Incentivos en organizaciones

3.2.1. Prácticas de gestión

La experimentación en temas de gestión empresarial tiene una historia de ya casi un siglo. Los experimentos en la planta Hawthorne de la Western Electric Company, en la década de 1920, se enfocaron en un tema tan importante entonces como ahora en el Perú: cómo elevar la productividad. Los hallazgos sugirieron que los trabajadores no solamente están motivados por el salario, sino también —y acaso de manera más importante— por el entorno en el que trabajan, la atención que reciben y cuánto se valora su contribución a la empresa. Estos hallazgos abrieron un nuevo campo de estudio, incluyendo la psicología industrial, que la economía experimental más reciente continúa expandiendo. Las aplicaciones no tienen por qué circunscribirse exclusivamente a la empresa privada, sino a cualquier proceso

de producción de un bien o servicio. Tanto la educación o salud pública como las empresas industriales pueden beneficiarse de evidencia científica para elevar su eficiencia y productividad.

En el caso de la educación, por ejemplo, resulta crítico conocer qué prácticas pedagógicas son más efectivas para el aprendizaje. Los temas abordables son muchos: el uso de materiales educativos, las estrategias de capacitación de docentes, el tamaño óptimo de las aulas, entre otros. En el caso de la salud, más allá de los temas propiamente médicos —en los que existe una larga tradición de experimentación—, resulta clave un adecuado diseño de los procesos de atención, los incentivos para los prestadores de servicios y la gestión de los medicamentos. En ambos casos, experimentación cuidadosamente planificada puede generar evidencia relevante para la toma de decisiones.

Acaso una de las áreas más oscuras para la investigación económica en el Perú es cómo funcionan las empresas. La investigación en esta área es muy escasa: se conoce bastante más de la economía de los hogares y de los individuos que de las empresas. Una explicación es la falta de información pública confiable: en el sector empresarial, no existe un equivalente de similar calidad que la Encuesta Nacional de Hogares o que la Encuesta de Demografía y Salud. En este contexto, los experimentos focalizados pueden tener particular valor. Un tema central es la motivación del personal: ¿qué efectos tienen diferentes *sets* de incentivos sobre el comportamiento del trabajador? ¿Cómo motivan los incentivos no pecuniarios —reconocimiento social, retroalimentación, premios— al personal? ¿Cómo se complementan —o sustituyen— los incentivos pecuniarios y no pecuniarios? Además de la productividad, ¿afectan estos mecanismos el bienestar de los trabajadores? ¿Tienen efectos fuera de la empresa? Contar con personal adecuadamente calificado es clave para la competitividad, ¿permiten los incentivos atraer a trabajadores mejor calificados?

Sabemos que el ambiente laboral puede incrementar el esfuerzo de los trabajadores; lo interesante es explorar mediante qué mecanismos. ¿Un mejor ambiente laboral permite trabajar más eficientemente para alcanzar un

mejor resultado, o el ambiente laboral es interpretado como un mayor nivel de exigencia? Así como el ambiente laboral puede ser una señalización del requerimiento de esfuerzo, requisitos explícitos del nivel de esfuerzo pueden ser percibidos como una señal de desconfianza y tener el efecto contrario (Falk y Kosler 2004). Así, es importante estudiar el comportamiento de los empleados ante demandas de esfuerzo y ambiente laboral.

3.2.2. ¿Cómo atraer personal calificado al servicio público?

El Perú tiene enormes dificultades para proveer de maestros y profesionales de la salud a las zonas más apartadas del país. ¿Qué incentivos podrían atraer al personal calificado a estas zonas? La implementación de incentivos no pecuniarios ha resultado ser exitosa en otros países (Ashraf, Bandiera y Lee 2014b; Ashraf, Bandiera y Jack 2014a). La clave es encontrar una combinación de aspectos no pecuniarios —reconocimientos sociales, incentivos para el desarrollo de carrera (capacitaciones y fomento de especializaciones, por ejemplo)— con mejores salarios. Asimismo, condiciones que reduzcan los costos reales o percibidos del aislamiento —por ejemplo, servicios básicos, acceso a internet— pueden hacer estos puestos más atractivos. La experimentación estructurada ayudaría a identificar qué elementos sirven para atraer a estos profesionales. Más allá de la capacidad de los postulantes, los servicios públicos pueden requerir un perfil específico, con preferencias pro sociales. En este caso, los incentivos deberían estar enfocados en atraer a personas con este tipo de perfil. Por ejemplo, en el estudio de Dal Bó y otros (2012) sobre la contratación de funcionarios públicos, se encuentra que mayores salarios atraen a personal más capaz y con altas preferencias pro sociales.

3.3. Contribución a bienes públicos

3.3.1. ¿Qué factores determinan que ciertas comunidades cuenten con un mayor nivel de capital social —es decir, confianza—?

El capital social tiene efectos positivos en el bienestar de la sociedad desde cualquier ángulo que se analice: crecimiento económico, estabilidad, desigualdades, etcétera. Algunas actividades económicas dependen de que se lleve a cabo otra actividad en el futuro. Si los agentes involucrados presentan altos niveles de confianza, alcanzar el crecimiento económico será menos costoso. Visto desde otro ángulo, normas cívicas pueden ayudar a combatir el problema de la acción colectiva en una votación, ejerciendo presión para que todos voten (Knack y Keefer 1997). De los estudios revisados, se puede extraer que el capital social varía entre localidades. El ya comentado estudio de Henrich (2000), que compara a la comunidad machiguenga con estudiantes californianos, evidencia la necesidad de comprender nuestro entorno multicultural. ¿Qué valoran las diversas comunidades culturales que componen el Perú? ¿Cómo valoran la cooperación, la confianza y la reciprocidad? Esta es claramente un área para el trabajo interdisciplinario. Tanto la perspectiva antropológica como el instrumental de la economía del comportamiento contemporánea pueden contribuir a mejorar el entendimiento de estos temas. Si bien los típicos juegos de confianza y reciprocidad esclarecen el comportamiento, versiones que plantean un problema más concreto —como el de contribuir a un bien público— pueden tener una mejor chance de esclarecer la relación entre valores, capital social y bienestar (Anderson y otros 2004). Evidenciar dicha relación ayudaría a generar mejores propuestas para elevar y rentabilizar el capital social en el Perú.

Si como sociedad buscamos promover el capital social, una pregunta de investigación pertinente es cuál es el papel que juegan las tecnologías en el capital social. En la actualidad, las redes de comunicación fomentan la interacción entre los ciudadanos. Al facilitar la comunicación y generar

grupos de soporte y de discusión, la tecnología promueve un ambiente propicio para el fomento del capital social. Sin embargo, la tecnología también puede alejar a las personas, pues hace más fácil el engaño y fomenta la desconfianza. Esta área de investigación tiene potencial por la expansión tecnológica que se está viviendo en el Perú.

3.3.2. ¿Cómo fomentar el comportamiento cívico?

En el Perú, la literatura sobre comportamiento cívico es muy limitada, a pesar de ser un elemento clave en un país que aspira a contar con instituciones formales sólidas. Desde el lado de la investigación, se pueden identificar mecanismos que promueven el comportamiento pro social para replicarlos en otros ámbitos. Asimismo, es clave entender mejor la relación entre preferencias individuales y beneficio colectivo en situaciones concretas. Identificar estas situaciones y generar el contexto de estudio para arribar a conclusiones que expandan el conocimiento en esta área es una tarea para los interesados en la economía del comportamiento.

Esta propuesta de agenda de investigación recoge algunos de los temas que se beneficiarían con el análisis del comportamiento en el Perú, pero en realidad la cantidad de temas que podrían abordarse desde esta perspectiva es muy grande. Al igual que en el balance de la literatura, en la construcción de la agenda hemos tratado de ser selectivos antes que exhaustivos para ilustrar los temas que se pueden abordar. Y, sobre todo, para motivar la investigación tanto en áreas ya bastante exploradas desde otras perspectivas —como la salud y la educación— como en áreas más desconocidas —como el interior de las empresas y el capital social—. La idea es que mediante el análisis del comportamiento se pueda responder a preguntas aún abiertas en la investigación de la realidad peruana, así como abordar nuevos temas.

Referencias bibliográficas

- Ahn, T. K.; Elinor Ostrom y James Walker (2010). A common-pool resource experiment with postgraduate subjects from 41 countries. *Ecological Economics*, 69(12), 2624-2633.
- Alcázar, Lorena y Miguel Jaramillo (2013). *El impacto de la licencia municipal en el desempeño de las microempresas en el Cercado de Lima*. Documentos de Investigación, 64. Lima: GRADE.
- Allcott, Hunt (2011). Social norms and energy conservation. *Journal of Public Economics* 95, 1082-1095.
- Anderson, Lisa R.; Jennifer M. Mellor y Jeffrey Milyo (2004). Social capital and contributions in a public goods experiment. *American Economic Review*, 94(2), 373-376.
- Ashraf, Nava; Oriana Bandiera y B. Kelsey Jack (2014a). No margin, no mission?: a field experiment on incentives for public service delivery. *Journal of Public Economics*, 120, 1-17.
- Ashraf, Nava; Oriana Bandiera y Scott S. Lee (2014b). *Do-gooders and go-getters: career incentives, selection, and performance in public service delivery*. IGC Working Papers. London: International Growth Centre.
- Ayres, Ian; Sophie Raseman y Alice Shih (2009). *Evidence from two large field experiments that peer comparison feedback can reduce residential energy usage*. NBER Working Paper, 15386. Cambridge, MA: NBER.
- Bandiera, Oriana; Iwan Barankay e Imran Rasul (2005). Social preferences and the response to incentives: evidence from personnel data. *Quarterly Journal of Economics*, 120(3), 917-962.
- Bénabou, Roland y Jean Tirole (2006). Incentives and prosocial behavior. *American Economic Review*, 96(5), 1652-1678.
- Benz, Matthias y Stephan Meier (2008). Do people behave in experiments as in the field?: evidence from donations. *Experimental Economics*, 11(3), 268-281.

- Berg, Joyce; John Dickhaut y Kevin McCabe (1995). Trust, reciprocity, and social-history. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122-142.
- Bernheim, Douglas (1994). A theory of conformity. *Journal of Political Economy*, 102(5), 841-877.
- Besley, Timothy y Stephen Coate (1992). Understanding welfare stigma: taxpayer resentment and statistical discrimination. *Journal of Public Economics*, 48(2), 165-183.
- Blumenthal, Marsha; Charles Christian y Joel Slemrod (2001). Taxpayer response to an increased probability of audit: evidence from a controlled experiment in Minnesota. *Journal of Public Economics*, 79(3), 455-483.
- Bolton, Gary; Elena Zakot y Rami Zwick (1998). Dictator game giving: rules of fairness versus acts of kindness. *International Journal of Game Theory*, 27(2), 269-299.
- Budescu, David V.; Amnon Rapoport y Ramzi Suleiman (1992). Simultaneous vs. sequential requests in resource dilemmas with incomplete information. *Acta Psychologica*, 80(1-3), 297-310.
- Camerer, Colin y Keith Weigelt (1988). Experimental tests of a sequential reputation model. *Econometrica*, 56(1), 1-36.
- Cárdenas, Juan Camilo; Alberto Chong y Hugo Ñopo (2008a). *To what extent do Latin Americans trust and cooperate?: field experiments on social exclusion in six Latin American countries*. Working Papers, 635. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Cárdenas, Juan Camilo; Alberto Chong y Hugo Ñopo (2008b). *Stated social behavior and revealed actions: evidence from 6 Latin American countries using representative samples*. Working Papers, 634. Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Cason, Timothy, N. y Vai-Lam Mui (1998). Social influence in the sequential dictator game. *Journal of Mathematical Psychology*, 42(2/3), 248-265.

- Chaparro, Juan y Eduardo Lora (2014). *The economic payoff of creating good job conditions: theory and evidence from Latin America*. Documento presentado en el Annual Meeting of Agricultural and Applied Economics Association, Minneapolis, Minnesota.
- Chong, Alberto; Dean Karlan, Jeremy Shapiro y Jonatha Zinman (2013). *(Ineffective) messages to encourage recycling: evidence from a randomized evaluation in Peru*. Policy Research Working Paper, 6548. Washington, DC: World Bank.
- Cohn, Alain; Ernst Fehr, Benedikt Herrmann y Frédéric Schneider (2011). *Social comparison in the workplace: evidence from a field experiment*. Discussion Paper, 5550. Bonn: IZA.
- Costa, Dora L. y Matthew E. Kahn (2010). *Energy conservation 'nudges' and environmentalist ideology: evidence from a randomized residential electricity field experiment*. Working Paper, 15939. Cambridge, MA: NBER.
- Dal Bó, Ernesto; Frederico Finan y Martín Rossi Jaramilo (2012). *Strengthening state capabilities: the role of financial incentives in the call to public service*. Working Paper, 18156. Cambridge, MA: NBER.
- Dawes, Robyn (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- De Hoop, Thomas; Luuk Van Kempen y Ricardo Fort (2010). *Do people invest in local public goods with long-term benefits: experimental evidence from a shanty town in Peru*. MPRA Paper, 24968. Recuperado de <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/24968/1/MPRA_paper_24968.pdf>
- Deci, Edward (1975). *Intrinsic motivation*. Nueva York: Plenum Press.
- Deci, Edward; Richard Koestner y Richard Ryan (1999). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychological Bulletin*, 125(6), 627-668.

- Del Carpio, Lucía (2014). *¿Están evadiendo mis vecinos? Un experimento de campo sobre el rol de las normas sociales en el pago del impuesto predial en el Perú*. Documentos de Investigación, 73. Lima: GRADE.
- Di Tella, Rafael y Ernesto Schargrotsky (2013). Criminal recidivism after prison and electronic monitoring. *Journal of Political Economy*, 121(1), 28-73.
- Di Tella, Rafael; Sebastian Edwards y Ernesto Schargrotsky (2010). *The Economics of Crime: Lessons for and from Latin America*. Chicago: University of Chicago Press.
- Díaz, Juan José y Juan León (2014). *Investigación del impacto de Sinfonía por el Perú*. Manuscrito no publicado, Lima, GRADE.
- Dupas, Pascaline (2011). Do teenagers respond to HIV risk information?: evidence from a field experiment in Kenya. *American Economic Journal*, 3(1), 1-34.
- Durkheim, Émile (1982) [1895]. *The rules of sociological method*. Nueva York: The Free Press.
- Durkheim, Émile (1997) [1897]. *On suicide: a study in sociology*. Nueva York: The Free Press.
- Falk, Armin y Michael Kosler (2004). *Distrust-the hidden cost of control*. Discussion Paper, 1203. Bonn: IZA
- Fehr, Ernst y Armin Falk (1999). Wage rigidity in a competitive incomplete contract market. *The Journal of Political Economy*, 107(1), 106-134.
- Fehr, Ernst; Georg Kirchsteiger y Arno Riedl (1993). Does fairness prevent market clearing?: an experimental investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(2), 437-459.
- Fehr, Ernst y Klaus Schmidt (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817-868.
- Fehr, Ernst y Simon Gächter (1998). *Wage differentials in experimental efficiency wage markets*. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.23.8071&rep=rep1&type=pdf>

- Forsythe, Robert; Joel Horowitz, N. E. Savin y Martin Sefton (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, 6(3), 347-369.
- Frey, Bruno S. y Felix Oberholzer-Gee (1997). The cost of price incentives: an empirical analysis of motivation crowding-out. *American Economic Review*, 87(4), 746-755.
- Frey, Bruno e Iris Bohnet (1997). Identification in democratic Society. *The Journal of Socio-Economics*, 26(1), 25-37.
- Frey, Bruno e Iris Bohnet (1995). Institutions affect fairness: experimental investigations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, 151(2), 286-303.
- Funk, Patricia (2008). Social incentives and voter turnout: evidence from the Swiss mail ballot system. *Journal of the European Economic Association*, 8(5), 1077-1103.
- Funk, Patricia (2007). Is there an expressive function of law?: an empirical analysis of voting laws with symbolic fines. *American Law and Economics Review*, 9(1), 135-159.
- Gertler, Paul y Jaques Van der Gaag (1988). *Measuring the willingness to pay for social services in developing countries*. Living Standards Measurement Study, 45. Washington, DC: World Bank.
- Gibbons, Robert (1998). Incentives in organizations. *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 115-132.
- Glaeser, Edward y Bruce Sacerdote (1999). Why is there more crime in cities? *Journal of Political Economy*, 107(6), 225-258.
- Gneezy, Uri y Aldo Rustichini (2000a). Pay enough or don't pay at all. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 791-810.
- Gneezy, Uri y Aldo Rustichini (2000b). A fine is a price. *Journal of Legal Studies*, 29(1), 1-18.

- Gneezy, Uri; Ernan Haruvy y Hadas Yafe (2004). The inefficiency of splitting the bill: a lesson in institutional design. *The Economic Journal*, 114(495), 265-280.
- Guth, Werner; Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3(4), 367-388.
- Hasseldine, John; Peggy A. Hite, Simon James y Marika Toumi (2007). Persuasive communications: tax compliance enforcement strategies for sole proprietors. *Contemporary Accounting Research*, 24(1), 171-194.
- Henrich, Joseph (2000). Does culture matter in economic behavior?: ultimatum game bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon. *The American Economic Review*, 90(4), 973-979.
- Henrich, Joseph; Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, Richard McElreath, Michael Alvard, Abigail Barr, Jean Ensminger, Kim Hill, Francisco Gil-White, Michael Gurven, Frank Marlowe, John Patton, Natalie Smith y David Tracer (2005). 'Economic man' in cross-cultural perspective: behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral and Brain Sciences*, 28(6), 795-855.
- Jaramillo, Miguel (2013). Is there demand for formality among informal firms?: evidence from microfirms in downtown Lima. *Avance de Investigación*, 13. Lima: GRADE.
- Johnson, Eric y Daniel Goldstein (2003). Do defaults save lives? *Science*, 302(5649), 1338-1339.
- Kahneman, Daniel; Jack Knetsch y Richard Thaler (1986). Fairness as a constraint on profit seeking: entitlements in the market. *American Economic Review*, 76(4), 728-741.
- Keizer, Kees; Siegwart Lindenberg y Linda Steg (2008). The spreading of disorder. *Science*, 322(5908), 1681-1685.

- Knack, Stephen y Philip Keefer (1997). Does social capital have an economic payoff?: a cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Kraay, Aart C. y Peter Murrell (2013). *Misunderestimating corruption*. Policy Research Working Paper, 6488. Washington, DC: World Bank.
- Krueger, Alan B. y Alexandre Mas (2004). Strikes, scabs, and tread separations: labor strife and the production of defective bridgestone/firestone tires. *The Journal of Political Economy*, 112(2), 253-289.
- Lazear, Edward (2000). Performance pay and productivity. *American Economic Review*, 90(5), 1346-1361.
- Lepper, Mark R. y David Greene (1978). *The hidden costs of reward: new perspectives on the psychology of human motivation*. Hillsdale, NJ: L. Erlbaum Associates.
- Lepper, Mark R.; David Greene y Richard, E. Nisbett (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic rewards: a test of the «overjustification» hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28(1), 129-137.
- List, John A. (2011). Why economists should conduct field experiments and 14 tips for pulling one off. *Journal of Economic Perspectives*, 25(3), 3-16.
- List, John A. (2005). *The behavioralist meets the market: measuring social preferences and reputation effects in actual transactions*. Working Paper, 11616. Cambridge, MA: NBER.
- List, John A. y Michael Price (2013). *Using field experiment in environmental and resource economics*. Working Paper, 19289. Cambridge, MA: NBER.
- List, John A. y Steven Levitt (2007). What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world? *Journal of Economic Perspectives*, 21(2), 153-174.
- Messick, David M. y Scott Allison (1987). Accepting unfairness: outcomes and attributions. *Representative Research in Social Psychology*, 17(1), 39-51.

- Moffitt, Robert (1983). An economic model of welfare stigma. *American Economic Review*, 73(5), 1023-1035.
- North, Douglass (1994). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor (1990). *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parlamento Virtual Peruano (2015). *Reseña de leyes promulgadas*. Recuperado de <http://www4.congreso.gob.pe/pvp/leyes/index.asp>
- Rabin, Matthew (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American Economic Review*, 83(5), 1281-1302.
- Schultz, P. Wesley; Jessica M. Nolan, Robert B. Cialdini, Noah J. Goldstein y Vladas Griskevicius (2007). The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms. *Psychological Science*, 18(5), 429-434.
- Smith, Adam (2002) [1759]. *The theory of moral sentiments*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Titmuss, Richard M. (1970). *The gift relationship*. London: Allen and Unwin.
- Torero, Máximo; Shyamal K. Chowdhury y Virgilio Galdo (2002). *Willingness to pay for the rural telephone service in Bangladesh and Peru*. Discussion Papers on Development Policy, 54. Bonn: ZEF.
- Vargas Hill, Ruth; Eduardo Maruyama y Angelino Viceisza (2012). Breaking the norm: an empirical investigation into the unraveling of good behavior. *Journal of Development Economics*, 99(1), 150-162.
- Wenzel, Michael (2006). A letter from the tax office: compliance effects of informational and interpersonal justice. *Social Justice Research*, 19(3), 345-364.
- Young, Peaton, H. (1998). Social norms and economic welfare. *European Economic Review*, 42, 821-830.