

Economía Experimental y del Comportamiento: Acción Colectiva

Francesco Bogliacino

El dilema de lo colectivo

- La acción colectiva (votar, contribuir al bienestar comunitario, cooperar) es un *dilema social*
- *Dilema Social* es el nombre con el cual se suele identificar un conflicto entre el interés privado y el interés colectivo

Ejemplo 1: Dilema del prisionero

1/2	R	N
R	2, 2	5, 0
N	0, 5	3, 3

Ejemplo 2: VCM

- N participantes
- Dos cuentas, la pública y la privada
- Dotación inicial, e fichas
- Reglas:
 - Las fichas en la cuenta privada de i son de i
 - Las fichas de la cuenta pública valen $1 + \alpha$, pero son de todos los N
- Vale $1 + \alpha > 1 > \frac{1+\alpha}{N}$

¿Qué pasa en los dilemas sociales?

- En realidad tenemos evidencia de cooperación
- La cooperación y la acción colectiva se distancian de las predicciones de NE, pero no son eficientes
- Hay espacio para instituciones y factores que ayuden la acción colectiva
- El problema no es solo de *racionalidad*, sino de *fitness evolutivo*

Science

The Tragedy of the Commons

Garrett Hardin

Science **162** (3859), 1243-1248.
DOI: 10.1126/science.162.3859.1243

Una primera hp: el tit-for-tat

- Hay resultados en teoría de juegos que son conocidos como *Folk Theorem*, que extienden las predicciones para juegos repetidos (sin límite o sin conocimiento del final);
- Se basa en el principio que se pueda sancionar quien no coopera
- Es un primer premio a la *reciprocidad* (portarse bien con quien se porta bien y ser malo con quien es malo)
- El principio del tit-for-tat es que los incentivos están alineados con el comportamiento pro-social: vemos “altruismo” pero es “egoísmo indirecto”
- Poco aplicable como solución: interacción repetida, baja tasa de descuento, se necesita mucha información...

Como se logra acción colectiva

- Un primer factor es la comunicación
- Noten que la predicción de Nash no cambia cuando se incluye comunicación. En la literatura se define como “chisme” (cheap talk)
- Sin embargo, hay una serie de consecuencia psicológica de la comunicación, desde el efecto compromiso, hasta la voluntad de mostrarse intrínsecamente motivado

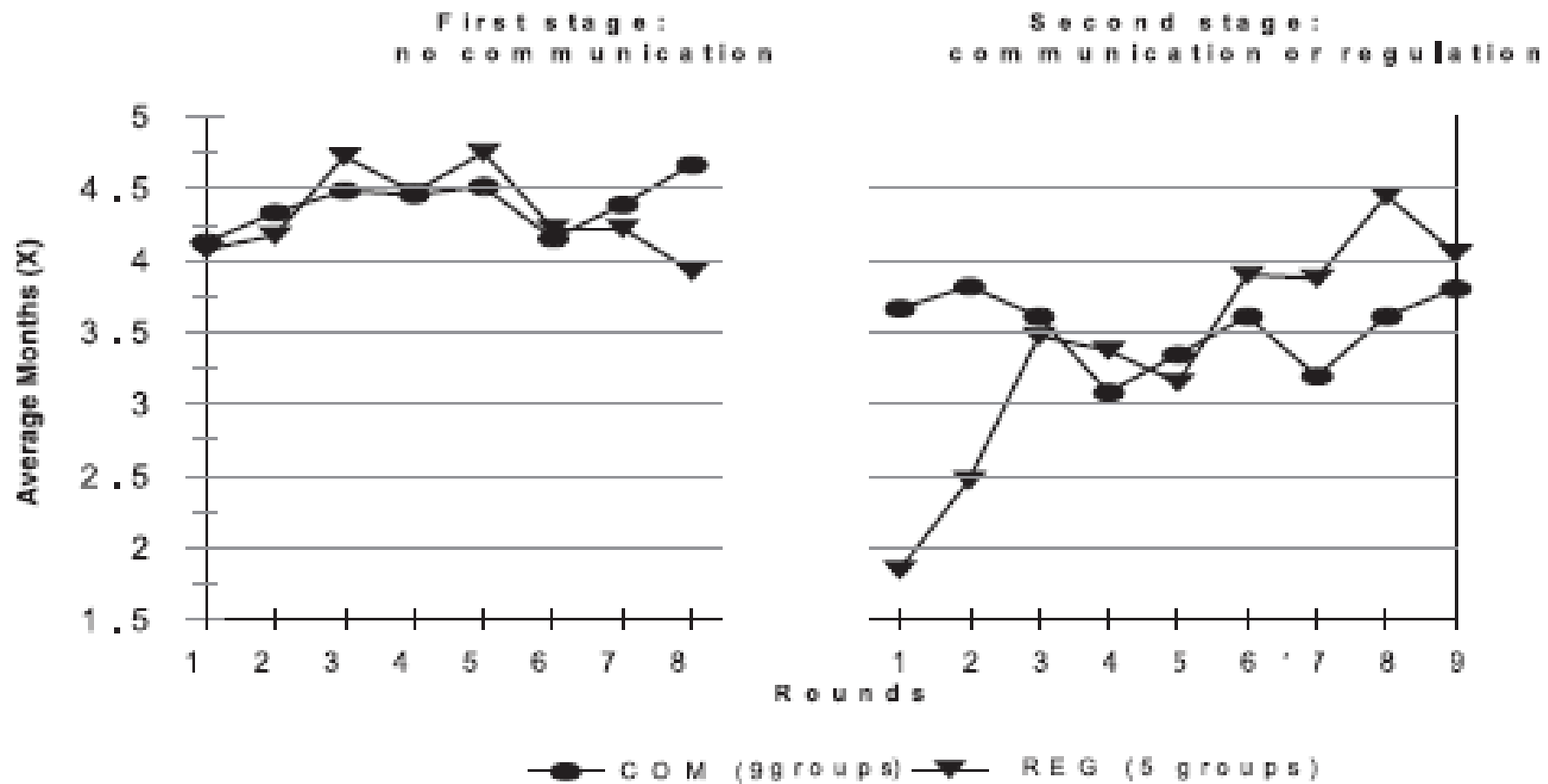
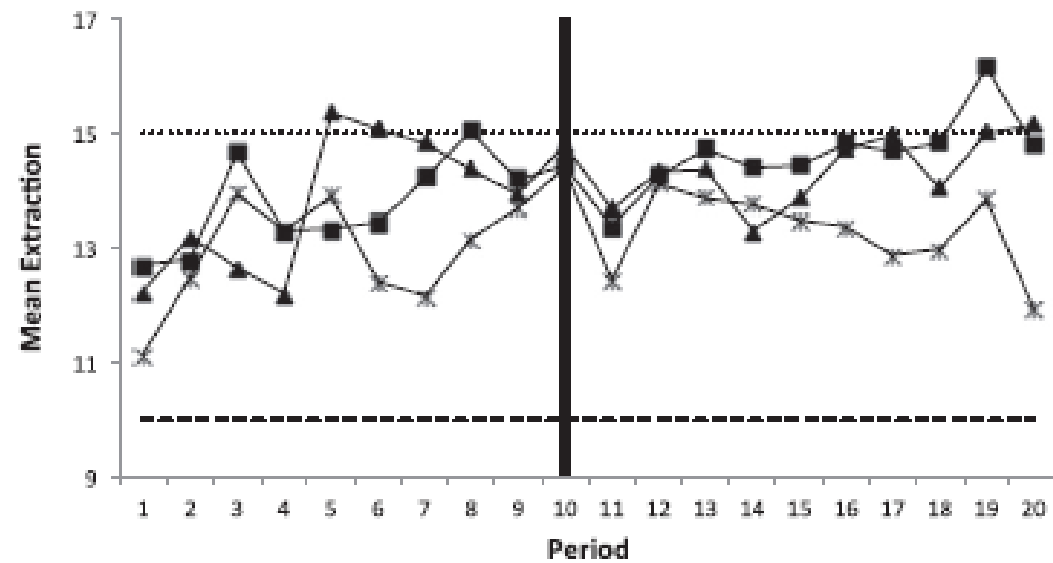


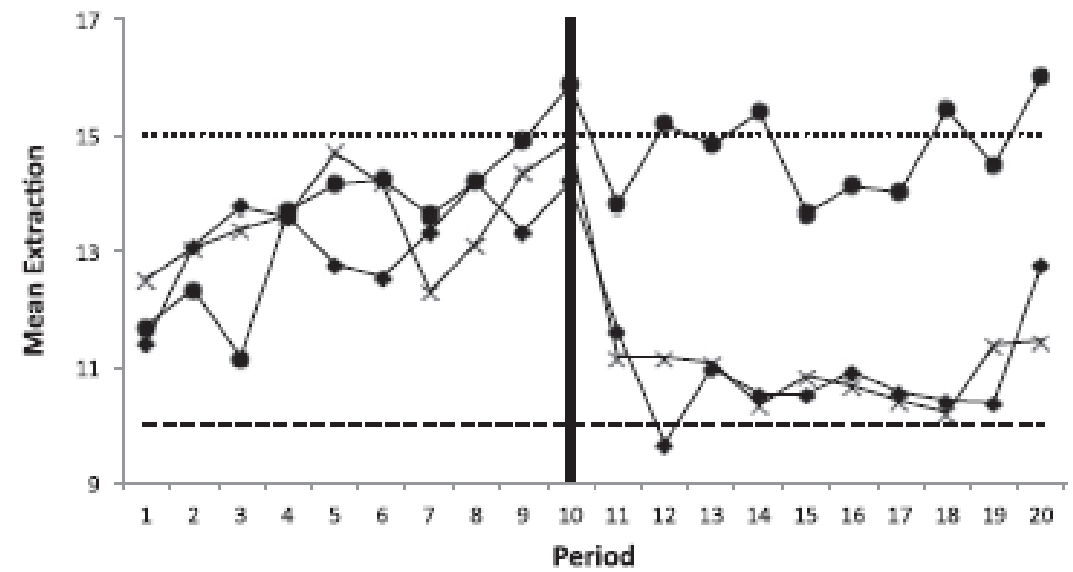
Figure 3. Average individual decisions.

Cardenas et al WD (2000)

No Communication Treatments



Communication-Related Treatments



Abatayo and Lynham JEEM (2016)

¿Por qué comunicarse funciona?

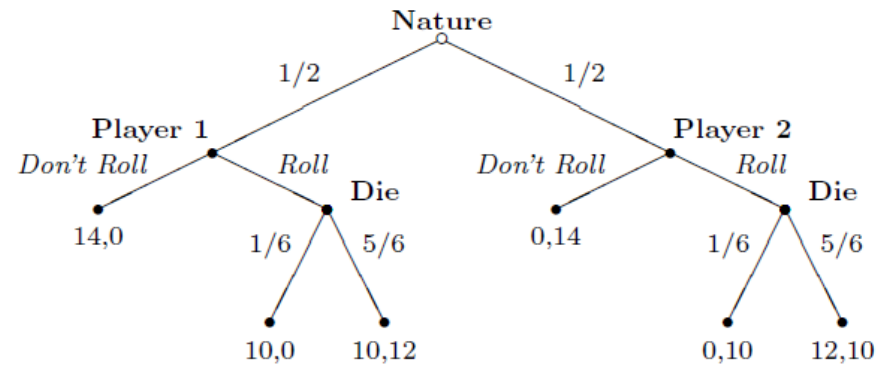


FIGURE 1.— Mini Dictator Game with random dictatorship

TABLE III PROMISES AND BEHAVIOR			
	Fraction of subjects choosing Roll (all sessions)		
	Switch		
	No switch	Partner received a promise	Partner received no promise
Dictator promised	227/309 (73%) [0.03]	129/238 (54%) [0.03]	29/56 (52%) [0.07]
Dictator did not promise	39/75 (52%) [0.06]	30/56 (54%) [0.07]	19/34 (56%) [0.09]
Pooled data from all sessions, all rounds. Standard errors in brackets.			

Vanberg ECMA 2008

Evidencia de Consultaciones

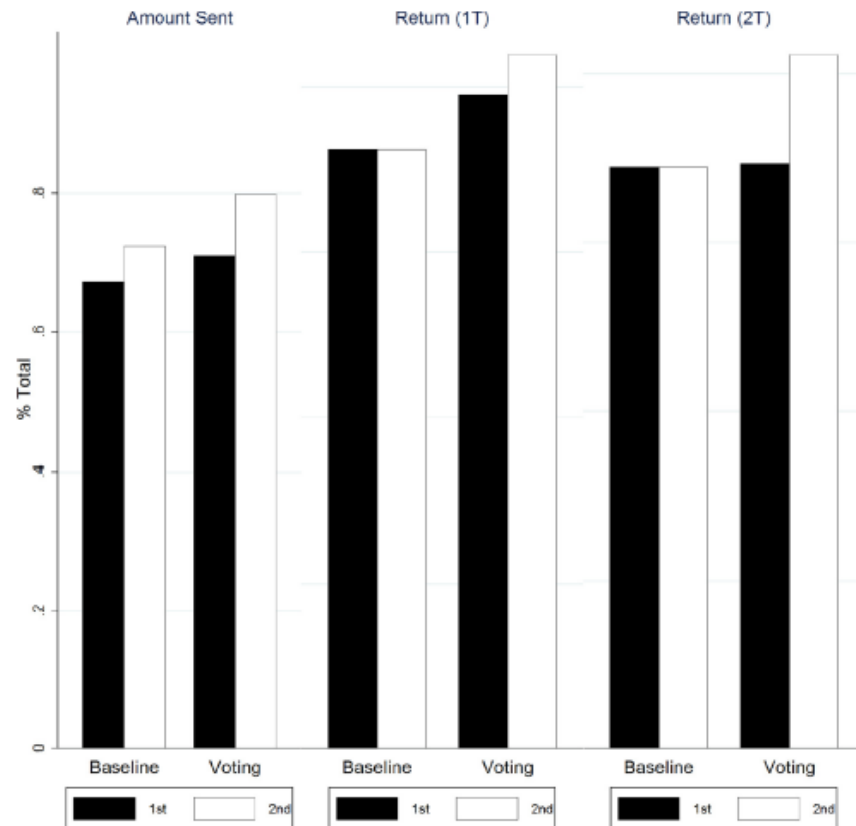


Fig. 2. Average Sending and Return rates, by round and treatment.

- Bogliacino et al. SCED 2017 muestran que mecanismo de voto consultivo incrementan tanto la confianza como la confiabilidad
- Voto consultivo no es determinante pero el efecto clave viene por el efecto compromiso de quien votó para outcome eficiente

Sanciones

Table 6
Relative frequency of punishing individuals in the prisoners' dilemma

Punished person is a	Second party punishment	Third party punishment if the punished person's PD partner cooperates	Third party punishment if the punished person's PD partner defects
Defector	66.7% (32 out of 48)	58.7% (27 out of 46)	32.6% (15 out of 46)
Cooperator	8.3% (4 out of 48)	15.2% (7 out of 46)	15.2% (7 out of 46)

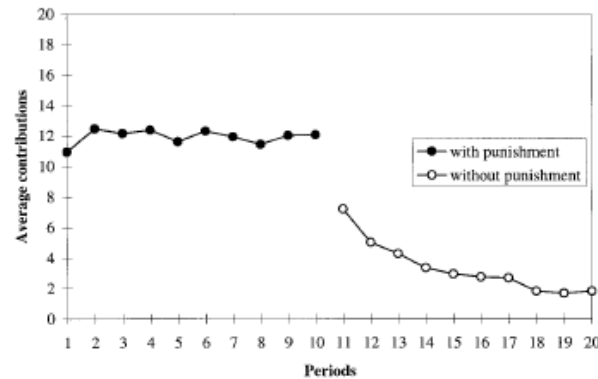


FIGURE 1A. AVERAGE CONTRIBUTIONS OVER TIME IN THE STRANGER-TREATMENT (SESSIONS 1 AND 2)

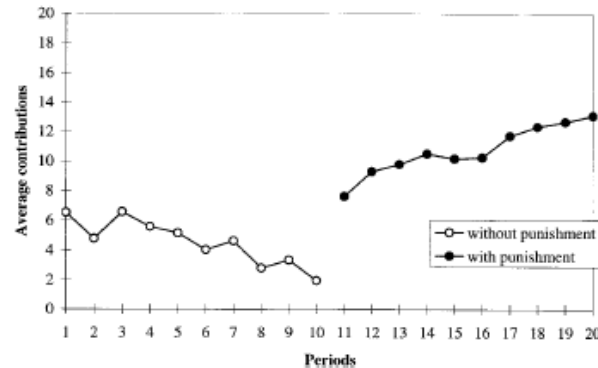


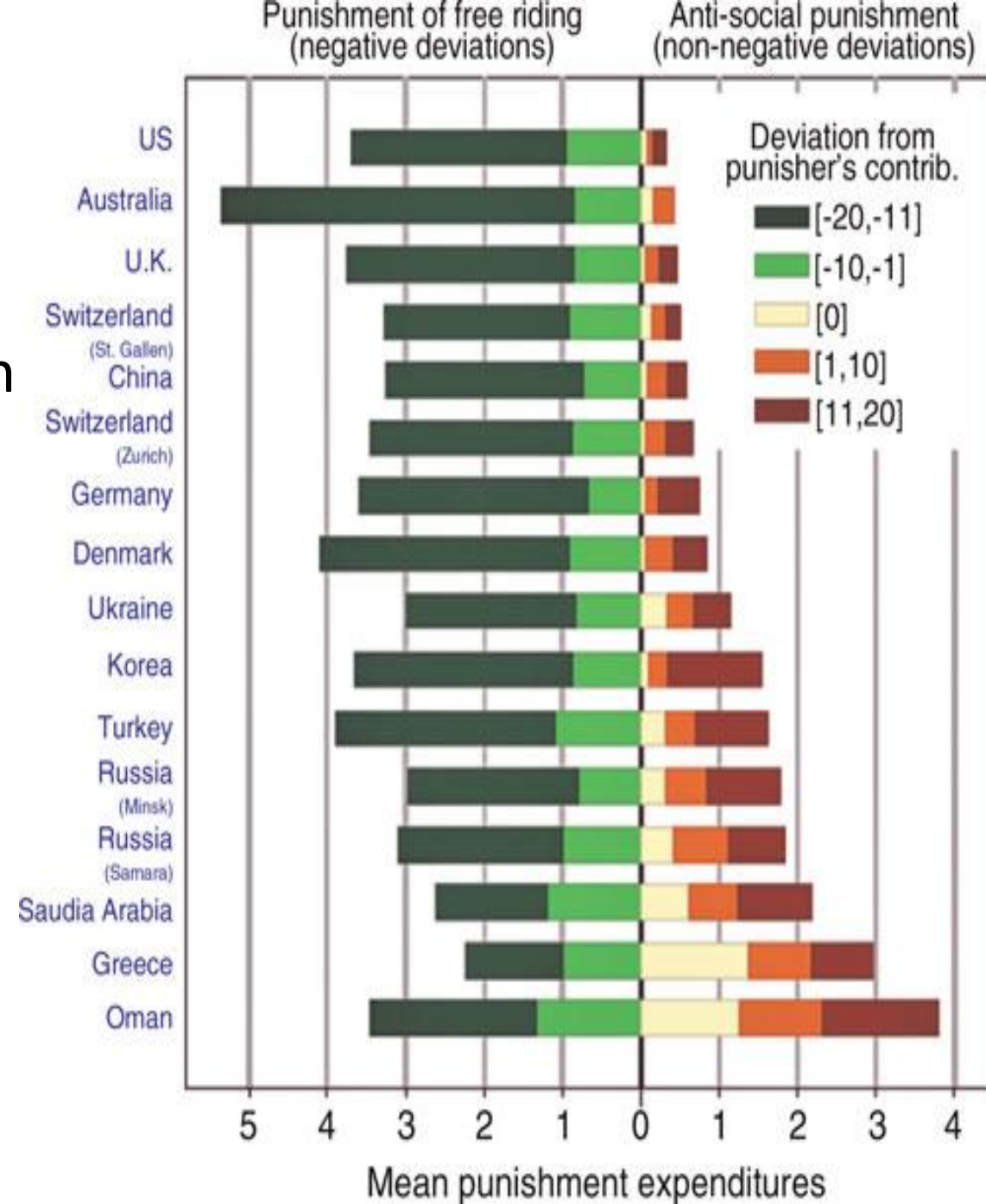
FIGURE 1B. AVERAGE CONTRIBUTIONS OVER TIME IN THE STRANGER-TREATMENT (SESSION 3)

- La presencia de personas disponibles a sancionar la falta de cooperación logra prevenir el declive de la cooperación
- Esto ocurre con castigo de segunda parte o de tercera
- En realidad *mueve* el problema
 - Como garantizamos que haya gente que haga respetar

Western vs non western

Anti-social punishment and cooperation

Hermann et al. (2008)



¿Qué es la disponibilidad a sancionar?

- Este es diferente de la reciprocidad débil del Folk Theorem (que indirectamente es compatible con *homo oeconomicus*)
- Sugiere la existencia de una *propensión estable* o una *disposición* a ser prosocial
- ... en otras palabras, una *preferencia prosocial*

La preferencias *que miran hacia los demás*

- Es cuando las personas tienen una disponibilidad para enfrentar un costo para actuar de manera favorable hacia el bienestar de las otras personas
- Pueden ser de varios tipos:
 - Relacionadas con los “resultados” (ejemplo aversión a la desigualdad, altruismo)
 - Pueden tener en cuenta las “intenciones”, como en el caso de la reciprocidad

Reciprocidad y acción colectiva

- Los estudios sobre la disponibilidad a sancionar sugieren que mecanismos descentralizados, costosos y locales;
- Sin embargo en muchos casos emergen instituciones que coordinan y abaratan las sanciones (sin llegar a la “centralización” como en mecanismos estatuales)
 - ¿Por qué? (1) para evitar venganzas que destruyen el tejido social; (2) para eliminar el declive de la cooperación *de segundo orden* y garantizar estabilidad

Diseño institucional (Ostrom, 2000)

- Membresía estable
- Apropiación de recurso es congruente con condiciones locales y ambientales
- Monitoreo incentivado
- Sanciones graduales y mecanismos de resolución de conflicto
- Reconocimientos de los derechos
- Conexión anidadas con sistemas más grandes

Instituciones

- En las instituciones hay que tener en consideración que:
 - Reglas impuestas desde afueras podrían backfire
 - Incentivos extrínsecos pueden eliminar incentivos intrínsecos

Normas sociales

- Una presión a la acción colectiva puede venir de normas sociales
- Votar, participar en ciertas actividades, donar plata, pueden ser normas sociales

Social norms

	Independent	Interdependent
Empirical	Costumbre (using an umbrella when it rains)	Norma Descriptiva (driving on the left/right)
Normative	Norma Moral (Do not kill)	Norm Social (do not cut the queue)

Definición

- Regla de comportamiento
- Contingente
- cuya adopción es causalmente dependiente (*conditional preference*) en dos expectativas:
 - Empíricas
 - Normativas

Normas sociales y contribución

- Evidencia de RCTs en ciencias políticas sobre “participación electoral”

For instance, Gerber et al. (2008) conducted a field experiment on the effect of social pressure on voter turnout in the Michigan 2006 primary, covering 180,000 households. Gerber et al. find that the more social pressure exerted in mailings encouraging people to vote, the greater the difference in turnout between the control and treatment groups. Thus, a group that received mailings with mild social pressure,

De Roji et al. ARPS 2009