

The gift-exchange game

Gift-exchange game

- Prueba reciprocidad intrínseca

Gift-exchange game

- Prueba reciprocidad intrínseca
- Juego entre comprador(a) y vendedor(a)

Gift-exchange game

- Prueba reciprocidad intrínseca
- Juego entre comprador(a) y vendedor(a)
- Varían precios y calidad de un bien

Comprador(a)

- Decide el costo que esta dispuesto a pagar

Vendedor(a)

- Decide la calidad del bien que entrega (determinada de forma endógena o exógena)

Comprador(a)

- Decide el costo que esta dispuesto a pagar

Vendedor(a)

- Decide la calidad del bien que entrega (determinada de forma endógena o exógena)

Se elimina la reputación
como variable

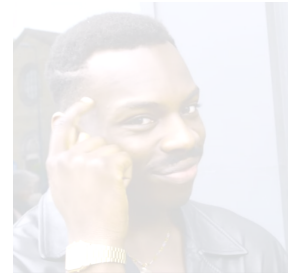
Comprador(a)

Vendedor(a) (racional y
egoísta)

Comprador(a)

Vendedor(a) (racional y egoísta)

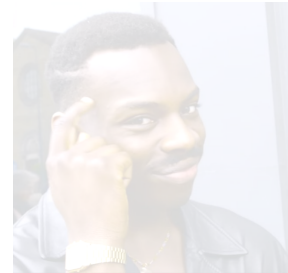
- Entrega la mínima calidad posible q_0



Comprador(a) (racional y egoísta)

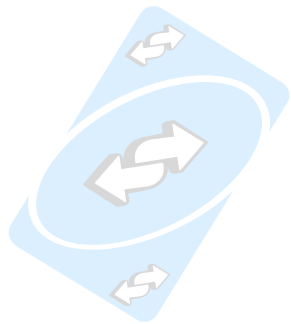
Vendedor(a) (racional y egoísta)

- Entrega la mínima calidad posible q_0



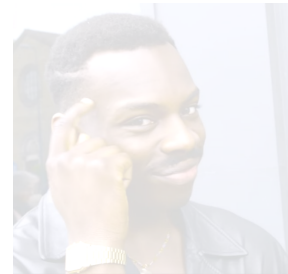
Comprador(a) (racional y egoísta)

- Se anticipa y ofrece el mínimo pago posible



Vendedor(a) (racional y egoísta)

- Entrega la mínima calidad posible q_0



Comprador(a)

- Decide el costo que esta dispuesto a pagar

Vendedor(a)

- Decide la calidad del bien que entrega

~~Comprador~~ Jefe(a)

- Decide el costo que esta dispuesto a pagar por el trabajo

~~Vendedor~~ Trabajador(a)

- Decide la calidad del trabajo que realiza

Jefe

- Regalo: Salario excedente

Jefe

- Regalo: Salario
excedente

Trabajador

- Regalo: Trabajo
excedente

Jefe

- Regalo: Salario excedente

Trabajador

- Regalo: Trabajo excedente



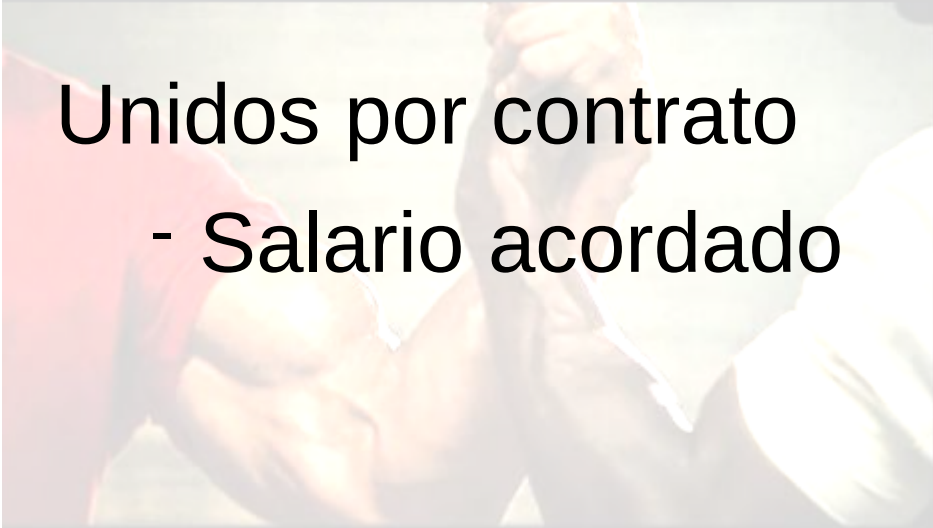
Unidos por contrato

Jefe

- Regalo: Salario excedente

Trabajador

- Regalo: Trabajo excedente



Unidos por contrato

- Salario acordado

Jefe

- Regalo: Salario excedente

Trabajador

- Regalo: Trabajo excedente



Unidos por contrato

- Salario acordado
- Trabajo no-acordado

$$w_b \in \{0, 1, 2, \dots, 100\}$$

$$e_n \in \{0.1, 0.2, \dots, 1\}$$

$$\text{Ganancia empleador} = 100e_a - w_b$$

$$\text{Ganancia trabajador} = w_b - c(e_a)$$

Donde $c(e_a)$ es una función
del esfuerzo con límites en
0 y 18

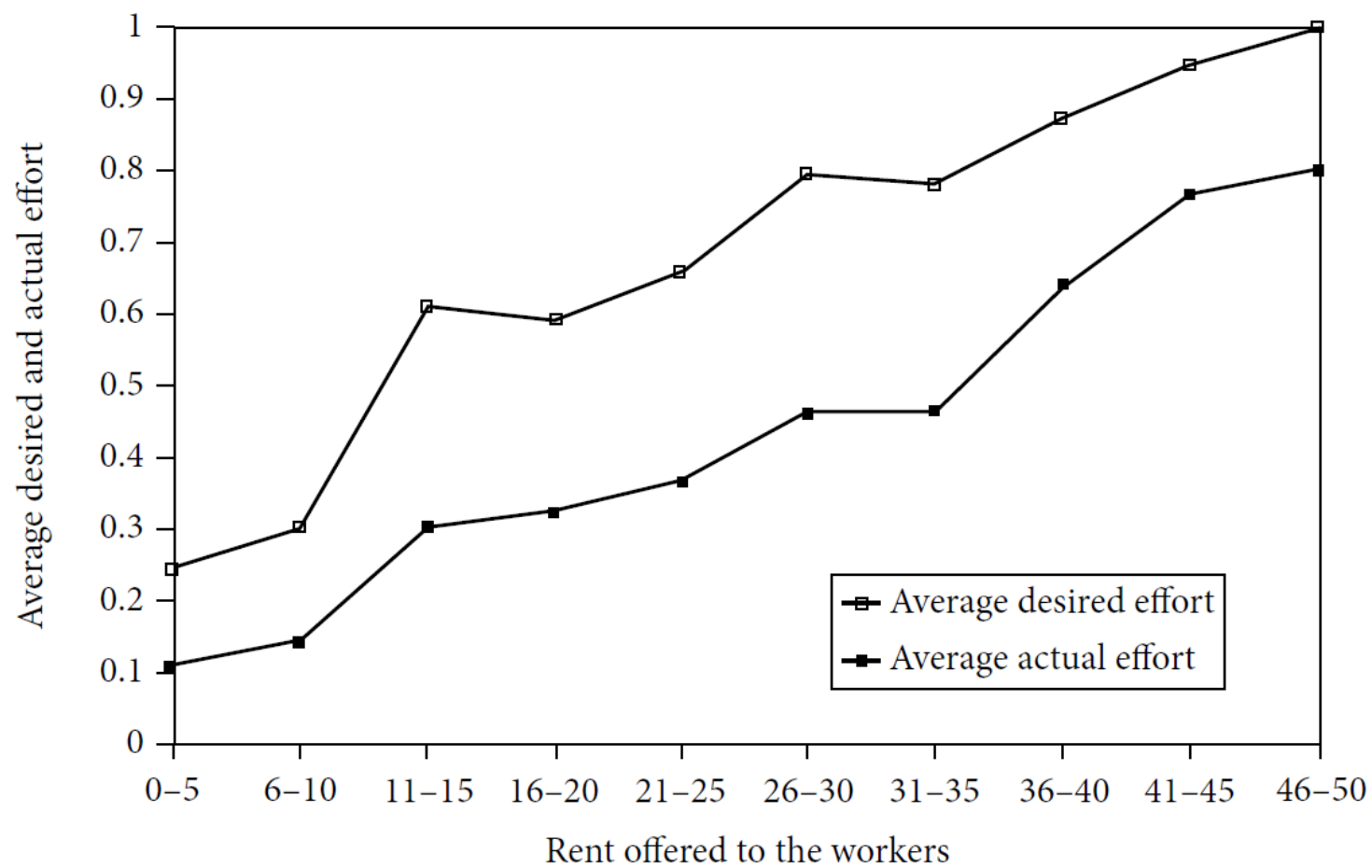
En un mercado competitivo se alcanza ese equilibrio.

| Comprador\Vendedor | Alta calidad | Baja calidad |
|--------------------|--------------|--------------|
| Alto precio | (2,2) | (0,3) |
| Bajo precio | (3,0) | (1,1) |

Hipótesis:

- Si existe reciprocidad intrínseca, los trabajadores/vendedores corresponderán a ofertas por encima del mínimo con calidad/esfuerzo por encima del mínimo

- Calidad varía positivamente con el precio pagado
- Pagar precios altos resulta redituable para los compradores/jefes



- Hay una relación directa entre salarios y esfuerzo (pero es más robusta ante los decrementos)
- A pesar de la reciprocidad hay un nivel de *shirking* cercano al 50%

Tratamiento alternativo

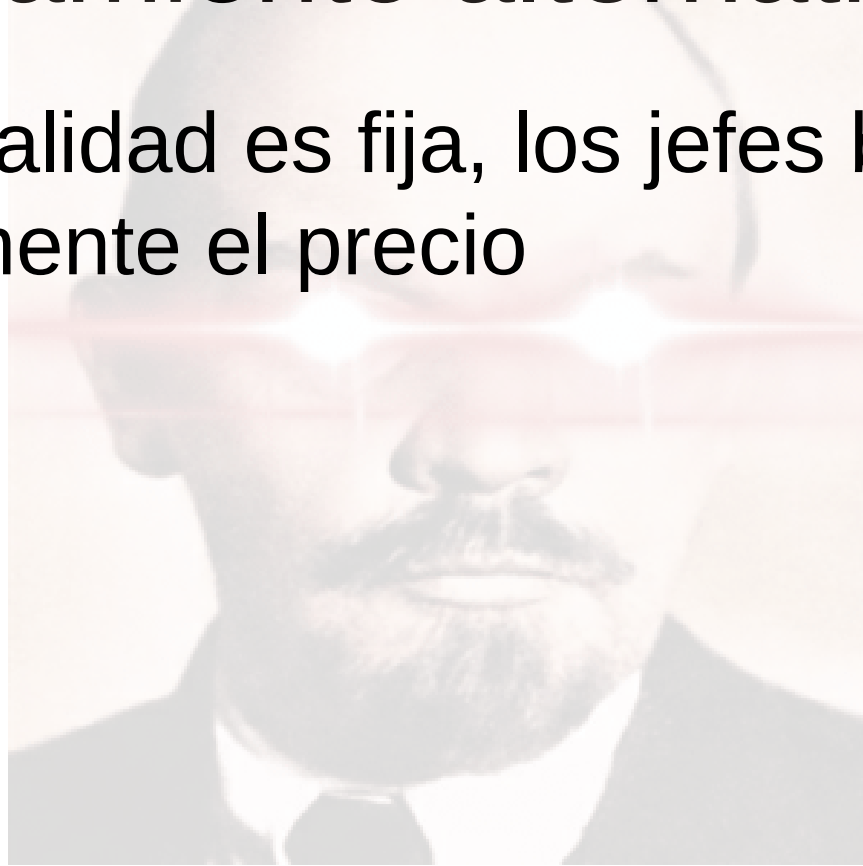
- Se elimina la posibilidad de los trabajadores/vendedores de alterar la calidad del bien entregado
- ¿Qué harán los jefes/compradores?

Tratamiento alternativo

- Cuando la calidad es fija, los jefes bajan implacablemente el precio

Tratamiento alternativo

- Cuando la calidad es fija, los jefes bajan implacablemente el precio



Otros efectos

- Comparación social
- Efectos de duración
- Dependencia de referencia

Comparación social

- Incremento de calidad por elección serial
- Disminución de calidad por percepción de injusticia
- Efectos seriales de salarios individuales y grupales

Efectos de duración

- Efecto temporal de un salario incrementado
- Permanencia en una empresa afecta el esfuerzo a largo plazo

Dependencia de referencia

- Efectos contradictorios del salario mínimo

Gracias por su atención

