

Interacciones sociales (continuación)

Rony Rodriguez-Ramírez

June 24, 2019

Economía Social y Humana | Grupo B018
Universidad Centroamericana

Comentarios y anuncios

Comentario y anuncios

- Ensayo grupal :
 - Errores:

Conley y Udry (2010)

Aprendiendo sobre una tecnología: Piña en Gana

Idea central:

- Investigar el papel del aprendizaje social en la difusión de una nueva tecnología agrícola.

Puntos a considerar:

- La transformación de tecnología es fundamental para el proceso de desarrollo.
- ¿Cómo se adaptan los agentes a nuevas tecnologías? ¿Qué tan rápido?

Aprendiendo sobre una tecnología: Piña en Gana

- Al considerar nuevas tecnologías se debe tomar en cuenta que se necesita invertir en aprendizaje.
- Ahora, si hay muchas personas que adoptan la tecnología al mismo tiempo, el proceso de aprendizaje puede ser **social**.
- La idea de aprendizaje social presente en:
 - Literatura de crecimiento endógeno.
 - Urbanización y crecimiento.
 - Externalidades.

Contexto del artículo

- En los 90s, existía un sistema establecido de maíz y cassava (yuca) intercalado que comenzó a ser transformado por la producción intensiva de piña para exportar.
- Involvió la adopción de nuevas tecnologías: fertilizador y otros químicos.
- La pregunta entonces es:
 - ¿Cuál fue el rol del aprendizaje social en este proceso?

Aprendizaje social

- Por un lado, medir aprendizaje social es difícil:
 1. El set de vecinos de los cuales se puede aprender es difícil de definir.
 2. Distinguir ese aprendizaje de otros fenomenos es problemático.
- Por otro lado, información sobre interconexiones es típicamente no disponible.

Aprendizaje social

Ventajas del estudio:

- Los autores recolectaron información sobre quiénes conocen y hablan sobre agricultura para definir enlaces de información.
- Los datos contienen:
 - Detalles geográficos, información sobre el suelo, crédito, relación familiar para controlar por estos factores.

Problema general en los estudios de interacciones sociales

- Principal preocupación:
 - Inferir si el comportamiento de un individuo está influenciado por las características de las personas en su vecindario.
- Para lograr solucionar este problema:
 - La identificación de los efectos de aprendizaje se basa en el uso del tiempo específico de las plantaciones para identificar oportunidades para la transmisión de información.
 - Inclusión de la información del vecino.

Enlaces de información

- Proximidad espacial está correlacionada con la presencia de links de información pero no es el determinante único.
- También ocurre en largas distancias como en cortas.
- Con las distancias mayores se permite distinguir el impacto de la información de la correlación espacial.
- Punto importante: cruce entre géneros es raro y posiblemente correlacionada solo con familia, clan, etc.

Inputs y outputs

- Conley y Udry (2010) se enfocaron en la intensidad de los inputs que se ocuparon en la producción de piña:
 1. Fertilizador.
 2. Trabajo.

Principales resultados

- Aprendizaje social es importante en la difusión de conocimiento.
- Los agricultores cambian los niveles de sus inputs al conocer o recibir malas noticias sobre la rentabilidad del uso del nivel anterior de sus inputs.
- Menos probable que cambien cuando observan malas noticias sobre la rentabilidad de niveles de otros inputs.
- Agricultores incrementan (disminuyen) el uso de inputs cuando un vecino registra una ganancia (perdida) mayor a la esperada.
- Ajuste en inputs, relación de agricultores novatos y veteranos.

Bandiera, Barankay, y Rasul (2005)

Idea general

- Comparar la preferencias sociales de los trabajadores bajo incentivos relativos donde se impone una externalidad negativa en los demás, con la productividad por pieza donde no se impone.

Preferencias sociales: evidencia previa e importancia

- Evidencia sobre como los individuos toman en cuenta el efecto de sus acciones en otros pero “en el laboratorio.”
- Gran relevancia:
 - La productividad de los trabajadores dentro de ciertos esquemas de incentivos, como evaluación de su desempeño y pago en equipo, depende crucialmente en como las personas internalizan sus acciones.

Preferencias sociales: evidencia previa e importancia

Bandiera et al. (2005) estudian esto en una granja en UK:

- La granja primero paga a sus emepleados de acuerdo a une esquema relativo de incentivos y luego cambia a pago por destajo.
 - Comparan productividad dentro de los dos esquemas.
- En los incentivos relativos, se paga de acuerdo a la proporción de la productividad promedio.
- Dentro del otro esquema se paga de acuerdo a la productividad individual.

Datos

Cuatro elementos para identificar el efecto causal:

1. Observan la productividad diaria de los mismo trabajadores antes y después de la introducción del pago por destajo.
2. Los mismo trabajadores enfrentan ambiente laboral identico excepto por los cambios en los incentivos.
3. El grupo de co-trabajadores con los cuales un individuo trabaja cambia diariamente.
4. Observan a un subgrupo (submuestra) de los mismo trabajadores usando una tecnología alternativa que no monitorio a sus co-trabajadores.

Resultados generales

- El cambio de incentivos tiene un impacto significativo y permanente en la productividad:
 - Incremente de por lo menos 50 por ciento en la productividad al moverse de un esquema de incentivos relativos a destajo.
 - Los trabajadores no ignoran la externalidad negativa que imponen a sus compañeros.
 - Sin embargo, el cambio no es tan grande para decir que los trabajadores internalizan *completamente* la externalidad negativa.
 - Productividad es mejor cuando los trabajadores se pueden monitorear entre sí (caso de colusión).

Resultados generales

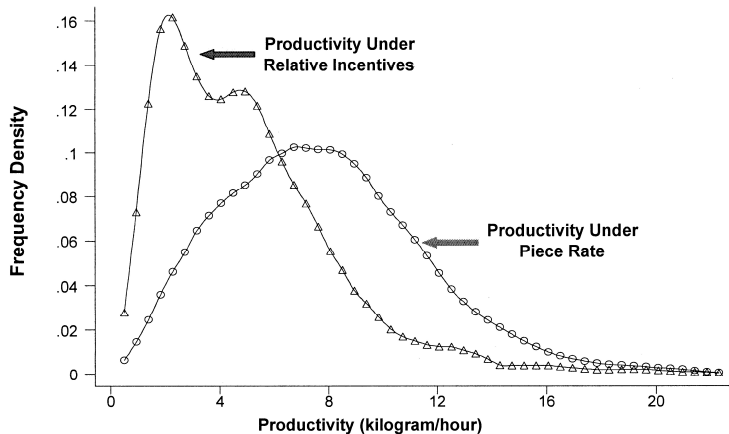


FIGURE II
Distribution of Productivity (kg/hr) by Incentive Scheme

Conclusiones

Evidencia de cómo el comportamiento es explicado por las preferencias sociales de las personas.

- El hallazgo de que los trabajadores colocan un peso positivo en las recompensas de sus compañeros de trabajo también indica que las tarifas por pieza podrían no ser óptimas en este contexto.
- Entender las preferencias de los trabajadores es fundamental para encontrar óptimos esquemas de incentivos.

Nos vemos la siguiente semana.