Preferences, Uncertainty, and Biases in Land Division: A Bargaining Experiment in the Field

Borradores de Economia
Número:
1092
DOI:
https://doi.org/10.32468/be.1092
Publicado:
Viernes, 27 Septiembre 2019
Authors:
Margarita Gáfaro,
Mantilla Cesar
Clasificación JEL:
C78, C90, O13, Q15
Palabras clave:
División de tierras, negociación de Nash, valor afectivo
Descargar documento

Lo más reciente

El desarrollo económico de Colombia desde finales de la Guerra de los Mil Días hasta la Gran Depresión
Juliana Jaramillo-Echeverri, María Teresa Ramírez-Giraldo
Experimentando con los LLM para el pronóstico de la inflación en Colombia
Aarón Levi Garavito-Acosta, Wilmer Martinez-Rivera, Juan J. Ospina-Tejeiro, Edgar Caicedo-García
Evaluando el seguro de desempleo en una economía en desarrollo: evidencia para Colombia
Leonardo Fabio Morales, Diego Astorga-Rojas, Nicolas Guida-Johnson
Otras Publicaciones

Enfoque

Diseñamos y ejecutamos un experimento de campo (*lab-in-the-field experiment*) para explorar si una sobrevaloración de la tierra (más allá de su productividad potencial) y la incertidumbre sobre los retornos de la actividad agrícola afectan la eficiencia en las asignaciones de tierras heredadas en Colombia.

En nuestro experimento de negociación, dos jugadores, con productividades (A)lta y (B)aja, heredan una finca conformada por nueve parcelas. Cada jugador hereda además una cantidad idéntica de fichas para utilizar en una negociación sobre cómo dividir la finca. Cada parcela le da a su propietario al final del juego el lanzamiento de un dado que simboliza un nivel de producción con incertidumbre. El jugador A es más productivo que el B (sus dados

contienen números más altos). Si los jugadores no llegan a un acuerdo, cada jugador mantiene sus fichas iniciales, recibe cuatro parcelas y la novena parcela se destruye.

Para medir el efecto de la sobrevaloración de la tierra sobre la eficiencia en las asignaciones de tierra, introducimos un tratamiento en el que uno de los dos jugadores debe conservar todo el terreno y la única forma de dividirse la finca es mediante la opción de salida. Si los jugadores sobrevaloran la tierra, preferirían la opción de salida, con la cual logran mantener 4 parcelas, frente a arreglos en los que ceden todo el terreno. Para medir el efecto de la incertidumbre sobre la eficiencia en las asignaciones introducimos dos tratamientos en los que variamos la dispersión de los dados.

Contribución

Este trabajo contribuye a la comprensión de los factores de comportamiento que pueden influir las decisiones de asignación de tierras heredadas en Colombia.

> **Ante la complejidad que involucran las decisiones de asignación de tierras, la incertidumbre en los retornos a la tierra y la aplicación de una regla de racionalidad limitada reducen la eficiencia de estas asignaciones.**

Resultados

Cuando las divisiones de tierra son permitidas, en el 75% de las negociaciones los jugadores optaron por las divisiones más igualitarias. Cuando las divisiones de tierras no son posibles, en 67,2% de los casos el Jugador A se quedó con toda la parcela, y solo en un caso los jugadores optaron por la opción de salida.

Dada la fuerte tendencia por las divisiones igualitarias, los incrementos en la incertidumbre solo tienen efectos sobre la eficiencia de las asignaciones cuando no es posible dividir la tierra. En ese caso, el incremento en la incertidumbre sobre la productividad de la tierra incrementa en 22 puntos porcentuales la probabilidad de que el jugador menos productivo conserve toda la parcela. Replicamos el experimento con una muestra de 120 estudiantes universitarios y encontramos resultados similares, con una fuerte tendencia hacia las divisiones de tierra cuando es posible hacerlo.

Los jugadores en las dos muestras prefieren asignaciones igualitarias de tierra cuando pueden dividir el terreno; pero prefieren no dividir la tierra como opción de salida cuando no se les permite dividir el terreno. Estos resultados sugieren que, en el contexto de nuestro juego, las divisiones de la tierra no obedecen a una sobrevaloración de la tierra. En cambio, nuestros resultados son consistentes con una regla de racionalidad limitada en la que los sujetos transforman un problema bidimensional complejo (negociar simultáneamente tierra y fichas), en dos problemas unidimensionales que resuelven de manera secuencial: primero negocian sobre una asignación de tierras y después, tomando esta asignación como dada, negocian sobre una distribución de fichas. En este contexto, el negociar primero sobre tierra, que es un resultado determinado, podría reflejar la intención de los agentes de evadir la

incertidumbre en la negociación. Nuestros resultados sugieren que, ante la complejidad que involucran las decisiones de asignación de tierras, la incertidumbre en los retornos a la tierra y la aplicación de una regla de racionalidad limitada reducen la eficiencia de estas asignaciones.