

# Él es más generoso, ella gasta mejor

G.V.

El Juego de la Confianza se realiza con dos personas que no se conocen entre sí y que ni siquiera llegan a verse las caras. La única información que se da a cada uno del otro individuo es su sexo, edad, nivel educativo y el barrio donde vive. A ambos se les da 140 pesos, pero sólo a uno de ellos —el Jugador 1— se le ofrece enviarle parte de ese dinero a su desconocido compañero —el Jugador 2—. Tiene cinco opciones: no enviarle nada, pasarle el 25% (\$35), el 50% (\$70), el 75% (\$105) o directamente la totalidad de su dinero (los \$140). El monto que el Jugador 1 envía es triplicado antes de llegar al Jugador 2. Al mismo tiempo, el Jugador 2 debe decidir cuánto desea devolver al Jugador 1, tanto de la cantidad triplicada como de los \$140 que recibió inicialmente. Devuelve lo que quiera, incluso \$0.

Esa fue la actividad que investigadores del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales le plantearon a 580 uruguayos entre 18 y 70 años y de todos los estratos sociales. El objetivo: analizar los niveles de generosidad, y notar si hay diferencias al respecto entre sexos.

Se sacaron varias conclusiones pero la más relevante asevera que los hombres son más generosos que las mujeres. Y eso se encontró no sólo en Montevideo. La investigación, financiada por el Banco Interamericano de Desarrollo, se realizó simultáneamente también en Bogotá (Colombia), Buenos Aires (Argentina), Caracas (Venezuela), Lima (Perú) y San José (Costa Rica), totalizando 3.109 participantes, incluidos los 580 uruguayos. "Los resultados son controversiales", apunta el economista Máximo Rossi, uno de los encargados del proyecto. Se contradicen estudios anteriores, que aseguraban que las mujeres son más dadas a dar dinero se trata. Sin embargo, ninguna investigación anterior contó con una muestra poblacional tan grande y representativa como esta. "No hay en América Latina otra base de datos disponible con esa cantidad de observaciones y ciudadanos heterogéneos", por eso el resultado es interesante, asegura.

Otras conclusiones destacadas encontraron motivaciones diferentes entre hombres y mujeres para tener actos de generosidad, y una gran incidencia de la educación. Cuanto más educada está una per-

sona, más aumenta su comportamiento pro-social y más tiende a penalizar una conducta egoísta (ver recuadro).

**DAR Y RECIBIR.** Una de las claves para que el Jugador 1 decida cuánto enviarle al Jugador 2 es especular cuánto éste le devolverá luego. La mayor ganancia social se obtendría si le manda todo su dinero, así se alcanzaría el máximo triplicado (\$420) y habría más para repartir. Pero este escenario fue el que menos se vio; en Uruguay sólo el 5% de los Jugadores 1 envió todo su monto a los Jugadores 2. En promedio, elegían mandar la mitad. Vale aclarar que quienes participaban en el experimento se quedaban de verdad con el dinero. "Se repartieron cerca de 10.000 dólares", cuenta el economista Néstor Gandelman, de Universidad ORT, encargado del trabajo de campo en el país.

Lo que más les interesaba a los investigadores era la conducta del Jugador 2, ya que mientras el primero actuaba según la confianza y especulación de lo que podría ganar, el segundo lo hacía por pura reciprocidad o generosidad, puesto que no ganaba nada al devolver dinero y si quería podía quedarse con todo. Sin embargo, se vio que "sistemáticamente, a medida que el Jugador 2 recibía más, devolvía más", señala Gandelman.

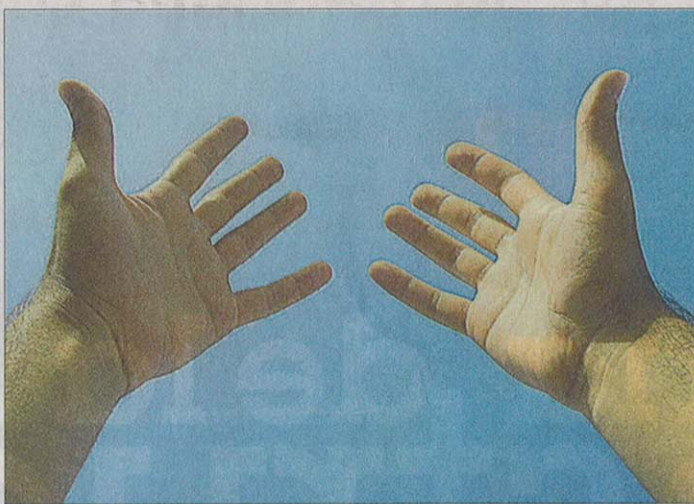
Fue entonces que aparecieron también las distinciones. Para empezar, las mujeres envían menos que los hombres, y también devuelven menos. Es decir, son más egoístas a la hora de compartir la ganancia. No obstante, tienen una conducta más justa: dan al Jugador 1 el mismo monto que éste le mandó, la "inversión inicial".

Los hombres son entonces más dados, pero eso cambia de acuerdo a sus responsabilidades. Los investigadores notaron que si se trata de jefes de familia se vuelven más reservados. "El grado de responsabilidad afecta el comportamiento de los hombres pero no es significativo en las mujeres", dice Rossi, y agrega: "Si el individuo (varón) tiene una mejor alternativa para el uso del dinero, entonces no lo pasa. En cambio, si no lo necesita, transfiere la dotación total".

**PROGRAMAS SOCIALES.** La primera utilidad de este tipo de estudios apunta a "entender cómo se forman las redes sociales, cómo son los vasos comunicantes entre grupos y



**Jefes de familia.** Cuando ellos tienen más responsabilidades, cuidan mejor el dinero. En ellas es indistinto.



**Iguales.** Dos personas del mismo estrato son más generosas entre sí.

personas", señala Gandelman, pero sobre todo puede ayudar al diseño de las políticas sociales, añade. "Para instituciones como el Ministerio de Desarrollo Social puede ser, o debería ser, muy importante".

Es una forma de saber cómo capitalizar la ayuda. El *paper* lo apunta en sus conclusiones: "Si un organismo multilateral o una agencia de ayuda ponen en funcionamiento un programa social —por ejemplo, de subsidios para familias—, predecimos que mientras el hombre compartirá ese dinero con otros miembros de la sociedad, las mujeres lo mantendrán para ellas y sus

familias". De acuerdo al documento, esto es lo que sucedió en algunos exitosos planes sociales como Progresía, en México, o Familias en Acción, en Colombia. Así, recalca Rossi, se confirma que las políticas de subsidios tienen un mayor impacto si el dinero se entrega a las madres o abuelas directamente.

A su vez, señala que "cuando el pago no es para la familia sino para establecer un negocio, creemos que las mujeres gastarán el dinero apropiadamente, mientras el hombre compartirá una parte con otros individuos que también necesiten asistencia financiera".

## LO DIJO



**Máximo Rossi**  
ECONOMISTA

"(El estudio sirve para) confirmar el diseño de las políticas sociales. Las mujeres tienden a mantener la dotación, en cambio los hombres, a compartir. Esto confirma el diseño de las políticas, por ejemplo de subsidios: tienen un mayor impacto si éstos se entregan a las madres y abuelas (mujeres) directamente".



**Néstor Gandelman**  
ECONOMISTA

"Sobre esta misma actividad se han realizado muchos estudios. Algunos han demostrado que cuanto más parecidos son los individuos entre sí (por ejemplo, si se saben del mismo barrio), la generosidad y reciprocidad que muestran con el otro es mayor (es decir, le envían más dinero)".

## Educados y mayores dan más

El nivel educativo es otro aspecto que marca diferencias en lo relativo a la generosidad. En el experimento realizado por economistas y financiado por el BID, se notó que cuanto más grado de estudios tenían los Jugadores 2, más dinero devolvían. "Los sujetos más educados son más amables (o generosos, en este caso) con quienes fueron amables primero. Además, encontramos que castigan más el egoísmo", apunta la investigación. "No hubo diferencias de género en este aspecto".

El mismo efecto parece tener la edad, según salió a luz en el estudio. Es decir, cuanto mayor es una persona, más generosa se vuelve. El promedio devuelto por los Jugadores 2 mayores de 40 años es, para todos los casos, superior al que entregan los menores a esa edad.

En lo referente al nivel socioeconómico, se observó que cuanto más bajo era, devolvían una suma menor de dinero. La tendencia incluso se acentuaba a medida que el monto enviado por el Jugador 1 era mayor.

Si bien esas fueron las principales variables en las que se fijaron los estudiosos, este tipo de juegos da para una enorme cantidad de análisis. El economista de Universidad ORT Néstor Gandelman recuerda que sobre la misma base de datos se han investigado otros aspectos, por ejemplo, cómo inciden los parecidos entre jugadores. O sea, qué pasa cuando interactúan dos personas de Carrasco y cuando lo hacen un habitante de Carrasco con uno del Cerro (tomando al barrio como indicador de nivel socioeconómico). "Esto se estudió en otros documentos y se cuenta que cuando los individuos son más parecidos entre sí, la generosidad y reciprocidad es mayor".

No obstante, más allá de todas las diferencias, las personas mantienen intacto el nivel de intuición acerca de lo que el otro hará. A los voluntarios se le pedía predecir cuánto les devolvería su pareja y lo cierto es que las expectativas fueron bastante acertadas.