

DIVISIÓN DE TIERRAS

UN EXPERIMENTO DE NEGOCIACIÓN

Se realizó un experimento para explorar cómo los agricultores asignan la tierra heredada por medio de *un juego diseñado como un ambiente de toma de decisiones*.



La intención era conocer si las divisiones de tierras heredadas se realizan teniendo en cuenta *quién le dará un uso más productivo a la tierra o si hay otras razones de mayor peso a la hora de repartir una finca*.

PARTICIPARON

128 parejas

60 parejas

188 parejas



de ocho municipios rurales del noreste de Colombia

de ciudadanas y ciudadanos rurales

de estudiantes de pregrado

EL JUEGO

1 Los dos participantes heredan:

Una finca compuesta de 9 parcelas que deben dividirse entre ambos

Y para cada uno 10 fichas que representan dinero.

● X 10
● X 10

2 ¡A negociar!

Deben acordar cuántas parcelas y cuántas fichas de dinero se queda cada uno.

3 Al terminar

Las fichas con las que queda cada jugador son intercambiadas por dinero real y tendrán la oportunidad de lanzar un dado por cada parcela que se haya quedado cada jugador

Uno de los jugadores es más productivo que el otro, esto se asigna al azar antes de iniciar el juego, e indica que uno de los jugadores tendrá al final dados con números más altos.

De esta manera en el experimento se observó si los jugadores tenían esto en cuenta, y así, al momento de negociar, podían decidir que el jugador más productivo se quedaba con las 9 parcelas y el otro jugador con las 20 fichas.

El resultado de los dados representa la producción de la finca, entre más alto el número significa mayor producción y se le entrega más dinero real.

Para que al finalizar, ambos jugadores pudieran obtener ganancias similares, ya que el jugador que no se quedaba con la finca tendría las 20 fichas que representaban dinero y el jugador más productivo se quedaría con las 9 parcelas, teniendo la oportunidad de lanzar los 9 dados con números más altos para ganar una cantidad de dinero similar a la del otro jugador.

En los experimentos se suelen introducir variaciones aleatorias que permiten entender mejor los mecanismos del comportamiento humano

Para este experimento el juego tuvo dos variaciones:

JUEGO SIN RESTRICCIONES

En esta variación los jugadores podían dividir la finca sin ninguna condición.

JUEGO CON RESTRICCIONES

En esta variación no era posible dividir la tierra, alguno de los dos debía quedarse con las 9 parcelas de la finca o cada uno se quedaba con 4 parcelas y se perdía una.

Resultados

76%

de las partidas terminaron con divisiones igualitarias, es decir, entre los jugadores se repartieron la finca de manera que uno quedó con 5 parcelas y el otro con 4.

Como no se podía llegar a una división igualitaria sin perder una parcela, en todas las partidas (excepto una) los jugadores prefirieron que uno de los dos se quedara con las 9 parcelas y el otro con las 20 fichas de dinero.

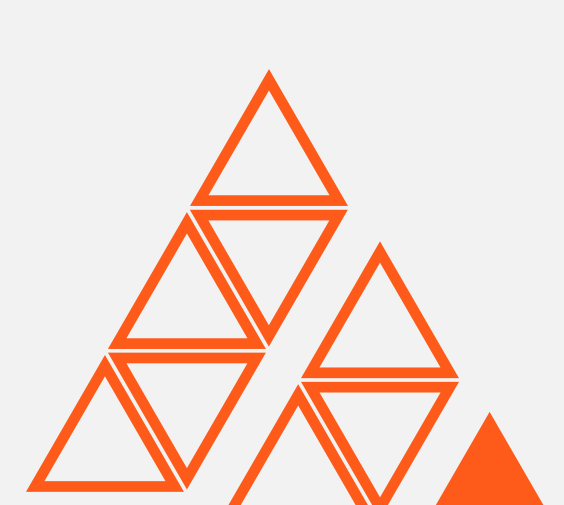
¿Qué implican estos resultados?



En la variación sin restricciones, los participantes le dieron mayor importancia a la igualdad que a la eficiencia, es decir, no se tuvo en cuenta quién le dará un uso más productivo a la tierra sino que prefirieron dividir en partes iguales.

Esto refleja que la sociedad tiene una *heurística** de la justicia muy marcada, en la que se prefiere dividir las cosas en partes iguales así no sea la opción más eficiente.

* Una decisión heurística es algo que ocurre como un atajo mental. Una heurística que se tiene en las sociedades occidentales que funcionan a través de mercados es que las cosas se dividen en igualdad, es decir, si hay 3 personas y 6 pedazos de pizza, a cada una le corresponden 2 pedazos de pizza sin considerar otros aspectos, como por ejemplo que a alguno no le guste la pizza.



Esta división de tierras ocasiona que se generen parcelas cada vez más pequeñas que influyen en el aumento de la informalidad de la tierra, ya que estas no se pueden registrar debido a su tamaño.

El experimento demostró que hay una inclinación a valorar la tierra por encima de su valor productivo, parece tener un valor mucho más profundo en términos culturales y eso ocasiona que a veces los mercados de tierras no puedan funcionar bien, ya que no se puede calcular el valor monetario de la tierra.

Este estudio hace parte del proyecto *'La mente del agente económico informal: preferencias, habilidades y normas sociales'*, que busca comprender mejor la mente de los agentes informales; específicamente, las preferencias (sociales, temporales y de riesgo), las normas sociales y las habilidades relacionadas con la informalidad.

Este proyecto hace parte del programa *'Alianza EFI'* financiado por la iniciativa Colombia Científica.

Información obtenida del artículo científico *'Land division: A lab-in-the-field bargaining experiment'*, escrito por Cesar Mantilla investigador de la Facultad de Economía de la Universidad del Rosario; y Margarita Gáfaró, quien hace parte del Centro de Economía Agrícola y Recursos Naturales del Banco de la República.