

EXPOSICIÓN AL CONFLICTO Y SESGOS INTERGRUPALES

NATHALY JIMÉNEZ MONTOYA

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
ECONOMÍA
SANTIAGO DE CALI
2019

EXPOSICIÓN AL CONFLICTO Y SESGOS INTERGRUPALES

Nathaly Jiménez Montoya

Código: 1235554

Trabajo de Grado presentado como Requisito
Parcial para optar al título de Economista

Directora: PhD. Lina María Restrepo Plaza
Profesora del Departamento de Economía
Universidad del Valle

Universidad del Valle
Facultad de Ciencias Sociales y Económicas
Economía
Santiago de Cali
2019

Resumen

El conflicto armado en Colombia ha generado consecuencias a nivel social como: la reducción de la participación en los procesos democráticos, una menor acumulación de capital humano, menores ingresos, exclusión, etc. (Sanchez & Díaz, 2005). Sin embargo, después del acuerdo de paz uno de los temas a abordar es la reincorporación de los excombatientes a la vida civil, ya que la sociedad puede reaccionar creando estigmatizaciones referentes a los grupos sociales, revictimizando a la población afectada por el conflicto y discriminando a los excombatientes. Por tanto, este trabajo examina cómo la exposición al conflicto afecta el comportamiento de los individuos en relación con sus actitudes prosociales y sus creencias, mediante un juego de bienes públicos desarrollado a través de experimentos de laboratorio en el campo. El análisis realizado indica que tanto víctimas como personas no afectadas por el conflicto manifiestan estereotipos, prejuicios, discriminación hacia los excombatientes y preferencias a nivel intergrupales. Cabe mencionar que los resultados de este manuscrito son de carácter descriptivo y pertenecen a la línea base de un proyecto de investigación realizado por la Universidad del Valle en conjunto con el SENA.

Palabras clave: Exposición al conflicto, economía del comportamiento, cooperación y normas sociales.

Tabla de contenido

RESUMEN	3
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. MARCO CONCEPTUAL	6
3. LITERATURA RELACIONADA	9
4. JUEGOS EXPERIMENTALES	11
5. PROCEDIMIENTOS	14
6. RESULTADOS	15
6.1. <i>Cooperación</i>	17
6.2. <i>Comportamiento colectivo</i>	19
6.3. <i>Resultados del modelo Probit Ordenado</i>	21
7. CONCLUSIONES	25
REFERENCIAS	26
APÉNDICE A – CONSENTIMIENTO INFORMADO	28
APÉNDICE B – CUESTIONARIO.....	29
APÉNDICE C – ACTIVIDAD NO. 1.....	31
APÉNDICE D – ACTIVIDAD NO. 2	34
APÉNDICE E – MODELOS PROBIT ORDENADO	36

1. Introducción

Más de medio siglo ha pasado desde los inicios del conflicto armado en Colombia en 1964, donde el surgimiento de los grupos paramilitares, las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia – Ejército del Pueblo (FARC-EP), el Ejército de Liberación Nacional (ELN) o las guerrillas han dejado 8.4 millones de víctimas, de las cuales 459 mil pertenecen al departamento del Valle del Cauca, según datos presentados por la Unidad para las Víctimas.

En ese sentido, el gobierno de Juan Manuel Santos comenzó diálogos con las FARC-EP en el 2012, con el objetivo de pactar la paz y poner fin al conflicto armado, logrando así firmar un acuerdo en el 2016. De esta manera, se da inicio a un periodo en el que el gobierno asume la responsabilidad de lograr una exitosa reincorporación de los excombatientes a la vida civil, sin olvidar el compromiso de reparación hacia las víctimas.

A partir de esto, surgen diversos retos claves en pro del tipo de paz que requiere el país y cómo se puede establecer la reconciliación entre víctimas y victimarios. Un papel que no sólo le compete al gobierno, sino también a cada uno de los colombianos, ya que para hablar de paz se requiere que como sociedad no existan brechas entre los distintos actores del conflicto y la población en general.

Países como Libia, Sierra Leona, Burundi han sido protagonistas de distintos estudios acerca de los efectos de la exposición al conflicto sobre la conducta o las preferencias, encontrando que las víctimas tiene un comportamiento prosocial hacia los miembros de su grupo (Bauer, Cassar, Chytilová, & Henrich, 2014), son más propensas al riesgo (Voors et al., 2012), e incluso tienen más probabilidades de incrementar su participación política y social (Bellows & Miguel, 2009).

De acuerdo a lo anterior, este trabajo tiene como objetivo analizar el comportamiento cooperativo y las creencias de las víctimas del conflicto y la población civil hacía miembros internos

o externos de su grupo social, definiendo como miembros externos a las personas en proceso de reincorporación (excombatientes). Con el fin de capturar información sobre la posible discriminación hacia los excombatientes o el favoritismo existente dentro del grupo de identificación.

Los resultados indican que existe un sesgo negativo hacia los excombatientes por parte de la población, sin embargo, las víctimas tienen un comportamiento cooperativo e igualitario mayor en comparación con las no víctimas. Aun así, se presenta como norma social dentro de la muestra un comportamiento discriminatorio hacia las personas en proceso de reincorporación, es decir, la conducta que los participantes validan es precisamente ser *“hostiles”* respecto a los excombatientes.

El presente documento se divide en siete secciones, la primera es la parte introductoria del estudio, luego se presenta el marco conceptual, seguido de la literatura relacionada al tema en cuestión, el diseño de los juegos experimentales aplicados y los procedimientos desarrollados. En la siguiente sección se evidencian los resultados obtenidos y por último las conclusiones.

2. Marco conceptual

Reflexionar respecto al tipo de comportamiento que desarrollan los individuos, conlleva a replantearse las respuestas a preguntas como: *“¿quién soy? o ¿quiénes somos?”*. Esto depende de distintos ámbitos en los cuales quiera situarse un sujeto, es decir, la respuesta puede plantearse desde el ámbito social como el individual, lo que implica pensar en la identidad social y personal que adopta una persona dependiendo del contexto en el que se encuentre. Una vez se logra definir la identidad individual, surge la necesidad de clasificar a todos aquellos con los que se coexiste, lo que da pie a que se generen estereotipos (Tajfel, 1957). Inclusive, aunque esta clasificación no exista, es posible que se establezcan condiciones mínimas a partir de las cuales surjan favoritismos y discriminación entre grupos (Tajfel et al, 1971)

En relación con esto, Tajfel & Turner (1979) desarrollan la *teoría de la identidad social* basándose en tres ideas centrales: **la categorización, la identificación y la comparación**. La primera idea, se refiere a la necesidad de los individuos de determinar *cómo son* las personas que se encuentran a su alrededor y así categorizarlos dependiendo de ciertas características. La segunda idea se trata de la autoidentificación y la pertenencia que se crea con un grupo en particular. Por último, los autores consideran que los miembros del grupo se comparan con los de otros grupos, formando distinciones positivas para favorecer a aquellos con los cuales se identifican y distinciones negativas hacia los otros individuos.

Por ello, es suficiente con que un individuo se defina como miembro de un grupo para que se genere un favoritismo hacia ese grupo, ya que esto influye en el desarrollo de su autoestima y le genera cierta satisfacción personal al sentirse diferente de los demás en un sentido positivo. Adicional, se afirma que los individuos pueden caracterizarse de más de una manera, es decir, no hay una categoría absoluta que determine a una persona, sino que dicha identidad social puede variar dependiendo del contexto, pueden definirse categorías relacionadas con su sexo, su ideología política, su raza, sus creencias religiosas, etc. (Tajfel & Turner, 1986; Turner, 1987).

Por consiguiente, la teoría de la identidad social juega un papel importante en el contexto del análisis conductual de los individuos, ya que enmarca las decisiones, las preferencias y la interacción que estos realizan. De hecho, los modelos económicos plantean que los sujetos se preocupan por su interés individual y no por los objetivos sociales, aunque la evidencia permite afirmar que los beneficios económicos no son lo único relevante para los individuos. (Camerer & Thaler, 1995; Fehr & Schmidt, 1999).

En la cotidianidad las personas se enfrentan a situaciones en las que existe la disyuntiva entre generar un mayor beneficio social o elegir obtener un mayor beneficio individual. En economía del

comportamiento esto se conoce como *el dilema de la contribución voluntaria a los bienes públicos* y se caracteriza principalmente porque los beneficios de este bien dependen de las contribuciones que realicen el resto de miembros de la sociedad. Además, los agentes son beneficiarios del bien público aun cuando no hayan aportado nada, lo que implica que existan incentivos claros para no asumir los costos de contribución y aprovecharse de los esfuerzos de los demás. La solución racional según la teoría económica ortodoxa y el equilibrio de Nash es no contribuir al bien público, mientras que el óptimo de Pareto sería contribuir la mayor cantidad posible. (Savikhin & Sheremeta, 2013).

De manera análoga, Cárdenas (2004) plantea que el dilema social de bienes públicos es similar al dilema del prisionero, dada la dualidad entre el interés individual y social. Por su parte, Ostrom & Ostrom (1999), determinan que el juego de bienes públicos abarca aquellos bienes que no son excluibles y no son rivales, tales como: los atardeceres, los conocimientos acumulados, el aire, etc. La imposibilidad de exclusión se refiere a que no es posible negarle a un agente el consumo de un bien y la rivalidad se asocia a que el consumo de una persona no disminuye el nivel de consumo de otras.

Cabe mencionar que los dilemas sociales a los que se enfrenta la humanidad, no son necesariamente resueltos a través de mera racionalidad económica. Ostrom (1998) plantea que la solución de los dilemas sociales basada en la estrategia de la maximización de la utilidad individual a corto plazo, genera resultados en los que, en realidad, los participantes no obtienen el mayor bienestar posible. Además, considera que la sociedad puede lograr resolver estos problemas si se establecen relaciones de confianza, altruismo, reciprocidad, cooperación, etc., con los otros participantes, dejando de ocuparse solamente de su interés propio.

Estudios en economía experimental y del comportamiento han encontrado que las personas se comportan de manera altruista sobrepasando sus beneficios individuales e incluso sacrificando sus ingresos con el fin de generar un bienestar social. (Fehr & Fischbacher, 2003; Henrich et al., 2005). De

ahí nace el interés por analizar las conductas de los seres humanos más allá de la racionalización y el oportunismo, vislumbrando matices asociados a la reciprocidad, la cooperación, los comportamientos colectivos y la necesidad o relevancia de las normas sociales, estas últimas son definidas como:

“Según Bicchieri (2005) son reglas de comportamiento que las personas deciden adoptar cuando creen que su círculo social de referencia las sigue y aprueba. En otras palabras, son normas sustentadas en la preferencia condicional que tienen los sujetos por alinearse con las acciones de su red de referencia (expectativas empíricas sociales), y no violar ningún código de conducta social (expectativas normativas sociales).” (Restrepo, Jiménez & Rojas, 2019)

Un mecanismo para medir normas sociales es elaborado por Krupka & Weber (2013) incentivando monetariamente a los individuos para que adivinen cuál es la acción más apropiada en una situación x . Este mecanismo permite estudiar los comportamientos colectivos como si fueran un juego de coordinación.

En conclusión, la identidad social juega un papel fundamental en la clasificación que realizan los individuos de las personas con las que interactúa, lo que podría estar sustentado por sus normas sociales y a su vez se refleja en sus actitudes cooperativas, las cuales serán evaluadas en este trabajo mediante experimentos económicos.

3. Literatura relacionada

Las ciencias experimentales y del comportamiento permiten abordar diversas problemáticas, entre ellas: el conflicto, los dilemas sociales, las preferencias, etc. Así pues, en este documento el objetivo es presentar la literatura asociada a los efectos de la exposición al conflicto sobre el comportamiento a nivel individual y colectivo, la efectividad de los programas de reintegración de excombatientes y la evidencia empírica sobre sesgos intergrupales.

Con la intención de estudiar el comportamiento en sociedades afectadas por el conflicto, Bauer et al., (2014) implementaron cuatro variaciones del juego del dictador en Georgia y Sierra Leona con la intención de estudiar si la exposición a la violencia aumenta el comportamiento prosocial y las motivaciones igualitarias. Los resultados sugieren que la conducta de las víctimas está más orientada a reducir la desigualdad del grupo, es decir, las personas expuestas al conflicto tienen mayores motivaciones igualitarias a nivel intragrupal.

Así mismo, Gilligan, Pasquale, & Samii, (2014), estudiaron los efectos de la guerra civil en Nepal empleando experimentos de laboratorio en el campo a través del juego del dictador, juegos de confianza y bienes públicos, develando que en la población afectada existe una mayor disposición a cooperar en un juego de bienes públicos, son más confiables y los niveles de participación colectiva aumentan.

De manera similar, Cecchi, Leuvelde, & Voors, (2016) realizan un estudio en otra parte de Sierra Leona, utilizando un enfoque experimental con jugadores de fútbol callejero entre 14 a 31 años de edad. Los resultados indican que los jóvenes que han estado expuestos a la violencia se comportan de manera más cooperativa con los jugadores de su mismo equipo, mientras que, con sus oponentes son más egoístas. Además, los datos observacionales muestran que estos jóvenes afectados por la violencia tenían más probabilidades de recibir una tarjeta amarilla o roja dentro del juego, es decir, son probablemente más agresivos.

La evidencia empírica también se ha direccionado a estudiar el efecto del conflicto sobre el comportamiento de los excombatientes, así, autores como Bauer, Fiala, & Lively, (2018), realizaron una investigación en el norte de Uganda en la que examinan, a través de experimentos, cuáles son los efectos del reclutamiento forzado sobre la confianza y la confiabilidad. Los autores encontraron que estos hechos aumentan la confianza individual y el compromiso con la comunidad, en mayor cuantía,

en los soldados que fueron reclutados jóvenes. Además, afirman que los ex soldados pueden haber aprendido dolorosamente a obedecer las reglas y ser confiables.

Ahora bien, con respecto a las normas sociales, Mironova & Whitt, (2018) utilizan experimentos de laboratorio en el campo para medir cómo la violencia ha afectado las normas sociales en Kosovo. Los resultados implican que la exposición a la violencia incrementa las conductas prosociales dentro del grupo y a su vez aumenta las divisiones entre grupos.

Así pues, el presente trabajo utiliza métodos experimentales para evaluar los efectos de la violencia sobre el comportamiento, indagando acerca de sus actitudes cooperativas a través de un juego de bienes públicos y estudiando las normas sociales mediante pruebas incentivadas sobre creencias y expectativas de la población; en este sentido se profundiza sobre los sesgos a nivel interno de un grupo social y hacía los excombatientes, lo cual es un aspecto innovador en materia de investigación en el país.

4. Juegos experimentales

El experimento de laboratorio en el campo (*lab-in-the-field*) consiste en implementar dos actividades, estudiando el comportamiento de los individuos asociado a sus decisiones de cooperación a través de un juego de bienes públicos y estudiar su comportamiento colectivo relacionado con sus expectativas, creencias o normas sociales.

Los juegos se desarrollaron con una muestra heterogénea en cuanto el tipo de población. Se tuvo acceso a víctimas del conflicto armado, personas en proceso de reincorporación (excombatientes) y población vulnerable¹. Se realizaron ocho sesiones experimentales y se estudió la conducta de un

¹ Determinada por madres cabeza de hogar, jóvenes en condiciones de vulnerabilidad, minorías étnicas, entre otros.

participante en cada una de las actividades más no se hacen comparaciones entre individuos distintos (*within subjects*).

La actividad No.1 consiste en un **juego de bienes públicos** (Ver Apéndice C), el cual se desarrolla en parejas. Cada participante i es emparejado de manera aleatoria y anónima con otro sujeto. Inicialmente, reciben una dotación e igual a \$15.000 (4,6 US) con la que deciden cuánto dinero guardar para sí mismo y cuánto contribuir a una **cuenta grupal**, en montos iguales a \$0, \$5.000, \$10.000 o \$15.000.

Con el fin de capturar las preferencias relacionadas con los estereotipos o favoritismos entre tipos de población, se aplicó el método estratégico (Selten, 1967), así se les preguntó cuánto estarían dispuestos a contribuir a una cuenta grupal dependiendo del tipo de población del otro jugador; por cada \$5.000 abonados a la cuenta grupal se sumaban \$2.000, lo que implica un retorno per cápita ($b \sum_{i=1}^n x_i$) de 0.7 de lo recogido en la cuenta grupal. Por último, el monto recolectado al final se dividió en partes iguales entre los dos participantes. Al finalizar los pagos de cada sujeto fueron la suma de su cuenta individual y la cuenta grupal. La función de pagos está determinada por la ecuación No. 1

$$\pi_i = (x_i; x_{-i}) = a(e - x_i) + b \sum_{i=1}^n x_i \quad (1)$$

$$\pi_i = (x_i; x_{-i}) = (\$15.000 - x_i) + \frac{(1 + \frac{\$2.000}{\$5.000})}{2} (x_i + x_{-i})$$

$$\pi_i(x_i, x_{-i}) = (\$15.000 - x_i) + \frac{1.4}{2} (x_i + x_{-i})$$

$$\pi_i(x_i, x_{-i}) = (\$15.000 - x_i) + 0.7 (x_i + x_{-i})$$

siendo:

x_i : contribución del jugador i

e : dotación inicial de i

b: retorno per cápita del juego

Ahora bien, para medir el comportamiento de los participantes a nivel colectivo respecto a sus creencias y expectativas, se diseñó la actividad No. 2 (Ver Apéndice D) con base en la definición de **normas sociales** planteada por Bicchieri (2016). Se realizaron tres tipos de preguntas, utilizando de nuevo el método estratégico. La primera pregunta indaga sobre su *creencia individual*, preguntándole *¿cuánto cree que se debe abonar a la cuenta grupal si la persona con la cual está emparejado es una víctima del conflicto/un excombatiente/persona de población vulnerable?* El incentivo para esta pregunta es de \$2.000 y no existe respuesta correcta o incorrecta.

La segunda pregunta está relacionada con la *expectativa normativa*, se les pide adivinar cuánto creen que **la mayoría** de las personas consideran que **se debe** enviar a la cuenta grupal dependiendo de cada tipo de población. Por último, se les consulta sobre la *expectativa empírica*, es decir, *¿cuánto creen que la mayoría de los participantes abonan a la cuenta grupal dependiendo del tipo de población?* La remuneración económica de las preguntas 2 y 3, es de \$2.000 por cada pregunta en la que logren adivinar la moda de las respuestas obtenidas de todos los participantes. La tabla No. 1 muestra las preguntas realizadas a los participantes y la respectiva clasificación como creencia individual, expectativa empírica y normativa, según Bicchieri (2017).

Tabla 1 Clasificación de expectativas y creencias

	Individuales	Sociales
Empíricas		¿cuánto cree la mayoría de los participantes enviaron a la cuenta grupal, al estar emparejado con una víctima, excombatiente o no víctima?
Normativas	¿cuánto cree que se debe enviar a la cuenta grupal, al estar emparejado con una víctima, excombatiente o no víctima?	¿cuánto cree usted que la mayoría de los participantes considera que se debe enviar a la cuenta grupal, al estar emparejado con una víctima, excombatiente o no víctima?

Nota Fuente: Restrepo, L. (en edición) Exposición al conflicto y preferencias sociales. Universidad del Valle.

5. Procedimientos

El marco del proyecto en el que se implementaron estos juegos se desarrolló entre la Universidad del Valle y el SENA, con el fin de analizar las preferencias de los individuos respecto a distintos aspectos como su comportamiento prosocial, actitudes de riesgo, preferencias intertemporales y creencias. El SENA se encargó de la convocatoria de los participantes a través de una feria vocacional en la que se ofertaron tres tipos de cursos de formación técnica -manejo ambiental, operación de alojamientos rurales y ventas- con duración de un año.

El presente trabajo documenta los datos obtenidos en la línea base del proyecto en el mes de abril del 2018. Los juegos se implementaron en ocho sesiones de laboratorio en el campo con una duración aproximada de dos horas, utilizando papel y lápiz. En promedio cada sesión tuvo quince (15) personas y en total se tuvo acceso a 119 individuos, categorizados como: víctimas del conflicto armado (56), excombatientes (5) y población vulnerable (58).

Cabe resaltar, que los participantes realizaron cada juego sólo una vez (*one-shot*), ya que el objetivo del experimento es analizar las preferencias de los individuos. Por otra parte, al finalizar la aplicación de los experimentos se planificaron sesiones de pagos, dado que para la asignación de la pareja aleatoria y el cálculo de las ganancias era necesario tener recolectadas todas las respuestas de los participantes; el emparejamiento aleatorio se hizo por medio de un documento de Excel, en el que se encontraba digitado el IDE de cada individuo con sus respectivas respuestas y características.

Con el propósito de que los sujetos tomaran decisiones en cada actividad con igual rigurosidad y nivel de importancia, se les dijo que al finalizar las sesiones sus ganancias serían determinadas mediante un mecanismo aleatorio en el que se elegía la actividad relevante para la determinación de los pagos. El pago promedio fue de \$14.700.

Al inicio de las sesiones cada participante recibió aleatoriamente un sticker con un número que los identificó durante la sesión, el cual debían pegarlo en el cuestionario o en cada instrumento con el fin de garantizar el anonimato. De igual forma, se les entregó un documento denominado *consentimiento informado* (Ver Apéndice A) en el que se explicó en qué consistía la actividad y se les pedía firmar si estaban de acuerdo con participar en ella.

Acto seguido, se leyeron las instrucciones generales de la sesión y se les invitó a contestar un *cuestionario* (Ver Apéndice B) con preguntas socioeconómicas, que permitieran capturar datos relevantes de la muestra, así como variables de exposición al conflicto, e incluso algunos mecanismos actitudinales y físicos; como incentivo para contestarlo recibían \$5.000 (1.5 US).

Por otra parte, resulta relevante mencionar que el juego de bienes públicos se explicó a través de instrucciones que se leyeron en voz alta, paralelamente se hizo una explicación ilustrativa en un tablero y se ejemplificaron posibles escenarios que podían presentarse, con el fin de que el juego quedará claro. Posteriormente, se realizó un test de comprensión del juego, asegurando que los sujetos entendían las decisiones que debían tomar y las consecuencias, es decir, la dinámica de la actividad.

Teniendo en cuenta que en este capítulo se presentaron las claridades frente a los procedimientos de la investigación, se da paso a la sesión de resultados obtenidos por medio de los juegos experimentales implementados.

6. Resultados

El principal interés de este proyecto fue medir la conducta de los individuos referentes a las actitudes cooperativas y las normas sociales. Inicialmente, se exponen los resultados con respecto al comportamiento cooperativo y luego, se muestra el análisis relacionado a las expectativas y creencias

de los individuos. En este sentido, se estudia el comportamiento de los sujetos teniendo presente el tipo de población al que pertenecen, considerando relevante la identidad social de cada uno de ellos².

Como se mencionó anteriormente, dentro del estudio se clasificó la muestra en tres tipos de población: víctimas del conflicto armado, personas en proceso de reincorporación (excombatientes) y población vulnerable (*no víctimas* en adelante). Sin embargo, las observaciones de los excombatientes son sólo cinco (5), por ello no es posible realizar inferencia estadística con tan pocos datos, esto significa que, el análisis está enfocado en las preferencias de las víctimas versus las no víctimas.

El estudio contó con 87 mujeres y 27 hombres, casi todos mayores de edad, sólo 4 individuos tienen 17 años; la edad promedio fue de 28.8 años. Con respecto al nivel socioeconómico, la mayoría de las víctimas del conflicto pertenecen a estrato 1, mientras que, la mayoría de las no víctimas vive en estrato 2; se observa que el 48,8% del total de la muestra pertenece a estrato 1. Adicional, el 12,6% afirman cumplir un rol como líder social, el 19,2% se encuentra trabajando o atiende su propio negocio, el 24,5% está buscando empleo y 3,5% está trabajando tiempo parcial y a la vez busca empleo. En relación con el grupo étnico se observa que 55 de los participantes se reconocen como afrodescendientes, 31 como mestizos, 11 como indígenas, 14 como blancos, 2 como mulatos y 1 participante no contestó esa pregunta.

Dentro de la muestra hay algunas diferencias significativas entre víctimas y no víctimas, la tabla No.2 resume este análisis.

² La información sobre su identidad social es auto reportada en el cuestionario.

Tabla 2 Análisis descriptivo de la muestra

Variable	Víctimas	No víctimas	P-value
sexo (% femenino)	68%	84%	0.037
edad (media)	30.2	27.6	0.407
estrato (% estrato 1)	66%	33%	0.003
empleado (%)	23%	22%	0.548
grupo étnico (% afro)	53%	45%	0.01
líder social (% sí)	13%	12%	0.541

Nota: las diferencias fueron calculadas por medio de pruebas de contingencia X^2 , prueba de Fischer o un test de Wilcoxon.

6.1. Cooperación

En esta sección, se presentan los resultados respecto al comportamiento que mostraron los individuos en la Actividad No. 1. con la cual se examina la conducta cooperativa de los agentes, midiendo su disposición a contribuir al bien público, en este caso la cuenta grupal. Este estudio pretendió estudiar esta conducta distinguiendo entre la disposición a contribuir que tienen los individuos cuando consideran que su pareja puede ser un participante de su mismo tipo de población (in-group) o cuando puede ser un excombatiente (out-group).

En este sentido, se definen ciertos sesgos entre la población determinados por actitudes de favoritismo o discriminación entre grupos. De acuerdo con esto, se analiza la cooperación entre miembros del mismo grupo o tipo de población (*in-group*) y la cooperación con miembros por fuera de ese grupo (*out-group*).

La contribución se expone como porcentaje del ingreso inicial (\$15.000). Se observa que las víctimas contribuyen con otras víctimas, en promedio, un 63% de su ingreso, mientras que, las no

víctimas cooperan un 73% con otras no víctimas. Según la prueba de Wilcoxon Mann-Whitney (WMW) esta diferencia es significativa al 10% ($P\text{-value}=0.0635$), este resultado permite mostrar que las no víctimas tienen un nivel mayor de favoritismo hacia las personas que están dentro de su grupo que las víctimas.

Por otro lado, la cooperación de víctimas hacia el out-group es del 42% y las de las no víctimas del 40%, en cuanto a estos datos se observa que la contribución de las víctimas hacia los excombatientes es 2 puntos porcentuales (2pp) mayor que la que hacen las no víctimas, sin embargo, esta diferencia no es estadísticamente significativa. (Ver tabla No. 3).

Ahora bien, al comparar la contribución hacia el in-group y hacia el out-group, se considera que tanto víctimas como no víctimas cooperan menos con los excombatientes. Se realizó una prueba de Wilcoxon encontrando que la diferencia entre medias de estas contribuciones es significativa al 1%, lo que implica que hay un sesgo negativo hacia los excombatientes.

Los resultados anteriores son acordes con el estudio presentado por Bauer et al, (2014) en el cual se evidencia un favoritismo hacia miembros del mismo grupo más no hacia los miembros externos, en este caso, los excombatientes.

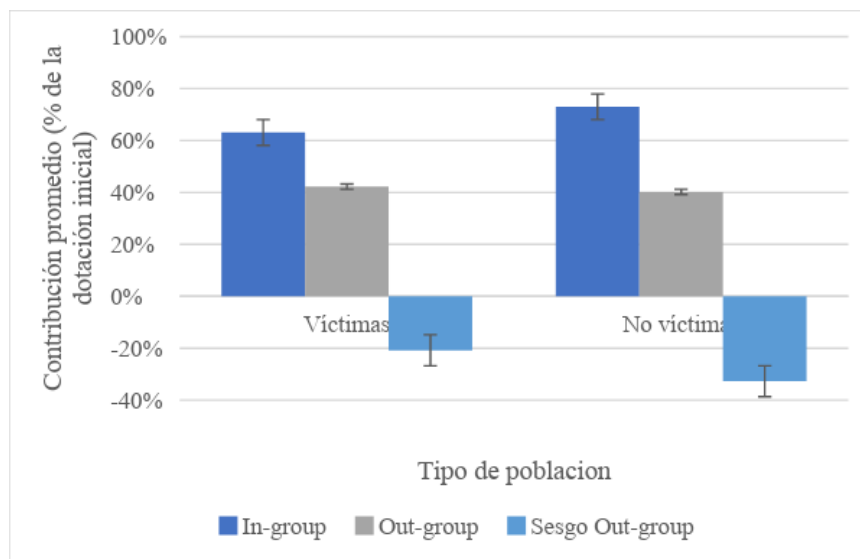
Con el fin de cuantificar este sesgo (*sesgo out-group*) se calcula la diferencia entre la contribución hacia el out-group menos la contribución hacia el in-group. Las observaciones muestran que las no víctimas contribuyen un 33% menos de su ingreso con los excombatientes, mientras que las víctimas contribuyen un 21% menos, esta diferencia es significativa al 10% según el test de Wilcoxon, de acuerdo con esto se considera que las víctimas tienen un sesgo menor hacia los excombatientes. Los datos se encuentran en la tabla No. 3 y en el gráfico No. 1.

Tabla 3 Contribución promedio

	Víctimas	No víctimas	Test de Wilcoxon Mann-Whitney
In-group	63% ^A (0.30)	73% ^B (0.29)	0.0635
Out-group	42% ^A (0.33)	40% ^B (0.30)	0.8249
Sesgo Out-group	-21% (0.32)	-33% (0.34)	0.0782

Nota: la tabla muestra la contribución promedio de los individuos como porcentaje de su dotación inicial, la desviación estándar se encuentra entre paréntesis. Los super-índices reflejan las comparaciones entre cada uno de los ítems señalados e indican los p-valores que arroja la prueba Wilcoxon, por ejemplo, el superíndice A señala la diferencia entre la contribución promedio de las víctimas hacia el in-group y hacia el out-group. P-values: A.0.000; B.0.000

Gráfico 1 Contribución promedio



6.2. Comportamiento colectivo

Analizando los datos obtenidos respecto al comportamiento colectivo, se observa que la conducta de los individuos es inconsistente, es decir, su contribución promedio (hacia el in-group y el out-group) es distinta significativamente a la contribución promedio que ellos consideran que se **debe** enviar (norma individual). Los sujetos creen que el monto que se **debe** contribuir a la cuenta grupal es mayor que el que en realidad contribuyen.

Como se mencionó en los resultados anteriores, al comparar a las víctimas y las no víctimas se observa que estas últimas tienen una mayor preferencia por contribuir más cuando son emparejadas con personas de su mismo grupo, esto también se observa en sus normas individuales. Las no víctimas manifiestan que se **debería** contribuir hacia el in-group un 82%, mientras que, las víctimas afirman que se **debería** abonar un 76% (WMN P-value=0.0850), haciendo evidente que sus creencias conllevan a un favoritismo hacia miembros de su mismo grupo social. Contrario sucede en relación a la contribución hacia el out-group, tanto víctimas como no víctimas creen que se **debe** contribuir un 51% de su ingreso inicial. Lo anterior confirma que las normas individuales de ambos grupos sociales evidencian un prejuicio hacia los excombatientes, ya que consideran que se debe cooperar menos con ellos, incluso su contribución (42%) es menor a la que manifiesta que debería ser (51%), esta diferencia es significativa al 1%.

En este mismo sentido se estudia la conducta de los agentes asociada a su expectativa normativa, es decir, a lo que ellos consideran que los demás creen que se debe contribuir respecto a cada tipo de población. Con el fin de analizar si existe ignorancia pluralista³ en la muestra, se compara la *creencia individual* con la *expectativa normativa*. De acuerdo con los datos, se hallan diferencias significativas entre la contribución hacia el in-group de ambos grupos sociales, sin embargo, en relación a la contribución hacia el out-group no hay diferencias significativas. En la tabla No. 4 se puede observar que tanto víctimas como no víctimas afirman que debería contribuirse un monto superior hacia el in-group, pero consideran que los demás participantes no opinan igual. Por ende, se define que existe ignorancia pluralista frente a la contribución hacia miembros del mismo grupo, en realidad la mayoría de los participantes valida que la cooperación debería ser mayor de lo que en

³ La definición de ignorancia pluralista, según Perkins & Berkowitz, (1986) es un fenómeno en el que los individuos tienden a actuar en contra de su propia voluntad o interés en determinadas situaciones, porque suponen (erróneamente) que las demás personas de su grupo de referencia aprueban esas acciones.

realidad contribuyeron. Asimismo, se puede afirmar que no hay una trampa social acerca del sesgo negativo hacia los excombatientes.

Ahora bien, la comparación entre la expectativa normativa y la expectativa empírica no arroja diferencias estadísticamente significativas, lo que indica que existe una *norma social* de la contribución que debe hacerse hacia el in-group y el out-group, indicando que existe discriminación hacia los excombatientes y un favoritismo entre miembros del mismo grupo.

Tabla 4 Creencias y expectativas de los individuos

	Víctimas		No víctimas	
	In-group	Out-group	In-group	Out-group
Contribución	63% ^{AEJ} (0.30)	42% ^{CJ} (0.33)	73% ^{BEK} (0.29)	40% ^{DK} (0.30)
Creencia individual	76% ^{AFLR} (0.24)	51% ^{CL} (0.30)	82% ^{BFMS} (0.27)	51% ^{DM} (0.30)
Expectativa normativa	64% ^{GNR} (0.30)	43% ^N (0.33)	77% ^{GOS} (0.27)	46% ^O (0.30)
Expectativa empírica	65% ^{HP} (0.29)	36% ^{IP} (0.29)	78% ^{HQ} (0.28)	46% ^{IQ} (0.25)

Nota: Desviación estándar entre paréntesis. Los super-índices reflejan las comparaciones entre cada uno de los ítems señalados e indican los p-valores que arrojan las pruebas Wilcoxon: A.0.0012 B.0.0180 C. 0.0496 D. 0.0097 E.0.0635 F.0.0850 G.0.0186 H.0.0207 I.0.0462 J.0.000 K.0.000 L.0.0000 M.0.0000 N.0.0008 O.0.0000 P. 0.0000 Q.0.0000 R.0.006 S.0.0588

6.3. Resultados del modelo Probit Ordenado

Con la intención de dar una explicación a los diferentes comportamientos relacionados a la contribución que ejercen los individuos, se realiza un análisis mediante la estimación de modelos probit ordenados, ya que el tipo de variables recolectadas en el estudio son categóricas, que van en orden creciente de 0 a 15,000. Se tomó como variable dependiente la contribución hacia el in-group y hacia el out-group y se estiman tres modelos distintos. El primer modelo incluye como variable explicativa sólo el tipo de población (víctima vs. No víctima), luego el segundo modelo añade variables como el

sexo, la edad, si es o no líder social, si está laborando y su estrato. Por último, el tercer modelo recopila todas las variables anteriores y adiciona la creencia individual, la expectativa normativa y la expectativa empírica, capturando así el efecto asociado al comportamiento colectivo. Los resultados concentran los efectos marginales sobre la probabilidad de contribución igual a \$0 (a) y a \$15.000 (b)⁴

Así pues, los efectos marginales de la contribución hacia el in-group se muestran en la Tabla No. 5. Indicando que en el modelo 1a, el tipo de población no es suficiente para explicar probabilidad de contribuir \$0, mientras que la probabilidad de contribuir \$15.000 se reduce en un 13,6% si una persona es víctima de conflicto, sin embargo este efecto no es robusto, ya que desaparece al incluir otras variables.

Si bien, en el segundo modelo no se encuentran efectos significativos asociados a otras variables explicativas, en la estimación del modelo 3a sí hay algunos efectos marginales significativos. Se puede observar que la probabilidad de que una persona contribuya \$0 hacia el in-group se reduce un 6% a medida que su estrato aumenta y este efecto es significativo en el estrato 3. Además, se observa que la creencia individual parece disminuir en un 13,7% dicha probabilidad. Mientras que, en modelo 3b la probabilidad de contribuir montos iguales a \$15.000 es mayor, a medida que el estrato socioeconómico aumenta en un 23,2%. Igualmente, los resultados indican que las creencias individuales y las expectativas empíricas aumentan la probabilidad de contribución de 15.000 en un 55,9% y un 24,4% (significativo en el margen), respectivamente. Esto muestra la influencia que tiene en los individuos la expectativa sobre las acciones de los demás miembros de su grupo, precisamente porque son su círculo social relevante.

⁴ Respecto a la estimación de la probabilidad de contribuir \$5.000 o \$10.000, las tablas se encuentran en el apéndice E

Tabla 5 Efectos marginales calculados para la contribución hacia el in-group

Variables	Variable dependiente: Contribución hacia el in-group					
	(1a)	(1b)	(2a)	(2b)	(3a)	(3b)
Tipo de población	0.0280 (0.0196)	-0.1364* (0.0749)	0.0268 (0.0213)	-0.1225 (0.0819)	0.0059 (0.0195)	-0.0240 (0.0788)
Sexo			0.0234 (0.0237)	0.1071 (0.0977)	0.0317 (0.0250)	-0.1291 (0.0901)
Edad			-0.0007 (0.0009)	0.0034 (0.0038)	-0.0005 (0.0009)	0.0020 (0.0037)
Líder social			0.0171 (0.0273)	-0.0783 (0.1203)	0.0270 (0.0285)	-0.1098 (0.1084)
Empleado			0.0229 (0.0234)	-0.1049 (0.0968)	0.0039 (0.0230)	-0.0158 (0.0933)
Estrato 2			-0.0236 (0.0226)	0.1082 (0.925)	-0.0271 (0.0230)	0.1102 (0.0854)
Estrato 3			-0.0343 (0.0286)	0.1567 (0.1146)	-0.0603* (0.0327)	0.2452** (0.1047)
Creencia Individual					-0.1377** (0.0645)	0.5594*** (0.1726)
Expectativa normativa					-0.0032 (0.0426)	0.0130 (0.1730)
Expectativa empírica					-0.0600 (0.0403)	0.2440* (0.1437)
Observaciones	114	114	108	108	107	107

Nota: Desviación estándar entre paréntesis. Los modelos *a* representan las contribuciones iguales a \$0 y los *b* las contribuciones iguales a \$15.000.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

En cuanto a la estimación de la contribución hacia los excombatientes, se encuentra que no hay un efecto marginal significativo asociado solamente al tipo de población. A su vez, en el modelo 2a se muestra que la probabilidad de contribuir **cero** hacia el out-group aumenta un 24.3% sí es un líder social y se reduce a medida que el estrato socioeconómico aumenta, siendo significativa la reducción de la probabilidad (19%) cuando una persona pertenece a estrato 3. Contrariamente sucede con la probabilidad de contribuir \$15.000, dado que esta disminuye un 16.1% sí es líder social y aumenta conforme se incrementa el estrato, hasta un 12.6% para alguien que pertenece a estrato 3.

Por otro lado, en el tercer modelo los resultados indican que si un individuo es un líder social la

probabilidad de contribuir hacia los excombatientes \$0 se reduce en un 19.8% y aumenta en un 13.3% la probabilidad de contribuir \$15.000. Mientras que, el nivel socioeconómico tiene un efecto inverso (12.8%) a la probabilidad de contribuir \$0 y directo (8.6%) a la probabilidad de contribuir \$15.000. Por último, se encuentra que para el modelo 3a sus creencias individuales tienen una influencia negativa de un 44,5% sobre la contribución hacia los excombatientes y en el modelo 3b la influencia de estas es positiva en un 30.1%, aumentando la probabilidad de contribuir.

Tabla 6 Efectos marginales calculados para la contribución hacia el out-group

Variables	Variable dependiente: Contribución hacia el out-group					
	(1a)	(1b)	(2a)	(2b)	(3a)	(3b)
Tipo de población	-0.0191 (0.0606)	0.0122 (0.0387)	-0.0313 (0.0632)	0.0207 (0.0420)	-0.0204 (0.0561)	0.0138 (0.0380)
Sexo			0.0677 (0.0749)	-0.0449 (0.0498)	0.0359 (0.0662)	-0.0243 (0.0445)
Edad			0.0029 (0.0029)	-0.0019 (0.0019)	0.0017 (0.0025)	-0.0011 (0.0017)
Líder social			0.2435*** (0.0921)	-0.1613** (0.7064)	0.1981** (0.0822)	-0.1339** (0.0612)
Empleado			-0.0834 (0.0737)	0.0552 (0.0497)	-0.0883 (0.0647)	0.0597 (0.0436)
Estrato 2			0.0816 (0.0707)	-0.0541 (0.0481)	0.0515 (0.0653)	-0.0348 (0.0450)
Estrato 3			-0.1909** (0.0870)	0.1265** (0.0598)	-0.1284* (0.0763)	0.0868* (0.0513)
Creencia Individual					-0.445*** (0.1052)	0.3013*** (0.0839)
Expectativa normativa					0.0154 (0.1057)	-0.0104 (0.0715)
Expectativa empírica					-0.1116 (0.1147)	0.0754 (0.0788)
Observaciones	114	114	108	108	105	105

Nota: Desviación estándar entre paréntesis. Los modelos *a* representan las contribuciones iguales a \$0 y los *b* las contribuciones iguales a \$15.000.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

En síntesis, los efectos del estrato socioeconómico son los esperados, ya que a medida que se incrementa (disminuye) el estrato se reduce (aumenta) la probabilidad de contribuir \$0 (\$15.000). Sin embargo, un resultado interesante es el de la influencia de ser o no líder social, una explicación a este efecto podría estar dada por las condiciones sociales, políticas y culturales que se gestan en las comunidades; precisamente porque los líderes sociales generan una mayor conexión con la población afectada, se enfocan en proteger la comunidad y adicionalmente existe una influencia de intereses políticos en ellos, lo que podría generar un efecto en la probabilidad de contribuir \$0 hacia los excombatientes, incrementándola si un individuo es un líder de algún grupo social y viceversa. Cabe resaltar que, para comprender este fenómeno es necesario ampliar la investigación.

7. Conclusiones

A partir del análisis se puede concluir que existe un sesgo negativo hacia los excombatientes y un favoritismo a nivel intergrupar, lo cual está en concordancia con la evidencia empírica que se ha desarrollado (Bauer et al., 2014; Cecchi, Leuvel, & Voors, 2016). Adicionalmente este documento presenta la magnitud de estos ítems, teniendo en cuenta las variaciones según el tipo de población (víctima y no víctima). Por ello, podría decirse que las víctimas del conflicto tienden a tener un sesgo hacia los excombatientes y un favoritismo intergrupar *menor* que el que poseen las no víctimas.

Respecto a las creencias y normas sociales, en primera instancia se debe resaltar que los individuos fueron incoherentes entre lo que creían que se debía hacer y lo que en realidad hicieron. No obstante, los sujetos sí se comportan acordes con la norma social relacionada con el sesgo negativo hacia los excombatientes, en la que se validan los estereotipos y la discriminación hacia este tipo de población.

Para finalizar, las estimaciones realizadas permiten mostrar que las expectativas empíricas son relevantes a nivel intragrupo pero no lo son cuando se estudia la contribución hacia el out-group. Así

mismo, el efecto del nivel socioeconómico es el esperado. Adicionalmente, se observa que ser un líder social intensifica el sesgo hacia los excombatientes, ya que esto aumenta la probabilidad de **no contribuir** hacia el out-group, dicha conducta puede estar determinada por la necesidad que desarrollan los líderes por proteger a su comunidad y los prejuicios que se crean a raíz de la *solidaridad* con las víctimas.

Referencias

- Bauer, M., Cassar, A., Chytilová, J., & Henrich, J. (2014). War's Enduring Effects on the Development of Egalitarian Motivations and In-Group Biases. *Psychological Science*.
<https://doi.org/10.1177/0956797613493444>
- Bauer, M., Fiala, N., & Lively, I. (2018). Trusting Former Rebels: An Experimental Approach to Understanding Reintegration after Civil War. *Economic Journal*. <https://doi.org/10.1111/ecoj.12503>
- Bellows, J., & Miguel, E. (2009). War and local collective action in Sierra Leone. *Journal of Public Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.07.012>
- Bicchieri, C. (2006). *The grammar of society: the nature and origins of social norms*. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511616037>
- Callen, M., & Isaqzadeh, M. (2014). Violence and risk preference: Experimental evidence from Afghanistan. *The American ...* <https://doi.org/10.1257/aer.104.1.123>
- Camerer, C. F., & Thaler, R. H. (1995). Ultimatums, Dictators and Manners. *Journal of Economic Perspectives*.
- Cárdenas, J. C. (2004). Regulaciones y normas en lo público y lo colectivo: exploraciones desde el laboratorio económico. *Documentos CEDE*.
- Cecchi, F., Leuvel, K., & Voors, M. (2016). Conflict Exposure and Competitiveness: Experimental Evidence from the Football Field in Sierra Leone. *Economic Development and Cultural Change*.
<https://doi.org/10.1086/684969>
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*.
<https://doi.org/10.1038/nature02043>
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*. <https://doi.org/10.1162/003355399556151>
- Gilligan, M. J., Pasquale, B. J., & Samii, C. (2014). Civil war and social cohesion: Lab-in-the-field evidence from Nepal. *American Journal of Political Science*. <https://doi.org/10.1111/ajps.12067>
- Henrich, J., Boyd, R., Gintis, H., Bowles, S., Camerer, C., & Fehr, E. (2005). *Foundations of Human Sociality*. *Foundations of Human Sociality*. <https://doi.org/10.1093/0199262055.001.0001>

- Krupka, E. L., & Weber, R. A. (2013). Identifying social norms using coordination games: Why does dictator game sharing vary? *Journal of the European Economic Association*. <https://doi.org/10.1111/jeea.12006>
- Jimenez, N., Restrepo, L. & Rojas, J (2019) Normas sociales y cultura ciudadana. En Echeverry, J & Gallego, L. (Ed.), *Cultura ciudadana, reflexiones y experiencias de ciudad*. (pp. 188-214) Medellín, Colombia. Universidad Eafit.
- Mironova, V., & Whitt, S. (2018). Social Norms after Conflict Exposure and Victimization by Violence: Experimental Evidence from Kosovo. *British Journal of Political Science*. <https://doi.org/10.1017/S0007123416000028>
- Ostrom, E. (1998). A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association, 1997. *American Political Science Review*. <https://doi.org/10.2307/2585925>
- Ostrom, V., & Ostrom, E. (1999). Public Good and Public Choices. En *Polycentricity and Local Public Economies*.
- Perkins, H. W., & Berkowitz, A. D. (1986). Perceiving the community norms of alcohol use among students: Some Research implications for campus alcohol education programming *. *Substance Use and Misuse*. <https://doi.org/10.3109/10826088609077249>
- Sanchez, F & Díaz, A. (2005). LOS EFECTOS DEL CONFLICTO ARMADO EN EL DESARROLLO SOCIAL COLOMBIANO, 1990-2002 *. *CEDE*.
- Savikhin, A. C., & Sheremeta, R. M. (2013). Simultaneous decision-making in competitive and cooperative environments. *Economic Inquiry*. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2012.00474.x>
- Selten, R. (1967). Die Strategiemethode zuer Erforschung des eingeschränkt rationalen. *Beiträge zur Experimentellen Wirtschaftsforschung*. [https://doi.org/10.1016/0022-4731\(89\)90483-4](https://doi.org/10.1016/0022-4731(89)90483-4)
- Tajfel, H. (1957). Value and the perceptual judgment of magnitude. *Psychological Review*. <https://doi.org/10.1037/h0047878>
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420010202>
- Tajfel, H., & Turner, J. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. *The Social Psychology of Intergroup Relations*. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(05\)37005-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(05)37005-5)
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. En *Psychology of Intergroup Relations*. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2007.00066.x>
- Turner, J. C. (1987). Rediscovering the Social Group. En *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1987.tb00799.x>
- Voors, M. J., Nillesen, E. E. M., Verwimp, P., Bulte, E. H., Lensink, R., & Van Soest, D. P. (2012). Violent conflict and behavior: A field experiment in Burundi. *American Economic Review*. <https://doi.org/10.1257/aer.102.2.941>

Apéndice A – Consentimiento Informado

Consentimiento Informado

Señor(a),

Usted ha sido invitado a participar en esta actividad, la cual es parte de una actividad académica realizada por la Universidad del Valle y el SENA, que tiene como objetivo entender el comportamiento de las personas en el momento de tomar decisiones. Aquí se utiliza dinero en los ejercicios, ya que se requiere que las decisiones sean de tipo económico. Cada actividad le entregará el dinero necesario para participar. Sus ganancias dependerán en parte de sus decisiones, de las decisiones de otros participantes y de la suerte.

Su participación en esta actividad es voluntaria y anónima. Usted recibirá un número de identificación temporal que no estará relacionado ni con su nombre ni con su cédula o tarjeta de identidad. Esto permitirá que sus respuestas a lo largo de la sesión y el pago recibido sean confidenciales y anónimos, tanto para los otros participantes como para las personas que están conduciendo esta actividad. Usted podrá retirarse de la sesión en cualquier momento. Si se retira antes del final, podrá llevarse consigo el dinero obtenido por su participación, \$5,000. Si se queda hasta el final, se llevará los \$5,000 más el dinero ganado durante la sesión.

Usted comprende que hoy participará en cinco actividades de las cuales se escogerá **una al azar** para determinar cuánto ganará. El dinero recibido depende única exclusivamente de sus decisiones en esta sesión; este dinero es un pago único y no constituye un subsidio del Estado, ni del SENA, ni de la Universidad del Valle.

En estas actividades participarán personas que pueden ser o no aprendices del SENA. No todos los aprendices del SENA participarán en ellas.

Si está de acuerdo con la anterior información y con que se utilicen las respuestas que usted otorgue con fines meramente académicos, por favor firme este documento.

Nombre: _____

Firma: _____

Número de CC o TI.: _____

Apéndice B – Cuestionario

ID calcomanía

Recuerde que toda su información es confidencial y anónima, por lo tanto, no debe proporcionar su nombre en el cuestionario. Los datos que aquí reporte sólo serán utilizados con fines académicos y serán protegidos de acuerdo con la Ley Estatutaria 1581 de 2012 de protección a los datos personales.

1. **Género:** M___F___

2. **Edad:** _____

3. **Estrato de vivienda** _____

4. **Máximo nivel de estudios alcanzado a la fecha (escoja sólo una opción)**

a. Primaria incompleta ___

b. Primaria completa_____

c. Básica secundaria (9° grado completo) _____

d. Bachillerato incompleto (10° u 11°) _____

e. Bachillerato completo (11° grado completo) _____

f. Técnico completo_____

g. Técnico incompleto_____

h. Tecnológico completo_____

i. Tecnológico incompleto_____

j. Otro_____

Si escogió otro, ¿Cuál? _____

5. **Usted se identifica mejor con la siguiente descripción (escoja sólo una opción)**

a. Afro-colombiano_____

b. Indígena_____

c. Mestizo_____

d. Mulato_____

e. Romaní_____

f. Blanco_____

g. Otro_____

Si escogió otro, ¿Cuál? _____

6. **Usted se identifica mejor con la siguiente descripción (puede escoger varias)**

a. Persona víctima del conflicto armado _____

b. Persona en proceso de reincorporación (excombatiente de un grupo armado) _____

c. Persona en situación de vulnerabilidad (madre cabeza de hogar, minoría étnica, joven vulnerable)

7. Usted se desempeña como líder de algún grupo social, académico, laboral:

Sí _____ No _____

8. Ocupación (puede elegir varias opciones de ser necesario)

- a. Estudia _____
- b. Trabaja tiempo completo _____
- c. Trabaja a tiempo parcial _____
- d. Atiende su propio negocio _____
- e. Está buscando empleo _____
- f. Atiende el hogar _____
- g. Es líder social/comunal _____
- h. Otro _____

Si escogió otro, ¿Cuál? _____

Apéndice C – Actividad No. 1

El resultado de esta actividad, dependerá de sus decisiones y las de otra persona que también realizará esta actividad esta semana. Las identidades de ambos se mantendrán anónimas, es decir, en ningún momento usted o la otra persona sabrán con quién fueron emparejados; y como no se conoce la identidad, deberá tomar una decisión para cada tipo de población (víctima, excombatiente o población vulnerable).

Usted recibe \$15.000, y la otra persona también

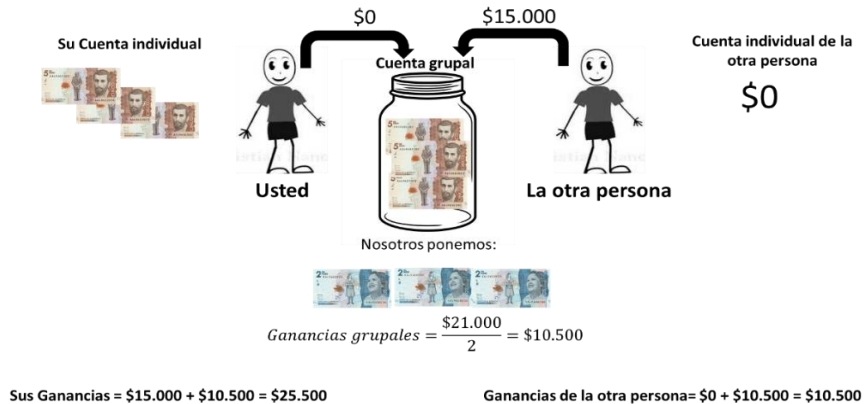


Usted y la persona con quien se le empareje deben decidir cuántos billetes de \$5,000 desea dejar en su **cuenta individual** y cuánto enviar a una **cuenta grupal**, en la que sólo pueden contribuir los dos.

Por cada billete de \$5.000 que ustedes envíen a la cuenta grupal, nosotros (los que estamos conduciendo la actividad), pondremos otros \$2,000. La suma de lo que ustedes envían a la cuenta grupal, más lo que nosotros ponemos se repartirá en partes iguales entre ambos, y a este valor le llamaremos sus **ganancias grupales**.

Sus ganancias totales = cuenta individual (lo que no envió a la cuenta grupal) + ganancias grupales

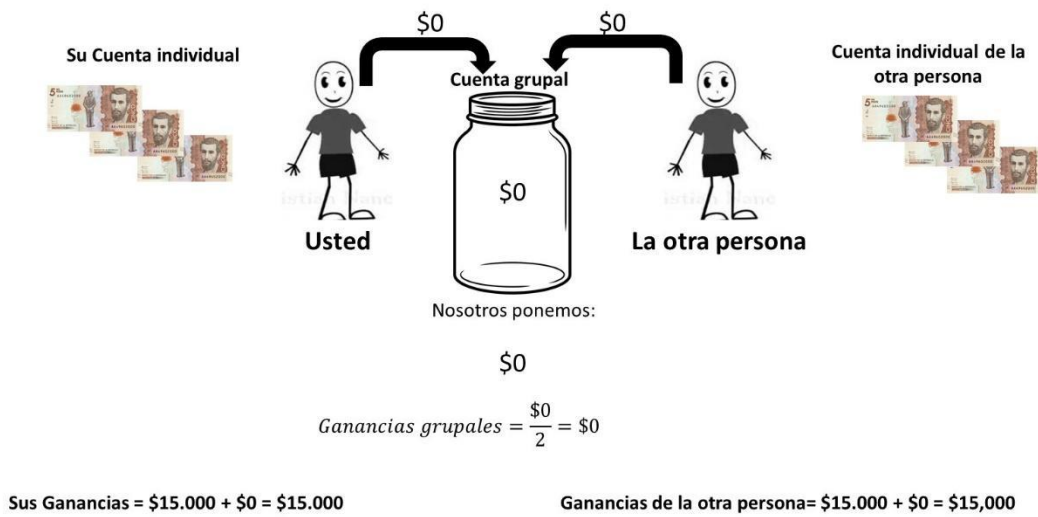
Ejemplo 1:



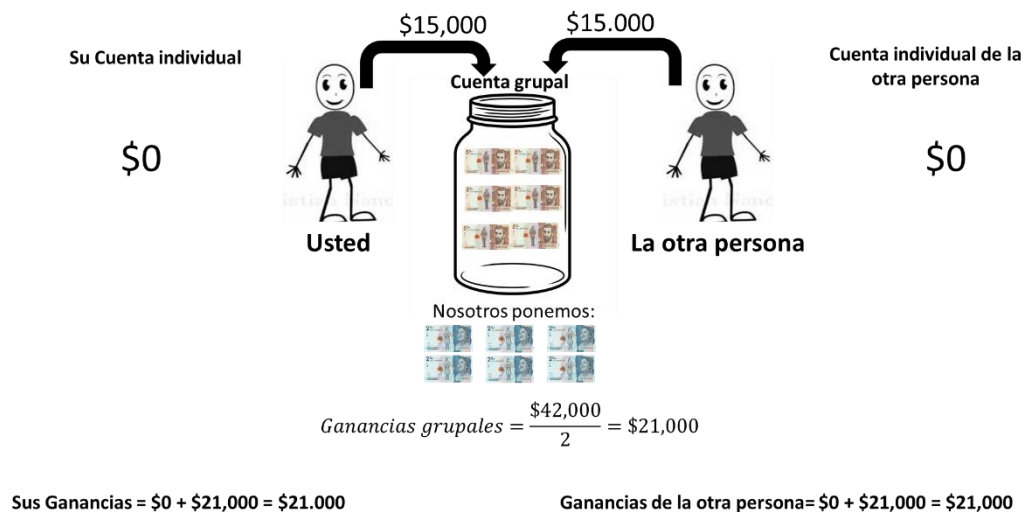
Ejemplo 2:



Ejemplo 3:



Ejemplo 4:



Por favor, piense bien su decisión y tenga en cuenta que, si la **actividad 1** es la elegida para determinar los pagos, su decisión será implementada y será emparejada con la decisión de otra persona escogida al azar. Le pedimos que, por favor, marque con una “X” **SÓLO** sobre el valor que desea enviar a la **cuenta grupal**. El dinero restante, nosotros lo dejaremos en su cuenta individual. Cuando termine, por favor voltee su hoja boca abajo y permanezca en silencio hasta que el asistente pase por su puesto recogiendo su respuesta.

Antes de entregarles las hojas de respuesta reales, les haremos un control de comprensión, sólo para estar seguros de que las instrucciones están claras. No duden en levantar la mano si tienen alguna pregunta mientras lo responden. Las respuestas a este control no tienen ninguna consecuencia en sus pagos.

PREGUNTAS DE COMPRENSIÓN

Por favor, observe la siguiente figura y rellene los espacios en blanco del párrafo que se encuentra debajo de ésta. Recuerde que éste es sólo un ejemplo para estar seguros de que las instrucciones se han comprendido.



$$\text{Ganancias grupales} = \frac{\$21,000}{2} = \$10,500$$

$$\text{Sus Ganancias} = \$0 + \$10,500 = \$10,500$$

$$\text{Ganancias de la otra persona} = \$15,000 + \$10,500 = \$25,500$$

Por favor rellene los espacios en blanco:

En el **ejemplo** de la figura, usted ha contribuido a la **cuenta grupal** _____ \$ _____, por lo que ha dejado en su **cuenta individual** _____ \$ _____. La persona con la que se le ha emparejado ha contribuido a la **cuenta grupal** _____ \$ _____ y ha dejado en la **cuenta individual** _____ \$ _____. Como ya sabe, las personas que estamos llevando a cabo esta actividad **pondremos, en las ganancias grupales, \$2,000 por cada billete de \$5,000** que la pareja haya contribuido a la cuenta grupal. Por lo tanto, las **ganancias grupales** son _____ \$ _____.

TUS ganancias totales por esta actividad serían:

$$\underline{\hspace{2cm}} \$ \underline{\hspace{2cm}} \text{ de su cuenta individual} + \underline{\hspace{2cm}} \$ \underline{\hspace{2cm}} \text{ de la cuenta grupal} = \underline{\hspace{2cm}} \$ \underline{\hspace{2cm}}.$$

Cuando termine, por favor levante la mano para que alguno de nosotros pase por su escritorio para pasarle la hoja de respuestas de la actividad. Recuerde que puede levantar su mano en cualquier momento que tenga alguna duda.

Apéndice D – Actividad No. 2

ID calcomanía aquí









ACTIVIDAD 2

Esta actividad consiste en dos partes, **parte 1 y parte 2**. Cuando termine de responder las preguntas de la **parte 1**, por favor levante la mano para pasarle las preguntas de la **parte 2**.

Parte 1: En la primera parte de esta actividad usted ganará \$6,000 por responder las preguntas 1, 2 y 3. Note que le estamos consultando por su percepción, por lo que usted no tiene que preocuparse si su respuesta es correcta. Simplemente, cuéntenos lo que opina:










1. ¿Cuánto se debía enviar a la cuenta grupal cuando una persona está emparejada con una víctima del conflicto?
2. ¿Cuánto se debía enviar a la cuenta grupal cuando una persona está emparejada con una persona en proceso de reincorporación?
3. ¿Cuánto se debía enviar a la cuenta grupal cuando una persona está emparejada con una persona de la población vulnerable?

Marque con una X:










\$0	\$5000	\$10,000	\$15,000
\$0			
\$0			
\$0			

Parte 2: En la segunda parte de esta actividad, usted podrá ganar dinero si logra acertar con las preguntas que le realizaremos. Dichas preguntas están relacionadas con las decisiones que toman los participantes en la **actividad 1** y lo que los participantes creen que se debe hacer. Por cada respuesta correcta, usted ganará \$2,000

¿Cómo cree usted que los participantes respondieron a las preguntas 1, 2 y 3 de la Parte 1? Marque con una X

	\$0	\$5,000	\$10,000	\$15,000
4. ¿cuál cree usted que fue la respuesta más popular a la pregunta 1 ?	\$0			
5. ¿cuál cree usted que fue la respuesta más popular a la pregunta 2 ?	\$0			
6. ¿cuál cree usted que fue la respuesta más popular a la pregunta 3 ?	\$0			

¿Cuánto cree usted que enviaron los participantes a la cuenta grupal en la actividad 1? Marque con una X:

	\$0	\$5000	\$10,000	\$15,000
7. ¿Cuánto enviaron a la cuenta grupal al estar emparejados con una víctima del conflicto ?	\$0			
8. ¿Cuánto enviaron a la cuenta grupal al estar emparejados con una persona en proceso de reincorporación ?	\$0			
9. ¿Cuánto enviaron a la cuenta grupal al estar emparejados con una persona de la población vulnerable ?	\$0			

Apéndice E – Modelos probit ordenado

A continuación, se presentan los resultados de estimación para la probabilidad de contribuir \$5.000 (c) y contribuir \$10.000 (d), respecto al in-group y al out-group.

Variables	Variable dependiente: Contribución hacia el in-group					
	(1c)	(1d)	(2c)	(2d)	(3c)	(3d)
Tipo de población	0.0964* (0.0533)	-0.1201 (0.0131)	0.0840 (0.0562)	0.0116 (0.0130)	0.0144 (0.0474)	0.0036 (0.0120)
Sexo			0.0735 (0.0669)	0.0101 (0.0131)	0.0777 (0.0543)	0.0196 (0.0174)
Edad			-0.0023 (0.0026)	-0.0003 (0.0004)	-0.0012 (0.0022)	-0.0003 (0.0004)
Líder social			0.0537 (0.0827)	0.0074 (0.0132)	0.0660 (0.0659)	0.0167 (0.0182)
Empleado			0.0720 (0.0665)	0.009 (0.0128)	0.0095 (0.0567)	0.0024 (0.01196)
Estrato 2			-0.0743 (0.0636)	-0.0102 (0.0128)	-0.0660 (0.0520)	-0.0167 (0.0156)
Estrato 3			-0.1076 (0.0804)	0.0148 (0.0165)	-0.1475** (0.0680)	0.0372 (0.0239)
Creencia Individual					-0.3366*** (0.1030)	0.0850 (0.0558)
Expectativa normativa					-0.0078 (0.1042)	-0.0019 (0.0262)
Expectativa empírica					-0.1468* (0.0870)	-0.0371 (0.308)
Observaciones	114	114	108	108	107	107

Nota: Desviación estándar entre paréntesis. Los modelos c representan las contribuciones iguales a \$5.000 y los d las contribuciones iguales a \$10.000. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Variable dependiente: Contribución hacia el out-group

VARIABLES	(1a)	(1b)	(2a)	(2b)	(3a)	(3b)
Tipo de población	-0.0043 (0.0139)	0.0112 (0.0357)	-0.0061 (0.0129)	0.0166 (0.0337)	-0.0048 (0.0133)	0.0114 (0.0313)
Sexo			0.0132 (0.0164)	-0.0361 (0.0402)	0.0084 (0.0158)	-0.0201 (0.0372)
Edad			0.0005 (0.0006)	-0.0015 (0.0015)	0.0004 (0.0006)	-0.0009 (0.0014)
Líder social			0.4748 (0.0376)	-0.1297** (0.0541)	0.0466 (0.0302)	-0.1108** (0.0499)
Empleado			-0.0162 (0.0175)	0.0444 (0.0397)	-0.0208 (0.0182)	0.0121 (0.0169)
Estrato 2			0.0159 (0.0171)	-0.0435 (0.0379)	0.0121 (0.0169)	-0.0288 (0.0369)
Estrato 3			-0.0372 (0.0268)	0.1017** (0.0472)	-0.0302 (0.0211)	0.0718 (0.0441)
Creencia individual					-0.1049** (0.0528)	0.249*** (0.0687)
Expectativa normativa					0.0036 (0.0250)	-0.0086 (0.0593)
Expectativa empírica					-0.0263 (0.0299)	0.0624 (0.0648)
Observaciones	108	108	105	105	105	105

Nota: Desviación estándar entre paréntesis. Los modelos *c* representan las contribuciones iguales a \$5.000 y los *d* las contribuciones iguales a \$10.000. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$