
BIENES CULTURALES Y *WILLINGNESS TO PAY*:

Una Perspectiva de Diseño Experimental.

(Versión Preliminar – Junio 2001)

Francisco Marco Serrano

UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

1. Introducción.

La teoría microeconómica estándar parte de unos supuestos de sobra conocidos entre los economistas; de entre ellos, tal vez el más controvertido, aunque más utilizado, es el de, en un ejercicio reduccionista (y posiblemente malévol), suponer que el individuo (el agente; unidad de análisis microeconómico) guía sus acciones en base a un proceso optimizador o racional; esto es, nuestra unidad básica es el *homo oeconomicus*. La economía, por otra parte, se encarga, según su definición de manual, de la asignación de los recursos escasos a infinitos usos, lo cual resulta un marco ideal para nuestro sujeto.

Uno de los campos que ha sabido explotar, y explorar, las repercusiones de la existencia de este ser que “no experimenta la clase de sentimientos que impulsan a los individuos a votar o a devolver los monederos perdidos a sus propietarios sin

haber tocado el dinero” (Frank (1993)) es la economía pública.

Este impulso racionalizador lleva a nuestro personaje a, en un contexto de co-financiación de un bien público (recordemos, no excluyente y de consumo no rival, entre otras características), tratar de reducir su aportación al mínimo y aprovecharse del bien, maximizando de esta forma su beneficio. Es el problema del *free-rider* (ver, p.e., Cullis y Jones (1991)).

Desde la economía experimental se ha tratado de contrastar la existencia de esta institución bajo diferentes entornos (Marwell y Ames (1980), Kim y Walker (1984), Isaac et al. (1985), o Andreoni (1986), entre otros), así como la efectividad de las diferentes propuestas que teóricamente paliarían el problema (Falkinger et al. (1998) o Gächter y Fehr (1999), por ejemplo).

Sin embargo, no es este el problema que nuestro trabajo quiere tratar. Nuestro planteamiento, aunque sí queda enmarcado en la línea de los bienes públicos, contrasta con el del *free-rider*. Siguiendo las consideraciones de Frey y Pommerehne (1991), Farchy y Sagot-Duvaouroux (1994), y Rausell (1999), entre otros, respecto a la especificidad de los bienes culturales, y la adhesión de estos a un ámbito de bienes considerados como adscritos a las denominadas *reputable preferences* (Rausell y Carrasco (1998)), así como la internalización social de un discurso que promueve la provisión-financiación pública de cultura (Rausell y Marco (2000)), nos enfrentamos a una situación inversa, en la que el ciudadano de a pie está dispuesto a financiar un bien aun a pesar de no consumirlo, o consumirlo en cantidades inferiores a las financiadas; un argumento del todo antieconómico (!).

En este contexto, el trabajo sigue la siguiente estructura: en el segundo apartado se introducen una serie de consideraciones sobre los bienes culturales como bienes públicos, así como sobre el concepto denominado por nosotros como “*free-rider inverso*”. En el apartado tercero tratamos de aportar un posible diseño experimental con vistas a contrastar el fenómeno expuesto. Finalmente, en el

apartado 4, concluimos con unas breves consideraciones sobre nuestro diseño experimental.

2. Bienes Culturales, *Willingness to Pay*, y el “*Free-rider Inverso*”.

Si revisásemos la literatura existente adscrita a la disciplina de la ciencia económica, economía de la cultura, queda patente que los bienes culturales cumplen suficientes requisitos para ser considerados como bienes públicos y, además, presentan ciertas características que les confieren propiedades que nos llevarían a englobarlos dentro de la clase de los *merit goods*.

Este encuadre que se le otorga al bien cultural queda legitimado en gran parte por su valor educativo y formativo, o su poder de cohesión social, además de la generación de otros muchos efectos externos.

Sea como sea, el bien cultural y su concepto en sí, han pasado a ser considerados por los ciudadanos (recordemos que en su sentido etimológico recogía la implicación “que pagan sus impuestos”) un símbolo¹. Podemos

¹ Los bienes culturales presentan una doble concepción: la física, como bien en sí, y la simbólica, como expresión de su significante e implicaciones.

afirmar, pues, que la cultura envuelve de prestigio aquello que le rodea, promueve, y financia. Estamos ante un fenómeno que podemos englobar dentro de la definición dada por Rausell y Carrasco (1998) de *reputable preferences*, esto es, aquellas preferencias que se revelan a un nivel inferior al deseado (p.e. según datos de un estudio del CIS realizado en 1995, encargado por el Consejo Superior de Deportes, un 8% de los encuestados asistía frecuentemente al teatro en su tiempo libre, mientras que planteada la pregunta en términos de condiciones ideales un 18% contestaba que desearía asistir; claramente, la asistencia al teatro se revela como una “preferencia que genera reputación”)². De este modo, surge un discurso que el conjunto de la población toma como propio, el cual es el de la necesidad de subvencionar la cultura de un modo activo; por tanto, esto encierra el hecho de que implícitamente, y a pesar que en su mayoría no van a realizar consumo cultural, se utilicen sus impuestos en pro del bien cultural (*willingness to pay*; los ciudadanos expresan su deseo por realizar el pago de sus impuestos con el fin de que

² Otro ejemplo, que además queda totalmente desligado del bien en cuestión, es el de la “caridad”.

se subvencione cultura)³. Cabe señalar llegados a este punto, y a modo de apostilla, que este fenómeno no viene explicado tanto por una búsqueda de reputación (social), sino más por la satisfacción (personal) de estar cumpliendo con una buena causa⁴.

Es de tal modo que aparece la figura del “*free-rider* inverso”, dado que estamos ante un individuo que decide aportar voluntariamente aun no beneficiándose, al menos directamente, del fondo común.

Esta institución queda sintetizada en Rausell y Marco (2000) mediante la dualización de los consumidores de bienes culturales en “*consumers*” (agentes que realizan un acto de consumo efectivo, en acuerdo con sus preferencias) y “*non-*

³ Podemos encontrar mucha evidencia empírica al respecto en Schneider y Pommerehne (1983), Throsby y Withers (1983), o en Morisson y West (1986).

⁴ De nuevo, queda manifiesto lo expuesto en la nota 2. Además, concuerda con el modelo teórico presentado en Harbaugh (1998), en donde la función de utilidad del individuo depende del prestigio (*prestige*) y de la satisfacción personal (“*warm-glow*”) que reporta la caridad.

Ésta presenta, además, las mismas características consideradas; según la *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, en el término *The Economics of Philanthropy*, Andreoni (2000) define “filantropía” (o, podríamos decir indistintamente, caridad) como “...*individuals freely giving money to help others*”.

consumers” (a pesar de que expresan su preferencia por la provisión de bienes culturales no realizan un consumo efectivo, o bien consumen por debajo de su preferencia expresada).

En el caso en que nuestra hipótesis sea realmente cierta, arrastra fuertes implicaciones de política cultural, que no pueden ser dejadas de lado. Por ello, y por la dificultad de demostrarlo empíricamente, hemos escogido la vía de la evidencia experimental, que ya tantas veces ha demostrado su utilidad en estos términos⁵.

3. Diseño Experimental.

Dadas las especiales e intrincadas características del bien sobre el que queremos contrastar la conducta de los agentes, se nos han planteado numerosas preguntas y cuestiones sobre el diseño de un experimento que sintetice este singular mercado, a la vez que respete las ya

⁵ Por otro lado, parece existir un *feed-back* entre las disciplinas que nos ocupan (economía de la cultura y economía experimental). Resulta paradigmático el hecho que Bruno Frey (2000), ya en el primer párrafo del primer capítulo de su libro “La Economía del Arte” (Servicio de Estudios de “la Caixa”), enuncie que la economía del arte puede “ampliar este enfoque [económico] adentrándose en anomalías del comportamiento recientemente estudiadas por los economistas experimentales”.

aceptadas y asentadas prácticas comunes de la economía experimental (entre ellas la simplicidad, la insesgadez en las pautas de comportamiento, o el paralelismo con situaciones reales; ver, para una exposición más detallada, Davis y Holt (1993), o Kagel y Roth (1995)).

Luego, partiendo del hecho que la institución a contrastar parte de la existencia del *free-riding*, nos basamos en los experimentos realizados sobre bienes públicos, y más exactamente sobre aquellos denominados como *VCM* (*Voluntary Contributions Mechanism*) with *provision point* (Mecanismo de Contribución Voluntaria con umbral de provisión)⁶. Esto es, los individuos deben decidir qué cantidad aportan voluntariamente a un fondo común, el cual generará un rendimiento positivo si se alcanza un determinado montante (umbral de provisión); la cantidad del fondo más este rendimiento se reparte equitativamente entre todos los jugadores si se alcanza el umbral, en caso contrario se pierde lo aportado.

Como ya hemos anotado, la especificidad del bien cultural, las preferencias sobre el cual llevan parejas y muy intrínsecamente incorporadas lo que

⁶ Como por ejemplo el papel de Isaac et al. (1989).

Rausell y Carrasco (1998) vienen a denominar “modelos mentales” (estrechamente relacionados con las *reputable preferences*). Esto ocasiona el fenómeno del “*free-rider* inverso”, cuya contrastación es nuestro principal objetivo. Es por ello, que pese a exigirse en un entorno experimental la máxima asepsia no podemos evadirnos de la definición y aura del bien cultural; como medida aproximativa, y en consonancia con la necesidad de la característica del “paralelismo en el diseño” (*design parallellism*; Davis y Holt (1993)), utilizamos como bien sobre el que se debe realizar la decisión una OBRA TEATRAL.

La estructura de incentivos, si ya es importante en un bien económico general y en experimentos de *free-riding*, más importante es aquí. En nuestro caso existe una doble generación de utilidad, por una parte existe el beneficio directo (goce estético), pero por otra existe un beneficio no tan claro: la reputación y la satisfacción personal; es esta dualidad la que implica a los no consumidores en su aportación al fondo común, originando la invertibilidad del *free-rider*. Una solución al diseño del experimento podría haber sido estructurar una doble divisa, pero posiblemente no podríamos demostrar nada, dado que todo se reduciría a pagos directos.

Finalmente, se optó por construir tres experimentos diferentes pero con la característica de estar anidados.

El primero de ellos (Experimento A; ver Apéndice para las instrucciones) es un juego en una etapa; la única diferencia respecto a otros juegos “VCM con umbral de provisión” es que se hace explícito la naturaleza del bien a proveer socialmente: una OBRA TEATRAL. El umbral de provisión escogido difiere del 100% (exactamente, es del 50%), con el fin de evitar problemas de coordinación que lleven a equilibrios ineficientes ante situaciones en las que un sujeto rompa la regla óptima en las primeras rondas⁷.

Mediante este experimento puede contrastarse, comparando con otros trabajos experimentales de bienes públicos, si el hecho que el bien sea un bien cultural implica una mayor aportación al fondo común, esto es, si el equilibrio se aproxima en mayor medida al equilibrio eficiente (todos los sujetos aportan toda su dotación). Recordemos que la estrategia dominante es no aportar al fondo.

⁷ En este tipo de juegos, en el caso en que no se alcance el *provision point* se pierden las contribuciones, por lo que, ante una situación de descoordinación, se tenderá a la aportación nula (equilibrio ineficiente).

El segundo experimento (B) consta de dos etapas, en la primera de las cuales se debe decidir cuanto se aporta para la organización de la OBRA TEATRAL, y en una segunda fase (si se alcanza el umbral de provisión, que requiere, de nuevo, del 50% de aportaciones), si se asiste a la obra a un precio subvencionado con una subvención igual a lo aportado anteriormente al fondo. En ambas fases existe un rendimiento positivo, y la estrategia Pareto-superior es aportar al fondo la totalidad de la dotación. Sin embargo, nos encontramos con una multiplicidad de situaciones, entre las cuales nos encontramos algunas en las que existe indiferencia entre asistir a la obra si se ha aportado inicialmente, o situaciones en las que no habiendo aportado la mejor estrategia es no asistir.

Mediante este experimento puede contrastarse, además, si la aportación al fondo común se mantiene total o parcialmente aun sin posteriormente asistir a la OBRA TEATRAL.

Sin embargo, en este modelo no es posible partir de un concepto de “consumidores” (aportan y consumen) y “no consumidores” (aportan pero no consumen o consumen por debajo de lo aportado) para contrastar nuestras hipótesis, por lo que se establece un nuevo

experimento, con una estructura de dotaciones y pagos más elaborada y complicada.

En este nuevo experimento se segmenta a los jugadores mediante sus dotaciones, de modo que cada uno de ellos representa a los quintiles en la economía y se reduce el umbral de provisión a 700 u.m. (el 50% de las dotaciones de los 4 quintiles superiores). Las hipótesis de partida son que los dos últimos quintiles (clase media-alta y clase alta) son los consumidores, mientras que los dos siguientes (clase media y media-baja) son los “no consumidores” (en la terminología de Rausell y Carrasco (1998), recordemos, son aquellos que aportan y no consumen, o consumen por debajo de su aportación).

El sistema de incentivos en este juego varía: el reparto del beneficio social sigue una estructura regresiva, ajustándose a la realidad en cuanto a bienes culturales se refiere; los pagos de la segunda fase siguen, además, una distribución de probabilidad para los no consumidores conocida, en la que pueden obtener un beneficio nulo o positivo, pero también con una estructura regresiva. Los pagos, por otra parte, son información privada.

Tabla 1. Pagos de la 1ª Fase.

Dotación	%
100	0/14
200	2/14
300	3/14
400	4/14
500	5/14

Tabla 2. Pagos de la 2ª Fase.

Dotación	Prob.	B°
100	1,00	0
200	0,50	0
	0,50	50
300	0,25	0
	0,75	75
400	1,00	125
500	1,00	225

Fundamentamos esto en el hecho que los beneficios de la segunda fase dependen del hecho que el individuo obtenga goce estético del consumo, siendo éste dependiente de, entre otros factores, la formación, consumos anteriores, renta... . Los individuos de la clase baja (quintil inferior) no obtienen en ninguna fase beneficio alguno.

La hipótesis mantenida en este segundo experimento es que los individuos de los quintiles segundo y tercero aportan en la primera fase, pero no asisten a la OBRA TEATRAL en la segunda. Para los de clase baja por hipótesis se mantiene que ni consumen ni aportan.

4. Consideraciones Finales.

Partiendo de unas determinadas características de los bienes culturales, que

les engloban dentro del ámbito de las *reputable preferences*, surge un discurso que tiende a defender la financiación pública de la cultura. Los ciudadanos expresan, de un modo u otro, su deseo a subvencionarla mediante sus impuestos, aun sin ser consumidores activos.

El objetivo de este diseño experimental es contrastar la existencia de lo que venimos a denominar “*free-rider*” inverso. Para ello, dada la caracterización de la cultura como bien público utilizamos el *background* generado por los trabajos de “aportación voluntaria con umbral de provisión”.

Como resultado a nuestras investigación obtenemos el diseño de tres experimentos anidados, cada uno de los cuales pretendiendo la contrastación de diversas hipótesis (existencia del hecho diferencial de las preferencias sobre los bienes culturales, existencia del “*free-rider* inverso”, y dualidad en el espacio de consumidores).

Ahora bien, no podemos finalizar sin hacer mención a posibles extensiones como podrían ser la variación en el umbral de provisión, o la consideración (en un segundo plano) de pautas de reciprocidad en las aportaciones (ver, p.e., Fehr y Gächter (1998), Gächter y Falk (1999), o Gächter y Fehr (1999)), o la posibilidad de

un proceso de “aprendizaje en la apreciación estética” dentro del Experimento C, que produjese un aumento de la probabilidad de obtención de beneficio por la asistencia a la OBRA TEATRAL, por sucesivas asistencias. Sin embargo, todas estas alteraciones, posiblemente, no conseguirían más que multiplicar con mayor profusión los ya múltiples equilibrios del experimento. Aún más, sin embargo, el siguiente paso natural debería ir encaminado hacia la realización del experimento.

5. Prueba Piloto.

Con el fin de realizar una prueba de los experimentos presentados se escogió un grupo de cinco individuos (cuatro de ellos profesores del area de economía pública)⁸ para realizar el Experimento B.

Se les explicó las instrucciones del experimento. Una vez tuvieron claras éstas se inició la primera ronda.

Tras saber las aportaciones totales al fondo común, si éstas superaban las 250 u.m. se les anunciaba que “se iba a celebrar la obra de teatro” y se les pedía que escogiesen si asistir a ésta o no.

Posteriormente, de forma privada se les comunicaba su beneficio total de la ronda.

Los resultados pueden verse en las Tablas 3 a 5, y Gráficos 1 a 2.

Tabla 3. Aportaciones en la 1ª Fase.

Ronda	Jugador					Total
	1	2	3	4	5	
1	50	100	50	100	0	300
2	100	100	0	100	100	400
3	0	100	50	0	100	250
4	0	100	0	0	100	200
5	0	50	0	0	0	50
Total	150	450	100	200	300	1200

Tabla 4. Precio de la Entrada en la 2ª Fase*.

Ronda	Jugador				
	1	2	3	4	5
1	50	0	50		100
2	0	0	100		0
3		0	50		0
4	X	X	X	X	X
5	X	X	X	X	X

*"Casilla en blanco" indica no asistencia.

"X" indica que no se celebra la obra.

Tabla 5. Beneficio Total.

Ronda	Jugador					Total
	1	2	3	4	5	
1	122	122	172	72	172	660
2	196	196	196	96	196	880
3	160	160	110	160	160	750
4	100	0	100	100	0	300
5	100	50	100	100	100	450
Total	678	528	678	528	628	3040

⁸ Claramente esto puede haber contaminado el experimento, a la vez que la ausencia de incentivos económicos.

Gráfico 1. Aportaciones en la 1ª Fase.

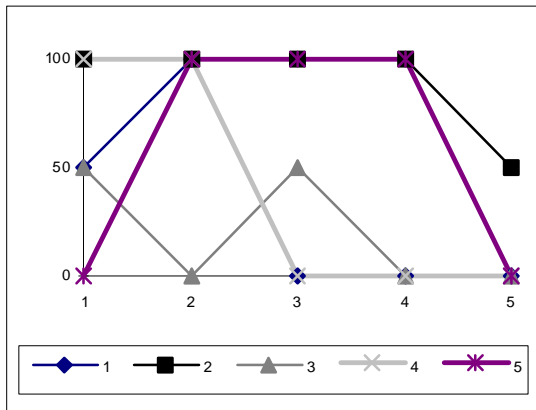
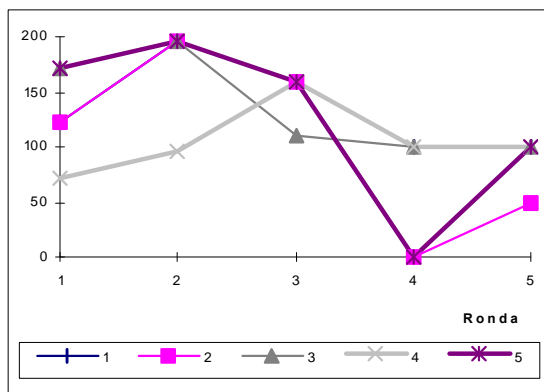


Gráfico 2. Beneficio Total.



Una primera observación de los gráficos nos indica que el juego acabaría convergiendo a un equilibrio de *free-riding* convencional, lo cual refuta nuestra principal hipótesis. De hecho, sólo en un jugador se verifica en las primeras rondas que aporta al fondo común sin asistir a la obra, sin embargo, dadas las características de esta prueba no podemos afirmar su significatividad.

Tras estos resultados no podemos más que plantearnos que tal vez el experimento no sería válido para la contrastación del fenómeno expuesto, o

bien, la estructura de incentivos no es la adecuada.

Llegados a este punto, siguiendo con esta línea, podríamos aprovechar el *background* aportado por el trabajo de Andreoni y Miller sobre la aplicación de la economía experimental al altruismo⁹, y dar un giro al diseño experimental empleando los juegos de *dictator game*.

6. Referencias Bibliográficas.

Andreoni, J. (1986). "Why we Free Ride?: Strategies and Learning in Public Goods Experiments". *Journal of Public Economics*, 37, pp.291-304.

Andreoni, J. (2000). "The Economics of Philanthropy". En, Smelser, N.J. y Baltes, P.B. (eds.). *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. Elsevier, London. En prensa.

⁹ En Andreoni y Miller (1998), y Andreoni y Miller (2000) mediante la teoría de la preferencia revelada se demuestra que los resultados experimentales en los que se hallan comportamientos altruistas, éstos pueden ser comportamientos racionales. Como venimos estableciendo a lo largo del presente trabajo, existe un paralelismo entre altruismo y las aportaciones a la cultura.

- Andreoni, J. y Miller, J. (1998). "Analyzing Choice with Revealed Preference: Is Altruism Rational?". En, Plott, C. y Smith, V. (eds.). *The Handbook of Experimental Economics Results*. Elsevier, New York, NY.
- Andreoni, J. y Miller, J. (2000). *Giving According to GARP: An Experimental Test of the Rationality of Altruism*. University of Wisconsin. Mimeo.
- Cullis, J.G. y Jones, P.R. (1991): *Microeconomía y Economía Pública*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Davis, D.D. y Holt, C.A. (1993). *Experimental Economics*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Falkinger, J., Fehr, E., Gächter, S. y Winter-Ebmer, R. (1998). "A Simple Mechanism for the Efficient Provision of Public Goods: Experimental Evidence". *American Economic Review*, forthcoming.
- Farchy, J. y Sagot-Duvaurox, D. (1994). *Economie des Politiques Culturelles*. Presses Universitaires de France, Paris.
- Fehr, E. y Gächter, S. (1998). "Reciprocity and Economics: The Economic Implications of 'Homo Reciprocans'". *European Economic Review*, 42, pp.845-859.
- Frank, R.H. (1993). *Microeconomía y Conducta*. McGraw-Hill, Madrid.
- Frey, B. (2000). *La Economía del Arte*. Colección Estudios Económicos, Núm.18. Servicio de Estudios de "la Caixa", Barcelona.
- Frey, B.S. y Pommerehne, W.W. (1991). *Muse e Mercati: Indagine sull'economia dell'arte*. Il Mulino.
- Gächter, S. y Falk, A. (1999). *Reputation or Reciprocity?*. Institute for Empirical Economic Research, University of Zurich. Mimeo.
- Gächter, S. y Fehr, E. (1999). "Collective Action as a Social Exchange". *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 39, pp.341-369.
- Harbaugh, W.T. (1998). "What do Donations Buy?. A Model of Philanthropy Based on Prestige and Warm Glow". *Journal of Public Economics*, 67, pp.269-284.
- Isaac, R.M., McCue, K. y Plott, C.R. (1985). "Public Goods Provision in an Experimental Environment". *Journal of Public Economics*, 26, pp.51-74.
- Isaac, R.M., Schmitz, D. y Walker, J.M. (1989). "The Assurance

- Problem in a Laboratory Market”. *Public Choice*, 62, pp.217-236.
- Kagel, J.H. y Roth, E. (eds.) (1995), *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, New Jersey.
- Kim, O. y Walker, M. (1984). “The Free-rider Problem: Experimental Evidence”. *Public Choice*, 43, pp.113-149.
- Ledyard, J.O. (1995). “Public Goods: A Survey of Experimental Research”. En, Kagel, J.H. y Roth, E. (eds.). *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, New Jersey.
- Marwell, G. y Ames, R. (1980). “Experiments on the Provision of Public Goods. II: Resources, Interest, Group Size, and the Free-rider Problem”. *American Journal of Sociology*, 85, pp.926-937.
- Morrison, W.G. y West, E.G. (1986). “Subsidies to the Performing Arts: Evidence on Voter Preference”. *Journal of Behavioural Economics*, 15, pp.57-72.
- Rausell, P. (1999). *Políticas y Sectores Culturales en la Comunidad Valenciana*. Ed.Tirant lo Blanch, Valencia.
- Rausell, P. y Carrasco, S. (1998). *Preferences and Cultural Consumption*. Paper presented at the X International EAEPE Conference, Lisbon.
- Rausell, P. y Marco, F. (2000). *Why don't we do What We Want?. Non Consumers and the Public Dilemma on Cultural Promotion*. Mimeo.
- Throsby, D. y Whitters, G.A. (1983). “Measuring the Demand for the Arts as a Public Good: Theory and Empirical Results”. En, Hendon y Shanahan (eds.). *Economics of Cultural Decisions*. Abt. Cambridge, MA.
- Schneider, F. y Pommerehne, W.W. (1983). “Private Demand for Public Subsidies to the Arts”. En, Shanahan et al.. *Economic Support for the Arts*. Association for Cultural Economics. Akron, Ohio.

APÉNDICE

◀Instrucciones Comunes a ambos Experimentos▶

El objetivo de este experimento es estudiar como los individuos toman decisiones en determinados contextos. Para ello vais, en grupos de cinco personas, a tomar una serie de decisiones que te van a generar unos determinados pagos, que serán transformados en pesetas y pagados en efectivo (de forma confidencial) al final de la sesión. Es muy importante que prestes atención a las instrucciones para que las entiendas, en caso contrario antes del inicio del experimento puedes realizar cualquier pregunta referente a estas instrucciones. Una vez empezado el experimento no puedes dirigirte a ninguno de los otros sujetos experimentales; el incumplimiento de esta prohibición supone la exclusión sin remuneración alguna y la finalización de la sesión experimental en curso.

Durante el experimento la unidad de cuenta será el “u.m.” (unidades monetarias), cuya relación de intercambio a pesetas es de “1 u.m. = X pts.”.

Cada sesión consta de cinco rondas, y tenemos tres experimentos diferentes.

◀Instrucciones del Experimento A▶

Sois un grupo de 5 personas, a cada uno de los cuales se os asigna una dotación de 100 u.m.. Debéis elegir la aportación que realizáis, de 10 en 10 unidades (0, 10, 20, 30...), a un fondo destinado a organizar una obra de teatro, con una rentabilidad social del 20%. Esta obra, sin embargo, no puede organizarse si el fondo no alcanza un monto de 250 u.m.. En el caso en que se alcance dicha cantidad el fondo más los beneficios (1,2 veces la cantidad aportada al fondo común) se distribuyen por partes iguales entre todos los jugadores al final de la ronda.

◀Instrucciones del Experimento B▶

Sois un grupo de 5 personas, a cada uno de los cuales se os asigna una dotación de 100 u.m.. Debéis elegir la aportación que realizáis, de 50 en 50 unidades (0, 50, o 100), a un fondo destinado a organizar una obra de teatro, con una rentabilidad social del 20%. Esta obra, sin embargo, no puede organizarse si el fondo no alcanza un monto de 250 u.m.. En el caso en que se alcance dicha cantidad el fondo más los beneficios (1,2 veces la cantidad aportada al fondo común) se distribuyen por partes iguales entre todos los jugadores al final de la ronda.

Si esto ocurre (la celebración de la obra), en una segunda ronda se puede elegir ir a verla pagando una entrada de 100 u.m., con un descuento igual a la cantidad aportada al fondo común. La asistencia a la representación teatral genera un beneficio, en u.m., de 100.

La temporada teatral consta de 5 obras (esto es, jugareis 5 veces).

◀Instrucciones del Experimento C▶

Sois un grupo de 5 personas, a cada uno de los cuales se os asigna una dotación diferente (100, 200, 300, 400, y 500), la cual se mantiene durante todo el experimento. Debéis elegir la aportación que realizáis, de 50 en 50 unidades (0, 50, 100, 150...), a un fondo destinado a organizar una obra de teatro, con una rentabilidad social del 20%. Esta obra, sin embargo, no puede organizarse si el fondo no alcanza un monto de 700 u.m.. En el caso en que se alcance dicha cantidad el fondo más los beneficios (1,2 veces la cantidad aportada) se distribuyen según la relación que te será anunciada cuando se te comunique tu dotación inicial.

Si esto ocurre (la celebración de la obra), en una segunda ronda se puede elegir ir a verla; la asistencia a la obra genera unos beneficios netos que son función de la dotación inicial y de una distribución de probabilidad conocida (te será también comunicado al inicio del experimento).

La temporada teatral consta de 5 obras (esto es, jugareis 5 veces).