

Sota quines condicions funcionen (o no) els incentius econòmics?

11/2012 - **Economia.** Els incentius econòmics s'utilitzen amb freqüència per estimular un comportament desitjat per part de la persona que els rep. No obstant això, els incentius també contenen informació, sobre qui el paga, sobre qui el rep, sobre el que costa la tasca exigida o sobre la motivació per esforçar-se que influeix en la decisió final d'esforç. Per això, el disseny òptim d'incentius és una qüestió complicada que ha de tenir en compte tots aquests aspectes.



Els economistes solen emfatitzar que "els incentius importen". La "lleï bàsica del comportament" implica que com més gran sigui l'incentiu ofert major serà l'esforç de qui el rep i millor el seu resultat. Els caps, per exemple, utilitzen sovint incentius directes per motivar els seus empleats. En els últims anys, s'ha popularitzat l'ús d'incentius en altres àrees en què es busca un comportament desitjat. ¿S'hauria pagar als estudiants per no faltar a classe, per ampliar els seus hàbits de lectura o per treure millors notes?, aconseguirien els incentius augmentar la contribució individual a certs béns públics, com la donació de sang? Poden ajudar els incentius a inculcar hàbits saludables com el deixar de fumar o el fer exercici?

Aquestes i altres aplicacions de l'ús dels incentius sol provocar un acalorat debat. Els qui defensen el seu ús en aquestes àrees argumenten que els incentius simplement reforcen el comportament desitjat perquè afegeixen raons addicionals per dur a terme accions que fins a cert punt ens poden resultar costoses. Per contra, els seus detractors apunten que els incentius poden substituir la pròpia "motivació intrínseca" per esforçar-se i que, per tant, poden tenir efectes negatius. Aquesta substitució pot tenir especial importància en el mitjà termini, quan potser els incentius econòmics no puguin ja ser pagats, i l'individu pot haver perdut la seva motivació inicial per esforçar-se.

La forma en què s'ofereixen i la quantia dels incentius oferts contenen informació per al receptor, que serà utilitzada en prendre una decisió d'esforç. Un incentiu baix pot enviar un senyal de que l'esforç requerit no és molt apreciat, i fins i tot es pot arribar a prendre com un insult i provocar que algú s'esforci encara menys del que ho hagués fet sense incentiu. Un incentiu excepcionalment alt, podria indicar que la tasca que a un li demanen és més costosa del que s'esperava, o fins i tot més perillosa. Per exemple, s'ha observat que quan als veïns d'un poble se'ls ofereix diners per acceptar la instal·lació d'una planta de residus prop del seu veïnat, l'oposició al projecte va créixer de forma important.

Els incentius poden fins i tot canviar la imatge que altres tenen de nosaltres o el que nosaltres tenim de nosaltres mateixos. Quan algú que realitza activitats altruïstes passa a fer la mateixa activitat com a part d'un treball remunerat, pot passar que perdi part de la seva motivació, que pot ser induïda per la generositat pura però també per la bona imatge que projecta sobre un mateix i sobre els altres, i passi a esforçar-se menys o a intentar beneficiar-se, fins i tot il·lícitament, de la seva activitat.

Responent a les tres preguntes inicials:

- 1) Pagar als estudiants pot ser efectiu si el que es pretén és que adquireixin una nova capacitat, com aprendre a llegir, o quan els estudiants tenen clar com el seu esforç es trasllada en un millor resultat (ser puntual, o portar uniforme), però no està tan clar que sigui útil quan els alumnes desconeixen fins a quin punt les seves hores d'estudi es traslladaran a una millor nota. A més, l'incentiu econòmic pot anar en contra d'una forma estesa d'entendre l'educació, com és el inculcar sentit de responsabilitat.
- 2) Els incentius econòmics poden aconseguir que augmentin les donacions de sang. No obstant això, pot ocórrer al mateix temps un "efecte selecció": els que donen sang per raons altruïstes o d'imatge, poden deixar de fer-ho. D'aquesta manera, els nous donants seran aquells que es mouen per raons econòmiques. Això pot portar efectes adversos si aquests individus són realment els que tenen menys renda, ja que el fins a cert punt correlació positiva entre capacitat econòmica i salut. Per això, els incentius econòmics poden provocar una disminució de la qualitat de la sang donada.
- 3) Finalment, els incentius poden ajudar a crear hàbits saludables. Quan un decideix exercitar, s'observa només els costos d'aquesta decisió (la suor, el dolor, la pèrdua de temps lliure) i no tant els beneficis (millores en salut, en estat anímic o en imatge). Per això, els incentius poden dotar d'una motivació inicial extra, que pot seguir no sent necessària en el mitjà termini quan es comencen a observar les millores. No obstant això, en temes com el deixar de fumar, l'addicció pot arribar a ser tan fort, que encara que els incentius hagin funcionat relativament bé en el curt termini, han tingut poc èxit en crear ex_fumadores en el llarg. No obstant això, en ocasions el curt termini és vital, per exemple, si amb l'ús d'incentius podem logar que les dones deixin de fumar durant l'embaràs.

Anticipar les conseqüències que pot tenir l'oferir un incentiu implica per tant comprendre no només l'efecte directe que poden tenir, el que associa major pagament a major compliment amb el comportament esperat, sinó també els efectes indirectes a través del missatge que envien. El disseny dels incentius òptims és una important qüestió teòrica que es beneficiarà de l'observació empírica dels resultats obtinguts sota diferents circumstàncies.

Pedro Rey Biel

Departament d'Economia i d'Història Econòmica



“When and Why Incentives (Don` t) Work to Modify Behavior.” Gneezy, Uri; Meier, Stephan; Rey-Biel, Pedro. JOURNAL OF ECONOMIC PERSPECTIVES, 25(1): 191-210 (2011).