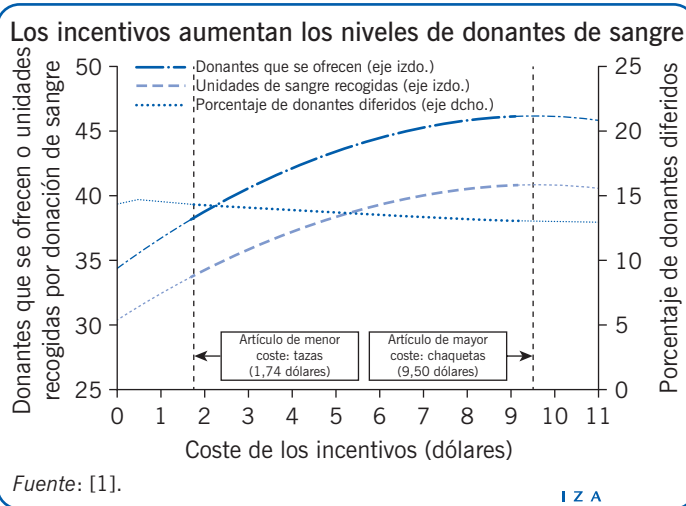


## Incentivos por participar en actividades prosociales

Los incentivos económicos pueden fomentar el comportamiento prosocial, pero pueden desviar la atención de actividades altruistas valiosas

### DISCURSO DE ASCENSOR

En los primeros estudios se ha observado con frecuencia que ofrecer incentivos económicos por llevar a cabo actividades prosociales y de motivación intrínseca puede entorpecer la motivación para llevar a cabo dichas actividades. Los trabajos más recientes evidencian características más precisas e importantes sobre si es posible que se produzca este entorpecimiento (o sustitución). En muchos casos, los incentivos funcionan a la hora de promover un comportamiento más prosocial y también son rentables. Sin embargo, aunque la sustitución de incentivos externos por una motivación intrínseca pueda no ser motivo de preocupación en muchos contextos, la sustitución de una actividad prosocial por otra o los cambios en actividades a lo largo del tiempo o el lugar pueden conseguir mayor atención.



### HALLAZGOS CLAVE

#### Pros

- + Los incentivos económicos aumentan la motivación para llevar a cabo actividades prosociales y de motivación intrínseca en muchos contextos diferentes.
- + Las organizaciones sin ánimo de lucro pueden aplicar los principios económicos habituales para motivar a sus colaboradores.
- + Los incentivos se pueden administrar para dirigir positivamente la oferta de actividades prosociales a períodos, lugares o actividades con mayores desequilibrios entre oferta y demanda.
- + La mayoría de los incentivos que han demostrado ser eficaces también son relativamente asequibles.

#### Contras

- Si los incentivos conllevan efectos de sustitución a lo largo del tiempo o el espacio o en relación con el tipo de actividad realizada, su impacto puede reducirse.
- Los valores éticos y culturales pueden limitar la adopción de incentivos en ciertos lugares o conducir a respuestas diferentes ante el mismo incentivo.
- Puede ser caro abordar los detalles institucionales, que son importantes para determinar el éxito de los programas de incentivos.
- Cuando los incentivos se consideran pagos por servicios en lugar de signos de gratitud pueden reducir el comportamiento prosocial.

### MENSAJE PRINCIPAL DE LOS AUTORES

Debido a que la oferta de actividades prosociales y de motivación intrínseca a menudo no satisface la demanda, las organizaciones y los políticos usan a veces los incentivos económicos para promover la colaboración. Los incentivos diseñados adecuadamente pueden aumentar las actividades prosociales sin efectos de «entorpecimiento» inapropiados. Sin embargo, el éxito de los programas de recompensa depende de cómo se diseñen y formulen los incentivos, de cómo sean las recompensas y de si los posibles donantes saben que existen incentivos. Los posibles efectos de sustitución en una actividad dada o entre actividades también tienen un papel fundamental.