



DISCREPANCIAS ENTRE DISPOSICIONES A PAGAR Y ACEPTAR EN VALORACIÓN CONTINGENTE: OBSERVACIONES DESDE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL

Jorge A. Rodríguez Soto

Centro Internacional en Política Económica, Universidad Nacional de Costa Rica
jorgeandresrodriguezsoto@gmail.com

Resumen

La economía ortodoxa se estructura epistemológicamente desde el positivismo y materialismo, mediante la preferencia revelada. Aun así, en la praxis, hay bienes que no transan en mercados y que, por lo tanto, no tienen precio, ni pueden valorarse con el marco de la preferencia revelada. Para valorar este tipo de bienes, la economía ambiental utiliza métodos de preferencia declarada, los más comunes son los de valoración contingente. Estos métodos buscan determinar las disposiciones a pagar o aceptar de los agentes ante cambios en el bien que no tiene precio; estas disposiciones parten del análisis de indiferencia, por lo que, teóricamente, deberían ser iguales. Pero, en la práctica, se han encontrado diferencias sustanciales entre las disposiciones a aceptar y pagar, las primeras suelen ser mucho mayores. Debido a esto, el objetivo de este escrito es explorar los sesgos conductuales asociados a la aplicación de metodologías de preferencias declaradas para la valoración de bienes ambientales.

Palabras clave: Economía medioambiental; política ambiental; externalidades; microeconomía; preferencias económicas; economía.

Abstract

Orthodox economics is epistemologically structured as positivism and materialism, through revealed preference axiom. Even so, in the praxis, there are goods that do not trade in markets and, therefore, do not have a price, nor can they be valued within the framework of revealed preference. To value this type of good, environmental economics uses stated preference methods, the most frequent is contingent valuation. These methods seek to determine the agents' dispositions to pay for or accept changes in the goods that have no price. These dispositions are based on the analysis of indifference, so theoretically, they should be equal. But, in practice, there are substantial differences in the dispositions to accept and pay, the former tends to be much greater. Due to this, the objective of this paper is to explore the behavioral biases associated with the application of stated preference methodologies for the valuation of environmental goods.

Keywords: Environmental economics; environmental policy; externality; microeconomics; behavioral economics; contingent valuation.

JEL Codes: Q51, D01, H23.

1. Introducción

La teoría económica ortodoxa actual se articula en el marco del positivismo lógico, que

postula que el conocimiento debe ser demostrable y comprobable, desde la confirmación o falsación (Cadwell, 1994). Además, se establece que el conocimiento no debe permearse de juicios de valor, la ciencia



debe ser objetiva; el tránsito de un cómo es a un debe ser no está permitido (Cadwell, 1994). La economía neoclásica, entonces, nace como un enorme constructo teórico, lógico y consistente internamente; aunque su pretensión de objetividad se ve amenazada por los principios de filosofía utilitarista en sus bases (Dussel, 2009).

Con el auge de las ciencias naturales, que aúnan positivismo con el materialismo, dando origen a las metodologías empíricas predominantes hoy en día, se cuestiona la posición de la economía como ciencia, ya que partía de abstracción lógica pura (Cadwell, 1994). Aunque los análisis fueran consistentes, comprobables y demostrables lógicamente, partían de la utilidad, que no puede medirse ni compararse, pues es una experiencia (Daly, 2008). Esto plantea un reto fundamental a la ciencia económica, que solucionó de una manera no tan satisfactoria.

Ante la imposibilidad para medir utilidad u observar preferencias, la teoría ortodoxa crea el artilugio de la preferencia revelada como instrumento para trabajar estos señalamientos (Dussel, 2009; Varian, 2010). Esta metodología dice que, no puede observarse la utilidad, pero las elecciones sí, y mediante ellas se pueden deducir las estructuras de preferencias de los agentes (Varian, 2010), pues se suponen que son racionales y consistentes (Sen, 1977). Con la enorme implicación, comúnmente ignorada, de reducir el análisis de la subjetividad a elecciones materiales, mediante cestas de consumo (Dussel, 2009).

Una de las limitaciones importantes de este método de trabajo es que no toma en cuenta bienes que no transan en los mercados; pues no es posible enmarcar estas elecciones en problemas de maximización restringida. Es decir, las estructuras de preferencias se construyen como elecciones en situación de

escasez e intercambio, sin la limitante económica, presupuestaria o de precio las elecciones observadas no reflejan el valor económico de los bienes que transan en mercados para las personas adecuadamente. La manera usual de corregir estas omisiones es utilizando métodos alternativos de valoración, como los de preferencias declaradas.

A grandes rasgos, los métodos de preferencias declaradas proponen a los individuos situaciones hipotéticas, y se les interroga sobre sus preferencias ante ellas (Espino, et al., 2004; Ripka, et al., 2018). Nótese que parten de situaciones no experimentadas para inferir las preferencias, contrario a los métodos de preferencias reveladas que se basan en actos consumados (Espino, et al., 2004). Originalmente, estos métodos surgen de los estudios de mercado, para evaluar la recepción de nuevos productos, o cambios en productos o servicios existentes (Espino, et al., 2004). Aunque, han sido apropiados como parte del arsenal metodológico de la economía ambiental, para valorar recursos naturales; por lo general, con el método de valoración contingente (Espino, et al., 2004; Freeman, et al., 2014; Moreno, 2020; Ripka, et al., 2018).

Pese a su enorme potencial de aplicación, los métodos basados en preferencias declaradas, como la valoración contingente, presentan riesgos de inducir a sesgos conductuales que afecten los resultados. Esto porque parten de situaciones hipotéticas (Espino, et al., 2004; Freeman, et al., 2014; Labandeira, et al., 2007; Moreno, 2020; Ripka, et al., 2018), y porque el ser humano no es un ser racional infalible como postulan los neoclásicos (Kahneman, 2003; 2012; Rodríguez-Soto, 2022, 2024; Sustein y Thaler, 2017; Thaler, 2015). Debido a esto, el objetivo de este escrito es explorar los sesgos conductuales asociados a la aplicación de metodologías de



preferencias declaradas para la valoración de bienes ambientales.

Para cumplirlo, el escrito se estructura así: la segunda parte discute la teoría tras el método de valoración contingente; la tercera, el marco de la economía conductual a emplear; la cuarta presenta el análisis de los posibles sesgos conductuales en el marco de la aplicación de valoración contingente, finalmente, la quinta parte presenta las conclusiones. Este ensayo académico es un análisis de literatura, metodológicamente, compuesto de dos fases. En la primera, se realiza una revisión de literatura de las disciplinas a tratar (métodos de valoración, microeconomía y economía conductual); para ello se utilizan buscadores académicos como Google Scholar, Scopus y Proquest. Los escritos se seleccionaron desde las lecturas de sus resúmenes, introducciones y conclusiones, para luego ser procesados mediante una lectura completa y codificación manual. En la segunda fase se realiza un análisis que permite unificar los marcos, adicionalmente, se discute con en el Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE) para validar los resultados.

2. Valoración contingente para bienes ambientales

El método de valoración contingente es un método de no mercado que utiliza preferencias declaradas para simular un mercado hipotético para los bienes y servicios que no tienen precio o no transan en mercados, como los ambientales (Espino, et al., 2004; Freeman, et al., 2014; Labandeira, et al., 2007; Moreno, 2020; Ripka, et al., 2018). El propósito de esta metodología es hacer que los individuos declaren sus preferencias sobre posibles estados y situaciones para los bienes en cuestión, y así poder determinar y estudiar los excedentes y

cambios en el bienestar (Espino, 2004; Labandeira, et al., 2007; Moreno, 2020). Debido a esto, suele emplearse para evaluar cómo cambia el bienestar de las personas ante cambios en el medio ambiente, externalidades o políticas que afecten los ecosistemas (Labandeira, et al., 2007).

Esta metodología posee varias ventajas. Primero, al tratarse de un estudio hipotético, pueden estimarse las preferencias y cambios antes de que ocurran, lo que permite tomar mejores decisiones políticas, recordando el principio precautorio. Segundo, la construcción del mercado hipotético y el cuestionario pueden instrumentarse de forma que sea posible encontrar el excedente hicksiano del consumidor (Labandeira, et al., 2007); útil al evaluar variaciones compensadas o equivalentes. Tercero, el diseño del cuestionario puede hacerse de forma que capture un espectro amplio del valor económico total (Labandeira, et al., 2007), incluyendo valor directo, indirecto, de opción, legado y existencia. Por último, es un método aplicable a casi cualquier tipo de situación y bien, mientras que los que parten de preferencias reveladas requieren de algún nexo a mercados y transacciones (Labandeira, et al., 2007).

Según a Moreno (2020), los pasos para aplicar valoración contingente son los siguientes. Para la fase de planeación y diseño se debe definir con claridad y precisión lo que se desea valorar y la población, a este punto Labandeira, et al., (2007) agregan que debe hacerse mediante elementos de comunicación adecuados. Luego se especifica el mercado a simular (estructuras, medios de pago, formatos). Para la aplicación se elige la modalidad de las entrevistas (personal, telefónica, por correo, etc.), una muestra, y un cuestionario; sobre esto último Labandeira, et al. (2007) sugieren realizar estudios piloto y grupos focales para validar el



instrumento antes de aplicarlo. Por último, en la fase final del estudio, hay que hacer las entrevistas, estudiar estadísticamente los resultados, analizarlos e interpretarlos.

En términos generales, la valoración contingente busca determinar disposiciones a pagar por un beneficio, o, a aceptar por un costo (Freeman, et al., 2014; Moreno, 2020; Ripka, et al., 2018). A nivel teórico, el análisis se lleva a cabo mediante la demanda hicksiana, que es una curva de demanda para diferentes niveles de precios y renta, pero con un mismo nivel de utilidad latente a toda la curva (Varian, 2010). Entonces, el supuesto base para poder aplicar este método es que los bienes ambientales tienen efectos directos en la utilidad de los agentes, aunque no tengan precios. Y, mediante la aplicación se busca medir estos efectos y asociarlos a algún valor crematístico, para poder tomar decisiones económicas sobre los bienes ambientales.

Más concretamente, lo que se hace es buscar puntos de indiferencia a través de disposiciones a pagar o aceptar por los cambios en los bienes ambientales (Freeman, et al., 2014). Con estos puntos de indiferencia es posible establecer valores monetarios, que podrían, hipotéticamente, entenderse como compensaciones o precios mínimos para los bienes ambientales y sus servicios; o como umbrales decisivos para permitir o bloquear un cambio en el ambiente. En cuanto a maneras de instrumentación, existen muchas formas desde las que se puede aplicar la valoración contingente, como juegos de oferta, experimentos tomar o dejar, juegos de transacción, elección sin costo y Delphi (Moreno, 2020). El análisis se puede orientar de dos maneras, dependiendo de si se desea averiguar una disposición a pagar o a aceptar, se exponen brevemente siguiendo a Labandeira, et al., (2007).

A grandes rasgos, el estudio de indiferencia busca determinar cuánto hay que compensar a un agente para que permita un cambio en el ambiente, o cuánto está dispuesto a pagar un usuario para evitar o hacer que ocurra dicho cambio, sin que su nivel de utilidad final cambie (análisis hicksiano). Es decir, la composición de la “cesta de consumo” entre bienes privados y bienes ambientales varía, pero la utilidad generada por la cesta de consumo a nivel agregado debe ser la misma analíticamente. Es, en el fondo, la construcción y análisis de una curva de demanda hicksiana, y sus mapas de indiferencia; es decir, se encuentran valores de indiferencia.

Microeconómicamente, este análisis se plantea de dos formas: como variación compensada o como variación equivalente. La variación compensada parte de la situación final, es decir, cuando el cambio ya ocurrió, y sus resultados representan lo que debe pagar por o lo que debe compensarse al agente por el cambio. La variación equivalente se sitúa antes de que ocurra el cambio, y se interpreta como la compensación o pago que estaría dispuesto a recibir o a hacer para renunciar o propiciar a dicho cambio. Evidentemente, los valores de indiferencia no son valores que deban utilizarse como criterio, pues son indiferentes entre sí, su utilidad radica en brindar un parámetro decisivo. O sea, establecen puntos mínimos (o máximos) y cualquier valor por encima (o por debajo) debe ser aceptado (o rechazado) para promover el mayor bienestar.

Desde este punto de partida surge la problemática a la que se dedica este escrito. Teóricamente, el excedente compensado y el equivalente deberían ser iguales, por el simple hecho de ser valores de indiferencia, deberían ser, evidentemente, indiferentes. Pero en las aplicaciones empíricas se ha encontrado que la disposición a aceptar es varias veces



superior a la disposición a pagar (Labandeira, et al., 2007). Esto carece de sentido teórico, aunque se ha tratado de proporcionarle sentido empírico. Por lo general, se dice que la mayoría de estos errores surgen desde los diseños de cuestionario, su aplicación o información disponible para los agentes (Garzón, 2013; Osorio y Correa, 2009).

Algunas de las justificaciones para este fenómeno suelen ir por la línea de reflexiones en torno a la poca claridad de los derechos de propiedad, o cocientes entre elasticidades-renta y elasticidades-sustitución (Labandeira, et al., 2007). Otros argumentan que la disposición a pagar está enmarcada en una restricción presupuestaria, en cambio, la disposición a aceptar no (Freeman, et al., 2014). Por ejemplo, se dice que entre menos sustitutos tenga el bien ambiental en cuestión la divergencia entre disposiciones tiende a ser mayor (Osorio y Correa, 2009). También se plantea la posibilidad de una atribución de la responsabilidad, es decir, las personas suelen pensar que estos asuntos son cosa del gobierno o empresas, y que no les corresponde a ellos asumirlo (Osorio y Correa, 2009).

Aunque estas reflexiones tendrían gran sentido ante situaciones reales, no son tan buenas explicaciones en un escenario hipotético, como el que plantea la valoración contingente. Debido a ello, aquí se explora y plantea una explicación que parte de la economía conductual y sesgos cognitivos previamente registrados y medidos por otras investigaciones. Algunas ya han sido exploradas, la más referenciada es el efecto dotación (Garzón, 2013; Osorio y Correa, 2009).

3. Economía conductual

La economía ortodoxa parte del supuesto de que los agentes económicos son racionales en sentido utilitarista, esto quiere decir que

maximizan su utilidad de manera intertemporal, mediante estructuras de preferencias consistentes, bien definidas y estimaciones estocásticas (Rodríguez-Soto, 2022, 2024). Estos supuestos son útiles, ya que homogenizan la conducta, permitiendo crear modelos de gran valor predictivo. Pese a la gran e innegable utilidad de estos modelos, pueden ser insatisfactorios a nivel descriptivo (Rodríguez-Soto, 2022, 2024). Esto ha provocado que se critique al enfoque de ser excesivamente reduccionista y de dejar varias anomalías sin explicación.

Desde estas brechas entre la teoría y la realidad, se han generado respuestas de corte interdisciplinario y transdisciplinario, como la economía conductual (Rodríguez-Soto, 2022; 2024). Que consiste en el uso de métodos y explicaciones provenientes de la psicología cognitiva, experimental y conductual para estudiar fenómenos económicos o poner en entredicho sus postulados. A continuación, se detallan algunos procesos psicológicos que pueden ser empleados para dar cuenta de las discrepancias halladas en las aplicaciones de la valoración contingente.

En primer lugar, la psicología cognitiva identifica dos tipos procesamiento de la información para la toma de decisiones, los de tipo I y los de tipo II (Kahneman, 2003, 2012; Rodríguez-Soto, 2022). Los primeros son algo como la intuición, se caracterizan por ser automáticos y desarrollarse desde la memoria asociativa, generalmente se aplican a situaciones familiares, como respuestas previamente registradas ante situaciones similares (Kahneman, 2012; Rodríguez-Soto, 2022). Por otro lado, el procesamiento de tipo II es más lento y racional, se da como pensamiento activo para hallar respuestas a situaciones no conocidas, no registradas previamente, o simplemente de alta complejidad (Kahneman, 2012; Rodríguez-Soto, 2022). Aunque en la realidad la



construcción de soluciones se instrumenta como una mezcla de ambos en distintos grados, la distinción es meramente académica-categorial (Kahneman, 2012; Rodríguez-Soto, 2022).

La justificación de la existencia de dos tipos de procesamiento descansa en que el cerebro busca maximizar ejecución minimizando esfuerzo (Kahneman, 2012; Rodríguez-Soto, 2022), con la consecuencia de que la mente prioriza contenidos más accesibles, disponibles y coherentes (Kahneman, 2012; Rodríguez-Soto, 2022; Sustein y Thaler, 2017). Estos términos se asocian con la “fluidez” de los contenidos en la mente, provocando que los seres humanos tengan una preferencia sistémica por la coherencia narrativa (Kahneman, 2003, 2012; Rodríguez-Soto, 2022; Sustein y Thaler, 2017; Thaler, 2015), v. gr. se sacrifica verdad por verosimilitud.

Esto tiende a provocar sesgos, pues las personas optan por actuar, o declarar en este caso, de la manera que sea más consistente a nivel narrativo. Además, estos sesgos están sujetos a entrar en procesos que los agravan y difunden por la presión social, consistencia de la personalidad (imagen propia) e inclinaciones por la pertenencia (Rodríguez-Soto, 2022). Este primer nivel de análisis, enfocado en factores cognitivos y perceptuales, lleva a una primera fuente de potenciales sesgos al aplicar métodos de valoración contingente y preferencias declaradas. Ahora bien, un segundo foco de divergencia entre la psicología y economía está en cómo se valora la información y se perciben los incentivos.

La psicología cognitiva postula que la valoración de una situación es una cuestión de percepciones, esto dificulta construir funciones de utilidad definidas, completas, consistentes y homogéneas. Las

percepciones pueden depender de muchos factores: individualidad, situaciones experimentadas, preferencias personales, cuestiones culturales, etc. (Kahneman, 2012). Por si fuera poco, las percepciones no son idénticas a los hechos, pueden estar sesgadas desde el comienzo. Así, a partir de estas consideraciones y la experimentación empírica, Tversky y Kahneman (1992) proponen la Teoría de las Perspectivas como alternativa a la teoría de la utilidad esperada utilizada en la economía.

La teoría de la utilidad esperada postula que los agentes pueden estimar los valores esperados de sus cursos de acción, y toman sus elecciones para llegar a los resultados de mayor utilidad esperada posible (Rodríguez-Soto, 2024). Por otro lado, la teoría de las perspectivas demuestra que el comportamiento maximizador-racional rara vez se da en la realidad, pero para comprender esta teoría a cabalidad, es necesario desarrollar un poco más algunos sesgos cognitivos de valoración. Para ser exactos, se han descubierto sesgos en los que incurren los agentes en sus valoraciones y toma decisiones; y se ha demostrado que estos sesgos se dan de manera consistente, por lo que es posible medirlos y categorizarlos.

Por ejemplo, los agentes tienden a tener un sesgo por el presente, o sea, valoran el bienestar presente más que el futuro, en general, lo más inmediato es preferido a lo más tardío (Kahneman, 2003, 2012). E incluso en el presente, se demuestra un sesgo hacia el *status quo* (Samuelson y Zeckhauser, 1988), la comodidad y seguridad de la situación actual se prefiere a posibles ganancias por cambios. Los cambios en sí tienden a desagradar a los agentes y provocan pérdida de bienestar, esto se explica por una aversión al riesgo común a la mayoría de las personas (Tversky y Kahneman, 1992).



Esto es una ruptura con la teoría de la utilidad esperada, que asume que los agentes estiman los valores esperados con precisión, son, usualmente, neutrales al riesgo, y eligen caminos que maximicen su utilidad esperada (Kahneman, 2003; Rodríguez-Soto, 2024).

Un segundo elemento disruptivo con la teoría ortodoxa es la valoración de ganancias y pérdidas. Los postulados de la maximización intertemporal implican que el objetivo final para los agentes económicos es obtener el mayor bienestar agregado posible a lo largo de toda su vida (Rodríguez-Soto, 2024). Pese a ello, la evidencia empírica muestra que los agentes no maximizan la situación general agregada, ni siquiera a corto plazo. Se ha encontrado que los estímulos que consideran para cada proceso decisivo son los que están directamente relacionados con la decisión particular y sus resultados, y se evalúan por separado para cada elección individual (Kahneman, 2012).

Este cambio es fundamental, pues plantea que cada proceso de decisión es independiente de los otros, lo que pone en entredicho los supuestos microeconómicos de la elección de cestas de consumo y la maximización intertemporal agregada. Los agentes valoran los resultados de los cambios en su bienestar por separado, por cada evento o decisión, como alteraciones individuales sobre su *status quo*. Y, como cada resultado se sopesa por separado no necesariamente se compensan entre ellos, disminuyendo la importancia relativa del resultado general, e incrementándola a cada uno individualmente. Esto cambia el entendimiento tradicional de la economía, ya que, según la teoría ortodoxa, los agentes estarían dispuestos a aceptar deterioros en algunas dimensiones de su bienestar a cambio de incrementos mayores en otras; bajo este lente de análisis esto no es necesariamente cierto.

La combinación de todo lo anterior, aversión al riesgo, cortoplacismo, sesgo al *status quo* y sobrevaloración de los efectos directos de los cambios, conducen a que las pérdidas de bienestar se sobrevaloren en relación con las ganancias. En otras palabras, un cambio negativo, o pérdida, posee un efecto en el bienestar mayor que un cambio positivo, o ganancia, de la misma magnitud objetiva (Kahneman 2003, 2012). Este sesgo fue estimado en cerca del doble, o sea, las pérdidas tienden a sentirse el doble que las ganancias, aun si son objetivamente iguales (Kahneman, 2012). Esta asimetría en la valoración de pérdidas y ganancias es el núcleo de la teoría de las perspectivas.

Una de las consecuencias de estos aspectos de la cognición humana es el llamado efecto dotación, que se traduce en una valoración asimétrica de un bien o servicio según se posea de antemano o se desee adquirirlo (Kahneman, 2012; Thaler, 2015). En palabras simples, el precio que una persona está dispuesta a pagar para adquirir un bien es inferior al precio al que estaría dispuesta a venderlo tras haberlo adquirido (Kahneman, 2012; Thaler, 2015). Es decir, se valoran más las cosas por el simple hecho de poseerlas, esto es explicado porque desprenderse de ellas se percibe como una pérdida, mientras que adquirirlas como una ganancia; y, tal cual postula la teoría de las perspectivas, las pérdidas tienen un efecto mayor en la sensación de bienestar que las ganancias.

4. Discusión y resultados

Ahora bien, regresando sobre el tema de la valoración contingente, como se mencionó, según la teoría microeconómica el excedente compensado debería ser igual al equivalente, pues, deberían medir lo mismo. Los métodos de valoración contingente parten de una curva de demanda hicksiana, que se construye desde el supuesto microeconómico de un



nivel de utilidad constante, y sus análisis son de indiferencia, por lo tanto, los resultados deberían ser indiferentes. La única diferencia debería ser formal en la aproximación al fenómeno, no el fenómeno en sí. Además de ello, en las bases de la construcción de la demanda están la consistencia intertemporal, completitud del orden de preferencias, y las elecciones desde el marco de la teoría de la utilidad esperada.

Así, con estos supuestos, se supone que los agentes conocen el valor esperado de aceptar una compensación o el beneficio de pagar cierta suma, y que actúen para maximizar su utilidad esperada, siendo neutrales al riesgo. Si las estructuras de preferencia son consistentes con los supuestos microeconómicos, entonces las disposiciones a pagar o aceptar deberían coincidir, pues el valor esperado tendría que ser el mismo; o cuando menos tender a ello, y las diferencias ser explicables por costos de transacción o asperezas de la realidad. Pero, la evidencia muestra que los agentes suelen exigir compensaciones hasta catorce veces mayores que su disposición a pagar (Labandeira, et al., 2007). Esta asimetría entre las disposiciones a pagar y aceptar carece de sentido desde el marco de trabajo de la economía ortodoxa, aunque el marco de la valoración contingente plantea algunas posibles explicaciones (mencionadas en el apartado 2), también pueden explicarse satisfactoriamente desde la economía conductual.

En primer lugar, se mencionó que los seres humanos, a diferencia del prototipo de agente económico, tienen una preferencia por la coherencia narrativa, que puede exacerbarse con la presión social. Este es un factor que no ha sido contemplado antes para explicar la diferencia en las disposiciones a pagar o aceptar, pero que ha demostrado ser relevante en muchos otros fenómenos

análogos. La búsqueda de conformidad con los semejantes, plasmada en nociones identitarias y de presión social, ha probado ser una fuente de sesgos en las elecciones sociales y políticas (Rodríguez-Soto, 2022; Sustein y Thaler, 2017; Thaler, 2015). En otras palabras, la preferencia por la coherencia narrativa no solo aplica a juicios y pensamientos, sino que, también, influencia la construcción de la identidad y personalidad, y, mediante estas, influye en las decisiones y comportamiento (Rodríguez-Soto, 2022).

Es posible que muchas personas opten por declarar sus preferencias de una manera que sea “correcta” desde la perspectiva de observados externos o de su construcción identitaria. Esto puede sesgar las disposiciones a aceptar en el caso de bienes ambientales, particularmente, porque hay una fuerte noción social sobre lo incorrecto que es deteriorar el ambiente. Y esto puede reforzarse por la presencia del investigador que aplica el instrumento de levantamiento de información, que comúnmente son científicos sociales con énfasis ambiental o ecológico. En aras de la consistencia de su autopercepción, como “buenos ciudadanos”, las personas tienden a declarar de manera políticamente correcta (Rodríguez-Soto, 2022); y por ello declarar disposiciones a aceptar más altas en temas ambientales. Aunque claro, comprobar esta hipótesis requiere de estudios empíricos más detallados.

Un segundo punto por tratar, que ya ha sido desarrollado antes, está asociado con la aplicación de la teoría de las perspectivas (Labandeira, et al., 2007; Osorio y Correa, 2009). Como se mencionó, las personas tienden a valorar los efectos de las pérdidas el doble que las ganancias. Además, según postula el efecto dotación, desprenderte de un artículo para venderlo suele percibirse como una pérdida, provocando que los precios de venta sean más altos.



Adicionalmente, hay que considerar el sesgo relacionado con la preferencia por el *status quo*, y la aversión al cambio, que no hace más que intensificar la tendencia señalada. En conjunto, estos tres sesgos cognitivos pueden ser responsables de buena parte de las asimetrías que aparecen en la aplicación de los métodos de valoración contingente, si se aplica sobre poblaciones que tengan relación directa con los recursos o servicios ambientales a valorar.

La disposición a aceptar se traduce como un pago para permitir un cambio, esto es equivalente a desprenderse de un bien o servicio con el que ya se cuenta. Considerando esto, puede inscribirse dentro de las dinámicas de la teoría de las perspectivas y el efecto dotación desarrolladas antes. O sea, el permitir que se contamine, deforeste, o deteriore de alguna forma un recurso es procesado mentalmente como una pérdida, por lo tanto, se sobreestima su impacto en el nivel de bienestar. Además, si se trata de un recurso de acceso recurrente o cercano para el agente en particular, encaja en las dinámicas del efecto dotación, lo que exacerba los efectos de valoración asimétrica de la teoría de las perspectivas.

Por último, en situaciones en que las personas ya tengan rutinas asociadas al recurso, o un acceso periódico a sus servicios, los cambios implican variaciones del *status quo*, llevando al tercer tipo de sesgo de valoración. Este sesgo será mayor cuanto más cercana sea la relación de las personas o comunidad en su experiencia de vida con el recurso, bien o servicio en cuestión. Considerando que el método de valoración contingente muchas veces se aplica a poblaciones que tienen alguna relación con los recursos a valorar, tiene bastante sentido que este tipo de sesgos sean un factor de peso. Esto es especialmente cierto para el caso de

comunidades locales que desarrollen sus vidas en relación cercana con los recursos naturales.

Lo mismo ocurre a la inversa, es decir, estos mismos sesgos pueden explicar la baja disposición a pagar que se ha evidenciado en los ejercicios de valoración contingente. El cambio, aunque sea positivo, se ve con recelo, por el sesgo al *status quo*; y, por si fuera poco, los cambios positivos o ganancias tiende a subvalorarse en relación con las pérdidas. Esto da cuenta de las bajas disposiciones a pagar que muestran los agentes en la práctica.

5. Conclusión

A lo largo de este escrito se desarrolló la teoría microeconómica tras las metodologías de valoración de preferencias declaradas, particularmente, del método de valoración contingente. Abordando como se trabajan teóricamente las disposiciones a aceptar o a pagar, desde las curvas de demanda hicksiana, mediante las variaciones compensadas y equivalentes. Resaltando que el análisis se instrumenta como una búsqueda de puntos de indiferencia, es decir, aquellos puntos en que los agentes son indiferentes entre dejar pasar o evitar un cambio, o entre recibir o pagar una suma de dinero para ello.

Desde los supuestos microeconómicos tradicionales, no deberían existir diferencias relevantes entre las disposiciones a pagar o aceptar, pues se generan desde preferencias consistentes y estructuradas, evaluadas desde predicciones estocásticas. Con esta teoría, únicamente podrían validarse discrepancias que descansen sobre costos de transacción o algo similar. Aun así, en la práctica se han encontrado diferencias sustanciales entre las disposiciones a aceptar y las disposiciones a pagar. Algunos teóricos justifican esto por las restricciones presupuestarias, incertidumbre en derechos



de propiedad o riesgo; pero lo cierto es que la diferencia tiende a ser demasiado grande como para racionalizarse en la dinámica conductual ortodoxa (en ocasiones la diferencia de tamaño es de hasta 14 veces).

Ante ello, este artículo planteó caminos desde la economía conductual, para brindar un marco de trabajo satisfactorio en el abordaje de la génesis de la asimetría entre disposiciones a aceptar y pagar. Planteando que, primero, el cerebro humano presenta una preferencia innata por la coherencia narrativa, que se extiende desde la toma de decisiones, juicios de veracidad o falsedad, y hasta la mismísima construcción de la personalidad e identitaria. Esto último puede influir en las declaraciones de preferencias de las personas sobre bienes y servicios ambientales debido a que puede sonar más política o socialmente correcto, o coherente con lo correcto, no aceptar pagos por el deterioro de la naturaleza. Lo que se exacerba con la construcción identitaria, pues hay que ser coherente con la persona que se construye; y aún más al contemplar los sesgos ocasionados por la presión social.

Un segundo punto que puede originar sesgos en los métodos de valoración contingente se asocia con la percepción de la estructura de incentivos a nivel psicológico. La teoría de las perspectivas demuestra que las personas valoran las pérdidas el doble que las ganancias, y que cada decisión y sus efectos se sopesa por separado, no como un resultado agregado. Esto culmina en un efecto dotación sobre los bienes y servicios ambientales, donde las personas tienden a valorarlos más por el simple hecho de tenerlos, y menos cuando no; lo que es coherente con la diferencia entre disposiciones a aceptar y a pagar. Esta afirmación tiene aún más sentido al considerar que esta metodología, en muchas ocasiones, se aplica a personas que tienen relaciones

cercanas con los bienes y servicios ambientales, lo que hace más probable la aparición del efecto dotación.

Aunque los sesgos de conducta están presentes, descubrirlos es el primer paso para corregirlos. En este respecto, la valoración contingente tiene la gran ventaja de que el diseño de cuestionarios y la metodología de entrevista puede hacerse de manera que contemple estas tendencias del juicio humano, para así mitigarlas. Pero, también, debe considerarse la prudencia de influir en los marcos decisarios, cualquier modificación ya es *un pequeño empujón* en alguna dirección, i.e. implica introducir un sesgo. Algunos teóricos sugieren que los sesgos identificados por la teoría de las perspectivas pueden mitigarse según como se presente el problema, por ejemplo, planteado las ganancias como pérdidas, i. e. lo que se deja de ganar (Sustein y Thaler, 2017).

La misma economía conductual ofrece oportunidades de mejora para los métodos de valoración contingente, ya sea pensando el diseño del cuestionario de manera que mitigue los sesgos, o haciendo a las personas conscientes de sus posibles errores. Aunque cabe cuestionar estas acciones, pues en sí mismas introducen sesgos adicionales para corregir los previos. Finalmente, hay que valorar la conveniencia e inconveniencia de las disposiciones a aceptar altas, ya que se reflejarán en las decisiones políticas que informan; lo mismo para las disposiciones a pagar bajas.



Referencias

- Cadwell, B. (1994). Beyond positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century. London, United Kingdom: Taylor & Francis Group.
- Daly, H. (2008). Desarrollo Sustentable: definiciones, principios, políticas. *Aportes*, 7, 3-26.
- Díaz et al (2018). Assessing nature's contributions to people Recognizing culture, and diverse sources of knowledge, can improve assessments.
- Dussel, E. (2009). Ética de la liberación en la edad de la globalización y la exclusión. Madrid, España: Editorial Trotta, S.A.
- Espino, R. E., et al. (2004). Diseño de preferencias declaradas para analizar la demanda de viajes. *Estudios de economía aplicada*, 22(3), 759-793. <https://www.redalyc.org/pdf/301/30122316.pdf>
- Freeman, 2014. The measurement of environmental and Resource Values.
- Garzón, L. P. (2013). Revisión del método de valoración contingente: experiencias de la aplicación en áreas protegidas de América Latina y el Caribe. *Espacio y Desarrollo*, (25), 65-78. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/espacioydesarrollo/article/view/10623>
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. <http://www.jstor.org.una.idm.oclc.org/stable/3132137>
- Kahneman, D. (2012). Pensar rápido, pensar despacio. Barcelona, España: Penguin Random House Grupo Editorial S.A.U.
- Lobo (2019). Servicios ecosistémicos y contribuciones de la naturaleza al bienestar humano: Su vínculo con los servicios ecosistémicos urbanos.
- Moreno et al (2020). Guía metodológica para la identificación y valoración de los bienes y servicios que brinda la biodiversidad y los recursos naturales.
- Osorio, J. D., y Correa, F. J. (2009). Un análisis de la aplicación empírica del método de valoración contingente. *Semestre económico*, 12(25), 11-30. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-63462009000300002&script=sci_arttext
- Ripka, A., et al. (2018). Métodos de valoración económica ambiental: instrumentos para el desarrollo de políticas ambientales.
- Rodríguez-Soto, J. A. (2022). Factores conductuales de los discursos políticos de la desigualdad. En Tova, G. (Ed.), *Investigación Latinoamericana en Ciencias Sociales y Humanidades*. (pp. 85-97). http://cicacis.com/gallery/ILCNS.pdf?fbclid=IwAR2dv2usEjUCdne2E2VKOCQSfg_WFymaEPHJw606feP7P_Rp9EeZMkmHUoc
- Rodríguez-Soto, J. A. (2024). Are the criteria of Welfare Economics satisfactory?. *Economía Y Sociedad*, 29(66), 1-17. <https://doi.org/10.15359/eyss29-66.1>
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). *Status quo bias in decision making*. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59. <http://web.a.ebscohost.com.una.idm.oclc.org/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=6ad13328-2216-422b-9ab2-8c16588515e6%40sdc-v-sessmgr03>
- Sen, A. K. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy & public affairs*, 317-344. <https://www.jstor.org/stable/2264946>



Sustein, C. y Thaler, R. (2017). Un pequeño empujón. Bogotá, Colombia: Penguin Random House Grupo Editorial S.A.U.

Thaler, R. (2015). The making of behavioral economics: Misbehaving. New York, Estados Unidos: W.W. Norton & Company, Inc.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323. <https://doi-org.una.idm.oclc.org/https://link.springer.com/journal/volumesAndIssues/11166>

Varian, H. (2010). Microeconomía intermedia. Barcelona, España: Antoni Bosch, editor, S.A.