

¿DE DÓNDE VIENEN LAS PREFERENCIAS?

TRABAJO FINAL DE GRADO DE ECONOMÍA

Ramón Sánchez Vila

Tutor: Miguel Ángel Ballester Oyarzun

Introducción

- La mayoría de las teorías económicas toman las preferencias como dadas. Al mismo tiempo, otras disciplinas científicas estudian el proceso de formación de nuestras decisiones. A pesar de la actitud de los economistas, reacia a discutir las estructuras de los gustos de los individuos, éstos se han visto obligados constantemente a hacer múltiples suposiciones sobre las propiedades de los mismos.
- La economía emplea las preferencias en sus análisis, aunque el estudio de las mismas se asocia, en mayor medida, a otras ciencias como son la psicología, la psiquiatría, la neurociencia, la antropología o la sociología.

Propuesta

- En el presente trabajo se han estudiado algunas de las investigaciones sobre preferencias de las diferentes disciplinas científicas conectando las mismas a análisis realizados por economistas. La primera propuesta es una clasificación de las influencias sobre las preferencias en tres grupos: biológicas, socioculturales y lo que llamaremos de tipo “frame”. El análisis de cada grupo de influencias se ha estructurado en base a las respuestas que da la ciencia a distintas preguntas
- También, en base a dicha clasificación, se ha propuesto un modelo que conecta estas distintas influencias. Hemos asumido que toda decisión está completamente justificada mediante las preferencias, lo que nos lleva a considerar en el modelo factores externos “frame”.

Biológicas

Todas aquellas reacciones físicas que nuestro cuerpo experimenta son susceptibles de ser motivadoras de cierta preferencia. Nos referimos a estas reacciones como el “factor biológico”. Es la parte hedónica de la preferencia, aquellas reacciones que los científicos son capaces de medir en términos de cantidad de dopamina o impulsos en una u otra área cerebral.

Esto entraña el análisis de la medida objetiva de nuestras reacciones corporales, del cual se encarga la neurociencia.

Revisando diversos análisis científicos, nos hemos preguntado:

- ¿Cómo mide la ciencia nuestra preferencia biológica?
- ¿Existe realmente una unidad de medida biológica de las preferencias?
- ¿Permite dicha medida comparar preferencias biológicas en distintos contextos?
- ¿Qué papel juegan los sentimientos en nuestras preferencias biológicas?

Socioculturales

El segundo grupo de factores comprende aquellos relacionados con el entorno o los antecedentes sociales del individuo. Estos se encuentran especialmente condicionados por el grupo en que el individuo se integra. Las instituciones, entendidas en su sentido más amplio, juegan aquí un papel crucial. Las opiniones ajenas, las modas, las tendencias, y los afectos involucrados, son también relevantes a este respecto. Todo esto podría entenderse como el “big-framing”, aquellas condiciones del macro-entorno que resultan más difíciles de modificar.

También a través de diversos análisis científicos, nos hemos preguntado:

- ¿De dónde surgen las preferencias socio-culturales?
- ¿Por qué vías interiorizamos dichas preferencias socio-culturales?
- ¿Qué función otorga la ciencia al factor socio-cultural en la formación de nuestras preferencias?
- ¿Cómo influye nuestro modo de razonar en la formación de las preferencias socio-culturales?

“Frames”

El tercer grupo de factores se corresponde con aquellas “condiciones de contorno” involucradas en la decisión. En nuestro marco conceptual esto podría ser descrito como “shocks”, que pudieran momentáneamente influenciar a los dos factores anteriormente descritos previamente como “más estables”.

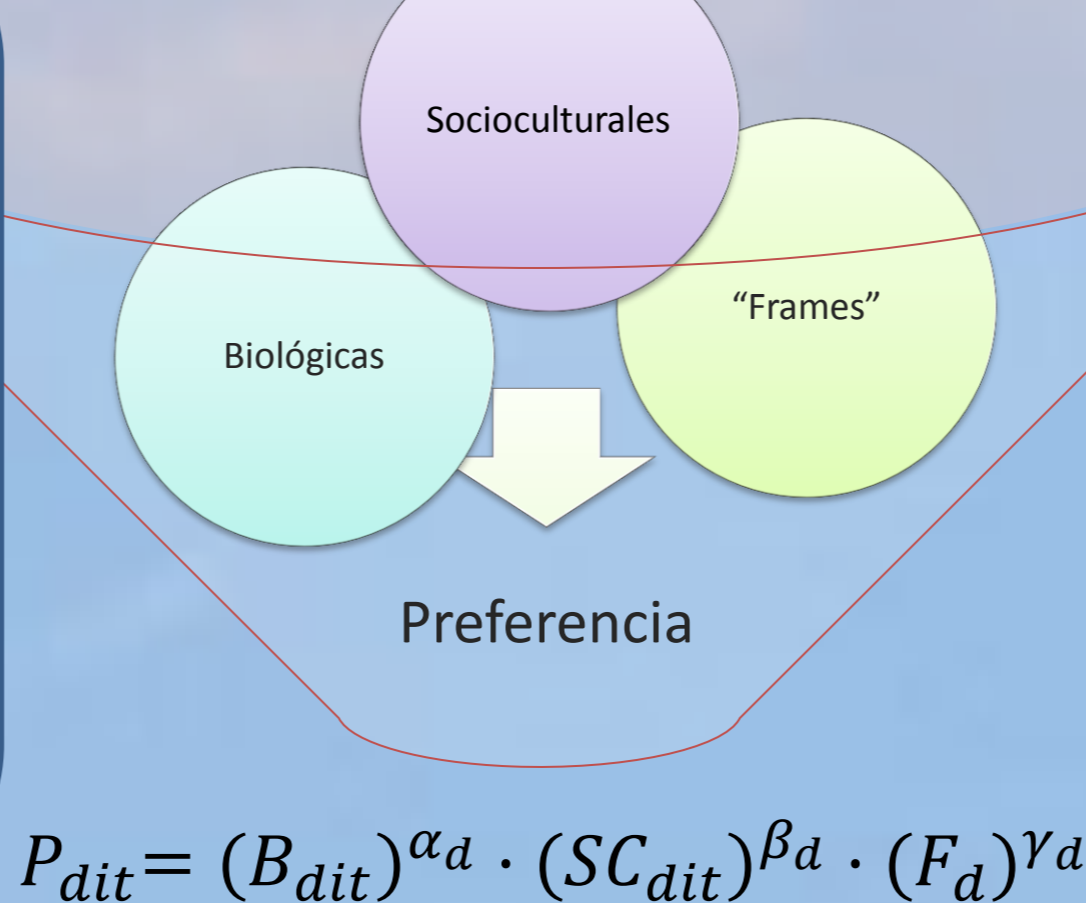
Gran parte de la literatura referente a las preferencias, así como la experimentación en este campo, se centra en estos “framing effects”. Los más relevantes para nuestro modelo son aquellos que hacen referencia a la valoración de las opciones en términos de valencia.

Nos hemos preguntado:

- ¿Sobre qué referencias se apoya el individuo al valorar una opción en términos de valencia?
- ¿Cómo pueden modificar la percepción de dicha valencia los efectos “framing”?
- ¿Qué variables condicionan las posibilidades de emplear efectos “framing” en una decisión?

Se basa en una decisión binaria “d” (entre “sí” o “no”), tomada por el individuo “i” en el momento “t”. Inicialmente definimos dos variables (B_{dit} y SC_{dit}) que hacen referencia a la predisposición del individuo a elegir una de las dos opciones de dicha decisión “d”, en el momento “t”, en base a factores biológicos o socio-culturales respectivamente. Éstas evolucionarían a lo largo de la vida del individuo. Su origen se relaciona con la combinación de influencias, experiencias y condicionantes biológicos. También definiremos una tercera variable (F_d) que hace referencia a la presencia de condicionantes de entorno (“frames”) susceptibles de afectar a la decisión “d”.

El modelo



Los valores de B_{dit} , SC_{dit} y $F_d \in [0,1]$, y significan la predisposición del individuo a decir “sí” en base a cada uno de los tres factores, siendo B_{dit} , SC_{dit} o F_d igual a 0,5 indiferencia a este respecto. Dichos factores interactúan para la decisión “d” (ver la expresión en la parte central de este cuadro). Los parámetros α_d , β_d y γ_d (en la misma expresión) los definiremos como la intensidad con la cual los factores biológicos, socioculturales o de “frame” son determinantes para este proceso de decisión concreto “d”. Si el P_{dit} resultante es $> 0,5$ entonces la elección del individuo es “sí”. Consideramos $\alpha + \beta + \gamma = 1$ lo que nos ayuda a interpretar dichos parámetros como los porcentajes de influencia de sus correspondientes factores en esa decisión.

Algunas respuestas...

- La neurociencia es capaz de medir las inclinaciones biológicas a elegir cierta opción (Camerer, Loewenstein y Prelec 2005). Parte de la discusión científica se centra en si el cerebro emplea una unidad de valor intrínseco o elige por comparación entre opciones (Vlaev et al. 2011). El uso por parte del cerebro de escalas distintas, adaptadas a distintas decisiones, hace difícil comparar preferencias entre decisiones diferentes (Seymour y McClure 2008). Los sentimientos parecen jugar un papel clave de enlace entre los condicionantes sociales y la experiencia hedónica que lleva a cierta preferencia (Damasio 1994; Frey y Stutzer 2010).
- Las instituciones sirven como transmisor de ciertas preferencias. El individuo puede interiorizar dichas preferencias mediante diferentes mecanismos, destacando entre otros: el efecto castigo/recompensa, las motivaciones instrumentales, la exposición, la adquisición, la imitación o los efectos de red (Bowles 1998; Wildavsky 1987; Jackson 2005). A menudo la ciencia otorga a dichas preferencias el papel de una limitación útil (Fischhoff 2006; Geertz 1973). La psicología social relaciona el efecto sobre el comportamiento de dichas influencias socioculturales con el modo en que el razonamiento humano las analiza o las modifica, siendo dos ejemplos, ampliamente analizados, la disonancia y la reactancia (Festinger 1962; Brehm 1966).
- Al valorar la valencia de una cierta opción a menudo el individuo se basa en la referencia del “status quo” (Kahneman 1992; Thaler 1980). El “valence framing” es clasificado por algunos autores en: “risk framing”, “attribute framing” y “goal framing” (Levin, Schneider and Gaeth 1998). La complejidad de la decisión y el factor tiempo condicionan la posibilidad de emplear este tipo de efectos (Kahneman 2011; Shugan 1980; Kocher, Pachke y Trautmann 2013)).