

# Preferencias endógenas, prosocialidad y políticas públicas

Juan David Parra\*

El estudio de las preferencias de los individuos es uno de los cimientos teóricos de la economía contemporánea. El pensar en términos de utilidad —una función matemática que representa las preferencias de una persona— abre múltiples posibilidades a los modelos económicos para encontrar equilibrios entre oferta y demanda y promover así el bienestar social. La fórmula es intuitivamente sencilla: no se debe producir más de lo que se está dispuesto a comprar.

Sin embargo, la solución de estos problemas ha estado sustentada, por varias décadas, bajo el supuesto de la estabilidad en las preferencias. Este implica pensar que los individuos deben ser observados “... tal y como son” (Bar-Grill y Fershtman, 2000, p. 2), y como tal ha sido defendido por influyentes economistas. Entre ellos Gary Becker, quien afirma: “... el comportamiento humano puede ser visto como el resul-



Ilustración: Diana Castro

tado de participantes que maximizan su utilidad entre un conjunto de preferencias estables” (1976, p. 5).

Este argumento se engloba a su vez dentro del concepto general del positivismo económico y la visión de que es posible partir de algunas generalizaciones para predecir el comportamiento humano en múltiples circunstancias (Friedman, 1966, p. 4). Ello sustenta, por ejemplo, la validez en el uso de artificios teóricos, como la noción del individuo representativo o el concepto del sujeto maximizador de beneficios, para orientar el

\* Egresado de la Facultad de Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia. Magíster en Economía y consultor. [jparrah@gmail.com].

papel del sector público. En tal medida, es posible sostener que, dado que la economía estudia a las personas tal y como son, que las preferencias individuales son estables y que los individuos reaccionan a incentivos económicos, la labor del Estado debe centrarse en la solución de fallas del mercado (Moreau, 2004).

Bajo tal lógica, la posibilidad de contar con preferencias endógenas –o preferencias que se moldean como consecuencia de diferentes arreglos institucionales– desafía el positivismo económico. El hecho de que las preferencias evolucionen implica que es posible alterar creencias o valores, lo cual pondría en evidencia manifestaciones normativas (*moldear un deber ser*) de la política económica. A su vez, el trabajar bajo la generalización de un hombre económico estandarizado conlleva una visión de política pública que orienta el comportamiento individual a una lógica de maximización de beneficios, aunque esta no sea necesariamente inherente a los individuos.

Una aplicación concreta de dicha hipótesis es el estudio de la prosocialidad –o la existencia de preferencias en favor del bienestar de los demás– y las políticas públicas. Esta doctrina discute no solo la existencia de vínculos empáticos entre los individuos (dentro de los cuales se enmarcan sentimientos como la confianza, la pena, la culpa, entre otros), sino advierte además que la naturaleza endógena de las pre-

ferencias humanas puede incidir negativamente sobre esfuerzos públicos para solucionar dilemas sociales.

El objetivo del presente artículo, el cual se enmarca en dicha discusión, es invitar al lector a hacer una reflexión sobre las recetas convencionales de las políticas públicas. Para ello se traen dos ejemplos de trabajos que discuten cómo la endogeneidad de las preferencias humanas tiene implicaciones concretas sobre los resultados de la acción estatal. Como caso particular, se advierte sobre cómo la generación de entornos de mercado –inspirados en una predicción positivista de la conducta humana– puede erosionar resultados deseables de política sobre el bienestar de las personas.

## Dos ejemplos de la economía experimental

### Ejemplo 1: Carpenter (2005)

El trabajo de Carpenter (2005) hace uso de una serie de experimentos económicos clásicos –como el *juego del dictador*<sup>1</sup> y el del *ultimátum*<sup>2</sup> para

- 1 En el juego del dictador, un jugador A recibe una cantidad de dinero X y puede repartirlo como lo desee con un jugador B. Los incentivos en este caso están diseñados para que no haya ninguna transferencia de A hacia B. En consecuencia, de haberla, se revelaría una preferencia altruista de A frente a B.
- 2 En este, el jugador B puede aceptar o no la oferta de A. En caso de rechazo los pagos de A y B desaparecen. Dado que para B es mejor recibir cualquier suma mayor de 0, el incenti-

responder dos preguntas concretas. La primera hace referencia a la endogeneidad de las preferencias de los individuos, o, en términos del autor, al efecto de las instituciones económicas sobre la formación de las mismas. La segunda se centra en las posibles consecuencias de las políticas que generan escenarios de mercado y promueven la competencia sobre las preferencias prosociales inmersas en grupos, colectivos o sociedades.

El experimento reporta resultados de 79 jugadores (divididos, de manera aleatoria, en 5 grupos). Todos ellos fueron sometidos, en un primer momento, a Pruebas de Orientación del Valor Social (VO)<sup>3</sup> a fin de caracterizar a cada individuo de acuerdo con un espectro de preferencias que oscila entre las categorías *altruistas*, *cooperativas*, *egoístas* y *competitivas*. Esta primera fase se utiliza como línea base, en la cual cada jugador cuenta con una medición inicial de sus preferencias que, según la hipótesis de estabilidad, no debería variar en el tiempo<sup>4</sup>.

vo de A es enviar la menor cantidad de dinero (superior a 0) posible. Por lo tanto, si se envían cantidades superiores a un mínimo, se estarían evidenciando preferencias por la justicia (lo mismo si B rechaza ofertas pequeñas).

- 3 Esta hace uso de un esquema del juego del dictador de múltiples repeticiones entre jugadores que no se conocen entre sí (a fin de evitar reacciones de reciprocidad), el cual permite medir consistencia en las decisiones de los participantes (y así excluir de la muestra a aquellos que jueguen al azar).
- 4 Todas las fases del experimento tenían un pago monetario asociado al final del mismo.

En un segundo momento del experimento todos los participantes hacen una prueba de Preferencias Reveladas (PR)<sup>5</sup>, en la cual se vuelven a medir sus preferencias sobre un rango de espectros prosociales (*altruismo*, *cooperativismo*, *egoísmo*). Para un primer grupo (grupo de control) las pruebas VO y PR se hacen de manera inmediatamente consecutiva. Para los 4 grupos restantes se implementan tratamientos intermedios que buscan simular diferentes niveles de apertura de un mercado, cuya aproximación se hace también a partir del grado de anonimato que enfrentan los jugadores respecto a sus compañeros. Estos son:

**Tratamiento 1:** un juego de ultimátum de 10 repeticiones entre dos personas que no alternan entre sí durante el experimento (*Mismo*).

**Tratamiento 2:** un juego de ultimátum de 10 repeticiones entre personas que alternan entre sí durante el experimento (*Aleatorio*).

**Tratamiento 3:** un juego del *Mejor tiro* de 10 repeticiones entre dos personas<sup>6</sup>.

- 5 Consiste en una versión modificada del dictador, que sin embargo permite medir nuevamente las preferencias prosociales de los individuos. No es idéntico al anterior para evitar la redundancia excesiva en las pruebas.
- 6 En este uno de ellos juega primero y decide cuánto contribuir a un fondo común, y luego su compañero toma su decisión de contribución teniendo en cuenta que el pago de cada uno será igual al valor de la contribución más alta, menos el total de unidades monetarias contribuidas (*Mejor tiro*).

**Tratamiento 4:** un juego de ultimátum de 10 repeticiones en el cual se organizan grupos de 4 jugadores, quienes hacen una subasta para decidir su oferta al dictador (*Mercado*).

De momento, el mensaje importante para el lector es que cada tratamiento representa un arreglo institucional diferente en cuanto a la forma en que motiva las relaciones entre participantes. El caso extremo es el de *Mercado* en el cual se insta de forma di-

recta la competencia entre jugadores. Los tratamientos *Mejor tiro* y *Aleatorio* representan escenarios competitivos intermedios, por cuanto, a pesar de que no hay una promoción directa de conductas de libre mercado, se promueven interacciones anónimas que minimizan la probabilidad del surgimiento de vínculos empáticos entre individuos. En el grupo *Mismo* no hay anonimato, tras lo cual se esperaría favorecer el florecimiento de preferencias prosociales.

TABLA 1  
CAMBIOS EN PREFERENCIAS DE ACUERDO CON  
DIFERENTES CONTEXTOS DE MERCADO

Posición Tratamiento	Hacer más asocial	Hacer más social	Estabilidad preferencias
1	Mercado	Mismo/Control	Control
2	Control	Mismo/Control	Mejor tiro
3	Mismo/Aleatorio	Aleatorio	Aleatorio
4	Mismo/Aleatorio	Mercado	Mismo/Mercado
5	Mejor tiro	Mejor tiro	Mismo/Mercado

Fuente: Carpenter (2005), Test de Cramer  $p < 0,05$ .

La tabla 1 categoriza los resultados de cada tratamiento de acuerdo en un rango de 1 a 5, siendo 1 el mecanismo más efectivo y 5 el menos efectivo para lograr un objetivo específico. El resultado más importante, para efectos del ejemplo, es el de la columna 4. Entre los diferentes grupos, solo el de control (el cual no tuvo pruebas intermedias) superó una prueba estadística (Test de Cramer) sobre

estabilidad en las preferencias<sup>7</sup>. Es decir, en todos los casos restantes los

Los parámetros de este juego se diseñan para que el jugador A no tenga incentivos para contribuir (dado que sabe que B va a contribuir algún valor  $> 0$  para obtener un pago positivo).

7 El experimentador verificó que no existieran diferencias significativas entre las distribuciones de características VO entre los 5 grupos. Cabe recordar que esta prueba se hizo antes de someter a los grupos a diferentes tratamientos.

arreglos institucionales tuvieron efectos endógenos sobre las preferencias de los participantes. Las columnas 1 y 2 muestran, por su parte, posibles impactos sobre las relaciones entre individuos. En estas se puede apreciar una tendencia de mecanismos explícitos de mercado a generar comportamientos más asociales o incluso menos asociados con grados de prosocialidad.

### Ejemplo 2: Cárdenas, Stranlund & Willis (2000)

Este segundo trabajo tiene el antecedente importante de haber sido llevado a cabo entre comunidades campesinas de Colombia. Los participantes en este caso son grupos de madereros de los municipios de Filandia y Circasia (Quindío), Encino (Santander) y Nuquí (Chocó), quienes enfrentan amenazas ambientales por posibles situaciones de sobreexplotación de bosques locales. El juego en este caso simulaba, precisamente, un riesgo ambiental por cuenta de tala excesiva de madera.

El *juego del bosque* emula un clásico dilema de acción colectiva, en el cual existe rivalidad entre los incentivos individuales y los incentivos grupales frente al uso de un recurso común. En cada comunidad se generaron grupos aleatorios de 8 personas (en total fueron 112 participantes y 14 grupos), organizados a su vez en dos

categorías: *Comunicación y Regulación*. En el interior de cada grupo se jugaron 10 rondas iniciales, en las cuales todo participante debía decidir (de manera individual y totalmente confidencial) entre dos niveles de extracción (bajo y alto) que definirían su pago monetario al final de la sesión<sup>8</sup>. Los parámetros del experimento estaban diseñados de tal forma que todo campesino estuviera motivado a extraer la máxima cantidad posible de recursos, solución, sin embargo, subóptima desde el punto de vista social<sup>9</sup>.

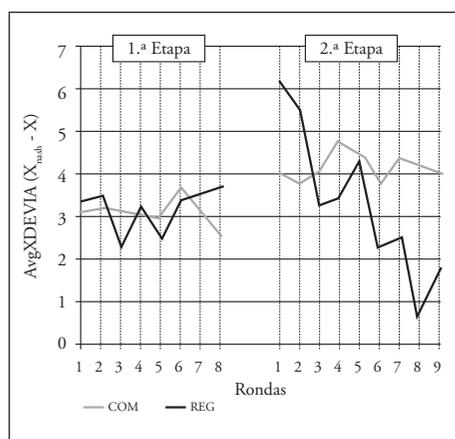
Todos los participantes jugaron 10 rondas adicionales. En el caso del grupo *Comunicación* se permitió que los jugadores hablaran entre sí antes de tomar su decisión en cada ronda. A los jugadores del grupo de *Regulación* se les advirtió, por su parte, que de ser detectados con niveles altos de extracción se les cobraría una sanción monetaria (que restaría a su pago al final del experimento). El mecanismo era sin embargo imperfecto: a pesar de la amenaza de sanción, seguía habiendo un incenti-

8 El experimento incluía recompensas monetarias al desempeño de cada jugador de modo que las decisiones tomadas tuvieran un costo de oportunidad.

9 Es un clásico dilema del prisionero, en el cual, a pesar de que los individuos tengan incentivos individuales para sobreexplotar un recurso, si coordinaran esfuerzos (ej., niveles de explotación), podrían alcanzar niveles de pago más elevados.

vo a la máxima extracción<sup>10</sup>. Como explican los experimentadores, este supuesto es realista en medio de sociedades donde las autoridades distan de ser totalmente eficientes en sus labores de vigilancia y control.

DIAGRAMA 1  
DESVIACIONES DEL PUNTO  
DE MÁXIMA EXTRACCIÓN (NASH)  
SEGÚN TRATAMIENTO



Fuente: Cárdenas & Ostrom (2004).

El diagrama 1 muestra los resultados de extracción. El eje de las ordenadas (eje Y) representa qué tanto los individuos se alejan de la predicción de máxima extracción en el juego (cuanto más arriba en la escala, los individuos se desviaban más de un comportamiento netamente maximizador de beneficios). Cabe anotar que la similitud de los promedios en-

tre grupos durante la primera etapa muestra que estos son comparables entre sí, y que además los participantes tienen, en promedio, preferencias prosociales<sup>11</sup>.

Durante la segunda etapa del experimento se activan los tratamientos de *Comunicación* (COM) y de *Regulación* (REG). Los resultados del primero son apenas previsible; el diálogo abierto entre individuos facilita la coordinación y, como consecuencia, aumentan los márgenes de contribución. La conducta del segundo grupo es, sin embargo, menos previsible: el monitoreo imperfecto contribuyó a la sobreexplotación (Cárdenas & Ostrom, 2004). Este es un efecto no esperado, en tanto la amenaza de sanción no modificaba los incentivos individuales frente al nivel de extracción. Sin embargo, en el momento en que los individuos se visualizan a sí mismos dentro de un contexto de mercado, sustituyen su predisposición ética a la cooperación, por la búsqueda de mayores beneficios monetarios (Bowles, 2008).

En la misma dirección del trabajo de Carpenter (2005), la investigación de Cárdenas, Stranlund y Willis (2000) genera soporte empírico frente al modo en que se pueden transformar

10 Esto se corrobora por medio de un cálculo de valor esperado en el cual se incluye la probabilidad de la sanción y el monto de la misma.

11 El hecho de no responder al incentivo de extraer la máxima cantidad de madera refleja que los individuos tienen preferencias de pertenecer a un grupo social, y que ante ello están dispuestos a renunciar a beneficios monetarios posibles con la tala indiscriminada.

las preferencias individuales como resultado de la exposición de una sociedad a diferentes acuerdos institucionales. De la misma manera, contribuye a la discusión de la forma en que las políticas abocadas a la generación de entornos institucionales de mercado pueden erosionar conductas prosociales que favorecen la solución a dilemas colectivos.

### Implicaciones de política: algunas reflexiones

De acuerdo con Samuel Bowles (2008), las políticas diseñadas para ciudadanos egoístas pueden erosionar los sentimientos morales. Esta idea se fundamenta en dos conceptos discutidos en el texto. El primero es el postulado positivista que implica generalizar la conducta de las personas en términos de una respuesta natural a incentivos monetarios. El segundo es la naturaleza endógena de las preferencias humanas y la posibilidad de la transformación de las mismas como efecto de diferentes arreglos institucionales.

A partir de los resultados de los experimentos reseñados es posible cuestionar, de un lado, la presunción del hombre económico clásico, al menos como punto de partida de una intervención pública. Más aún, se genera una discusión en torno a cómo la transformación de preferencias —en ambos casos, en contravía de la prosocialidad—

puede desembocar en conductas propias de ese hombre económico. Esto querría decir que el comportamiento maximizador de beneficios monetarios puede ser, por el contrario, un punto de llegada —como resultado de la endogeneidad de las preferencias— y que por tanto la economía neoclásica es en sí un mecanismo normativo (orientador de conductas) de estudio de las interacciones sociales<sup>12</sup>.

En términos de la práctica de las políticas públicas, las implicaciones concretas de este tipo de hallazgos se encuentran aún en terreno de discusión. En definitiva, una de ellas es la necesidad de evitar el exceso de generalizaciones *a priori* sobre comunidades o individuos sujetos a una intervención del Estado. El diagnóstico, como etapa del ciclo de la creación de una política, debe ser enfático en la búsqueda de vínculos prosociales preexistentes; por tanto estos pueden ser aprovechados para incrementar la eficiencia en la solución de dilemas sociales. Paralelo a ello, deben existir sistemas de monitoreo permanentes, de modo que sea posible no solo evaluar los resultados mismos de un programa estatal, sino también prever

12 Con respecto a este punto, es interesante evocar trabajos como el de Stigler (1959), o estudios más recientes como el de Bauman & Rose (2009), los cuales generan soporte empírico sobre cómo los estudiantes de economía tienden a tener un comportamiento más conexo con el individuo maximizador que alumnos de otras áreas del conocimiento.

evoluciones esporádicas en su diseño, en respuesta a posibles transformaciones en las preferencias de sus beneficiarios.

## Referencias bibliográficas

Bar-Gill, O. y Fershtman, C. (2000). *The Limit of Public Policy: Endogenous Preferences*. Center for Economic Research: Tilburg University.

Bauman, Y. y Rose, E. (2009). *Why are economics students more selfish than the rest?* Washington DC: University of Washington.

Becker, G. (1976). Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology. *Journal of Economic Literature*, 14(3), 817-826.

Bowles, S. (2008). Policies Designed for Self-Interested Citizens May Undermine “The Moral Sentiments”: Evidence from Economic Experiments. *Science*, 320, 1605-1609.

Cárdenas, J. C. y Ostrom, E. (2004). ¿Qué traen las personas al juego? Experimentos de

campo sobre la cooperación en los recursos de uso común. *Desarrollo y Sociedad* (54).

Cárdenas, J. C., Stranlund, J. y Willis, C. (2000). Local Environmental Control and Institutional Crowding-Out. *World Development*, 28(10), 1719-1733.

Carpenter, J. (2005). Endogenous Social Preferences. *Review of Radical Political Economics*, 37(1), 63-84.

Friedman, M. (1966). The Methodology of Positive Economics. In: *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press.

Gowdy, J. (2008). Behavioral economics and climate change policy. *Journal of Economic Behavior & Organization* (68), 632-644.

Moreau, F. (2004). The role of the state in evolutionary economics. *Cambridge Journal of Economics*, 28(6), 847-874.

Stigler, G. (1959). The Politics of Political Economists. *Quarterly Journal of Economics* (73), 522-532.