

Racionalidad en la elección y el efecto del costo irrecuperable

Rationality in choice and the sunk cost effect

ÓSCAR GARCÍA-LEAL*

Centro de Estudios e Investigaciones en Comportamiento
Universidad de Guadalajara. Guadalajara, México

SEÑALAR QUE el estudio de la conducta de elección en animales es de extraordinaria relevancia para la psicología es, cuando menos, obvio y seguramente innecesario. Sin duda es uno de los temas sobre los que más trabajo de investigación se realiza en la actualidad. Esto se debe a que la necesidad de optar por una de entre varias alternativas posibles es parte de la vida cotidiana tanto de los animales inferiores como de los humanos y, en este sentido, elegir la alternativa más adecuada se constituye en un problema de decisión fundamental para la adecuación de un sujeto al medio en el que desarrolla su actividad diaria.

Los animales se enfrentan permanentemente a la necesidad de tomar partido en la elección de un curso de acción: (a) elegir entre atacar a una presa o dejarla pasar en espera de otra más provechosa, esto es, que permita satisfacer las necesidades energéticas del organismo pero a un costo menor; (b) descender de un árbol para obtener los frutos caídos, con el consiguiente incremento en el riesgo predatorio, o permanecer en el árbol, a pesar del considerable decremento en las posibilidades de obtener alimento.

Algo semejante nos ocurre diariamente a los humanos: (a) debemos elegir entre salir de casa en las mañanas y subirnos al coche para conducir hasta nuestros lugares de trabajo, asumiendo los peligros que en las ciudades modernas cualquier desplazamiento supone, o bien quedarnos en la comodidad de nuestros hogares, aun a sabiendas del decremento que se producirá en nuestros estados financieros; (b) tenemos que elegir entre esperar el autobús y pagar un costo bajo, a pesar de que llegaremos tarde a una cita, o bien tomar un taxi y pagar un mayor precio...

Qué elección sea tomada por animales inferiores y humanos parece depender de un conjunto de factores más o menos complejos. Las teorías actuales que tratan de dar razón de la elección de los organismos focalizan su atención en factores de diferente naturaleza.

Con el objetivo de tratar de dar razón de las preferencias de animales y humanos, algunas aproximaciones actuales han puesto su énfasis en las consecuencias de la alternativa elegida, esto es, en parámetros de reforzamiento contingentes a cada una de las alternativas disponibles. En este sentido, factores como la ganancia

RECIBIDO: 20 DE SEPTIEMBRE DEL 2009 ACEPTADO: 25 DE NOVIEMBRE DEL 2009

* Correspondencia

Óscar García-Leal: C/ Francisco de Quevedo # 180, col. Arcos Vallarta 44130, Guadalajara, Jalisco México
E-mail: oscargl@cencar.udg.mx

esperada asociada a cada alternativa, la demora en la obtención de la ganancia que será obtenida o la frecuencia en la que la alternativa elegida nos conduce a los resultados deseados han sido señalados como algunos de los más importantes. Este es el caso de propuestas teóricas como la ley generalizada de igualación (Baum, 1974) o la hipótesis de la reducción de la demora (Fantino & Abarca, 1985). A estas propuestas teóricas subyace el principio de maximización (Rachlin, Battalio, Kagel & Green, 1981), según el cual, dadas dos alternativas de respuesta, cada una de ellas con diferentes parámetros de reforzamiento asociados, los modelos predicen preferencia por aquella alternativa que les permita maximizar su ganancia o utilidad de acuerdo al principio, derivado de la teoría económica, de maximización. En este sentido, el término preferencia hace referencia a una mayor probabilidad de elección de una de las alternativas de respuesta sobre otra.

En los dos modelos citados, el principio de maximización ha sido vinculado con un proceso de racionalidad en la elección: un sujeto se comporta de manera racional cuando elige aquella alternativa que le conduce a una mayor ganancia. Sin embargo, caracterizar qué es racional, específicamente en el ámbito de la elección, no es una tarea sencilla.

Biólogos evolutivos y economistas consideran que, dado un contexto de elección, un sujeto tendrá un comportamiento racional cuando su preferencia sea consistente a lo largo de diferentes situaciones, independientemente de cuál sea la preferencia (Schuck-Paim & Kacelnik, 2002) o del proceso que conduce al sujeto a elegir esa alternativa. Es posible señalar tres propiedades básicas definitorias de una elección racional (Mas-Collel, Whinston & Green, 1995), a saber: (a) completitud, que implica la existencia de preferencias bien definidas dado un conjunto de alternativas; (b) transitividad, que implica que si la alternativa *a* es preferida sobre *b* y, a su vez, la alternativa *b* es preferida sobre *c*, la alternativa *a* también será preferida sobre *c*, y (c) regularidad,

que implica que añadir alternativas de respuesta al conjunto de alternativas inicialmente disponible no incrementará la probabilidad de elección de ninguna de las alternativa anteriores.

Esta segunda caracterización del comportamiento racional no hace énfasis, en contraste con la anterior, en la preferencia por aquella alternativa que otorga mayor beneficio para un sujeto, sino sobre la consistencia observada del comportamiento del sujeto en diferentes situaciones funcionalmente equivalentes e independientemente de la alternativa preferida.

Aparte de los parámetros de reforzamiento contingentes a cada una de las alternativas de respuesta que con anterioridad se han señalado, un supuesto más caracteriza los modelos mencionados: la innecesiedad de considerar los resultados derivados de elecciones pasadas a la hora de determinar la siguiente elección. Se asume que las elecciones pasadas únicamente serán útiles al sujeto cuando aporten información en relación con las consecuencias de cada una de las alternativas disponibles en el momento de realizar la elección. En cualquier otro caso deberían resultar irrelevantes.

El comportamiento de los humanos no es en todos los casos consistente con este último supuesto señalado. En ocasiones, las elecciones pasadas determinan nuestras elecciones futuras, al margen del resultado al que nos conduzca persistir en la alternativa elegida con anterioridad, es más, independientemente de que continuar eligiendo la alternativa elegida con anterioridad conlleve pérdidas en relación con alguna de las otras alternativas de respuestas disponibles. Un ejemplo paradigmático de esto se observa en las inversiones en bolsa de valores. Como resultado de las fluctuaciones en los mercados, es frecuente que las acciones que podamos tener invertidas en un sector específico de mercado pierdan valor. Ante esta situación caben, cuando menos, dos alternativas de respuestas: vender las acciones disponibles y adquirir valores en otros sectores de mercado más rentables, o bien mantener

las acciones disponibles bajo el supuesto de que recuperarán su valor. La primera alternativa es la que a todas luces resultaría más adecuada, en cuanto es la que nos permitirá incrementar el valor de nuestras acciones de manera inmediata. Sin embargo, de manera sistemática se observa que los humanos persistimos en la segunda de las alternativas.

Sirva este ejemplo para dar razón de un fenómeno bien conocido por los estudiosos de la elección. A este fenómeno, siguiendo a algunos autores, le denominaremos “falacia del costo de inversión” (*sunk-cost fallacy*), si bien el fenómeno ha recibido otros nombres en la literatura, tales como “falacia del costo irrecuperable” o “incremento del compromiso”. El efecto ha sido documentado en numerosos estudios con humanos (Arkes & Blumer, 1985; Arkes & Hutzel, 2000; Moon, 2001). Se han propuesto varias alternativas explicativas para dar razón de este efecto; se alude a principios como la necesidad de autojustificación de las preferencias (Staw, 1976) o el deseo de evitar pérdidas derivadas de la elección tomada (Arkes & Blumer, 1985). Navarro y Fantino (2005) han propuesto dos factores explicativos del efecto de costo de inversión: la incertidumbre con relación a los resultados y la historia de reforzamiento.

De la Piedad, Field y Rachlin (2006) establecen la que tal vez puede ser considerada la primera referencia al efecto de costo de inversión en la Ley del ejercicio propuesta por E. Thorndike (1911):

Any response to a situation will, other things being equal, be more strongly connected with the situation in proportion to the number of times it has been connected to that situation and to the average vigor and duration of the connections. (p. 244)

La ley del ejercicio alude de manera directa al efecto de la historia de reforzamiento sobre la preferencia de un sujeto en una situación de elección y, en este sentido, parece susceptible

de ser aplicada para la comprensión del comportamiento tanto de animales inferiores como de humanos.

Los autores mencionados trasladan la ley del efecto en términos de una situación de elección en la siguiente forma:

Dado un conjunto de alternativas, la probabilidad de elección de cualquiera de ellas, manteniendo otros aspectos de la situación constantes, incrementará proporcionalmente con el número de veces que esa alternativa haya sido elegida en el pasado, dado ese conjunto particular de alternativas. (p. 3)

Navarro y Fantino (2005) definen el efecto del costo de inversión de la siguiente manera:

El efecto del costo irrecuperable se refiere a la tendencia a persistir en una dirección particular una vez se ha realizado una “inversión” en términos de esfuerzo, tiempo o dinero en esa dirección. El efecto se considera no adaptativo, en términos de que los costos de las inversiones pasadas no deberían ser considerados en una toma de decisión racional, y sí los costos o beneficios netos derivados de la inversión realizada. (p. 1)

Los autores caracterizan este efecto en términos de la persistencia hacia una alternativa de respuesta, siendo esta persistencia no adaptativa, en tanto que, de acuerdo a la definición anterior, los resultados pasados derivados de esa alternativa de respuesta no deberían ser considerados en el marco de una elección racional.

Este efecto, cuando se ha estudiado en animales inferiores, ha sido denominado “falacia del Concorde” (Dawkins & Carlisle, 1976). Sin embargo, la mayor parte de los estudios empíricos realizados no permiten generalizar este fenómeno a otras especies con total certeza (Arkes & Ayton, 1999). Algunos autores, como Navarro y Fantino (2005), si bien no han encontrado resultados consistentes, señalan que la incertidumbre implicada en la situación de elección y la historia de reforzamiento a la que el sujeto es

expuesto son factores que permiten dar razón del fenómeno de costo de inversión y, asimismo, extenderlo a otras especies.

Los dos escritos siguientes implican una reflexión teórica sobre dos nociones fundamentales en nuestra disciplina: elección y racionalidad.

En el primero de ellos, Villamil-Barriga (2009) se centra en el análisis de los conceptos de elección y elección racional, especialmente en relación con el estudio del comportamiento social, si bien los argumentos desarrollados por el autor pueden ser extrapolados a otras situaciones de elección.

Tras definir brevemente a qué se hace referencia con el término elección y presentar ejemplos de los diferentes procedimientos utilizados, el autor defiende que, lejos de evaluar la elección, los trabajos realizados evalúan diferentes fenómenos conductuales. De este modo, propone que el término elección ha sido utilizado: (a) como propiedad definitoria del comportamiento, (b) como criterio de clasificación de tareas en cuya estructura se requiere la necesidad de seleccionar una alternativa de entre las disponibles y (c) como un criterio posible de segmentación del continuo conductual.

Finalizado este análisis, el autor centra su atención en el análisis de la noción de racionalidad. Tras igualar la noción de racionalidad al principio de maximización, el autor cuestiona la pertinencia de este principio para dar razón del comportamiento racional, como principio normativo que, por tanto, no describe cómo se comportan los sujetos ante las situaciones a las que son expuestos en el laboratorio. El autor cuestiona algunas de las teorías vinculadas con el estudio de la elección —Teoría prospectiva y Ley de igualdad— en cuanto propuestas de carácter normativo.

En el segundo de los escritos, Pérez-Almonacid (2009) se centra en el análisis del efecto del costo de inversión, específicamente de las implicaciones de las definiciones propuestas

por diferentes autores, así como de las diferentes metodologías propuestas para su estudio.

El autor señala la existencia de inconmensurabilidades —vinculadas con criterios definicionales, metodológicos y explicativos— respecto a los propósitos de estudiar el efecto del costo irrecuperable. En primer lugar, centra su atención en los criterios definicionales que demarcan el fenómeno del costo irrecuperable. El ejercicio analítico expuesto por el autor le conduce a señalar inconsistencias en las definiciones establecidas en la literatura, así como a plantear la necesidad de abordar el estudio del fenómeno del costo irrecuperable en términos de tres tipos de funciones conductuales.

Posteriormente, el autor centra su atención sobre lo que él denomina asimetrías metodológicas y explicativas. Se señalan cuatro estrategias metodológicas dominantes en la literatura y se menciona el tipo de explicaciones que pueden derivarse de cada una de ellas en relación con los tipos de funciones conductuales propuestos con anterioridad.

El planteamiento resulta a todas luces teóricamente inquietante y retador.

Referencias

- Arkes, H. R. & Ayton, P. (1999). The sunk cost and concordance effects: Are humans less rational than lower animals? *Psychological Bulletin*, 125, 591-600.
- Arkes, H. R. & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35, 124-140.
- Arkes, H. R. & Hutzell, L. (2000). The role of probability of success estimates in the sunk cost effect. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13, 295-306.
- Baum, W. (1974). On two types of deviation from the matching law: Bias and undermatching. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 22, 231-242.
- Dawkins, R. & Carlisle, T. T. (1976). Parental investment, mate desertion and a fallacy. *Nature*, 262, 131-133.
- De la Piedad, X., Field, D. & Rachlin, H. (2006). The influence of prior choices on current choice. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 85, 3-21.

- Fantino, E. & Abarca, N. (1985). Choice, optimal foraging, and the delay reduction hypothesis. *Behavioral and Brain Sciences*, 8, 315-330.
- Mas-Collel, A., Whinston, M. D. & Green, J. R. (1995). *Microeconomic theory*. New York: Oxford University Press.
- Moon, H. (2001). Looking forward and looking back: Integrating completion and sunk-cost effects within an escalation-of-commitment progress decision. *Journal of Applied Psychology*, 86, 104-113.
- Navarro, A. D. & Fantino, E. (2005). The sunk cost effect in pigeons and humans. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 83, 1-13.
- Pérez-Almonacid, R. (2009). Torre de Babel en psicología: a propósito de la falacia del costo irrecuperable. *Revista Colombiana de Psicología*, 18 (2), 207-218.
- Rachlin, H., Battalio, R., Kagel, J. & Green, L. (1981). Maximization theory in behavioral psychology. *Behavioral and Brain Sciences*, 4, 371-388.
- Schuck-Paim, C. & Kacelnik, A. (2002). Rationality in risk-sensitive foraging choices by starlings. *Animal Behavior*, 64, 869-879.
- Staw, B. M. (1976). Knee-deep in the big muddy: A study of escalating commitment to a chosen course of action. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 16, 27-44.
- Thorndike, E. L. (1911). *Animal intelligence*. New York: MacMillan.
- Villamil-Barriga, C. (2009). Algunos comentarios sobre elección y elección racional. *Revista Colombiana de Psicología*, 18 (2), 199-205.