

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

**CREENCIAS: ENTRE LAS PREFERENCIAS Y LA RACIONALIDAD.
EL CASO DE LAS MIGRACIONES**

Maceri, Sandra

Universidad de Buenos Aires - CONICET

smaceri@conicet.gov.ar

Mateu, Silvina

Universidad de Buenos Aires

mateu.silvana@gmail.com

Material original e inédito para su primera publicación en la Revista Académica Hologramática

Fecha de recepción: 12-10-2022

Fecha de aprobación: 01-11-2023

RESUMEN

Los flujos migratorios no son un fenómeno nuevo, sin embargo cada vez es más común observar en estos días actitudes de rechazo por parte de la población autóctona ante la llegada de inmigrantes, principalmente en países desarrollados, debido a que los perciben como una amenaza, tanto desde el punto de vista económico como social. Si bien numerosos estudios han demostrado que estas preocupaciones son infundadas pues históricamente no se han verificado efectos adversos relacionados con la inmigración, el conocimiento de los datos no modifica las opiniones de la gente. El artículo analiza por qué las personas necesitan creer que sus opiniones son válidas e insistir en ello, aunque exista evidencia que compruebe lo opuesto. Para ello, comenzamos estudiando las preferencias individuales en el marco de lo que sostiene la teoría económica y, posteriormente, comparamos lo establecido por dicha teoría con los resultados obtenidos en distintos experimentos. Observamos que la presencia de estereotipos

3

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

actúa distorsionando las creencias de los encuestados aún luego de conocer los hechos reales. Concluimos que las actitudes de rechazo hacia la población inmigrante por parte de la población autóctona son el reflejo de preferencias sesgadas.

PALABRAS CLAVE: migraciones, preferencias, estereotipos, sesgos cognitivos.

ABSTRACT

Migratory flows are not a new phenomenon; however, it is increasingly common to observe attitudes of rejection on the part of the native population towards the arrival of immigrants because they perceive them as a threat, both from an economic and social point of view. Although numerous studies have shown that these concerns are unfounded because historically no adverse effects related to immigration have been verified, knowledge of the data does not change people's opinions. This article examines why people need to believe that their opinions are valid and insist on them, even though there is evidence to the contrary. To do this, we begin by studying individual preferences in the framework of what economic theory holds, and then compare what is established by this theory with the results obtained in different experiments. We observe that the presence of stereotypes distorts respondents' beliefs even after the actual facts are known. We conclude that the attitudes of rejection towards the immigrant population by the native population are the reflection of biased preferences.

KEY WORDS: migrations, preferences, stereotypes, cognitive biases.

1-INTRODUCCIÓN

Si bien los procesos migratorios siempre han existido, estos no dejan de ser motivo de debate político ni de generar controversias y preocupación en la población de recepción, debido a la amenaza económica y social que ellos prevén ante su llegada.

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

La gente teme que la llegada de inmigrantes afecte negativamente sus posibilidades laborales o presione los salarios a la baja. También imaginan que su cultura, tradiciones y costumbres puedan estar en riesgo ante la llegada de otros que las desconocen y, además, tienen las propias.

Si bien históricamente ello no se ha verificado, las personas mantienen estas creencias; lo mismo ocurre en relación al número de inmigrantes que vive en el país, que tienden a sobredimensionar o tienen una idea equivocada con respecto a su educación, condición social y ética laboral. Sin embargo, mantienen sus opiniones erróneas aún luego de conocer los datos reales.

Para la teoría económica, los puntos de vista de las personas deben emplearse como dato pues los gustos son axiomas indiscutibles del comportamiento del hombre. Las preferencias son intrínsecas a las personas pues sus elecciones las realizan luego de conocer toda la información disponible respecto al tema en cuestión; es decir, que no se trata de un deseo o de la influencia que puede ejercer el contexto sino de una decisión pensada que expresa aquello que valoramos.

En este artículo estudiamos qué anima a las personas a actuar de ese modo, aparentemente irracional, e indagamos si las expresiones de rechazo y violencia que se observan periódicamente pueden considerarse preferencias en el sentido que les otorga la economía tradicional. Para ello, comparamos los resultados obtenidos en distintos experimentos acerca del comportamiento de los individuos en sus elecciones, con lo sostenido por la teoría económica en materia de gustos. Observamos que la presencia de estereotipos actúa distorsionando las creencias de los encuestados, aún luego de conocer los hechos reales, debido a la presencia de preferencias distorsionadas.

2-REACCIONES, ELECCIONES, HECHOS Y EVIDENCIA EMPÍRICA

Si bien los movimientos migratorios no son un fenómeno nuevo, cada vez es más común observar actitudes de rechazo o antipatía por parte de la población autóctona ante la llegada de inmigrantes debido a que los perciben como una amenaza, tanto desde el punto de vista económico, como social. La gente piensa que le será más difícil encontrar trabajo o que

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

deberán trabajar por un salario menor. Temen que quienes llegan con pautas culturales nuevas pongan en riesgo la identidad nacional. Suelen sobreestimar el número de inmigrantes que vive en el país, consideran que son poco educados, que son pobres y dudan de su ética laboral. La evidencia empírica ha demostrado que estas preocupaciones son infundadas, pues históricamente no se han verificado efectos salariales o laborales adversos relacionados con la inmigración, habiéndose hallado también impactos positivos (Banerjee y Duflo, 2019). Por otra parte, distintos estudios hallaron que las personas suelen tener creencias equivocadas y exageradas respecto de la cantidad de inmigrantes, su nivel educativo, riqueza y productividad; no obstante, una vez que conocen los datos reales persisten en sus creencias erróneas.

Una nota publicada por la BBC Mundo el 18 de julio de 2018 ilustra lo señalado antes. Una mujer de 43 años, residente en los EE.UU., hija de cubanos, en apoyo a la política de “tolerancia cero” con los inmigrantes, se refería al malestar que le provocaba el ingreso de personas indocumentadas a ese país. Ella contaba que tenía amigos sin residencia legal, pero que los consideraba diferentes de los inmigrantes que cruzaban por entonces la frontera sur, en su mayoría hondureños, guatemaltecos y salvadoreños.

Al respecto, decía lo siguiente “son personas que vinieron aquí a estudiar desde la infancia, se adaptaron a este modo de vida, pero se vencieron sus visados. Pero lo otro es un problema de miles que están buscando quedarse con nuestros trabajos” (Sulbarán Lovera, 2018). Si bien, la periodista le aclaró que la mayoría de los inmigrantes se desempeñaba en sectores poco atractivos para los estadounidenses, como la agricultura y la jardinería, la entrevistada afirmó que “poco importaba los tipos de trabajos que ocupen. Lo que me molesta es que EE.UU. tenga que responsabilizarse por problemas que atraviesan otros países en la región” (Sulbarán Lovera, 2018).

Esta declaración nos lleva a preguntar, qué diferenciaba a un inmigrante en situación irregular de otro inmigrante en idéntica condición y, además, le causaba molestia o preocupación a la mujer. ¿Se trata de una cuestión de preferencias en el marco de lo establecido por la teoría económica? ¿O hay algo más que no es posible discernir a partir de dicho concepto? En las secciones siguientes analizaremos estas cuestiones.

3-LAS PREFERENCIAS NO REQUIEREN EXPLICACIÓN

Para la teoría económica tradicional el enfoque económico permite comprender gran parte de la conducta humana a partir de la aplicación de su método de análisis, que se sustenta en la conducta maximizadora, el equilibrio de mercado y preferencias estables (Becker, 1976). Supone que los individuos maximizan el bienestar de la manera en que lo conciben, ya sea que se trate de personas egoístas, altruistas, masoquistas, pues por tratarse de un método de análisis no hace ninguna suposición sobre las motivaciones de las personas.

Todos los participantes, en cualquier mercado, no disponen necesariamente de información completa porque es costoso adquirirla, por lo tanto, los agentes acumularán una cantidad necesaria o racional de información, invirtiendo más en las decisiones que le reporten un mayor beneficio y menos en las que obtengan una rentabilidad menor. Los costos de aprovechar distintas oportunidades pueden ser monetarios o psíquicos.

Según este enfoque, las preferencias son estables en el tiempo y similares entre las personas debido a que se refieren a aspectos de la vida sobre los cuales éstas cambian muy lentamente su opinión, además de ser muy parecidas entre los individuos, como la salud, el prestigio, el placer sensual, la benevolencia o la envidia. Ello otorga a este enfoque una base sólida para explicar y predecir la realidad, sin necesidad de recurrir a justificaciones amparadas en comportamientos irracionales, cambios ad hoc en las valoraciones (preferencias), costumbres y tradiciones, modas, entre otros.

A partir de este marco conceptual Becker y Stigler (1977), dos de los exponentes más destacados de este enfoque, expresan que luego de una diferencia de opiniones entre dos personas no existe margen para la persuasión racional, pues los gustos son axiomas indiscutibles del comportamiento de un hombre, por lo cual los economistas deberían evitar explicar que hay detrás de las preferencias.

En su trabajo Becker y Stigler toman tipos de comportamiento comúnmente considerados para justificar cambios en los gustos, como normas sociales, costumbres, consumo adictivo, publicidad, moda, y demuestran que estas conductas se corresponden con el supuesto de preferencias estables. Según su análisis, las preferencias son intrínsecas a las personas y reflejan sus valoraciones personales. Son el producto de una evaluación pensada, libre de toda

influencia externa, que los individuos realizan luego de conocer la información disponible respecto del tema en cuestión; y si bien coinciden en que no siempre es de ese modo, argumentan que esta forma de definir las es un buen punto de partida para entender el comportamiento que, en apariencia, puede no tener sentido.

Por ejemplo, mayormente la gente rechaza la idea de otorgar ayudas a los pobres que no sean en especie pues existe la creencia de que si los subsidios son en dinero, lo malgastarán. No obstante, Barnejee y Duflo (2011), en su libro *Repensar la Pobreza*, muestran que las elecciones que realizan los pobres no solo tienen sentido, sino que tienen una justificación que muy pocos pueden comprender dado lo particular de las circunstancias que atraviesan. Allí los autores relatan la historia de un hombre marroquí muy pobre que vivía junto a su familia en una aldea aislada donde el aburrimiento era un problema con el que debía lidiar cada día, que diezmaba la vida de sus habitantes, restándoles fuerza para seguir adelante. Esa familia, que apenas tenía para comer, poseía una televisión con conexión a internet. El hombre explicó que tener un poco más de comida no conseguiría aligerar la monotonía en la que transcurrían sus vidas, mientras que luego de comprar el televisor podría destinar todo su ingreso a comprar comida. Esta decisión, que vista a la ligera podría considerarse irracional, hacía posible que esa familia satisficiera una necesidad que de otra forma no hubieran resuelto.

Del mismo modo, situaciones que a simple vista pueden ser juzgadas como actos de intimidación encuentran una justificación distinta cuando se las estudia con mayor detenimiento. Anirban Mitra y Debraj Ray (2014), modelaron el conflicto entre grupos impulsado por cambios económicos y lo aplicaron al enfrentamiento hindú-musulmán para el período 1950-2000, a fin de conocer si los episodios de violencia étnica eran utilizados como un argumento que justificara el robo o el control de la propiedad mediante la apropiación o exclusión sistemática de los recursos económicos. Esta perspectiva económica no implica apartarse de los orígenes y causa principal del conflicto, sino considerar la posibilidad de que el progreso económico del adversario aumente el resentimiento y el desprecio del otro grupo. A tal efecto, los autores vincularon variables económicas observables con los resultados del conflicto e interpretaron la relación entre ingresos y violencia en la India. El principal resultado obtenido demostró que la violencia religiosa desatada en India entre hindúes y musulmanes entre 1950 y 2000 se generaba cuando el gasto per cápita de los musulmanes

aumentaba. Mientras que el aumento del gasto per cápita de los hindúes tenía un efecto negativo o nulo en la población musulmana. Este resultado es coherente con los sucesos acontecidos en algunas de las principales revueltas, cuando los negocios atacados resultaron ser únicamente de propiedad musulmana, lo que podría entenderse como violencia arbitraria. Si bien la corriente tradicional del pensamiento entiende que el enfoque económico es aplicable a toda la conducta humana, reconoce que muchas variables no económicas la afectan significativamente, como las leyes matemáticas, físicas y biológicas, que interfieren en la conducta a través de su influencia sobre las preferencias y acepta que son necesarias las contribuciones de otras ciencias sociales.

4-CREENCIAS Y ESTEREOTIPOS

Hasta aquí explicamos desde la ciencia económica que las preferencias son el producto de una evaluación pensada que los individuos realizan luego de conocer la información disponible respecto del tema en cuestión; se consideran estables en el tiempo y entre los individuos. Luego revisamos algunos ejemplos en que las opciones escogidas parecían no tener sentido, aunque eran totalmente coherentes. No obstante, algunos estudios muestran que las personas no siempre eligen no equivocarse aun disponiendo de información certera, veamos.

Un experimento realizado por investigadores pertenecientes al Departamento de Economía de la Universidad de Harvard, a 24.000 encuestados de seis países (Francia, Alemania, Italia, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos), demostró que las personas no sólo persistían en mantener creencias equivocadas referidas a los flujos migratorios, sino que sus elecciones dependían del orden en que se les realizaban las preguntas debido a que dicho tratamiento actuaba resaltando el tema de la inmigración (Alesina, Miano y Stantcheva, 2018). El experimento fue realizado para investigar cómo los nativos percibían a los inmigrantes y cómo dicha percepción influía en el apoyo a las políticas redistributivas.

A los fines del experimento, las preguntas fueron organizadas en dos bloques, el de inmigración y el de redistribución. El primero de ellos, estuvo dirigido a obtener percepciones detalladas de los encuestados sobre los inmigrantes, así como también sus puntos de vista sobre las políticas de inmigración de su país. Las respuestas obtenidas mostraron que los

nativos tenían percepciones equivocadas sobre el número y la composición de los inmigrantes. En todos los países de la muestra, los encuestados sobreestimaron el número de inmigrantes; lo mismo ocurrió con respecto al nivel de educación, nivel de ingresos y dependencia del estado del bienestar del país receptor.

El segundo conjunto de preguntas tuvo como finalidad relevar los puntos de vista de los encuestados sobre las políticas redistributivas, tanto públicas como privadas. El orden de respuesta de los bloques fue aleatorio. Este tratamiento tenía por objeto probar si hacer el tema de la inmigración más notorio para los encuestados y de esa manera recordarles sus opiniones sesgadas, sin ninguna información, afectaba sus respuestas a las preguntas sobre redistribución.

Resultó que quienes respondieron primero sobre el bloque inmigración expresaron una menor preocupación por cuestiones como la desigualdad, los impuestos regresivos y el gasto redistributivo. El menor respaldo hacia las políticas redistributivas se sustentó en la creencia de que los inmigrantes se beneficiaban y abusaban del estado del bienestar; también incidió la opinión de que los inmigrantes eran menos educados y presentaban altas tasas de desempleo y pobreza. Por su parte, la distancia cultural percibida de los inmigrantes jugó un papel menor en este tema.

Asimismo, durante la encuesta los participantes fueron asignados aleatoriamente a ver tres videos cortos. Dos de ellos contenían información referida a las proporciones reales y los países de origen de los inmigrantes en su país; mientras que el otro narraba la historia de un inmigrante y el esforzado trabajo que realizaba, con el objetivo de cambiar la narrativa sobre la ética de trabajo de los inmigrantes y el aprovechamiento gratuito de los beneficios sociales que percibían. Los videos hacían que el tema de la inmigración volviese nuevamente al centro de la escena para recordarles sus creencias acerca de la inmigración.

El resultado fue que la información fáctica no logró cambiar las percepciones sobre los inmigrantes o las actitudes con respecto a las políticas de redistribución, sino que, por el contrario, su efecto fue negativo. Por su parte, el tratamiento anecdótico del trabajo duro conmovió a los participantes más que la información fáctica en cuanto a mejorar el apoyo a la inmigración, a la vez que consiguió contrarrestar, en parte, el efecto negativo sobre la redistribución, derivada de la primera etapa del experimento.

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

La narración sobre el arduo trabajo de un inmigrante, totalmente opuesto al relato vigente del comportamiento oportunista por parte de ese sector de la población, fue más efectiva que los datos referidos a la composición y diversidad cultural, a efectos de mejorar el apoyo hacia los inmigrantes.

Por otra parte, el estudio señaló que las apreciaciones inexactas sobre el número y la composición de los inmigrantes se originaron debido a que los encuestados extrapolaron hasta cierto punto las características de los nativos y tendieron a exagerar las diferencias entre inmigrantes y nativos.

La investigación muestra que, debido a que los relatos y las percepciones erróneas están muy arraigadas y son difíciles de cambiar, poner de relieve el tema de la inmigración tiene un efecto mayor sobre la valoración y disposición hacia las políticas redistributivas que los hechos reales. Es decir que la notoriedad del tema migratorio y la forma en que el mismo fue abordado influyeron en el apoyo que los encuestados finalmente decidieron dar a las políticas redistributivas.

A diferencia de lo señalado por la teoría económica tradicional, en este estudio se pone de manifiesto la importancia que tiene el contexto, a través de la información que recibieron los individuos durante el experimento. También, se observa que los participantes otorgan un mayor peso a la información que poseían previamente, respecto de la nueva y certera que recibieron durante el desarrollo de la investigación. Al desestimar parte de la información, los participantes no estarían actuando racionalmente en el sentido de ordenar las opciones disponibles de manera coherente para obtener el mejor resultado, entendiendo por tal conocer la verdad de los hechos. Dado que la economía no nos brinda respuestas para comprender que hay detrás de esta clase de comportamiento, pues las preferencias están dadas (son un dato), es necesario recurrir a otras disciplinas que contribuyen con el estudio de las preferencias.

En este marco cabe mencionar otro experimento, también relacionado con el poder que tiene la información sobre las creencias de la gente. La finalidad era mostrar que dar a conocer hechos reales podía ser ineficaz para corregir el impacto que ocasionaba exponer a los votantes a datos falsos.

El estudio fue realizado por la Escuela de Economía de París durante la campaña de las elecciones presidenciales francesas de 2017 (Barrera, Guriev, Henry y Zhuravskaya, 2020).

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

En dicho trabajo se asignaron aleatoriamente votantes franceses entre el grupo de control y tres grupos de tratamiento. El primero de ellos, recibió datos falsos sobre inmigración procedentes de la campaña de la candidata presidencial de extrema derecha, Marine Le Pen. El segundo grupo, recibió datos verdaderos sobre los mismos temas procedentes de fuentes oficiales. El tercero recibió datos falsos, seguidos de la verificación de datos.

Los resultados obtenidos demostraron que los hechos falsos eran altamente persuasivos, mientras que la verificación de datos mejoraba el conocimiento de los hechos por parte de los votantes, aunque sin afectar el apoyo a la candidata ni las opiniones políticas de los votantes. Por último, la exposición a los hechos reales por sí sola no disminuyó el apoyo a la candidata, si bien los votantes actualizaron su conocimiento sobre el tema.

La investigación encontró que exponer a los votantes a datos, verdaderos o falsos, aumentaba la notoriedad del tema central de la narrativa de la candidata (en este caso la inmigración), recordando a la gente sus percepciones sesgadas. Los votantes optaron por apoyar la propuesta de Marine Le Pen, independientemente de sus creencias posteriores sobre los hechos. La prominencia del tema explicó la ineficacia de la verificación de hechos, incluso cuando los votantes conocían los datos provistos por fuentes oficiales creíbles y no dudaron de las cifras proporcionadas por los verificadores de datos.

En los dos experimentos comentados las valoraciones de la gente aparecen guiando las elecciones que realizan, aunque suelen ser incorrectas y tienden a sobreestimar las características que diferencian a los inmigrantes de los nativos, es decir al estereotipo. Si bien los estereotipos capturan las particularidades más distintivas de un grupo, también es cierto que pueden conducir a exageraciones, a la vez que afectan el recuerdo por lo cual las personas desestiman la información que no coincide con él.

Un estereotipo se define como una imagen o idea generalizada, aunque fija y simplificada de un tipo particular de persona o cosa. Según el enfoque de la psicología socio-cognitiva, los estereotipos se forman a fin de sintetizar la información de un amplio y complejo entorno social, permitiendo hacer más eficiente el procesamiento de la información para el perceptor de la misma.

Desde este punto de vista, los estereotipos pueden entenderse como dispositivos que utilizan los individuos diariamente para ahorrar recursos cognitivos y contienen información que el

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

perceptor comparte con los grupos sociales a los que pertenece. Considerados esquemas cognitivos, los estereotipos afectan el recuerdo y el individuo minimiza, de manera consciente o inconsciente, la información que no coincide con él.

La investigación psicológica muestra que los estereotipos reflejan la realidad, pero presentan sesgos que tienden a exagerar las diferencias reales dependiendo del dominio (raza, género, edad, etc.). Si bien la ciencia económica ha descuidado el estudio de la formación de los estereotipos, el modelo desarrollado por Bordalo, Coffman, Gennaioli, y Shleifer (2016) explica el tema a partir del uso de la heurística de representatividad de Kahneman y Tversky (1972) y captura la característica principal del pensamiento estereotipado, que consiste en enfocarse en lo más distintivo y subestimar el resto.

El modelo muestra que las creencias se apartan sistemáticamente de las expectativas racionales amplificando las diferencias entre grupos de acuerdo con su representatividad. Por otra parte, destaca la relevancia del contexto, debido a que la evaluación que se hace de un grupo objetivo determinado resulta de su comparación con el grupo de referencia.

Los estereotipos actúan distorsionando las preferencias y creencias de las personas y, por lo tanto, la forma en que éstas actúan, por lo cual difícilmente sus elecciones reflejen quienes verdaderamente son en el sentido que lo expresa la teoría económica tradicional.

5-CREENCIAS SESGADAS

La psicología socio-cognitiva explica que las preferencias de las personas pueden determinar sus creencias, pero este proceso no se origina sin que antes hayan razonado para llegar a la conclusión deseada. La dificultad aparece porque el procesamiento y evaluación de la información no es imparcial, lo cual las lleva a alcanzar conclusiones que perciben como ciertas, aunque no lo son, obteniendo lo que se denomina creencias sesgadas.

Analicemos ahora detenidamente de qué manera las personas formulan sus propios juicios, la calidad de los mismos y la toma de decisiones, siempre desde el punto de vista de la psicología socio-cognitiva.

Las personas razonan orientadas al logro de un objetivo y sus preferencias intervienen en la forma que recopilan y procesan la información, lo mismo sucede cuando traen a la memoria recuerdos de experiencias pasadas (Gilovich y Ross, 2016).

Si bien los individuos intentan ser racionales mientras elaboran la justificación del resultado deseado, puede ocurrir que la recopilación, procesamiento y evaluación de información se aparte de los estándares racionales debido a que un objetivo puede atraer mayor interés que otros y orientar el razonamiento a expensas de precisión en el diagnóstico que se busca. Ello conduciría entonces a reforzar sus creencias sesgadas que percibirían como objetivas. Es decir que las metas pueden distorsionar estos procesos cognitivos.

En el caso de la recopilación de pruebas a veces las personas evitan la información que prefieren no creer, por lo cual sus opiniones o juicios estarán respaldados por la parte de los hechos que les sean favorables a sus ideas.

Al respecto, la evidencia empírica demuestra que aun cuando las personas no prescindan de una parte de la información disponible y reúnan todas las pruebas posibles de ser utilizadas, les resulta más fácil encontrar pruebas que justifiquen aquello que prefieren que sea verdad, en vez de aquello que prefieren que sea falso (Oster, Shoulson y Dorsey, 2013). La incapacidad de reconocer la naturaleza sesgada de la búsqueda de información hace que la gente sienta que su creencia está firmemente respaldada por la evidencia relevante.

Otros estudios demuestran que las personas aceptan rápidamente las señales que quieren recibir, mientras que las señales que consideran negativas y no desean recibir son examinadas en forma exhaustiva (Ditto y Lopez, 1992).

De lo hasta aquí expuesto, se observa que las motivaciones no influyen directamente en las creencias, sino que intervienen determinando la información que es considerada válida para explicar la realidad. Ello conduce a que las personas obtengan conclusiones que son favorables a las creencias que mantienen y que parecen ser el resultado de la evidencia disponible.

En lo que hace a la evaluación de la evidencia, se ha demostrado que personas con diferentes objetivos o motivaciones pueden interpretar o evaluar la misma información de manera diferente y por lo tanto alcanzar conclusiones distintas (Babcock y Loewenstein, 1997).

Por su parte, la teoría de la disonancia cognitiva de León Festinger (1957) ha sido particularmente influyente pues muestra que las personas están motivadas para mantener la consistencia interna entre sus acciones, actitudes, creencias o valores, por lo cual, cuando dos creencias entran en conflicto o cuando una acción contradice un valor personal, el individuo atraviesa un estado de ansiedad que lo conduce a suprimir la divergencia existente, ya sea cambiando una creencia o una actitud.

En distintos experimentos Festinger demostró que los individuos son capaces de buscar explicaciones alternativas cuando los hechos se contradicen con sus convicciones.

No obstante, la reducción de la disonancia cognitiva suele ser una tarea grupal debido a que las personas se reconfortan mutuamente cuando aparecen inconsistencias entre sus pensamientos y acciones. Por ejemplo, cuando grupos sociales animan a sus miembros a justificar el maltrato de las minorías o la distribución inequitativa del ingreso mediante la prédica diaria o a través de los medios de comunicación.

De lo anterior se concluye que a las personas no les gusta cambiar de opinión pues prefieren no reconocer su equivocación, así como también evitan la información que los enfrentaría a contradicciones morales y en su lugar buscan argumentos que prueban que están en lo cierto. Ello, porque las creencias de los individuos están conformadas por sus necesidades emocionales y el valor emocional que depositan en sus creencias hace que se aferren a ellas por muy equivocadas y frágiles que sean.

Por tal motivo, cualquier crítica o diferencia que pueda existir respecto a sus opiniones o ideas será considerada como una descalificación moral o un cuestionamiento a su inteligencia. En tales circunstancias el individuo rechazará todas las evidencias que demuestren lo equivocado de sus creencias por más concluyentes que estas sean, pues aquello en lo que la gente cree forma parte de la manera en que se relaciona con el mundo y con la imagen propia.

A ello debe agregarse que la gente al compartir puntos de vista con personas de su grupo de pertenencia se siente aceptada por los demás y piensa que la verdad está de su parte, por lo cual admitir ideas distintas a las del entorno en que participan puede causarles ansiedad y sensación de desarraigo o incluso pueden sentir que traicionan a su círculo social.

Estos patrones de conducta explican, en parte, por qué la comprobación de los hechos no modifica las ideas erróneas de la gente en el corto plazo, aunque ello es probable que ocurra

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

una vez disipada la reacción inicial de los individuos a sentirse cuestionados en su inteligencia. Recordemos que las personas construyen su conocimiento sobre la base de información que confirma sus hipótesis.

El problema de desmentir creencias erróneas aparece porque no se trata de creencias aisladas, sino que a partir de una idea la persona construye muchas otras en torno a ella, por lo tanto, enfrentar sus creencias significa juzgar la forma en que se relaciona con el mundo. Desde esta perspectiva, es lógico que la gente sea renuente a introducir grandes cambios en su manera de pensar.

6-CONCLUSIONES

Son conocidas las reacciones de rechazo que generan los flujos migratorios, en particular en los países desarrollados, a causa de creencias infundadas relacionadas con el perjuicio económico y social que ocasiona a la población autóctona el ingreso de inmigrantes. ¿Refleja dicho comportamiento las verdaderas preferencias de la gente? y si así fuera, ¿cuáles son los mecanismos que conllevan a tales conclusiones erradas?, ¿qué hay detrás de ellos?, ¿es posible revertirlos dando a conocer los hechos reales?

La teoría económica plantea que los gustos y preferencias son intrínsecas a las personas, pues reflejan quienes verdaderamente son una vez que conocen todo respecto de las alternativas que poseen. No obstante, algunas veces los individuos se equivocan en la elección de sus opciones por no disponer de toda la información necesaria, aunque cuando la obtienen persisten en mantener su conducta equivocada. La economía tradicional puede ayudarnos poco en la tarea de conocer por qué las personas realizan estas elecciones.

Para comprender el problema, analizamos experimentos en que los encuestados tenían percepciones equivocadas sobre las características de los inmigrantes, tanto en su número, como en su nivel cultural, pertenencia social, y ética laboral; y después de conocer los datos reales continuaron sosteniendo estas creencias.

Se observó que aquello que sesgaba su comportamiento era una imagen simplificada y exagerada de los inmigrantes, aunque arraigada en sus creencias, es decir el estereotipo.

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

Encontramos que los estereotipos actúan exagerando las características más salientes de un grupo, a la vez que minimizan la información que no es consistente con ellos. De esta manera, distorsionan las creencias del perceptor de forma que sus elecciones no reflejarán sus verdaderas preferencias.

Por otra parte, los individuos guiados por el objetivo de obtener una determinada conclusión intentarán ser racionales durante el proceso de evaluación y selección de información a fin de justificar el resultado deseado, que en caso de estar afectado por las motivaciones que los guían acabarán por confirmar sus creencias sesgadas, que percibirán objetivas.

Debido a que las motivaciones y las emociones influyen en las creencias y decisiones, las personas que no quieren aceptar alguna posibilidad no deseada se apartan de la evidencia relevante. Si bien es poco probable que a corto plazo las personas accedan a revisar su sistema de creencias, pues forman parte de la manera en que se relacionan con el mundo y con su imagen propia, es probable que ello suceda una vez disipada la reacción inicial a sentirse cuestionados en su inteligencia.

Entendemos, entonces, las expresiones de rechazo hacia la población inmigrante por parte de la población autóctona como el reflejo de preferencias sesgadas, existiendo un margen para la persuasión racional y las políticas públicas.

BIBLIOGRAFÍA

Alesina, A., Miano, A. y Stantcheva, S. (2018). *Immigration and Redistribution*, Working paper N° 24733. Cambridge. National Bureau of Economic Research: NBER.

Anirban, M. y Debraj, R. (2014). Implications of an Economic Theory of Conflict: Hindu-Muslim Violence in India. *Journal of Political Economy*, 122, pp. 719–65.

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

Babcock, L. y Loewenstein, G. (1997). Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases. *Journal of Economic Perspectives*, 11(1), pp. 109–26.

Banerjee, A. y Duflo, E. (2011). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty* [Repensar la Pobreza: Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global]. New York: PublicAffairs.

Banerjee, A. y Duflo, E. (2019). *Good Economics for Hard Times* [Buena Economía para Tiempos Difíciles]. New York: PublicAffairs.

Barrera, O., Guriev, S. M., Henry, E. y Zhuravskaya, E. V. (2020). Facts, alternative facts, and fact checking in times of post-truth politics. Centre for Economic Policy Research. *Journal for Public Economics*, 182, pp. 104-123. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2019.104123>

Becker, G. S. (1976). *The economic approach to human behavior* [El enfoque económico de la conducta humana]. Chicago: University of Chicago Press.

Bordalo, P., Coffman, K., Gennaioli, N. y Shleifer, A. (2016). Stereotypes. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(4), pp. 1753-1794.

Ditto, P. H. y Lopez, D. F. (1992). Motivated Skepticism: Use of Differential Decision Criteria for Preferred and Nonpreferred Conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(4), pp. 568–584.

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance* [Una Teoría de la Disonancia Cognitiva]. Stanford, CA: Stanford University Press.

Gilovich, T., y Ross, L. (2016). *The wisest one in the room: How you can benefit from social psychology's most powerful insights* [El más sabio de la sala: cómo puede beneficiarse de las ideas más poderosas de la psicología social]. New York: Simon and Schuster.

Maceri, Sandra; Mateu, Silvina

Kahneman, D. y Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive psychology*, 3(3), pp. 430-454.

Oster, E., Shoulson, I., y Dorsey, E. (2013). Limited Life Expectancy, Human Capital, and Health Investments. *American Economic Review* 103(5), pp. 1977–2002.

Stigler, G. y Becker, G. (1977). De Gustibus Non Est Disputandum. *American Economic Review*, 67(2), pp. 76-90.

Sulbarán Lovera, P. (18 de julio de 2018). Los estadounidenses que apoyan fervorosamente la política de “tolerancia cero” de Trump con los inmigrantes. *BBC News Mundo*. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-44691295>