

El Enfoque Económico del Comportamiento Humano

Parte 1

UCEMA
Prof. Julio Elías

Sobre el curso

- En este curso utilizaremos el enfoque económico para analizar problemas de políticas públicas y el funcionamiento de diversos mercados.
- Por ejemplo, analizaremos el funcionamiento potencial de un mercado de órganos para transplantes y las restricciones que pueden imponer factores como la repugnancia en el desarrollo de estos mercados. Así mismo, utilizaremos herramientas de la teoría económica para entender el desarrollo de la creatividad en la pintura, el cine, la literatura y en otras disciplinas.

Sobre el curso

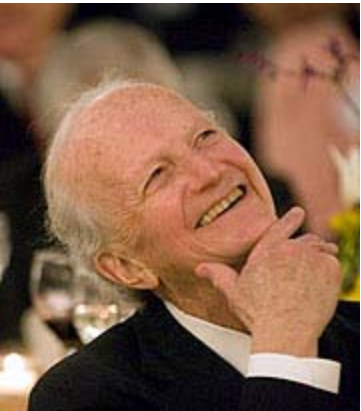
- El análisis económico brinda una serie de herramientas que permiten analizar diversos temas desde una perspectiva tanto positiva (i.e., predictiva) como normativa (i.e., evaluativa).
- La premisa del curso es que el entendimiento de un pequeño conjunto de principios económicos resulta de gran utilidad para analizar una amplia variedad de problemas económicos y sociales.

Sobre el curso

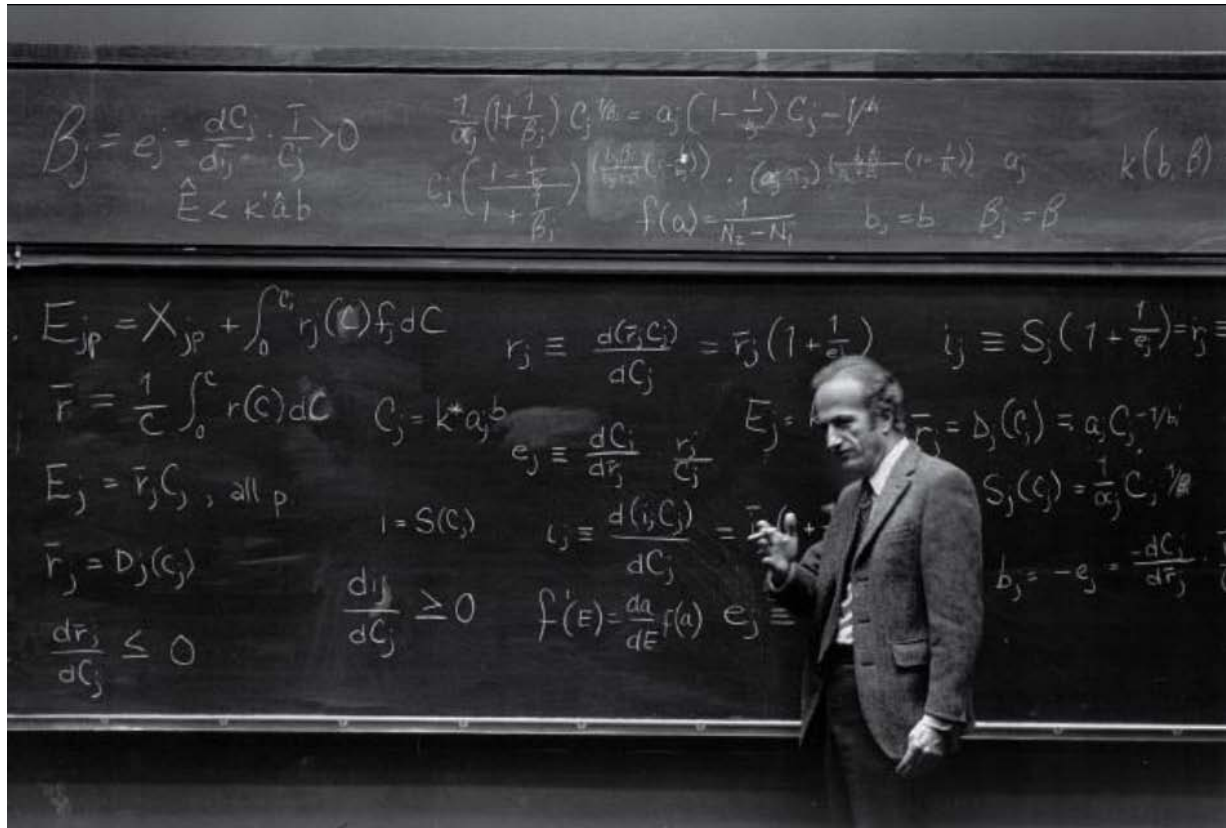
- La forma en que procederemos es la siguiente:
 - Presentaremos un problema o una temática social económica.
 - Analizaremos la evidencia empírica.
 - Introduciremos un modelo económico sencillo que pueda servirnos para ordenar los datos y analizar el problema.

Pilares de la Economía de Becker

- Las personas responden a incentivos
- Incorporar teoría para pensar en la economía real y confrontarla con los datos
- El enfoque económico es aplicable a todo el comportamiento humano



La Economía de Becker en Acción



Aplicaciones orientadas a entender mejor el mundo que nos rodea

- Economía de la Discriminación
- Los niños como bienes de consumo durable
- Capital Humano
- Comportamiento Irracional
- El uso del tiempo y la productividad en el hogar
- Economía del Crimen
- Economía de la Familia
- Análisis económico de las preferencias
- Adicción
- Modelo Dinámico de Fertilidad y Crecimiento
- Economía de los bienes ilegales
- Economía de los Trasplantes de Organos

¿De qué trata la economía?

Algunas definiciones:

- 1- El estudio de la asignación de bienes materiales para satisfacer necesidades materiales.
- 2- El estudio del sector del mercado.
- 3- El estudio de la asignación de recursos escasos para satisfacer fines alternativos.

¿De qué trata la economía?

- “What most distinguishes economics as a discipline from other disciplines in the social sciences is not its subject matter but its approach. Many kinds of behavior fall within the subject matter of several disciplines: for example, fertility behavior is considered part of sociology, anthropology, economics, history, and perhaps even politics. The economic approach is uniquely powerful because it can integrate a wide range of human behavior.”

Gary S. Becker.

El enfoque económico

- Una de las afirmaciones más ambiciosas de Becker es que el enfoque económico es aplicable a **todo** el comportamiento humano.
- La idea central es que el enfoque económico es una herramienta poderosa que nos ayuda a entender y a analizar problemas sociales.
- De acuerdo a Kevin M. Murphy: “ I’ve always thought of Chicago economics as an approach to the subject—a way of doing economics. It’s based on the belief that the tools of economic analysis are really useful for explaining things in the real world. When you approach problems in the real world, you use the same tools you use in doing economic theory. That has always been the test—a guy would give the same answer in a seminar to a question about the economy that he would give if somebody stopped him in the street. He wouldn’t say, the theory is this but the actual answer is something else.”
- Si el análisis económico se pudiera aplicar para un tipo de comportamiento pero para otros no, eso haría dudar de su validez, de su utilidad.

El enfoque económico

- Gary Becker fue el pionero en explorar detalladamente el “sufrimiento” causado por las elecciones que recaen sobre los individuos debido a la escasez de recursos en situaciones fundamentales de la vida de las personas como ser:
 - La elección de pareja
 - El tamaño de la familia
 - Nuestra educación y la de nuestros hijos
- “No existe tal cosa como un almuerzo gratis”: Si se decide hacer algo, se está dejando de hacer otras cosas.
- Las personas enfrentan “trade-offs” para alcanzar un objetivo.

El rol de los incentivos

- “Nature has placed mankind under the governance of two sovereign masters, pain and pleasure. It is for them alone to point out what we ought to do, as well as to determine what we shall do...They govern us in all we do, in all we say, in all we think.”

Jeremy Bentham, 1780

- De acuerdo al enfoque económico, las personas actúan de acuerdo a los incentivos que enfrentan.
 - Se pueden motivar las acciones deseadas estableciendo los incentivos apropiados.
 - Incentivos inapropiados pueden motivar un comportamiento perverso.

El enfoque económico: Principales Elementos del Análisis Económico

- Las personas están maximizando
 - Tres elementos:
 - Preferencias
 - Posibilidades (Escasez)
 - Maximización
- El Análisis se realiza en “equilibrio”
 - El rol de los precios
 - Cómo el mercado reconcilia el comportamiento y la interacción de miles de individuos envueltos en situaciones diferentes.
- Las preferencias son estables

El enfoque económico “extendido”: Preferencias

- ¿Cuál es la motivación de los individuos?
 - Egoísmo. Es un supuesto muy estrecho.
 - Ganancia material
- El comportamiento humano está guiado por un conjunto de valores y preferencias más ricos.
- Algunas extensiones:
 - “Los individuos maximizan su bienestar como ellos lo conciben.”
Puede que sean egoístas, altruistas, leales, maliciosos o masoquistas.

El enfoque económico “extendido”: Preferencias

- Algunas extensiones:
 - Su comportamiento es “forward-looking” y también se asume que es consistente a través del tiempo.
 - En particular, se asume que las personas tratan de hacer lo mejor que pueden para anticipar las consecuencias inciertas de sus acciones.
 - Comportamiento “forward-looking”, sin embargo, puede estar fundamentado en el pasado, ya que el pasado puede ejercer una gran influencia sobre las actitudes y los valores de las personas.

El enfoque económico “extendido”: Posibilidades

- Las acciones están restringidas por el ingreso, el tiempo, la memoria y la capacidad de cálculo, y otros recursos limitados, y también por las oportunidades disponibles en la economía. Estas oportunidades están determinadas en gran parte por las acciones privadas y colectivas de otros individuos y organizaciones.
- Distintas restricciones son decisivas en diferentes situaciones, pero la restricción más fundamental es la del tiempo limitado.
- El progreso económico y médico han logrado extender el largo de la vida, pero no el flujo de tiempo, que siempre ha estado restringido a 24 horas diarias. De manera que mientras los bienes y servicios se han expandido enormemente en los países desarrollados, el tiempo disponible para consumir no.

El enfoque económico “extendido”: Posibilidades

- Los bienes no son fines en si mismos sino que las personas los desean por el “servicio” que prestan los mismos.
- Los hogares pueden considerarse como unidades de producción, maximizando una función de utilidad en la que los argumentos son cantidades de bienes “producidos en el hogar” sujeto a las restricciones impuestas por el ingreso de la manera usual y también a la restricción impuesta por el tiempo.
- Dentro de la línea de teoría de la producción, uno puede investigar las respuestas a cambios en el “precio de los factores” y en la “productividad de los factores”.

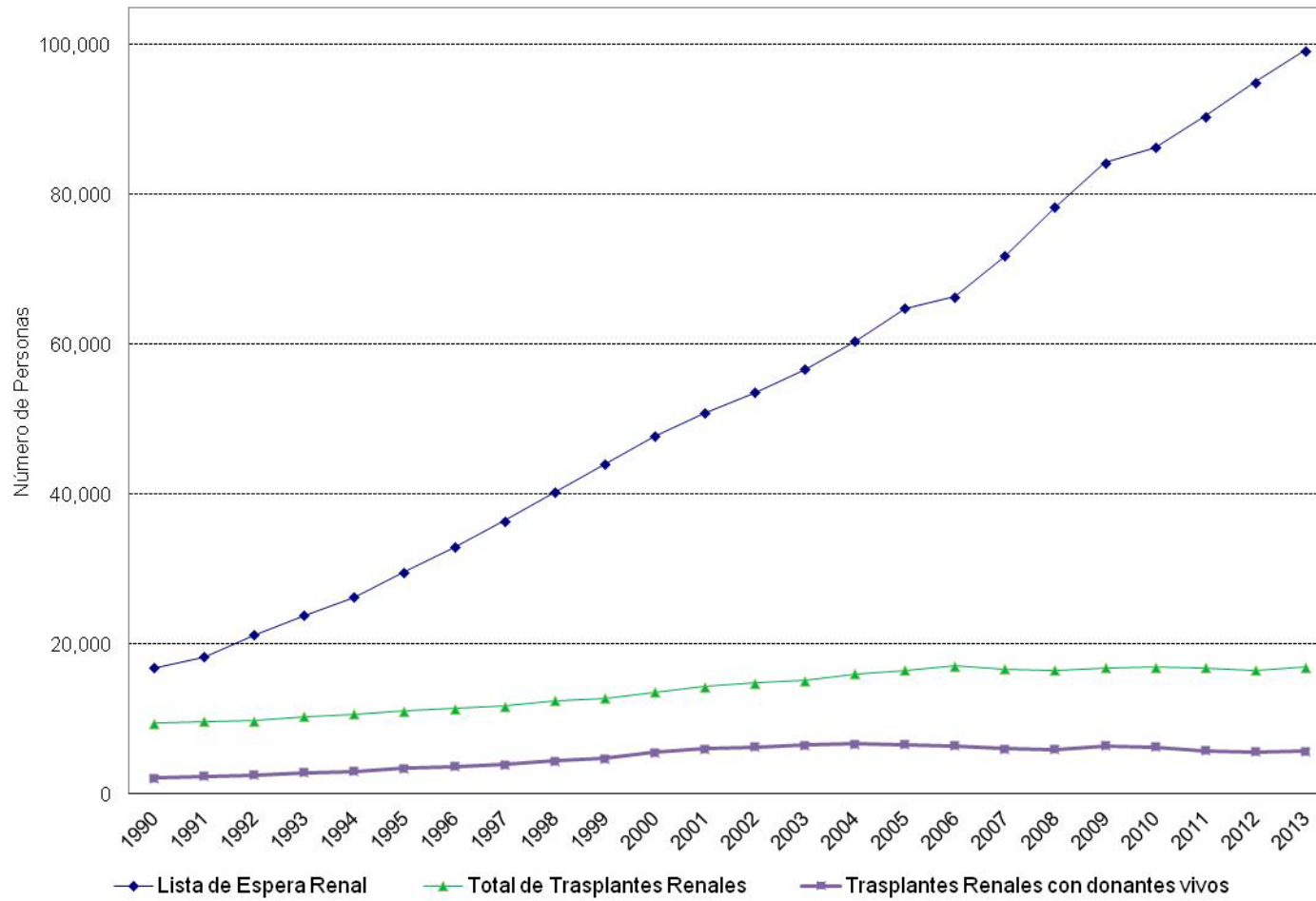
El enfoque económico “extendido”: Posibilidades

- Utilizando este enfoque, aparentes “cambios en las preferencias” acerca de los cuales la economía puede decirnos muy poco frecuentemente reflejan un cambio en la combinación de insumos como resultado de, digamos, el cambio en el precio de un factor en lugar de un cambio en preferencias.
- “Nutrición” puede ser producida con carne de vaca o cordero, y los hogares pueden utilizar diferentes combinaciones en respuesta a un cambio relativo sin que esto implique un cambio en las preferencias.
- Cambios en el precio y la difusión de electrodomésticos tuvieron consecuencias sobre la participación laboral de la mujer.

El rol de los incentivos: Sistema de trasplantes de órganos

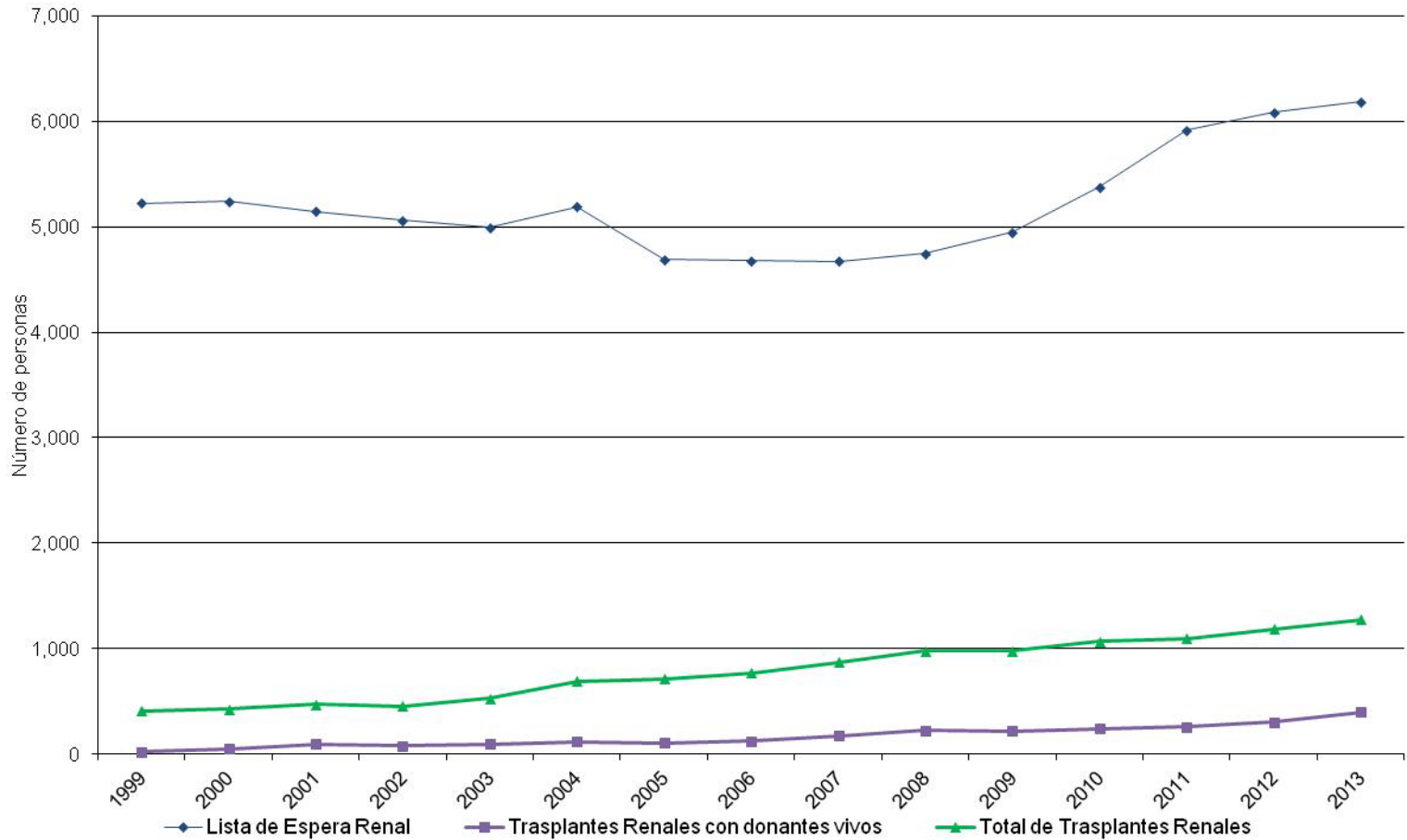
- La falta de órganos para trasplantes representa un problema serio en la mayoría de los países que poseen programas desarrollados de trasplante de órganos.
 - Largas esperas para acceder a un trasplante.
 - Pérdidas de vida mientras se espera por un trasplante.

Lista de Espera y Trasplantes Renales en los Estados Unidos 1990-2013



Fuente: The Organ and Procurement Transplant Network (OPTN).

Lista de Espera y Trasplantes Renales en la Argentina 1999-2013



Fuente: INCUCAI.

El rol de los incentivos: Sistema de trasplantes de órganos

- Exceso persistente de demanda por órganos para trasplantes.
- Pérdidas de vida mientras se espera.
- Reducción en la calidad de vida mientras se espera.
- ¿Qué es lo que se puede hacer?
- Muchas propuestas de reformas al sistema actual:

Suaves: Mejorar la asignación, campañas de concientización, “Kidney Paired Donation”, LifeSharers

Radical: Solución de Mercado. Pagar por órganos.

El rol de los incentivos: Sistema de trasplantes de órganos

- Becker y Elías, 2007, 2014
 - La introducción de incentivos monetarios pueden aumentar la oferta de órganos suficientemente como para eliminar las largas colas de espera.
 - Estos incentivos no aumentarán el costo total de los trasplantes en un gran porcentaje, y eliminarían la espera, aumentaría la calidad de vida, y reduciría la cantidad de muertes significativamente en este mercado.
- Aún cuando los beneficios de eliminar el exceso de demanda de órganos, muchas personas se han opuesto a propuestas de pagar por órganos utilizando en la mayoría de los casos argumentos morales.

Los dominios de la Economía y el Mercado

- Actualmente, la lógica de compra y venta no solo se aplica a bienes materiales sino que se extiende a todos los aspectos de la vida.
Algunos ejemplos:
 - Pagar para evitar una cola
 - Pagar a los alumnos de escuela (hijos) por buenas notas y para que lean
 - Pagar para bajar de peso, dejar de fumar
 - Compra de seguros de vida por extraños
 - Apostar por la muerte de extraños
 - Pagar por contaminar
 - Pagar por sangre
 - Pagar a extranjeros para ir a la guerra
 - Pagar por autógrafos de celebridades, para poner el nombre a un estadio

¿Transacciones voluntarias? ¿Cuál es límite para el mercado?

- Los mercados y el comercio puede modificar las características de los bienes que tocan.
- Algunos argumentos que se utilizan en contra de la comercialización de algunas actividades son:
 - The Slippery slope (la pendiente resbaladiza)
 - Coerción
 - Injusticia
- Corrupción y degradación de la actividad o acción
- Se cuestiona si cada instancia de la elección de mercado es realmente voluntaria.

El rol de los incentivos y los límites al mercado

- Cada año, cientos de miles de bebés nacen de madres con adicción a las drogas. Algunos de estos bebés nacen adictos a las drogas, y un gran número de ellos van a sufrir abuso infantil o negligencia.
- Barbara Harris, la fundadora de una organización benéfica con sede en Carolina del Norte llamada Proyecto de Prevención, tiene una solución basada en el mercado: ofrecer a mujeres adictas \$300 en efectivo para someterse a la esterilización o a un control de la natalidad de largo plazo.
- Un volante promocional del programa lee: "No dejes que un embarazo arruine tu adicción a las drogas."

¿Por qué la solución eficiente no es implementada?

- Aún cuando los beneficios de eliminar el faltante de órganos parecen enormes, muchas personas y organizaciones se oponen a este tipo de propuestas.
- En referencia al análisis “económico” del mercado de trasplantes renales, Paul Bloom, un psicólogo de Yale, nos dice:
“the problem is not that economists are unreasonable people, it’s that they’re evil people. They work in a different moral universe.”
- Sobre la prohibición a la venta de órganos, el economista Alvin Roth dice: “Legalizing kidney sales faces substantial, perhaps insuperable obstacles. Just as you can’t sell yourself into indentured servitude anymore, some transactions are illegal because enough people find them repugnant.”

Algunos ejemplos de Mercados que resultan Repugnantes (o que alguna vez lo fueron)

Drogas y el Deporte

Comida, bebida y drogas

- Carne de Perro y Caballo
- Alcohol (Prohibición)
- Marihuana y narcóticos
- Compra y venta de votos

[Lanzamiento de enano](#)

Algunos ejemplos de Mercados que resultan Repugnantes (o que alguna vez lo fueron)

Mercados por Restos Humanos

- Cadáveres para estudios anatómicos y transplantes de órganos.
- Donación de órganos en vida.

Mercado de Trabajo

- Esclavitud, Servidumbre contratada a término
- Servicio militar voluntario, soldados mercenarios
- Discriminación basada en raza, género, discapacidad, estatus matrimonial.

Algunos ejemplos de Mercados que resultan Repugnantes, o que alguna vez lo fueron

Mercados por sexo y reproducción

- Adopción
- Madres rentadas, donación de espermias y óvulos.
- Aborto, Control de natalidad
- Prostitución, pornografía
- Poligamia, Casamientos Gay, Incesto

Algunos ejemplos de Mercados que resultan Repugnantes (o que alguna vez lo fueron)

Arte

- Tesoros culturales, antigüedades

Riesgo

- Seguro de vida para adultos, niños y extraños
- Juegos de azar
- Especulación financiera, Intereses sobre los préstamos

Polución

- Industrias contaminantes en países subdesarrollados.
- Títulos de emisión de contaminación.

Ejemplos de Mercados que resultan Repugnantes (o que alguna vez lo fueron)

- Arte



“La Civilización Occidental y Cristiana.” León Ferrari, 1965.

Sobre la Legalización de la Marihuana

- “La libertad del individuo no puede significar el derecho de poder hacer solo cosas buenas y saludables, sino, también, cosas que no lo sean, **a condición, claro, de que esas cosas no dañen o perjudiquen a los demás.** Esa política, que se aplica al consumo de tabaco y alcohol, debería también regir el consumo de drogas. Es peligrosísimo que el Estado empiece a decidir lo que es bueno y saludable y malo y dañino, porque esas decisiones significan una intromisión en la libertad individual, principio fundamental de una sociedad democrática.”

Mario Vargas Llosa, “Avatares de la marihuana”, Diario La Nación, Argentina, Sábado 13 de noviembre de 2010

- Behavioral economics se ha concentrado en ciertas regularidades en los gustos de las personas que generalmente no eran o no son modelados por los economistas:
 - Gustos fuertes por evitar pérdidas, por justicia....
- Los ejemplos anteriores son sobre gustos que las personas tienen respecto de las elecciones que otras personas puedan hacer – Roth (2007) muestra que esto puede tener importantes consecuencias sobre los tipos de mercados que observamos.

Transacciones repugnantes

- Cuando algunas transacciones involucran dinero pueden ser vistas como:
 - Desagradables
 - Inapropiadas
 - Injustas
 - Indignas
 - Poco profesional



“We didn’t have time to pick up a bottle of wine, but this is what we would have spent.”

(New Yorker cartoon.)

Repugnancia y Mercado de órganos para transplantes

- ¿Cómo opera en el mercado la restricción impuesta por la repugnancia?
- ¿Puede variar la repugnancia en el tiempo?
- ¿Cuáles son sus determinantes?
- ¿Cuál es el efecto en el producto o el resultado final?

Repugnancia y Mercado de órganos para transplantes

- ¿Qué tipo de bienes no deben dejarse librados al mercado?
- Bienes públicos
- Externalidades
- ¿Qué criterio utilizan las sociedades para tomar esta decisión?
- En la decisión, ¿pesa la eficiencia económica?
- ¿La Ética y la Eficiencia Económica se mueven en sentidos opuestos?

¿Qué opina el público en los Estados Unidos sobre el pago por órganos para trasplantes...

Leider and Roth (2010): Muestra Representativa de residentes en los Estados Unidos

Donante	Comprador	% que Aprueba	% que Desaprueba
Fallecido	Individuo	50.7%	26.6%
Fallecido	Gobierno	62.7%	15.9%
Vivo	Individuo	54.5%	22.7%
Vivo	Gobierno	61%	17.4%

Fuente: Leider, S. and Alvin. E. Roth. "Kidneys for sale: Who disapproves, and why?," American Journal of Transplantation, 2010.

..y los médicos?

“But even if we believe that today more than half of the US public supports payment for organ donation, does this change anything for those seeking to establish a national organ market, or those fighting against it? Should we devote resources to investigating the nuances of public attitudes toward these markets? Probably not, for two major reasons.

First, nothing else is relevant until physicians support organ sales...

Second, and more importantly from a logistical standpoint, is that it will take an act of Congress—that is the reversal of the National Organ Transplant Act (NOTA) of 1984— to make organ markets a reality....” [Segev, D. L. and S. E. Gentry.

“Kidneys for sale: Whose attitudes matter?,” American Journal of Transplantation, 2010]

... y los médicos?

Should it be legal for people to buy organs for transplant, if they would not be able to receive an organ by waiting their turn through the national database?

Yes – 19.9%

No – 66.5%

It depends – 13.6%

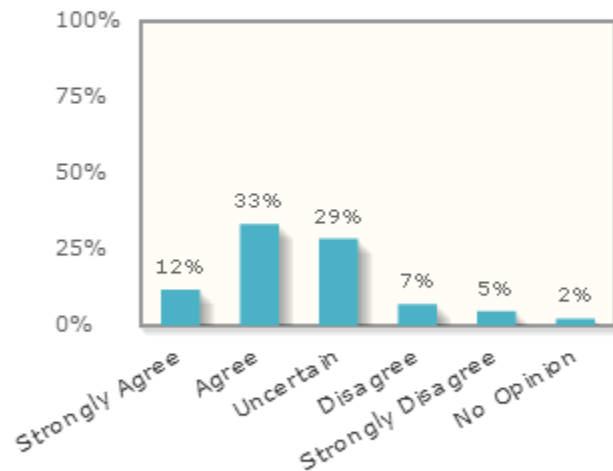
... y los economistas?

Tuesday, March 11, 2014 3:58pm

Supplying Kidneys

A market that allows payment for human kidneys should be established on a trial basis to help extend the lives of patients with kidney disease.

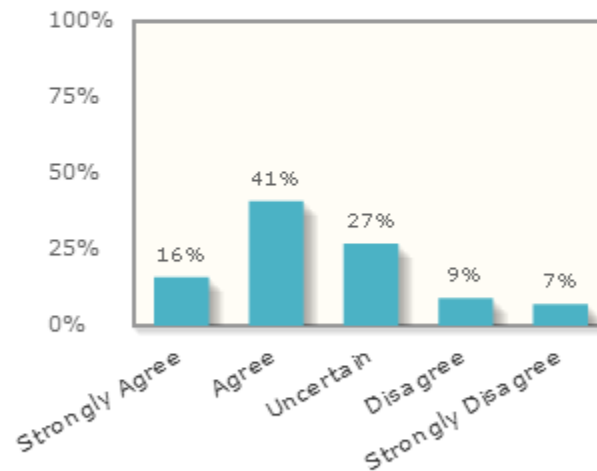
Responses



© 2014. Initiative on Global Markets.

Source: IGM Economic Experts Panel
www.igmchicago.org/igm-economic-experts-panel

Responses weighted by each expert's confidence



© 2014. Initiative on Global Markets.

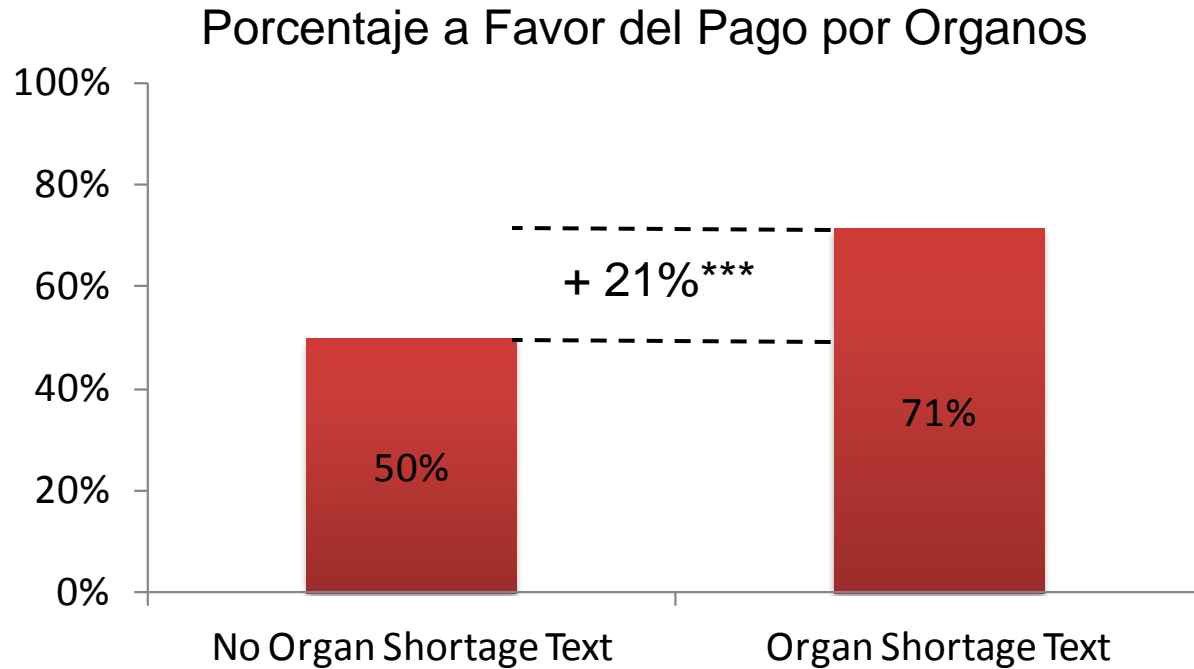
Source: IGM Economic Experts Panel
www.igmchicago.org/igm-economic-experts-panel

Repugnancia hacia el Pago por Organos y el Rol de la Información

“I think that the visceral response that almost everyone has to the notion of a market for organs, what they feel the first 10 seconds after hearing about such a market, is a significant sense of repugnance [...] what I think is happening is that the more people carefully think about these issues, the more they get beyond the initial yuck factor. Some go towards the pro-market side, and others stay on the anti-market side for reasons that go deeper than the first visceral response.”

Jason Snyder, Chicago Transplant Ethics Consortium, as reported in Roth (2007).

¿Importa la información?



–Elias, Julio J., Nicola Lacetera and Mario Macis. “Rational preferences or moral repugnance? The effect of information on attitudes toward payments to organ donors.” Work in progress, 2014.

El enfoque económico: Algunas aplicaciones

A continuación ilustraremos brevemente el funcionamiento del enfoque económico (“extendido”) en una variedad de contextos y situaciones. Analizaremos los siguientes problemas:

- Discriminación contra minorías – Extensión de las preferencias para acomodar el prejuicio y el odio contra algunos grupos.
- Capital Humano – Efectos de la inversión en educación y conocimiento.
- Economía de la Familia – Comportamiento Maximizador - Forward Looking y casamiento, divorcio, fertilidad y relaciones entre miembros de la familia.
- Análisis Económico del Crimen – Comportamiento racional y acciones ilegales.

Discriminación contra minorías

- La teoría económica de la discriminación basada en el prejuicio implica que la discriminación por parte de las firmas o trabajadores es medida por el monto de beneficios o salarios que ellos resignan para evitar contratar o trabajar con los miembros del grupo que no les gustan.
- La discriminación por parte del consumidor es medida por los mayores precios que ellos pagan para evitar productos o servicios producidos por miembros del grupo discriminado.
- El significado económico de discriminación es “discriminación de precio”. Es decir, distintos precios por el mismo bien.
- Esto representa uno de los primeros esfuerzos en economía en extender las motivaciones de la personas más allá de lo estrictamente material.

- Si tenemos dos factores de la producción A y B con idéntica productividad, y A gana más que B entonces tenemos discriminación.

- Consideremos el diferencial de salarios entre hombres y mujeres:

Función generadora de ingresos para los Hombres: $\pi_M = a_M + b_M S_M$

Función generadora de ingresos para las Mujeres: $\pi_F = a_F + b_F S_F$

- Podemos descomponer el diferencial de salario de la siguiente manera:

- $\pi_M - \pi_F = (a_M - a_F) + (b_M - b_F) \bar{S}_F + b_M (\bar{S}_M - \bar{S}_F)$



Descomposición
de Oaxaca

Diferencial
debido a discriminación

Diferencial debido a diferencias en habilidades

Discriminación en el mercado

- En la literatura psicosociológica en este tema, se dice que un individuo discrimina en contra (o a favor) de otro si su comportamiento hacia la otra persona no está motivado por una motivación “objetiva” de los hechos.
- El concepto de Discriminación de Becker

“Money, commonly used as a measuring rod, will also serve as a measure of discrimination. If an individual has a “taste for discrimination,” he must act as if he were willing to pay something, either directly or in the form of a reduced income, to be associated with some persons instead of others. When actual discrimination occurs, he must, in fact, either pay or forfeit income for this privilege. This simple way of looking at the matter gets at the essence of prejudice and discrimination.”

Discriminación Basada en las Preferencias

Coeficiente de Discriminación

- Discriminación por parte del Empleador
 $\pi_i (1 + d_i)$, en donde d_i es su coeficiente de discriminación personal en contra de este factor.
- Discriminación por parte de los Empleados
Un empleado, al que se le ofrece π_j para trabajar con este factor, actúa como si $\pi_j (1 - d_j)$ fuera su salario neto, en donde d_j es su coeficiente de discriminación personal en contra de este factor.
- Discriminación por parte del Consumidor
Un consumidor, que enfrenta un precio monetario p por un producto “producido” por este factor, actúa como si el precio neto fuera $p (1 + d_i)$, en donde d_i es su coeficiente de discriminación personal en contra de este factor.
- En los tres casos el coeficiente de discriminación nos da el cambio porcentual en el costo monetario cuando expresamos el costo en términos netos: el empleador lo utiliza para estimar su costo neto de salarios, el empleado su salario neto, y el consumidor para estimar el precio neto del producto.

Discriminación en el Mercado

- Supongamos que tenemos dos grupos, designados por W y B, y que los miembros de ambos grupos son sustitutos perfectos en la producción.
- En ausencia de nepotismo o discriminación y asumiendo que el mercado de trabajo es competitivo, el salario de equilibrio debería ser el mismo para ambos grupos.
- La discriminación puede ocasionar que los salarios difieran.
- El coeficiente de discriminación de mercado (MDC) entre W y B se define como la diferencia proporcional entre los dos salarios.
- Si π_W y π_B representan los salarios de equilibrio para W y B respectivamente, entonces

$$\text{MDC} = (\pi_W - \pi_B) / \pi_B$$

Determinantes del Coeficiente de Discriminación de Mercado (MDC) – Discriminación por parte del empleador

- La magnitud de los coeficientes de discriminación individuales.
- La distribución completa de los coeficientes de discriminación de la población.
- La importancia relativa de la competencia y el monopolio en el mercado por el producto y el mercado de trabajo.
- La importancia relativa de los miembros del grupo B en la población.
- El coeficiente de discriminación de mercado es una función directa de estas variables y una función indirecta de otras variables que pueden afectar las preferencias.

Discriminación Estadística

- El concepto de “preferencias por discriminación” nos ayuda a entender como pueden surgir diferencias, que no tienen que ver con la productividad, entre trabajadores en el mercado de trabajo.
- Sin embargo, diferencias por raza o género pueden surgir cuando la pertenencia a un determinado grupo contiene información acerca de la productividad o habilidad de las personas.
- Cuando una firma no posee información completa sobre la productividad de un trabajador, la misma podría utilizar características agregadas del grupo como un indicador de la productividad del trabajador.
- Discriminación estadística puede llevar a un tratamiento desigual de trabajadores igualmente productivos pero pertenecientes a diferentes grupos.

Discriminación Estadística: Profecía autocumplida

- Mas aún, estas creencias por parte de los empleadores que ciertos grupos son menos productivos pueden llegar a autocumplirse, ya que las mismas pueden causar subinversión en educación y entrenamiento por parte de los grupos discriminados. Esta subinversión los hará efectivamente menos productivos.

Discriminación: Evidencia del programa de televisión el Weakest Link

(Basado en Freakonomics de Levitt y Dubner, y Levitt, 2003)

- El show televisivo el Weakest Link provee un laboratorio único para el estudio de la discriminación.
- Midiendo los votos reales de los participantes contra los votos que hubieran servido a su verdadero interés personal, es posible establecer si la discriminación estuvo presente en la decisión.

Discriminación: Evidencia del programa de televisión el Weakest Link

(Basado en Freakonomics de Levitt y Dubner, y Levitt, 2003)

- La estrategia de voto “óptima” va cambiando a medida que el juego progresa:
 - En las primeras rondas, hace sentido eliminar a los jugadores malos ya que el pozo aumenta únicamente cuando las respuestas son correctas.
 - En las últimas rondas, los incentivos estratégicos se invierten. El valor de aumentar el pozo puede verse superado por el deseo del participante de ganar el juego.
 - Es decir, que el participante típico votará por los peores participantes en las primeras rondas y por los mejores en las últimas rondas.

Discriminación: Evidencia del programa de televisión el Weakest Link

(Basado en Freakonomics de Levitt y Dubner, y Levitt, 2003)

- La clave para medir discriminación utilizando los datos de votos del Weakest Link es poder separar la habilidad del participante para responder preguntas de su raza, sexo y edad.
- Si un participante joven que responde muchas respuestas correctamente es eliminado temprano en el juego, podría considerarse la existencia de discriminación. Mientras que si una anciana blanca no contesta ninguna pregunta en forma correcta y no es eliminada, alguna forma de favoritismo podría estar en juego.

Discriminación: Evidencia del programa de televisión el Weakest Link

(Basado en Freakonomics de Levitt y Dubner, y Levitt, 2003)

- Es decir, que si tenemos la siguiente función “generadora” de votos
Número de votos en las primeras rondas = $a_0 + a_1 \text{ Raza} + a_2 \text{ sexo} + a_3 \text{ Edad} + a_4 \text{ Habilidad}$
Número de votos en las rondas finales = $b_0 + b_1 \text{ Raza} + b_2 \text{ Sexo} + b_3 \text{ Edad} + b_4 \text{ Habilidad}$
- Esperaríamos $a_4 < 0$ y $b_4 > 0$
- ¿Cómo podemos distinguir entre discriminación basada en las preferencias, que significa que la persona discrimina simplemente porque prefiere no interactuar con un determinado tipo de persona, de discriminación estadística, que significa que la persona piensa que la persona carece de habilidad en el juego, y actúa de acuerdo a eso?

Discriminación: Evidencia del programa de televisión el Weakest Link

(Basado en Freakonomics de Levitt y Dubner, y Levitt, 2003)

Número de votos en las primeras rondas = $a_0 + a_1$ Raza + a_2 sexo + a_3 Edad + a_4 Habilidad

Número de votos en las rondas finales = $b_0 + b_1$ Raza + b_2 Sexo + b_3 Edad + b_4 Habilidad

- Discriminación basada en las preferencias raciales implica a_1 y $b_1 > 0$.
- Discriminación estadística racial implica $a_1 > 0$ y $b_1 < 0$.

Discriminación: Evidencia del programa de televisión el Weakest Link

(Basado en Freakonomics de Levitt y Dubner, y Levitt, 2003)

- De acuerdo al trabajo de Levitt, en el Weakest Link, los hispanos sufren discriminación estadística. Otros participantes ven a los hispanos como malos participantes, aún cuando no lo son. Esta percepción se traduce en una eliminación temprana del juego aún cuando les está yendo bien. Mientras que no son eliminados en los últimos rondas, cuando los otros participantes intentan mantener a los hispanos para aumentar sus chances de ganar juego.
- Por otro lado, los participantes viejos parecerían ser víctima de discriminación basada en las preferencias: En las primeros rondas y en las rondas finales son eliminados en una proporción mayor a la explicada por sus habilidades. Parecería que a los otros participantes simplemente no les gustan los participantes viejos.