



Cuándo quienes deciden políticas públicas piden evidencia y cuándo prefieren no tenerla

Nicolás Figueroa (PUC-Chile), José-Alberto Guerra (Universidad de los Andes, Colombia) y Francisco Silva (Deakin University, Australia)

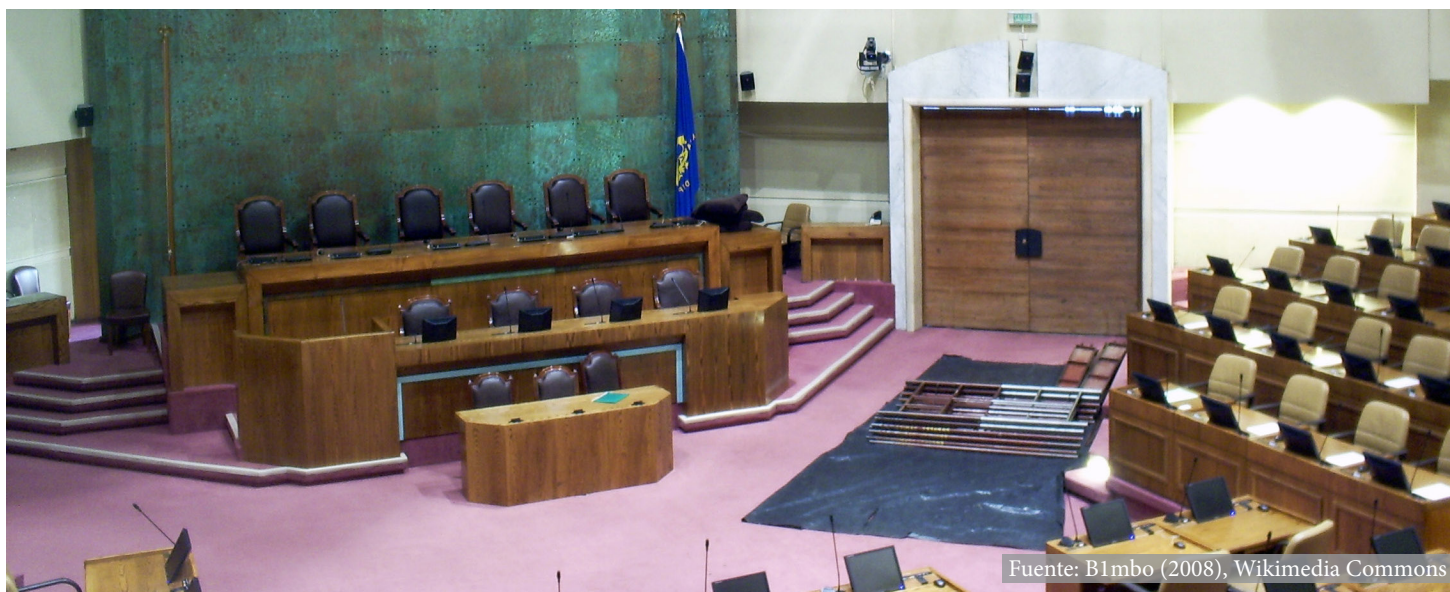
INTRODUCCIÓN

Muchas decisiones colectivas se votan dos veces. Primero el grupo define si quiere más información y después define la política. Un parlamento que discute la legalización del consumo de marihuana puede autorizar primero un plan piloto en una parte del territorio, y un comité que evalúa la extensión de una línea del Metro puede encargar antes un estudio que estime el riesgo de dañar patrimonio en el trazado. La segunda votación suele ser sencilla porque cada integrante solo necesita conocer sus propias preferencias y votar en consecuencia. La primera no lo es porque la información no vale por sí misma, sino por la decisión que induce. Quien anticipa que un piloto exitoso fortalecerá la posición contraria puede votar en contra del piloto, aunque, como individuo, quisiera conocer el resultado.

El estudio de Figueroa, Guerra y Silva, publicado en el *Journal of the European Economic Association*, clasifica ese problema en dos tipos de desacuerdo. Hay desacuerdo ex ante cuando, al decidir a ciegas, el grupo elige algo distinto de lo que prefiere un integrante. Hay desacuerdo ex post cuando, con la evidencia ya sobre la mesa, el grupo elige algo distinto de lo que prefiere ese miembro. Los autores demuestran que la disposición de cada integrante a que el grupo se informe, medida en relación con la que tendría al decidir en solitario, aumenta con el desacuerdo ex ante y disminuye con el desacuerdo ex post. Esta conclusión teórica es confirmada con un experimento, el cual muestra cómo en la práctica las personas cambian su voto por adquirir información dependiendo de las potenciales consecuencias (más o menos desacuerdo esperado).

IDEAS CLAVE

- La brecha entre lo que un integrante está dispuesto a pagar de su bolsillo para que el grupo se informe y lo que pagaría si la decisión final estuviera solo en sus manos crece ante desacuerdos ex ante y disminuye ante desacuerdos ex post.
- El resultado no depende de cómo se obtenga la información ni de la regla de votación. Cubre pagar un estudio con cargo a todos, experimentar mediante un plan piloto y postergar la decisión, y se mantiene con mayoría simple, unanimidad u otros umbrales de aprobación.
- En un experimento, cuando la información es relevante para el propio votante, el desacuerdo ex ante eleva en promedio en 42 puntos porcentuales la probabilidad de votar por informarse, mientras que el desacuerdo ex post la reduce entre 16 y 20 puntos porcentuales.



CONTEXTO E INSTITUCIONALIDAD

La teoría de la votación explica bien cómo se eligen políticas cuando cada integrante tiene una alternativa favorita y su apoyo decae a medida que se aleja de ella, ya que bajo mayoría simple gana la alternativa que prefiere el votante mediano. Votar sobre información es distinto. La información no aporta utilidad directa y su valor depende de la decisión que el grupo tome después, de modo que cada integrante debe anticipar no solo cómo la evidencia cambiará su propia opinión, sino también cómo cambiará la de los demás y, por esa vía, el resultado de la votación final. Esa diferencia convierte una decisión aparentemente técnica (la de encargar o no un estudio) en una decisión estratégica.

Las investigaciones previas han examinado el problema desde dos perspectivas. Los modelos de experimentación colectiva muestran que los grupos tienden a detener la búsqueda de información antes de lo que lo habría hecho cualquiera de sus integrantes al decidir por su cuenta, lo que se ha interpretado como una tendencia propia de las decisiones colectivas a informarse menos. Por otro lado, los modelos en los que cada votante obtiene información privada a un costo muestran que cada uno prefiere que sea otro quien la pague, lo que constituye un problema de free riding que se agrava a medida que el grupo crece.

Este estudio se sitúa en un tercer escenario, el del aprendizaje colectivo. La información se produce una sola vez, se revela a todo el grupo por igual y su costo lo asumen todos,

de modo que no queda espacio para el free riding y lo que permanece en juego es el efecto de la evidencia sobre el desacuerdo interno.

EVIDENCIA PRINCIPAL

- La diferencia entre lo que un integrante está dispuesto a pagar para que el grupo se informe y lo que pagaría si la decisión final estuviera solo en sus manos se explica íntegramente por los dos tipos de desacuerdo. Un mayor desacuerdo ex ante hace más atractiva la información, porque implica que, al decidir a ciegas, el grupo tiende a elegir una opción distinta de la que prefiere el votante, y la evidencia es la vía para cambiar ese resultado. Un mayor desacuerdo ex post la vuelve menos atractiva porque aumenta la probabilidad de que el grupo se aparte de esa preferencia justo cuando la evidencia ya está sobre la mesa.
- El resultado se cumple para cualquier forma de obtener la información y para cualquier regla de decisión. También se mantiene cuando cada integrante tiene información privada, siempre que lo que sepan los demás no diga nada sobre qué le conviene a uno mismo, ni sobre la evidencia que el grupo puede encargar.
- Entre los participantes para quienes la información era valiosa individualmente, el desacuerdo ex ante elevó en 42 puntos porcentuales la probabilidad de votar por informarse, mientras que el desacuerdo ex post la redujo entre 16 y 20 puntos porcentuales.

- Cuando la información no era valiosa de forma individual, ninguno de los dos tipos de desacuerdo explica el comportamiento observado, y un análisis complementario muestra que esos mismos participantes reaccionaron menos ante lo que estaba en juego en cada decisión. El resultado nulo apunta más a una menor atención a los incentivos estratégicos que a un problema del canal teórico.

- Cuando todos conocen las preferencias de todos, el voto no genera pérdidas. El grupo elige informarse en los mismos casos en que lo haría el votante decisivo actuando por su cuenta. Eso supone que las preferencias sean coherentes entre escenarios, es decir, que quien es más partidario del cambio bajo un resultado del estudio también lo sea bajo el otro. Si alguien apoya la obra cuando el riesgo de dañar patrimonio es alto y la rechaza cuando es bajo, o si cada integrante maneja información propia y nadie sabe de antemano quién será decisivo, aparecen casos en los que el grupo encarga un estudio o lo descarta pese a que a todos les convendría lo contrario.

IMPLICANCIAS PARA POLÍTICA PÚBLICA

- Cuando los integrantes de un órgano coinciden de entrada en rechazar una reforma riesgosa, ninguno tiene mayor interés en encargar la evidencia que podría cambiar ese consenso. Y si ese mismo órgano es el que decide si la evidencia se produce, la resistencia se refuerza por sí sola. Una forma de corregirlo es separar ambas decisiones, entregando los pilotos y las evaluaciones previas a instancias técnicas con presupuesto propio, de modo que producir la evidencia no dependa del mismo voto que decidirá la reforma.

- La reticencia a informarse afecta con mayor fuerza a las políticas nuevas y riesgosas, que precisamente necesitan evidencia previa para generar confianza, de modo que los centros de estudio, las universidades y la investigación independiente cumplen un rol que el proceso legislativo difícilmente puede reemplazar.

- El sesgo no siempre apunta hacia informarse menos de lo conveniente, porque un grupo dividido de antemano que espera que la evidencia lo unifique puede encargar estudios que ninguno de sus integrantes habría financiado por su cuenta. El diagnóstico correcto depende entonces del tipo de desacuerdo que enfrenta el órgano y no de una supuesta

preferencia general de los comités por la ignorancia o por el estudio.

SOBRE LA METODOLOGÍA

El trabajo combina un modelo teórico y un experimento de laboratorio. El modelo describe un grupo que primero vota si encarga un resultado que todos verán al mismo tiempo y luego vota entre mantener el statu quo e implementar un cambio. En ese marco, los autores definen la disposición a votar por información como el costo máximo que un integrante aceptaría pagar para que el grupo se informe y la comparan con la disposición a pagar, que es el costo máximo que aceptaría si decidiera en solitario.

El experimento en línea se aplicó a 159 estudiantes reclutados en la Universidad de los Andes, Colombia. Cada participante integró un grupo con dos jugadores computacionales que maximizaban su pago esperado y cuya forma de votar era predecible según el esquema de pagos de cada uno, aunque el participante no sabía cuál le había tocado. Esto hace poco probable que los resultados se expliquen por preferencias sociales o por dudas sobre la racionalidad de los demás. En la primera ronda, esos jugadores tenían los mismos pagos que el participante, de modo que el problema equivalía a una decisión individual y permitía recuperar su disposición a pagar. En las tres rondas siguientes se modificaron sus pagos para generar desacuerdo ex ante o ex post y se le preguntó al participante si votaría por informarse pagando exactamente ese monto.

Para más información:

Figuroa, N., Guerra, J.-A. y Silva, F. (2026). The role of information in collective decisions. *Journal of the European Economic Association*. <https://doi.org/10.1093/jeea/jvag001>.