

Introducción

Descuento temporal es el proceso a través del cual se resta valor a un evento conforme este se aleja en el tiempo (Madden & Johnson, 2010); uno de los procedimientos típicos para su estudio son las tareas de elección binaria que tienen una opción pequeña e inmediata contra una grande y demorada para encontrar, dado un ajuste de cantidad y tiempo, el punto donde ambas opciones se juzgan iguales (Smith & Hantula, 2008). Esto ha permitido hallar regularidades en las decisiones, como el mayor descuento de cantidades pequeñas que grandes (efecto de magnitud), menor descuento de pérdidas que ganancias (efecto de signo) y el cambio de decisión conforme ambas opciones se ven alejadas en el tiempo, de lo inmediato a lo demorado en ganancias (reversión de preferencias) (Frederick & Loewenstein, 2002) y lo contrario para pérdidas (Holt et al., 2008).

Objetivo

Dadas las regularidades halladas por la tarea tradicional, examinar elecciones que impliquen cantidades de dinero hipotéticas de misma cantidad y distinta demora; ya sea por periodos (p. ej. \$1,000 cada día por 7 días) o de manera acumulada (p. ej. \$7,000 en 7 días).

Participantes

Estudiantes de licenciatura de Psicología de 6to semestre
 $N = 10$ $H = 1$ $M = 9$
 $M = 21.2$;
 $DE = 1.720$

Método

Instrumentos

Cuestionario en Google Forms de 96 preguntas aplicado por Zoom de manera individual.

Variables:

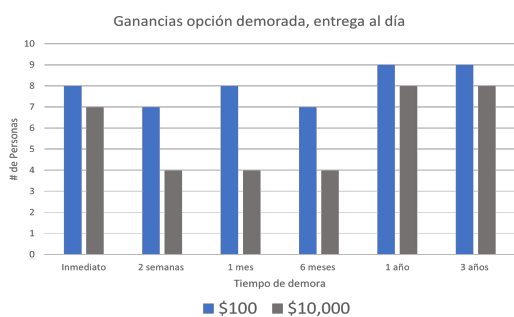
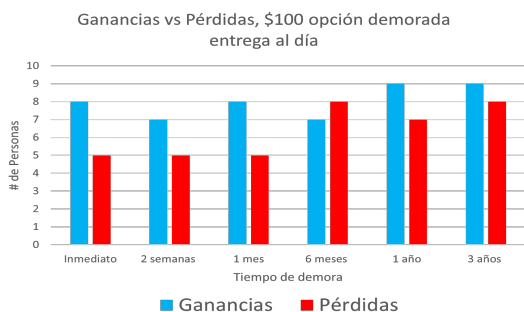
- Cantidad:** \$100 vs \$700 o \$10,000 vs \$70,000
- Modo de pago:** Días, Semanas, Meses y Años
- Tiempo de demora:** Inmediato, 2 semanas, 1 mes, 6 meses, 1 año y 3 años
- Tipo:** Ganancia o Pérdida

Ejemplo

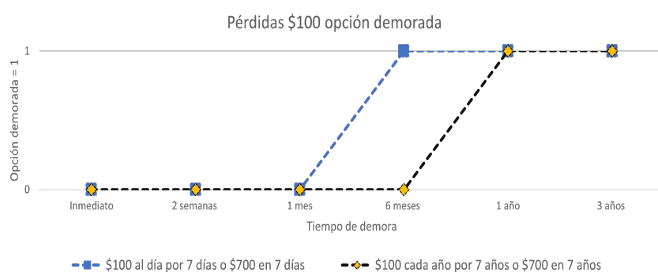
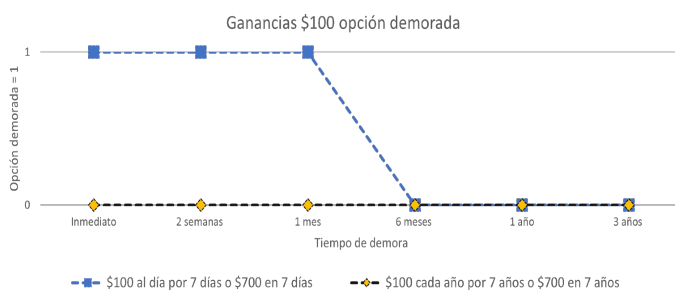
- ¿Qué prefieres **ganar**?
-\$10,000 cada **mes** por 7 meses
-\$70,000 en 7 **meses**
- ¿Qué prefieres **ganar** en 2 semanas?
-\$10,000 cada **mes** por 7 meses
-\$70,000 en 7 **meses**

Resultados

Elecciones de grupo



Elección Individual



Discusión

Contrario a lo esperado, hubo mayor preferencia por lo demorado en condiciones de ganancias que de pérdidas (efecto de signo), mayor preferencia por lo demorado cuando implicaba ganancias de cantidades pequeñas (efecto de magnitud) y reversión de preferencias de lo demorado a lo inmediato en ganancias y de lo inmediato a lo demorado en pérdidas, siendo lo inverso lo esperado.

Referencias

- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'donoghue, T. (2002). *Time discounting and time preference: A critical review. Journal of economic literature*, 40(2), 351-401.
- Madden, G. & Johnson, P. (2010). *A delay-discounting primer*. In *Impulsivity: The behavioral and neurological science of discounting*, ed. Madden, G. & Bickel, K. (pp. 3-9) American Psychological Association.
- Smith, C., & Hantula, D. (2008). *Methodological considerations in the study of delay Discounting in intertemporal choice: A comparison of tasks and modes. Behavior research methods*, 40(4), 940-953.
- Holt, D., Green, L., Myerson, J., & Estle, S. J. (2008). *Preference reversals with losses. Psychonomic bulletin & review*, 15(1), 89-95.

Contacto

Lnantoniorodas@gmail.com
bacha@unam.mx