



EFECTOS MARCO, IMPLICATURAS POR DEFECTO Y RACIONALIDAD¹

FRAMEWORK EFFECTS, DEFAULT IMPLICATURES AND RATIONALITY

María Caamaño-Alegre²

Resumen: Las variaciones en la forma en que los sujetos responden a las descripciones de un mismo asunto enmarcadas positiva o negativamente han sido estudiadas desde las ciencias sociales, donde, sin embargo, una concepción insuficientemente desarrollada de la interpretación del discurso ha socavado las diferentes explicaciones ofrecidas. Los efectos marco suelen considerarse un signo de irracionalidad, ya que entrarían en conflicto con el "principio de extensionalidad", un supuesto habitual en la teoría de la elección racional, según el cual las diferentes formas de presentar el mismo conjunto de opciones posibles no deberían cambiar las elecciones de los sujetos con respecto a esas opciones. El

¹ Agradezco a Agustín Vicente sus valiosos comentarios sobre versiones anteriores de este artículo. También estoy en deuda con los participantes en *The First Context, Cognition and Communication Conference* (Warsaw 2016) por las interesantes cuestiones planteadas. Extiendo igualmente mi agradecimiento a David Mandel y Donald Bello Hutt por su ayuda en la mejora de mi trabajo. Esta investigación ha sido financiada por los proyectos: "Laws and Models in Physical, Chemical, Biological, and Social Sciences" (PICT-2018-03454, ANPCyT, Argentina), y "Stochastic Representations in the Natural Sciences: Conceptual Foundations and Applications (STOCREP)" (PGC2018-099423-B-I00, Ministerio Español de Ciencia, Investigación y Universidades).

² Filiación: Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Valladolid.

Dirección Postal: Plaza del Campus s/n, 47011 Valladolid, Spain.

Correo electrónico: mcaamano2@gmail.com



presente artículo explora la vertiente semántico-pragmática de los efectos marco y ofrece una explicación de este fenómeno en términos de un efecto conjunto de las presuposiciones pragmáticas y las implicaturas por defecto. La explicación sugerida desafía la visión tradicional de los efectos marco como signos de irracionalidad, desplazando el foco de la controversia, de la racionalidad del juicio (o la decisión), a la racionalidad de la interpretación.

Palabras clave: efectos marco, principio de extensionalidad, racionalidad, implicatura por defecto, presuposición pragmática.

Abstract: The variations in how subjects respond to positively or negatively framed descriptions of the same issue have received attention from social science research, where, nevertheless, a not fully developed understanding of speech interpretation has undermined the different explanations offered. Framing effects are usually considered as signs of irrationality, as they would be in conflict with “principle of extensionality”, a common assumption in rational choice theory establishing that different ways of presenting the same set of possible options should not change the subjects’ choices with respect to those options. The present paper explores the semantic-pragmatic side of framing effects and provides an explanation of this phenomenon in terms of a combined effect of pragmatic presuppositions and default implicatures. The suggested explanation challenges the view of framing effects as signs of irrationality and shifts the focus of the controversy, from the rationality of judgment (or decision), to the rationality of interpretation.

Keywords: framing effects, principle of extensionality, rationality, default implicature, pragmatic presupposition.

1. INTRODUCCIÓN

¿Preferimos que nuestro vaso esté medio lleno en lugar de medio vacío? Si es así, ¿es racional que tengamos esa preferencia? Es un hecho empíricamente bien establecido que las preferencias de los sujetos cambian en función de si las opciones descritas se enmarcan positiva o negativamente. Las variaciones en la forma en que los sujetos responden a las descripciones de una misma cuestión según se enmarquen positiva o negativamente se



denominan "efectos marco", y tradicionalmente se han entendido como un signo de irracionalidad.

Los efectos marco parecen entrar en conflicto con el principio normativo conocido habitualmente como "principio de extensionalidad" o "principio de invarianza", que constituye un supuesto habitual en la teoría de la elección racional. Según este principio, las diferentes formas de presentar el mismo conjunto de opciones posibles no deberían cambiar las elecciones de los sujetos con respecto a esas opciones. Los estudios pioneros de Amos Tversky y Daniel Kahneman (1979, 1981, 1991) contribuyeron a esclarecer el modo en que los individuos procesan la información, destacando la conexión entre el marco positivo/negativo y la interpretación de las opciones enmarcadas en términos de ganancias o pérdidas. Sin embargo, la naturaleza semántico-pragmática subyacente a este fenómeno no es analizada por ellos y, aunque con algunas excepciones, permanece inexplorada.

El presente artículo examina los rasgos semántico-pragmáticos de los efectos marco, ofreciendo una explicación unificadora de ellos en términos de implicaturas por defecto, que son interpretaciones que añaden información a aquella transmitida literalmente por un enunciado. El trasfondo cultural compartido en relación con el uso habitual de los marcos desencadena una interpretación por defecto de la siguiente forma: para los marcos negativos, negativo significa improbable y negativo, lo que a su vez significa peor de lo habitual; para los marcos positivos, positivo significa improbable y positivo, lo que a su vez significa mejor de lo habitual.

Esta visión de los efectos marco tiene importantes implicaciones para el debate sobre la racionalidad/irracionalidad, ya que muestra que las diferentes implicaturas por defecto transmitidas por marcos alternativos parecen ser relevantes para el juicio sobre las opciones descritas. Un enfoque global y unificador de los efectos marco, como el que aquí se defiende, refuerza la idea de que la brecha entre lo factual y lo normativo puede ser sólo aparente, ya que el uso de marcos de valencia es informativamente más rico de lo que se ha supuesto, marcando una diferencia cognitiva legítima en el procesamiento de descripciones enmarcadas alternativamente. Mi propuesta refuerza los argumentos que se oponen a la interpretación tradicional del principio de invarianza, pues es necesario reformular dicho principio normativo para que



sea sensible a la información implícita transmitida por los marcos. Una vez reformulado, los efectos marco ya no pueden considerarse como violaciones de dicho principio. En consecuencia, mi aproximación desplaza el foco de la controversia, de la racionalidad o irracionalidad del juicio (o de la decisión) al de la interpretación, ya que la cuestión central a elucidar es: ¿cuándo es racional interpretar sobre la base de implicaturas por defecto? La cuestión de la racionalidad de la elección sólo puede plantearse una vez que se aclare cuál es la interpretación racional de las descripciones de las opciones entre las que ha de elegirse.

El estudio realizado conecta la vasta literatura sobre presuposiciones e implicaturas de la filosofía del lenguaje y la amplia literatura sobre efectos marco disponible en psicología y ciencias sociales. La heterogénea multiplicidad de efectos marco es cubierta por una única explicación general que, a su vez, unifica las nociones e hipótesis explicativas anteriores. En particular, mi tratamiento muestra cómo los efectos marco dependen, en última instancia, de las implicaturas por defecto y, secundariamente, de las presuposiciones pragmáticas, aportando un nuevo argumento a aquellos ya esgrimidos por otros autores en favor de la reevaluación del principio de invarianza en el sentido de que implique la preservación de cualquier información implícita que sea relevante para la toma de decisiones (Moscati, 2012, McKenzie y Nelson 2003, Sher y McKenzie 2011, Bourgeois-Gironde y Giraud 2009, Le Menestrel y Van Wassenhove, 2001). Al examinar la naturaleza de la información implícita transmitida por los marcos, el análisis desmonta una división bastante caricaturesca entre, por un lado, la posición de Tversky y Kahneman, que presenta los efectos marco como una violación del principio de invarianza, y, por otro, la posición defendida por autores como McKenzie y Nelson (2003), Sher y McKenzie (2006, 2008), Geurts (2013) y Mandel (2014) que sugieren lo contrario. Además, el análisis ofrecido proporciona una comprensión más profunda de cómo los puntos de referencia y los mecanismos de focalización de la atención entran en juego en los efectos marco, una comprensión que requiere una concepción más desarrollada de la interpretación del discurso. Tanto los puntos de referencia como los mecanismos de focalización de la atención pueden retrotraerse a algunas características semántico-pragmáticas de los marcos, en particular, a las implicaturas por defecto sobre las condiciones de fondo estándar y a la focalización lingüística, respectivamente.



La estructura del artículo es la siguiente. Después de caracterizar brevemente los efectos marco (sección 2), discuto los escasos intentos de proporcionar una explicación semántico-pragmática de los mismos en términos de comprensión lingüística situada y una noción revisada de extensionalidad (Bourgeois-Gironde y Giraud, 2009, 385-87, Moscati, 2012, 8), poniendo especial énfasis en las importantes contribuciones procedentes del enfoque de la filtración de información (*'information leakage account'*) sobre los efectos marco (Sher y McKenzie 2006) y en la aplicación de Joanne Ingram del enfoque de la negación de la presuposición (*'presupposition denial account'*) sobre la misma cuestión (sección 3). Las secciones restantes ofrecen un enfoque más profundo y unificador de los efectos marco mediante la aplicación de las nociones de conjunto complemento, implicatura por defecto y presuposición pragmática (sección 4), integrando así algunas valiosas contribuciones al tema. Concluyo que las implicaturas por defecto sobre un conjunto complemento, que se sitúan en un estrato intermedio entre el semántico y el pragmático, explican mejor cómo marcos alternativos transmiten información diferente.

En última instancia, mi análisis abre el camino a una explicación unificada de los efectos marco, mostrando la conexión entre explicaciones anteriormente no relacionadas que apelan a diferentes factores heurísticos y sesgos cognitivos. Identifica una esfera de racionalidad en el ámbito de la interpretación de emisiones lingüísticas, que ha de ser escrutable y esclarecible a fin de que, posteriormente, pueda evaluarse la racionalidad en el ámbito de la decisión. La presente investigación muestra, pues, la importancia de combinar los enfoques económico-psicológicos con los lingüístico-filosóficos, reivindicando por ello un mayor desarrollo de la investigación en este terreno interdisciplinar.

2. EFECTOS MARCO

Como fenómeno empírico, los efectos marco han sido establecidos con un grado muy alto de fiabilidad y robustez (Kühberger 1998, Piñón y Gambará 2005, Freling, Vincent y Henard 2014). Siguiendo a Levin et. al. (1998, 151, 181), podemos distinguir entre tres principales tipos de marcos: el del riesgo, el del atributo y el del objetivo.



En el caso del efecto marco de elección con riesgo, lo que se enmarca es un conjunto completo de opciones que entrañan diferentes niveles de riesgo, presentándose éste, bien en términos positivos, bien en términos negativos. El efecto marco se mide, aquí, comparando la frecuencia con que se escoge una opción con riesgo en cada condición marco. La aversión al riesgo explicaría que con mayor frecuencia se escoja la opción más arriesgada cuando ésta se presenta en términos negativos. La amplísima multiplicidad de experimentos sobre elección con riesgo,³ ya sean sobre regateo o sobre tratamientos médicos, evidencia que cuando el resultado se describe en términos de ganancias (vidas salvadas, rentas obtenidas) disminuye la disposición del sujeto experimental a asumir riesgos, que, por el contrario, se acrecienta cuando los resultados se expresan en términos de pérdidas (vidas perdidas, deudas contraídas). El ejemplo (y caso) típico que se cita de efecto marco de elección con riesgo es el denominado por Tversky y Kahneman (1981) "*Asian disease problem*". Los dos pares equivalentes de opciones independientes, con distinto nivel de riesgo, son: a) un tercio seguro de vidas salvadas versus un tercio de probabilidad de salvar todas las vidas y dos tercios de probabilidad de no salvar ninguna vida; b) dos tercios seguros de vidas perdidas versus un tercio de probabilidad de no perder ninguna vida y dos tercios de probabilidad de perder todas las vidas. La mayoría de los sujetos escogen la primera opción en a) y la segunda en b).

En el marco del atributo, un único atributo de un objeto o evento se describe positiva o negativamente y el efecto sobre la evaluación del ítem se estima comparando las valoraciones de los objetos o eventos, según su atractivo, en cada condición marco. Los procesos asociativos basados en la valencia explican que se valore más positivamente aquellos objetos o eventos descritos positivamente. Este resultado se ha logrado establecer con mucha mayor fiabilidad y robustez que en los otros dos tipos de efecto marco comparados por Levin *et. al.* (1998, 160). La variación en la evaluación, a consecuencia de la manipulación positiva o negativa del marco, se ha constatado en la valoración de asuntos tan dispares como productos de consumo, programas de asignación de empleo, tratamientos médicos, equipos para desarrollar proyectos industria-

³ Véase en Levin *et. al.* 1998, 154-157 la recopilación de resultados experimentales obtenidos en el dominio de los efectos marco de elección con riesgo.



les, rendimiento estudiantil o actuación de jugadores de baloncesto.⁴ La carne de ternera se valora como más rica cuando se describe como siendo un 75% magra en lugar de como un 25% grasa; el rendimiento de los estudiantes se valora más positivamente cuando se da el porcentaje de respuestas correctas en los exámenes en lugar del de respuestas incorrectas, y algo análogo ocurre en el resto de casos.

Finalmente, en el caso del marco del objetivo, las mismas consecuencias de una conducta se especifican en términos ya positivos (posibilidad de obtener ganancias asociadas a determinada acción) ya negativos (posibilidad de evitar perjuicios asociados a la no realización de dicha acción). La variación en lo persuadido que se muestre el agente de tomar o no la decisión de realizar tal conducta constituye un efecto atribuible a las diferencias entre los marcos empleados. El efecto en cuestión se mide comparando la media de adopción de tal conducta en cada una de las condiciones marco. La evidencia experimental muestra que el mensaje enmarcado negativamente, es decir, aquel en el que se enfatizan las pérdidas evitables, resulta más persuasivo que el mismo mensaje enmarcado positivamente, subrayando, por tanto, las ganancias obtenibles. Ejemplos reales en los que se opera con un marco de objetivo pueden encontrarse en estudios sobre el fomento de prácticas saludables, sobre dilemas sociales o sobre transacciones. La mayoría de sujetos se muestran más proclives a adoptar cierta conducta, por ejemplo, realizar una autoexploración mamaria, usar los recursos públicos, usar la tarjeta de crédito, cuando se enfatizan posibles pérdidas derivadas de su no adopción frente a posibles ganancias resultantes de su adopción.

Algunos procesos teóricos compartidos que subyacen a las diferentes explicaciones de los efectos marco son los siguientes

- sesgo de negatividad, es decir, la tendencia a prestar más atención a la información negativa que a la positiva (Taylor 1991, 68-71, Yechiam y Hochman 2014), que incluye la aversión a las pérdidas y la conservación del *statu quo* (Kahneman y Tversky 1979); y

⁴ Consúltense igualmente en Levin *et. al.* 1998, 161-163 la extensa recopilación de resultados experimentales relativos a los efectos marco del atributo.



- el sesgo de anclaje, es decir, la captación o inferencia de información implícita sobre los puntos de referencia (Kahneman y Tversky 1979), que se refiere a la norma implícita (o a las suposiciones implícitas sobre el *statu quo*) que se utiliza para evaluar el valor de una posible ganancia o pérdida.

En el caso concreto del marco del riesgo, los efectos marco se explican sobre la base de la diferente función de valor aplicada por los sujetos en lo que interpretan como el dominio de las ganancias frente a lo que consideran el dominio de las pérdidas (Kahneman y Tversky 1979). La función de valor es convexa en el dominio de las pérdidas -ya que aumenta la falta de utilidad desde el punto de referencia de 0 pérdidas de partida-, pero cóncava en el dominio de las ganancias -ya que se incrementa la utilidad desde el punto de referencia de 0 ganancias de partida-. En consecuencia, los efectos marco serían el resultado de la aversión al riesgo en el ámbito de las ganancias y la búsqueda de riesgo en el ámbito de las pérdidas. En el caso del marco del atributo, los principales procesos teóricos invocados han sido la focalización, la atención selectiva y los procesos asociativos. Aunque hasta ahora no ha sido posible determinar la contribución relativa de estos mecanismos cuando operan conjuntamente, investigaciones empíricas recientes prueban que existe una contribución específica de los mecanismos de atención en la mitigación de los efectos marco (Kreiner y Gamiel 2018).

Conviene señalar que existe evidencia empírica de una relación inversa entre la intensidad del efecto marco y la cantidad de información proporcionada al sujeto, o el nivel de procesamiento de dicha información (Maheswaran y Meyers-Levy 1990, 365, Larrick, Smith y Yates 1992, 199, Smith y Levin, 1996, 283, Schoorman et. al. 1994, 520). Por ejemplo, se ha comprobado que, al añadir a la encuesta algunas preguntas sobre las razones del sujeto para una determinada elección disminuye los efectos marco correspondientes. Estos fenómenos sugieren que cuando la información no es proporcionada por el marco, los destinatarios "completan" dicha información - y, pueden hacerlo, no sólo de una manera no buscada por los encuestadores, sino también como resultado de prácticas lingüísticas bien arraigadas de las que los encuestadores no son conscientes. Y lo que es aún más interesante para el presente debate, sabemos que el sesgo de marco se elimina cuando el marco implícito—por ejemplo, el '25%



de vacío' implícito en el '75% de lleno' también se presenta explícitamente tanto verbal como visualmente (Gamliel y Kreiner 2013 y Kreiner y Gamliel 2016), o cuando se llama la atención del destinatario sobre el marco implícito (Kreiner y Gamliel 2018). Además, en un esclarecedor debate sobre el papel que desempeña la información cuantitativa detallada en el marco de valencia, Gamliel y Kreiner (2019) proporcionan algunos resultados experimentales que sugieren que, aunque los receptores de los mensajes procesan la información cuantitativa de forma más reflexiva que la información no cuantitativa, son, no obstante, sensibles a la magnitud de la primera. De hecho, sus resultados muestran que el sesgo del marco aumenta a medida que la polarización de la magnitud empleada en las descripciones es más extrema. Estos resultados, si bien parecen entrar en conflicto con el reconocimiento de una relación inversa entre la cantidad de información o el nivel de procesamiento de dicha información y la intensidad del sesgo, encajan perfectamente con la explicación de los efectos marco que se ofrece aquí, donde se destaca el papel de la polaridad en las prácticas lingüísticas (véase la sección 4). La estrategia de mitigación consistente en proporcionar información más detallada sólo puede funcionar si la información correspondiente no contribuye a reforzar los mecanismos de interpretación del discurso que implican la polaridad y que aquí se identifican como desencadenantes de los efectos marco.

Además de todas las evidencias empíricas mencionadas, hay un reconocimiento cada vez mayor de que los distintos marcos pueden transmitir implícitamente información diferente relevante para la elección. En consecuencia, se ha empezado a reconocer la necesidad de atender a la equivalencia informativa relevante para la elección, en contraposición a la mera equivalencia extensional entre marcos. En este contexto, la necesidad de examinar las prácticas lingüísticas implicadas en los marcos se hace más acuciante.

3. INTENTOS ANTERIORES DE EXPLICAR LOS EFECTOS MARCO EN TÉRMINOS SEMÁNTICO-PRAGMÁTICOS

Fijémonos ahora en algunas contribuciones previas que conducen al reconocimiento de la naturaleza semántico-pragmática de los efectos marco.



3.1. *La distinción entre intensión y extensión y el enfoque de la filtración de información ('information leakage account')*

Ha habido algunos intentos de explicar los efectos marco en general a partir de la distinción semántica tradicional entre la extensión, o lo que es designado por una expresión (la clase de todos los gatos como lo designado por la expresión "gato"), y la intensión, o la forma de determinar la extensión (el concepto de gato como lo que nos permite identificar instancias de gatos). Todos estos intentos han cuestionado el modo en que se suele entender o aplicar el principio de extensionalidad.

Desde el campo de la filosofía de la economía, por ejemplo, Ivan Moscati ha defendido la comprensión de los efectos marco como efectos doxásticos causados por la discrepancia intensional entre descripciones extensionalmente idénticas (Moscati, 2012, 7). Según él, las encuestas constituyen contextos intensionales en los que el significado relevante de las descripciones se interpreta como vinculado a las creencias. Por ejemplo, los eventos descritos al decir que " v no es mayor que 2" y que " v no es mayor que la raíz duodécima de 4096" son extensionalmente iguales, pero intensionalmente diferentes, y, por lo tanto, alguien puede creer razonablemente el primero sin creer el segundo (ibid. 12-13). En opinión de Moscati, el juicio normativo sobre la irracionalidad de los sujetos sólo es apropiado una vez que se determina el componente intensional de la interpretación de la encuesta, identificando aquellas creencias sobre las que los sujetos construyen su interpretación (2012, 8). Desde su enfoque, se destaca la relevancia que poseen en el terreno económico las creencias interactivas y el conocimiento interactivo -es decir, respectivamente, las creencias o el conocimiento que un individuo tiene sobre lo que otros individuos creen o saben sobre el mundo-, ya que en muchos casos los individuos actúan sobre dicha base (Moscati 2012, 14).

Sacha Bourgeois-Gironde y Raphaël Giraud (2009) siguen un enfoque diferente, basado en la idea de la filtración de información. Este enfoque se basa en ciertos datos empíricos recogidos en las últimas décadas que muestran cómo los oyentes (o lectores) son capaces de hacer inferencias sobre los estados actuales o supuestos a partir de la elección del marco que realiza el hablante (encuestador) (McKenzie y Nelson 2003, Sher y McKenzie, 2006, 2008, 2011, Leong, McKenzie, Sher y Müller-Trede 2017). En algunos de los



casos estudiados, según se describiera el vaso como medio vacío o medio lleno, los lectores eran capaces de inferir con éxito su volumen anterior de líquido (la inferencia era que el vaso estaba antes completamente lleno o completamente vacío, respectivamente). Como señalan Sher y McKenzie, esto demuestra que las condiciones de fondo influyen en la elección del marco por parte del hablante, y los oyentes pueden inferir estas condiciones de fondo basándose en el marco seleccionado. Según esta explicación, los marcos filtran información, relevante para la elección, sobre el punto de referencia del hablante. Por tanto, en lugar de ser objetivamente equivalentes, diferentes marcos filtrarían distinta información, la cual permitiría inferir la existencia de ciertas condiciones de fondo, en lugar de otras, a partir de la elección del marco por parte del hablante. La distinta información sobre las condiciones de fondo transmitida por marcos alternativos no forma parte del significado literal de las descripciones enmarcadas, pero, no obstante, cuando las condiciones de fondo son relevantes para la elección, los efectos del marco no son irracionales (McKenzie y Nelson 2003).

Bourgeois-Gironde y Giraud (2009, 385-87) utilizan la distinción entre intensión y extensión con el fin de explicar el mecanismo por el que surgen los efectos marco. Los experimentos controlados sobre el uso de cuestionarios enmarcados alternativamente revelan que lo que hay que garantizar mediante descripciones coextensivas no es sólo la equivalencia lógica y semántica tal como se entiende tradicionalmente (es decir, la preservación del valor de verdad y de las condiciones de verdad)—que no garantiza la equivalencia informativa—, sino también la preservación de cualquier información implícita que sea relevante para la toma de decisiones. Sólo después de que se haya especificado dicha información y se hayan creado marcos equivalentes en este sentido, se podrían determinar los efectos marco como auténticas violaciones del principio de extensionalidad en los contextos de decisión estudiados. La violación de la extensionalidad implicaría entonces que información irrelevante para la elección determina la elección o el juicio realizados por los sujetos.⁵

⁵ Es importante señalar que los citados autores (Bourgeois-Gironde & Giraud 2009, Moscati 2012) utilizan el término “intensión” en un sentido que puede incluir contenidos explícitos (significado convencional, condiciones de verdad) así como contenidos implícitos (significado del hablante, información contextual). A diferencia de la noción estándar de intensión, normalmente restringida a los contenidos explícitos, esta noción amplia está estrechamente asociada a los contenidos implícitos, cuya naturaleza, sin embargo, sigue estando muy poco determinada.



Una vez que los contenidos implícitos pasan a primer plano, surgen dos preguntas relacionadas: a) ¿cuál es la naturaleza de la información implícita transmitida por marcos extensionalmente equivalentes que comparten los mismos contenidos explícitos? Y b) ¿cómo se transmite la información implícita de los marcos? Basándome en algunos datos empíricos que se presentan a continuación, mi respuesta a la primera pregunta es que la información implícita (relevante para la elección) que transmite el marco es sobre el contexto más probable de uso de un marco, es decir, las condiciones de fondo típicas que corresponden a dicho contexto. Esta información no forma parte de lo que se afirma en el marco, sino de lo que se supone sobre el contexto cuando se emplea un determinado marco. La suposición resultante no tiene que ver con las intenciones de ningún hablante en particular, ni con ningún otro aspecto contextual concreto que rodee el enunciado enmarcado, ya que las encuestas suelen ser contextos no conversacionales en los que tanto el "hablante" (encuestador) como el asunto descrito están ausentes. Al transmitir de modo implícito la información típicamente asociada a un marco, el marco de valencia induce la adición de una proposición a la expresada literalmente por un enunciado, lo que nos lleva a la segunda pregunta. La adición de una proposición inducida por el marco parece producirse a través de la activación de un mecanismo por defecto resultante de un proceso de estandarización, es decir, a través de un patrón regular de uso o elección de un marco siempre que se asuman ciertas condiciones contextuales. Como veremos, esto también lo sugieren los datos empíricos recientes sobre la elección de marcos.

3.2. *El enfoque de la negación de la presuposición ('presupposition denial account')*

El enfoque de la negación de la presuposición de Linda Moxey sobre la cuantificación en el lenguaje natural (2006, 2011) proporciona importantes claves para el análisis semántico-pragmático de los efectos marco. La etiqueta se refiere a la tesis de que, al interpretar una descripción negativa, presuponemos la negación de una alternativa positiva (es decir, un conjunto complemento), ya que esto maximiza la información que podemos obtener del enunciado; por la misma razón, presuponemos que un marco positivo implica la negación de una alternativa negativa. Según Moxey, la polaridad de la cuantificación en



el lenguaje natural sirve para enmarcar la información cuantitativa de forma positiva o negativa, por ejemplo, empleando ‘unos cuantos’ (*‘a few’*) frente a ‘pocos’ (*‘few’*). Cada cuantificador activa un patrón regular de focalización en un conjunto complemento en relación con el conjunto referencia (el conjunto global incluiría ambos conjuntos). Debe señalarse que la noción de "conjunto complemento" no se emplea aquí en el sentido estricto, teórico-conjuntista, como el conjunto de todos los elementos que no están en el conjunto referencia, sino en el sentido más pragmático de clase de contraste. Como subraya Moxey (2011, 119-123), este fenómeno demuestra que, como intérpretes, buscamos información, no sólo sobre lo que ocurre de hecho, sino también sobre lo que se supone del contexto, especialmente si se considera relevante para la elección. Esta información está estrechamente vinculada a las opiniones o expectativas habituales sobre los hechos en cuestión y arraigada en una elección estándar entre marcos alternativos en determinados contextos.

Como argumenta Joanne Ingram (2010, 14-15, 175-176), el enfoque de negación de la presuposición incluye una hipótesis que podría generalizarse al marco de valencia, aunque se haya desarrollado inicialmente pensando en la cuantificación propia del lenguaje natural. La hipótesis afirma que la focalización y la polaridad juntas constituyen una forma importante de activación de presuposiciones. En ambos casos, el mecanismo inferencial giraría en torno al contraste entre lo que se espera (el conjunto complemento) y lo que se denota (el conjunto referencia), independientemente de que el contraste sea entre cantidades o entre atributos. La investigación empírica sobre la cuantificación en el lenguaje natural apoya la afirmación de que los cuantificadores negativos (como ‘no muchos’ o ‘pocos’ en contraposición a ‘unos cuantos’) llevan a los intérpretes a asumir que la pequeña cantidad denotada está en contraste con una supuesta cantidad mayor. Por el contrario, términos como *‘a few’* filtran información sobre una supuesta cantidad menor en contraste con la pequeña cantidad denotada (Sanford, Fay, Stewart y Moxey, 2002). Por ejemplo, decir que

"En el accidente aéreo murieron unas cuantas (*‘a few’*) personas"

lleva a los lectores a centrarse en las personas que podrían haber sobrevivido pero no lo hicieron y, por tanto, dado ese conjunto complemento, a considerar el hecho descrito como una mala noticia. Por el contrario, decir que



"En el accidente aéreo murieron pocas ('few')/no muchas personas"

lleva a los lectores a centrarse en un conjunto complementario diferente, a saber, los pasajeros que podrían haber muerto pero no lo hicieron, y en consecuencia, el hecho descrito se entiende como una buena noticia (Ingram 2010, 32-3).

Sanford et. al., (2002, 130-133) muestran cómo suposiciones similares a las anteriores son provocadas por marcos lógicamente equivalentes como "25% de grasa" y "75% de magro". Apoyándose en este trabajo anterior, Ingram (2010, 47-76, capítulos 2 y 3) proporciona más pruebas de que la referencia implícita a un conjunto complementario puede activarse a partir de la elección entre marcos alternativos, incluso en ausencia de cuantificación en el lenguaje natural.

3.3. *Unilateralismo del límite inferior ('lower bound unilateralism')*

El original enfoque de David R. Mandel (2001, 2008, 2014) sobre lo que se suele considerar el problema de los efectos marco merece una consideración aparte. Critica lo que denomina "bilateralismo ingenuo", es decir, la suposición de que los sujetos racionales interpretarían los cuantificadores numéricos como valores exactos, una visión que, según él, debe rechazarse dada la abundante evidencia empírica ya disponible que sugiere lo contrario (2014, 2). Al apelar a una prueba a partir de un argumento aritmético, la concepción estándar de los efectos marco descuidaría el extenso cuerpo de literatura que muestra que los cuantificadores se interpretan con mayor frecuencia como siendo de límite inferior. Al describir un dominio de 600 vidas en peligro, el hecho aritmético de que $600 - 200 = 400$ se toma como prueba de que los marcos alternativos "200 vidas salvadas" y "y 400 vidas perdidas" describen resultados esperados equivalentes. Mandel proporciona algunos resultados empíricos importantes que demuestran que las expresiones numéricas que aparecen en las descripciones enmarcadas se interpretan como si denotaran cantidades mínimas o de límite inferior, lo que hace que sea racional que los sujetos prefieran "[al menos] 200 vidas salvadas" en lugar de "[al menos] 400 vidas perdidas". Por lo tanto, los sujetos estarían haciendo elecciones que maximizan el valor esperado sobre la base de interpretaciones de límites inferiores de los cuantificadores numéricos



(Mandel 2014, 3, 5). Estos resultados desafían la prueba basada en el argumento aritmético y, en consecuencia, la idea tradicional de los efectos marco como violaciones del principio de extensionalidad, basada dicho argumento. Si ciertas elecciones son racionales cuando sus descripciones se interpretan como de límite inferior, entonces, una cuestión previa a abordar es si tales interpretaciones son racionales (Mandel, 2014: 10, 11; Fisher 2020, 17).

Como ha señalado acertadamente Mandel, el debate sobre los efectos marco presupone que la extensionalidad (tal y como se entiende tradicionalmente) queda "bloqueada" cuando las descripciones de lo que se considera una misma cuestión se encuadran positiva o negativamente. En la medida en que esta presuposición no se mantiene, se hace imperativo distinguir entre las descripciones no coextensivas y las coextensivas. Se plantea entonces la cuestión de si, y en qué sentido, podríamos seguir hablando de efectos marco en el primer caso o si (como sugiere Mandel 2014, 9) deberíamos hablar más bien de "efectos de descripción" asociados a una variación de lo descrito. Ciertamente, si asumimos que "200 [de 600] se salvarán" se interpreta según el límite inferior como "al menos 200 se salvarán", y, por tanto, como "podrían ser más de 200", se deduce que "400 no se salvarán" no sería coextensional con "200 se salvarán", ya que "posiblemente más de 400 no se salvarán" equivale a un rango de personas posiblemente no salvadas superior a "posiblemente más de 200 se salvarán".

El hecho de que la coextensionalidad no se conserve en los escenarios del tipo ADP (*Assian disease problem*) parece estar claramente relacionado con el límite inferior implicado y, más generalmente, con la incertidumbre sobre la extensión. De hecho, esto constituye un cambio significativo en la forma en que se suele presentar el problema de los efectos marco. No obstante, cabe hacer dos comentarios sobre la relevancia de este cambio. En primer lugar, es posible que el caso ejemplificado por ADP pertenezca a un tipo especial de efecto marco en el que la extensionalidad no se preserva debido a la incertidumbre que afecta a la propiedad cuantificada. No está claro que se puedan asumir interpretaciones de límites inferiores en otro tipo de escenarios que involucran marcos en los que la incertidumbre sobre la extensión no se da por sentada. Por ejemplo, describir un trozo de carne de vacuno como "con un 25% de grasa" no parece sugerir un contexto de incertidumbre, sino uno en el que alguna prueba de laboratorio arrojó un resultado preciso. En segundo lugar, algunos aspectos importantes de



los efectos marco también pueden observarse en los casos de ADP, donde se ha demostrado experimentalmente que un límite inferior explícito añade sus efectos a los del marco haciéndolos todavía más fuertes (Mandel 2014, 5).⁶

3.4. *Desiderata para una explicación unificada de los efectos marco*

Antes de presentar una explicación unificada de los efectos marco en términos de implicaturas por defecto, es necesario hacer una aclaración. Aunque los ejemplos que utilizo aquí son todos casos de marco del atributo, la explicación a partir del foco y la polaridad se aplicaría también a casos de elección con riesgo y de marco del objetivo, si bien sólo parcialmente. En el marco de la elección con riesgo, cuando un conjunto referencia se describe positivamente como "una prevención segura de un tercio de las vidas frente a (...)", esto crea un foco en un conjunto complemento al sugerir que la preservación habitual de vidas con otros tratamientos está por debajo de esa proporción. Por el contrario, si el conjunto referencia es "una pérdida segura de dos tercios de las vidas frente a (...)", la atención se centra ahora en un conjunto complemento diferente, a saber, el hecho supuesto de que la pérdida habitual de vidas con otros tratamientos es inferior a esa proporción. En ambos casos, el segundo miembro de cada par sólo añade una opción más incierta una vez establecido el foco. Del mismo modo, en el marco del objetivo, según se describa el conjunto referencia de forma positiva o negativa, existe una focalización en un conjunto complemento que implica, respectivamente, el supuesto de que los individuos no suelen obtener una determinada ganancia, o el supuesto de que los individuos suelen evitar una pérdida. Sin embargo, para mostrar el poder explicativo del enfoque aquí propuesto, articulado a partir de la noción de implicatura por defecto, en lo que sigue se tendrá en cuenta sólo el caso del marco del atributo, al ser dicho caso al que tal enfoque se aplica de forma más clara.

La aplicación de la noción de implicatura por defecto ha de permitir explicar las características empíricas bien establecidas de la forma en que los destinatarios hacen suposiciones a partir de la elección del marco de los hablantes, incorporando asimismo las audaces contribuciones teóricas procedentes de

⁶En relación con esto, véase también Teigen & Nikolaisen (2009, 273).



algunos enfoques precedentes, en particular, las relacionadas con el papel del conjunto complemento (Moxey 2006, 2011, Ingram 2010) y las que apelan a la filtración de información (McKenzie y Nelson 2003, Sher y McKenzie, 2006, 2008, 2011, Leong, McKenzie, Sher y Müller-Trede 2017).

En particular, la explicación en términos de implicaturas por defecto, debe poder dar cuenta de las siguientes características del fenómeno estudiado:

- a) implica la adición de una proposición a aquella expresada explícitamente por el enunciado (la proposición de que el vaso estaba vacío antes de estar medio lleno se añade a la proposición de que el vaso está medio lleno);
- b) la adición forma parte de la interpretación que el destinatario hace del enunciado, no necesariamente de lo que el encuestador quiere decir con éste (el destinatario, no necesariamente el encuestador, supone que el vaso estaba vacío antes de estar medio lleno)
- c) lo que se añade no se refiere a las condiciones contextuales actuales, sino a las típicas asociadas al uso de un marco (no hay vaso en el contexto actual, pero el enunciado se interpreta teniendo en cuenta cómo es la situación típica cuando ese tipo de descripción se enmarca de una determinada manera);
- d) la adición se refiere a un conjunto complemento en relación con un conjunto referencia mencionado explícitamente en el enunciado (un vaso vacío en relación con el vaso medio lleno);
- e) la adición se desencadena por una focalización en un conjunto complemento, que resulta a su vez de la elección de un marco en lugar del alternativo (focalización en un vaso vacío antes de estar medio lleno como resultado de la elección del marco positivo "medio lleno" en lugar del marco negativo alternativo "medio vacío")
- f) la adición es automática (tan pronto como se identifica el marco, se hace la suposición sobre el estado anterior del vaso como medio lleno o medio vacío)
- g) la adición es fácilmente anulable (si se añade explícitamente a la expresión enmarcada positivamente sobre el vaso medio lleno una descripción del estado anterior del vaso como lleno, entonces se anula la suposición habitual de que el vaso estaba previamente vacío).



Como muestro en la siguiente sección, la noción de implicatura por defecto es la que resulta más útil para explicar el hecho de que las adiciones informativas desencadenadas por los marcos son automáticas (tan pronto como se identifica el marco, se hace la suposición correspondiente), y surgen localmente (tan pronto como una construcción revela el tipo de marco utilizado, se desencadena la adición).

4. EL PAPEL DE LAS PRESUPOSICIONES Y LAS IMPLICATURAS POR DEFECTO EN LOS EFECTOS MARCO

Se explora a continuación la posible aplicación de los conceptos de presuposición pragmática e implicatura por defecto para explicar el fenómeno de los efectos marco. Ambas nociones, ampliamente discutidas por los filósofos del lenguaje, han demostrado ser relevantes para entender la naturaleza de los contenidos implícitos. Me basaré, a continuación, en una versión esquemática y poco controvertida de dichas nociones.

4.1. *Presuposiciones pragmáticas y efectos marco*

Se entiende comúnmente que si la oración s presupone p , entonces p se proyecta tanto desde s como desde su negación $\neg s$. "El actual rey de Francia es feliz" presupone la proposición de que hay un rey de Francia, que se desencadena por la descripción definida incluida en la frase. Dado que las presuposiciones desencadenadas por los marcos no se proyectan bajo la negación, no se ajustan a esta noción de presuposición. A partir de la frase "el vaso no está medio lleno", no supondríamos que antes estaba vacío, con toda probabilidad no sabríamos qué pensar sobre el estado del vaso antes de no estar medio lleno. No obstante, es habitual distinguir entre una concepción semántica de la presuposición y otra pragmática (Simons 2013, Potts 2015). Las presuposiciones semánticas estarían desencadenadas lingüísticamente por algún elemento léxico -como la construcción de descripción definida "la frase-singular/nombre común"- y serían necesarias para determinar las condi-



ciones de verdad de la oración que las proyecta. Las suposiciones provocadas por los marcos no intervienen necesariamente en la determinación del valor de verdad de las oraciones enmarcadas. En consecuencia, las inducidas por los marcos no deben explicarse a partir de fenómenos como la saturación (es decir, completar una proposición incompleta) o el enriquecimiento pragmático (es decir, añadir contenido a una proposición).⁷ Más bien tienen que ver con la transmisión de información más allá del contenido proposicional de una oración, es decir, con la adición de una proposición al significado literal o a la proposición enriquecida expresada por una oración.

Las presuposiciones pragmáticas se entienden como las creencias del agente acerca de la base de supuestos compartidos (*'common ground'*, en la terminología de Stalnaker 1974, 2002, 716), es decir, sobre las creencias comunes respecto a qué proposiciones son aceptadas por todas las partes en una conversación. Dichas presuposiciones no se proyectan principalmente desde las oraciones (ni siquiera desde los usos genéricos de las oraciones) sino desde la dinámica conversacional del agente (Simons 2013, 7). La identificación por parte del oyente de las presuposiciones de un hablante requeriría, por tanto, la identificación de las intenciones y creencias de este último en un contexto conversacional. Obviamente, este enfoque de las presuposiciones hace que muchos casos estén más cerca de la implicatura que de la saturación o el enriquecimiento pragmático. El ejemplo de Simons de una presuposición contextual sería un ejemplo de ello; si quien preside una reunión, que se supone que empieza a las 3:00, dice a la audiencia "Bien, son las 3", los oyentes asumirían que es hora de empezar. Obviamente, aquí el fallo de la presuposición no implicaría la falsedad de dicha proposición.

Lo anterior conduce a la siguiente explicación parcial de los efectos marco en términos de presuposiciones pragmáticas (dentro de los contextos de encuesta): cuando los encuestadores presuponen que, en un contexto de encuesta, describir, por ejemplo, un trozo de carne de vacuno como "75% magro" equivale a describirlo como "25% de grasa", los encuestados lo toman como si se destacara ese porcentaje por encima del habitual, que se

⁷ Como es habitual en la literatura, el "enriquecimiento pragmático" se entiende aquí en contraste con la "implicatura conversacional" (Recanati 2012, 68).



presupone inferior al 75%. El desacuerdo se debe, pues, a que los encuestadores no hacen suyas las suposiciones de los encuestados sobre la relevancia tanto del porcentaje habitual (inferior al 75%) como de la práctica lingüística típica consistente en elegir un marco positivo para subrayar una ganancia con respecto al contexto habitual (o uno negativo para subrayar una pérdida con respecto a tal contexto).

En definitiva, el problema del efecto marco es doble, ya que incluye dos fenómenos superpuestos que crean la "tormenta perfecta" en la que la interpretación de las encuestas descarrila.

Por parte del encuestador, cuando los efectos marco no son intencionados, puede haber presuposiciones pragmáticas erróneas sobre el tipo de contexto que el encuestado tendrá en cuenta al interpretar las expresiones. En este caso, los encuestadores operan con el supuesto idealizado de que describir un trozo de carne de vacuno como "75% magro" equivale a describirlo como "25% graso", y por tanto ignoran lo que ocurre en el lado de los encuestados, es decir, su práctica lingüística típica consistente en elegir un marco positivo para subrayar una ganancia con respecto al contexto medio (o uno negativo para subrayar lo contrario).⁸

Centrándonos de nuevo en los encuestadores, su incompreensión de la forma en que los encuestados interpretan las encuestas puede deberse a dos situaciones diferentes: a) ignoran el tipo de suposición por defecto que suele darse cuando se emplea un determinado marco; b) sí conocen el tipo de razonamiento por defecto asociado a los marcos, pero creen erróneamente que las direcciones podrán identificar la naturaleza ideal de los contextos de las encuestas y suspender dicho razonamiento. En cualquiera de los dos casos tenemos un contexto defectuoso debido a la presuposición errónea del encuestador con respecto al contexto relevante (*common ground*), aunque en b) eso va unido a la asunción de una presuposición informativa errónea sobre la posibilidad de cambiar el *common ground* en los contextos de encuesta, de modo que los encuestados asuman que el contexto idealizado es el relevante para interpretar la frase. Las presuposiciones informativas se producen siempre que un hablante pronuncia

⁸ Este tipo de desacuerdo en relación con las suposiciones se relaciona de forma natural con la noción de desencadenamiento suave (*soft trigger*), es decir, con una presuposición opcional que sólo puede darse cuando encaja en el contexto y puede ser fácilmente suspendida (Abusch, 2002).



una frase con presuposiciones asociadas, sabiendo que las presuposiciones asociadas a la frase no forman parte del conjunto de supuestos compartidos subyacentes al enunciado (Simons 2003, 16-20).

4.2. *Caracterización de los efectos marco en términos de implicaturas por defecto*

La noción tradicional de presuposición pragmática no capta del todo la forma peculiar y sistemática en que los marcos inducen las respuestas de los destinatarios. El tipo de presuposición relevante para los efectos marco es la que implica usos bien arraigados o cristalizados de ciertas expresiones, satisfaciendo las máximas griceanas de cantidad y relación.⁹ Las presuposiciones provocadas por los marcos podrían acomodarse mejor aplicando una noción estrechamente relacionada con la de presuposición pragmática, a saber, la de implicatura conversacional generalizada (Grice 1975). Las implicaturas son inferencias en las que la proposición inferida no tiene ninguna relación funcional de verdad con el enunciado incluido en el discurso. Se considera que surgen de la interacción de la proposición realmente expresada por el enunciado, de ciertas características del contexto y de la suposición de que el hablante está obedeciendo el Principio Cooperativo, es decir, haciendo la contribución tal y como se requiere dado el propósito aceptado del intercambio de conversación (Grice 1975, 45). En el caso de las implicaturas conversacionales generalizadas, las inferencias han "cristalizado" como resultado del uso estándar de las proposiciones expresadas por los enunciados, por lo que el contexto se vuelve irrelevante. Una implicatura de este tipo es aquella que no depende de las características particulares del contexto, sino que se asocia típicamente con la proposición expresada (en este caso, con el marco elegido).

La mayoría de las teorías modernas de la implicatura, si no todas, coinciden en que, en muchos casos, las implicaturas pueden incorporarse al significado de la frase pronunciada a través del razonamiento sobre las creencias del

⁹ La primera afirma que uno debe tratar de ser lo más informativo posible, y dar tanta información como sea necesaria, y no más, la segunda, que uno debe tratar de ser relevante, y decir cosas que sean pertinentes para la discusión.



hablante, en términos de un proceso complejo pero automático e inconsciente, que algunos autores también consideran desencadenado localmente.

La noción de implicatura por defecto, tal y como la caracteriza Stephen Levinson (2000), es la que mejor capta el fenómeno de los efectos marco, ya que incluye todos los aspectos mencionados al final de la sección 3 (independencia del contexto, localidad, cancelabilidad, etc.). Esta noción se desvía ligera pero significativamente de la noción de Grice de implicatura conversacional generalizada – en la que las implicaturas sólo se producen después de que el destinatario haya captado el significado literal de la frase pronunciada –, especialmente en lo que respecta a los rasgos de localidad e independencia del significado pretendido por el hablante. Levinson sostiene, por el contrario, que algunas construcciones léxicas pueden suscitar localmente y por sí mismas implicaturas por parte de los destinatarios. La frase "Algunos chicos vinieron" se interpreta como "No todos los chicos vinieron" en virtud de que incluye la palabra "algunos" que por sí misma conduce a la interpretación "no todos" (Levinson 2000, 36-37). Del mismo modo que dicha interpretación es provocada automática y localmente por la construcción 'algunos x', la frase 'el vaso está medio vacío' incluye la construcción de marco negativo 'medio vacío x', que localmente provoca por defecto la interpretación "antes estaba lleno [o más que medio lleno] y ahora está medio vacío". Análogamente, la construcción de marco positivo 'medio lleno' desencadena por sí misma la lectura "antes estaba vacío [o más que medio vacío] y ahora está medio lleno".

El enfoque gramatical de la implicatura escalar (Chierchia et al., 2012), aunque desde un ángulo muy diferente, también proporciona alguna información sobre la naturaleza de las implicaturas activadas localmente. Según la idea gramatical de la exhaustividad, el paso epistémico habitual (Sauerland, 2005) implicado en la tendencia de los intérpretes a pasar de "no es el caso que x crea que p" a "x cree que no p" va de la mano de la adición de un 'sólo' silencioso al interpretar ciertas oraciones. Los efectos marco, sin embargo, parecen ir epistémicamente más allá de la exhaustividad, ya que, no sólo hay una alternativa que se niega (si un trozo de carne de vacuno se describe como "75% magro", se asume que es "no más del 75% magro"), sino también la suposición de que el 75% magro está por encima de la media y, por tanto, es una ganancia. En otras palabras, el paso epistémico característico de efectos



marco se refiere a la suposición de que existe un conjunto complemento (que la carne de vacuno media sea inferior al 75% de carne magra).

Como he venido argumentando, las implicaturas por defecto desencadenadas por los marcos se refieren a conjuntos complemento, que, a su vez, consisten en ciertas posibilidades contrafácticas, es decir, las que se consideran más probables o estándar. La vertiente contrafáctico de los efectos de los marcos ha sido enfatizado por Bart Geurts, quien afirma que, de la misma manera que "las alternativas [contrafácticas] figuran de manera prominente en la derivación de las llamadas 'implicaturas de cantidad'" (2013, 6), también deberían ser reconocidas como centrales en la derivación de las implicaturas de los marcos. Los marcos apoyan el razonamiento contrafáctico del tipo: si un estado de cosas se describe positiva o negativamente, entonces un estado de cosas diferente, respectivamente menos o más ventajoso, podría haber sido el caso. Aunque comprometido con una visión globalista de las implicaciones inducidas por los marcos, en contraposición a la visión localista asumida aquí, una importante innovación del enfoque de Geurts es la explicación de los efectos del marco, no sólo en términos de alternativas, sino también en términos de lo que él llama "alineación". Expresiones como 'también' o 'incluso' dependerían de las alternativas para transmitir el mensaje que pretende el hablante. Por ejemplo, 'incluso ϕ ' significaría que ϕ es verdadera y que la probabilidad previa de ϕ es baja, en relación con las alternativas de ϕ (2013, 7). Tales alternativas se ordenan en una escala y ser "más fuerte" en la escala podría expresarse con '>'. Según Geurts, las implicaturas que dependen de las alternativas ordenadas apoyan inferencias automáticas (o suposiciones por defecto) sobre la correlación (alineación) entre las probabilidades previas y la fuerza (2013, 8). La definición de alineación establece que, para cualquier ψ , ψ' que se incluya entre las alternativas a ϕ , si $\psi > \psi'$ entonces $\psi \gg \psi'$ (donde ' $\psi \gg \psi'$ ' significa que ψ es más improbable que ψ'). La intuición detrás de esta definición puede expresarse diciendo que "'más' en la escala de cantidad implica 'más' en la escala de improbabilidad" (2013, 9).

En consecuencia, el "mensaje" que transmiten los marcos es el siguiente

- para los marcos negativos, negativo significa improbable y negativo, lo que a su vez significa peor que lo habitual;



- para los marcos positivos, positivo significa improbable y positivo, lo que a su vez significa mejor que lo habitual.

Esta explicación de los efectos marco en términos de implicaturas por defecto nos obliga a reconocer que el principal mecanismo activado por los marcos es la captación y aplicación de normas, en lugar de la captación y aplicación de puntos de referencia. El uso estándar de los marcos -determinado por el foco y la polaridad- conduce a la interpretación "normalmente menos que n", es decir, a lo que es la norma, más que a una interpretación basada en puntos de referencia específicos. No obstante, las normas y los puntos de referencia están estrechamente relacionados, ya que ambos pueden servir de anclaje. Así pues, aunque la información implícita resultante de las implicaturas por defecto se refiera a supuestos sobre el *statu quo*, estos supuestos no deben equipararse con la información sobre los puntos de referencia, sino a la información sobre la situación habitual o, en términos más técnicos, al "conjunto complemento".

La explicación de los efectos marco en términos de implicaturas por defecto también resulta útil para comprender mejor el mecanismo de focalización de la atención que interviene en los efectos marco y que se invoca con mayor frecuencia para explicar los efectos marco del atributo. El mecanismo de focalización característico de las implicaturas por defecto, estrechamente vinculado a la polaridad, también está implicado en los cambios de preferencia observados en los efectos marco del riesgo. En esencia, los efectos marco implican una adición automática de una proposición desencadenada por el marco a aquella expresada explícitamente por el enunciado (características a, d, f mencionadas en la sección 3.4), lo que concuerda claramente con lo que sugiere la noción de implicatura por defecto y la idea estrechamente relacionada de enriquecimiento libre automático. En cuanto se identifica el marco, sin mediación de la inferencia consciente o la consideración del contexto, se activa una suposición cultural por defecto sobre un conjunto complemento (en relación con un conjunto referencia mencionado explícitamente en el enunciado). El hecho de que dicha suposición sea reconocida por el destinatario exclusivamente sobre la base de las condiciones estándar asociadas al uso de un marco (rasgos b, c), e independientemente de lo que pretendan los encuestadores, refuerza aún más la naturaleza presupuesta e independiente del contexto de las interpretaciones generadas por los marcos. Además, tanto el origen como el contenido de las



interpretaciones por defecto que intervienen en los efectos marco, -es decir, tanto la competencia en la elección del marco como el conocimiento de las condiciones objetivas de fondo habituales relativas a los conjuntos complemento (rasgos c, d, e)- sugieren que al menos algunos *defaults* culturales y de conocimiento del mundo desempeñan un papel esencial en dicho fenómeno. Por último, la facilidad de cancelación de las suposiciones provocadas por los marcos (rasgo g, en 3.4.) muestra claramente que, aunque estén conectadas de forma estándar a los marcos, dichas suposiciones no deberían explicarse en términos de contenidos semánticos estables, como ocurre en el caso de las presuposiciones semánticas o los significados léxicos.

5. CONCLUSIÓN

En la anterior discusión se ha argumentado que la equivalencia en el significado literal de dos emisiones lingüísticas no garantiza su equivalencia informativa. Se ha mostrado que el requisito de equivalencia informativa no se cumple en el caso de los efectos marco, pues marcos alternativos activan implicaturas por defecto también alternativas. Dado que la determinación de la equivalencia o falta de equivalencia informativa es un prerequisite para la evaluación de la racionalidad o irracionalidad de los efectos marco, y teniendo en cuenta que las diferencias informativas generadas por los marcos poseen relevancia para la elección, puede concluirse que los efectos marco no constituyen una manifestación de irracionalidad.

Por parte del destinatario, los efectos marco son el resultado de las implicaturas por defecto (sobre un conjunto complemento) desencadenadas por el foco y la polaridad, que a su vez son generadas por prácticas lingüísticas estandarizadas y bien arraigadas relacionadas con la elección del marco. Por parte del encuestador, cuando los efectos marco son involuntarios, el problema surge debido a presuposiciones pragmáticas erróneas, dentro de los contextos de encuesta, con respecto al contexto relevante para la interpretación. En los casos en los que los encuestadores son bien conscientes de los efectos inducidos por los marcos, el problema persiste a menos que se utilicen recursos adecuados para neutralizar el efecto marco del foco y la polaridad, anulando así la implicatura por defecto.



La anterior explicación de los efectos marco revela la naturaleza semántico-pragmática de éstos. Al poner el foco en la dimensión semántico-pragmática de los efectos marco como la más fundamental, ha sido posible lograr una unificación explicativa, tanto con respecto a las múltiples formas en que se presenta el propio fenómeno estudiado, como en relación con las explicaciones preexistentes. En cuanto a lo primero, se ha proporcionado una explicación unificada para los tres diferentes tipos de efectos marco, pues todos comparten la misma dependencia esencial del mecanismo de implicatura por defecto asociado a los marcos. En cuanto a lo segundo, la explicación unificada integra algunas de las más valiosas aportaciones anteriores al tema, mostrando la conexión subyacente entre algunas nociones clave, fructíferamente aplicables a la cuestión de los efectos marco, aunque desarrolladas por separado en campos como la psicología (foco de atención), las ciencias sociales (punto de referencia) o la lingüística (foco lingüístico, polaridad, conjunto complemento). El potencial unificador y explicativo de nociones como las de presuposición pragmática e implicatura por defecto, complementadas con las nociones lingüísticas anteriores, permite un mayor desarrollo del enfoque de filtración de información, en el que la información filtrada por los marcos podría caracterizarse ahora en términos de implicaturas por defecto sobre conjuntos de complemento. La unilateralidad de los límites inferiores también puede enriquecerse teniendo en cuenta el enfoque de las implicaturas por defecto que aquí se propone. Este refuerzo mutuo entre los efectos marco (debido a las implicaturas por defecto) y los efectos descriptivos (debido a la interpretación del límite inferior) se suma a los argumentos en favor de la racionalidad de las variaciones en la respuesta a diferentes descripciones de (supuestamente) los mismos hechos o (supuestamente) la misma información.

Sobre la base de una concepción más desarrollada de la interpretación del discurso, la discusión anterior proporciona una comprensión más profunda de si y/o cómo los puntos de referencia y los mecanismos de focalización de la atención entran en juego en los efectos marco. Tanto los puntos de referencia, como los mecanismos de atención que se atribuyen habitualmente a los puntos de referencia, pueden remontarse a unas características semántico-pragmáticas interconectadas de los marcos, a saber, las implicaturas por defecto sobre las condiciones de fondo estándar y el foco lingüístico, respectivamente. Las implicaturas por defecto transmiten implícitamente suposiciones sobre el *statu*



quo; sin embargo, estas suposiciones no tienen por qué referirse a los puntos de referencia, ya que las implicaturas proporcionan información sobre la situación habitual, o lo que hemos llamado el "conjunto complemento".

El enfoque que aquí se defiende tiene importantes implicaciones para el debate sobre la racionalidad/irracionalidad, ya que muestra que las diferentes implicaturas por defecto que transmiten los marcos alternativos resultan relevantes para juzgar las opciones descritas. Por ello, refuerza los argumentos que se oponen a la interpretación tradicional del principio de invarianza. En consecuencia, también se aportan razones adicionales para apoyar la racionalidad de los efectos marco, ya que una vez reformulado el principio normativo de invarianza para que sea sensible a la información implícita que transmiten los marcos, los efectos marco ya no pueden considerarse como violaciones de dicho principio. En última instancia, se desplaza el foco de la controversia, de la racionalidad o irracionalidad del juicio (o de la elección) al de la interpretación, pues la cuestión central a elucidar es: ¿cuándo es racional interpretar sobre la base de las implicaturas por defecto? Abordar este interrogante requerirá, no obstante, un estudio aparte sobre la vertiente normativa de la interpretación lingüística, centrado en el contexto de uso de los marcos.

REFERENCIAS

- Abusch, Dorit (2002) "Lexical alternatives as a source of pragmatic presuppositions". En Brendan Jackson (ed.), *Semantics and linguistic theory (SALT) XIII*, Ithaca NY: CLC Publications. Resource document. <http://conf.ling.cornell.edu/abusch/Abusch-PragmaticPresupposition.pdf>. Recuperado 4 de junio de 2021.
- Bourgeois-Gironde, Sacha, y Giraud, Raphael (2009) "Framing effects as violations of extensionality". *Theory and Decision*, 67 (4): 385-404.
- Chierchia, Gennaro, Fox, Danny, y Spector, Benjamin (2012) "The grammatical view of scalar implicatures and the relationship between semantics and pragmatics". En P. Portner, C. Maienborn y K. von Stechow (eds.) *Semantics: an international handbook of natural language meaning*. Berlin: Mouton de Gruyter.



- Fisher, Sarah A. (2020) “Rationalising framing effects: At least one task for empirically informed philosophy”, *Crítica, Revista Hispanoamericana de Filosofía*, 52(156) diciembre: 5-30.
- Freling, Traci H., Vincent, Leslie H., Henard, David H. (2014) “When not to accentuate the positive: Re-examining valence effects in attribute framing”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 124(2) julio: 95-109.
- Gamliel, Eyal., y Kreiner, Hamutal (2019) “Applying fuzzy-trace theory to attribute-framing bias: Gist and verbatim representations of quantitative information”. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, <http://dx.doi.org/10.1037/xlm0000741>
- Gamliel, Eyal, y Kreiner, Hamutal (2013) “Is a picture worth a thousand words? The interaction of visual display and attribute representation in attenuating framing bias”. *Judgment and Decision Making*, 8(4), julio: 482–491.
- Geurts, Bart (2013) “Alternatives in framing and decision making”. *Mind and Language*, 28(1): 1-19.
- Grice, H. Paul (1975) “Logic and conversation”. En P. Cole, y J.L. Morgan (eds.) *Syntax and semantics, vol. 3, Speech Acts* (pp. 41–58). New York: Academic Press.
- Ingram, Joanne (2010) *Focus, polarity and framing effects*. PhD thesis. Documento de referencia. <http://theses.gla.ac.uk/1446/>. Recuperado 15 junio de 2016. 46
- Kahneman, Daniel, y Tversky, Amos (1979) “Prospect Theory: An analysis of decision under risk”. *Econometrica*, 47(2), marzo: 263-291.
- Kreiner, Hamutal y Gamliel, Eyal (2016) “Looking at both sides of the coin: Mixed representation moderates attribute framing bias in written and auditory messages”. *Applied Cognitive Psychology*, 30: 332–340.
- Kreiner, Hamutal y Gamliel, Eyal (2018) “The role of attention in attribute framing”. *Journal of Behavioral Decision Making*, 31: 392–401.
- Kühberger, Anton (1998). “The influence of framing on risky decisions: A meta-analysis”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75(1): 23-55.



- Larrick, Richard P., Smith, Edward E., y Yates, J. Frank (1992) “Reflecting on the reflection effect: Disrupting the effects of framing through thought”. Trabajo presentado en *Meetings of the society for Judgment and Decision Making*, St. Louis, noviembre, MO. 47
- Le Menestrel, Marc y van Wassenhove, Luk (2001) “The domain and interpretation of utility functions: An exploration”. *Theory and Decision*, 51: 329-349.
- Leong, L. M., McKenzie, C. R. M., Sher, S., y Müller-Trede, J. (2017) “The role of inference in attribute framing effects”, *Journal of Behavioral Decision Making*, 30: 1147-1156.
- Levin, Irwin P., Schneider, Sandra L., y Gaeth Gary J. (1998) “All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects”. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 76(2), noviembre: 149-188.
- Levinson, Stephen C. (2000) *Presumptive Meanings: The Theory of Generalized Conversational Implicature*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Maheswaran, D., y Meyers-Levy, J. (1990) “The influence of message framing and issue involvement”. *Journal of Marketing Research*, 27(3), agosto: 361-367.
- Mandel, David R. (2001) “Gain-loss framing and choice: separating outcome formulations from descriptor formulations”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 85: 56–76.
- Mandel, David R. (2008) “Violations of Coherence in Subjective Probability: A Representational and Assessment Processes Account”. *Cognition*, 106: 130–156.
- Mandel, D. R. (2014) “Do framing effects reveal irrational choice?”. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(3): 1185-1198.
- McKenzie, C. R.M., y Nelson, J. D. (2003) “What a speaker’s choice of frame reveals: Reference points, frame selection, and framing effects”. *Psychonomic Bulletin & Review*, 10(3): 596-602.
- Moscatti, Ivan, (2012) “Intension, extension, and the model of belief and knowledge in economics”. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 5(2), otoño: 1-26.



- Moxey, L. M. (2006) “Effects of what is expected on the focussing properties of quantifiers: A test of the presupposition-denial account”, *Journal of Memory and Language*, 55: 422–439.
- Moxey, Linda, (2011) “Mechanisms underlying linguistic framing effects”. En G. Keren (ed.) *Perspectives on Framing* (pp. 119-134), New York: Psychology Press, Taylor & Francis Group.
- Piñon, Adelson, y Gambará, Hilda (2005) “A meta-analytic review of framing effect: risky, attribute and goal framing”. *Psicothema*, 17(2): 325-331.
- Recanati, François (2012) “Pragmatic enrichment”. En G. Russell y D. Graff Fara (eds.), *Routledge Companion to Philosophy of Language* (pp. 67-78), New York: Routledge.
- Sanford, Anthony J., Fay, Nicolas, Stewart, Andrew J., y Moxey, Linda M. (2002) “Perspective in statements of quantity, with implications for consumer psychology”. *Psychological Science*, 13: 130–134.
- Sauerland, Uli (2005) “The Epistemic Step”. Documento de referencia. https://www.researchgate.net/publication/228949507_The_epistemic_step. Recuperado 21 de diciembre de 2018. 49
- Teigen, K. H., y Nikolaisen, M. I. (2009). “Incorrect estimates and false reports: How framing modifies truth”. *Thinking y Reasoning*, 15(3): 268-293.
- Tversky, Amos, y Kahneman, Daniel (1981) “The framing of decisions and the psychology of choice”. *Science*, 211(4481), enero, 30: 453–458.
- Tversky, Amos, y Kahneman, Daniel (1991) “Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model”. *Quarterly Journal of Economics*, 107, noviembre: 1039–1061.

