



Daniel Kahneman^(*)

Una **perspectiva psicológica** de la economía^(**)

A psychological perspective of the economy

“LOS ESTUDIOS EXPERIMENTALES Y TEÓRICOS ACERCA DEL EGOÍSMO REALIZADOS POR ALGUNOS ECONOMISTAS REPRESENTAN UN AVANCE GENERAL PARA LAS CIENCIAS SOCIALES. TAMBIÉN REPRESENTAN UN MOVIMIENTO SIGNIFICATIVO DE LA ECONOMÍA, MÁS ALLÁ DEL MODELO DE LOS AGENTES ECONÓMICOS QUE AMARTYA SEN DENOMINÓ CÉLEBREMENTE COMO ‘TONTOS RACIONALES’”.

Resumen: No hay duda que la economía, como ciencia social, mantiene injerencia en otras áreas de estudio teniendo como base la importancia de la interdisciplinariedad. Sin embargo, cabe señalar que la economía también requiere de otras disciplinas para el desarrollo de su estudio. Una de estas es la psicología en el campo de la economía conductual, disciplina que ha tomado relevancia en las últimas décadas. En el presente artículo, el autor realiza un análisis de la relación entre la economía y la psicología a través del repaso de los principales temas en los que tienen incidencia ambas disciplinas.

Palabras clave: Economía conductual - Egoísmo - Modelo de racionalidad - Teoría de la utilidad esperada - Decisión racional

Abstract: There is no doubt that economics as a social science, keeps interference in other areas of study on the basis of the importance of interdisciplinarity.

(*) Profesor del Departamento de Psicología de la Universidad de Princeton. Ph. D. por la Universidad de California.
Adenda del Traductor.

La trascendencia del profesor Kahneman en la economía moderna es innegable, al punto que obtuvo en el año 2002 el premio Nobel de Economía conjuntamente con el profesor Vernon L. Smith. Sin embargo, cabe precisar que el profesor Kahneman no es economista, sino psicólogo, su aporte se centra en la integración de perspectivas psicológicas en la ciencia económica, especialmente en la toma de decisiones bajo contextos de incertidumbre.

(**) Título original: *A psychological perspective on economics*. En: *American Economic Review*. Volumen XCIII. No. 2, 2003; pp. 162-168. La traducción y la publicación se hacen bajo la autorización expresa del autor y de la *American Economic Review*, las cuales fueron gestionadas por Renzo E. Saavedra Velazco.

La traducción del inglés estuvo a cargo Renzo E. Saavedra Velazco, Profesor de Derecho Civil en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asociado de Osterling Abogados. Se añaden notas del traductor para procurar esclarecer o enriquecer algunos pasajes del trabajo o para incluir referencias bibliográficas, las cuales serán identificadas con la abreviatura (NT). El traductor desea agradecer al apoyo de Alonso Barreda y Franchesco Scarafone, estudiantes de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, en la traducción del presente texto.

Una perspectiva psicológica de la economía *A psychological perspective of the economy*

However, it should be noted that the economy also requires other disciplines to develop their study. One of those is psychology in the field of behavioral economics, a discipline that has gained importance in recent decades. In this article, the author analyzes the relationship between economics and psychology through the review of the main topics that impact both disciplines.

Keywords: Behavioral Economics - Selfishness - Model of rationality - Expected utility theory - Rational decision

Mi primer acercamiento a las asunciones psicológicas en la economía se produjo a través de un artículo que Bruno Frey escribió sobre tal materia a inicios de la década de 1970. En su primera o segunda oración afirmó que el agente de la teoría económica es racional y egoísta, y que sus gustos no variaban. Encontré tal descripción muy alarmante, pues como psicólogo había sido entrenado profesionalmente para no creer una sola palabra de ello. Ciertamente, la brecha existente entre los supuestos de nuestras disciplinas parecía demasiado amplia.

¿La brecha se redujo en los 30 años que han transcurrido? Una búsqueda a través de algunos libros de texto introductorios sobre economía indica que si se produjo algún cambio, aún no se ha filtrado a ese nivel: las mismas asunciones se erigen todavía como los cimientos del análisis económico. Sin embargo, ha surgido un enfoque conductual de la economía en el cual dichas asunciones ya no son consideradas sagradas. A continuación efectuaré, selectivamente, ciertos comentarios sobre las novedades vinculadas a tres asunciones, en ambos lados de la división entre la economía y la psicología.

1. Egoísmo

El progreso más claro se produjo al corregir y elaborar la asunción del egoísmo, y el progreso provino completamente de desarrollos en la economía, campo en el que la invención del juego del ultimátum⁽¹⁾ tuvo un gran impacto. Experimentos

“LA AVERSIÓN AL RIESGO
CONTRIBUYE A LA RIGIDEZ DE LOS
MERCADOS, PORQUE LOS AGENTES
ADVERSOS A LAS PÉRDIDAS
SON MENOS PROPENSOS A LOS
INTERCAMBIOS QUE LOS AGENTES
UBICADOS EN EL ÚLTIMO ESTADO”.

realizados en países con bajos ingresos por parte de investigadores armados con dólares confirmaron, de manera concluyente, que muy pocas personas se privarían de una importante suma de dinero con el solo propósito de negar una suma mayor a un tercero anónimo que los trató de manera poco generosa⁽²⁾. Otros estudios aclaran que ofertas que serían rechazadas al provenir de una persona serían aceptadas al originarse en una computadora. Han aparecido también estudios de imágenes cerebrales de personas participando en juegos de confianza y reciprocidad⁽³⁾, los cuales confirman la importancia de los juegos como situaciones sociales en que la conducta se ve enormemente determinada por motivos ajenos al beneficio económico.

Una cantidad considerable de evidencia, procedente de juegos que involucran a dos personas y experimentos con bienes públicos, sugiere que muchas personas, al menos en la cultura de occidente, comienzan exhibiendo confianza y comportándose de manera benevolente siempre en reciprocidad a

- (1) GUTH, Werner; R. SCHMITTBERGER y B. SCHWARZ. *An experimental analysis of ultimatum bargaining*. En: *Journal of Economic Behavior and Organization*. No. 4. Volumen III. 1982; pp. 367-388.
- (2) CAMERON, Lisa. *Raising the stakes in the ultimatum game: Experimental evidence from Indonesia*. En: *Economic Inquiry*. No. 1. Volumen XXXVII. 1999; pp. 47-59.
- (3) MCCABE, Kevin; Daniel HOUSER; Lee RYAN; SMITH, Vernon y Theodore TROUARD. *Functional imaging study of cooperation in two-person reciprocal exchange*. En: *Proceedings of the National Academy of Sciences (USA)*. No. 20. Volumen XCVIII. 2001; pp. 11832-11935.



Daniel Kahneman

conductas buenas o malas. Esta propensión a la reciprocidad se ha estudiado empírica y teóricamente⁽⁴⁾. Muchas personas tienen también una propensión a castigar, incluso a cierta costa de sí mismos, malos comportamientos de un extraño frente a otro desconocido. Hay un hallazgo teórico a recalcar, si en cierta población se revela un número suficiente de estos individuos, estos sujetos convertirán a personas sin tales motivaciones en aparentes cooperadores⁽⁵⁾.

Los estudios experimentales y teóricos acerca del egoísmo realizados por algunos economistas representan un avance general para las ciencias sociales. También representan un movimiento significativo de la economía, más allá del modelo de los agentes económicos que Amartya Sen denominó célebremente como “tontos racionales”. Algunos de los agentes al interior de los modelos de Fehr son “oportunistas maliciosos”⁽⁶⁾ pero su conducta se ve fuertemente limitada por el hecho que se ven obligados a interactuar con personas que se preocupan por recibir un trato equitativo y están dispuestos a hacer algo al respecto.

2. Racionalidad

Nunca nadie ha creído seriamente que todas las personas tienen creencias racionales y toman decisiones racionales todo el tiempo. La asunción de racionalidad es generalmente entendida como una aproximación, la cual se formula con la

creencia (o esperanza) que las desviaciones de racionalidad serán excepcionales cuando los riesgos son significativos o que desaparecerán bajo la disciplina del mercado. Esta creencia no es compartida por todos: algunos economistas cuestionaron la idea de que las ligeras desviaciones de racionalidad no interesan (por ejemplo: George Akerlof y Janet Yellen⁽⁷⁾) y que los arbitrades^(NT1) extraerán la irracionalidad del mercado⁽⁸⁾. Dicha posición, si fuese aceptada, incrementará la relevancia de los comportamientos no-racionales en el análisis económico.

El estándar de racionalidad en la ciencia económica era, y permanece como, la maximización de la expectativa de utilidad subjetiva, vale decir, una combinación de las preferencias de Von Neumann-Morgenstern y la creencia estructural Bayesiana. Han existido importantes debates acerca de esta definición de racionalidad. Tanto Maurice Allais⁽⁹⁾ como Daniel Ellsberg⁽¹⁰⁾ han demostrado preferencias que violan la teoría de la utilidad esperada pero tienen un atractivo normativo considerable. Se ha desarrollado una literatura muy rica en el intento de formular una teoría sobre la

(4) FEHR, Ernst y Simon GACHTER. *Fairness and reciprocity*. En: *Journal of Economic Perspectives*. No. 3. Volumen XIV. 2000; pp. 159-181.

(5) FEHR, Ernst; Urs FISCHBACHER y Simon GACHTER. *Strong reciprocity, human cooperation, and the enforcement of social norms*. En: *Human Nature*. No. 1. Volumen XIII. 2002; pp. 1-25.

(6) WILLIAMSON, Oliver. *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. Nueva York: Free Press, 1985.

(7) AKERLOF, George y Janet YELLEN. *Can small deviations from rationality make significant differences to economic equilibria?* En: *American Economic Review*. No. 4. Volumen LXXV. 1985; pp. 708-720.

(NT1) Con el término *arbitrageurs*, el cual traduzco como arbitrades, se alude en economía y finanzas a aquel sujeto que se aprovecha de la diferencia en el precio de un producto en diversos mercados, para ello dicha persona debe tener acceso a información relevante a la que difícilmente accederán el resto de agentes o, en todo caso, conoce por sus especiales calidades o sencillamente accede a la información primero. Debido a sus actos de consumo dicha información pasa al mercado y es seguida por el resto de actores. Se afirma que la conducta de estas personas permite que el mercado tenga acceso a toda la información y beneficia a la larga a todos quienes concurren en él.

(8) SCHLEIFER, Andrei. *Clarendon Lectures: Inefficient markets*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

(9) ALLAIS, Maurice. *Rational man's behavior in the presence of risk: Critique of the postulates and axioms of the American school*. En: *Econometrica*. No. 4. Volumen XXI. 1953; pp. 503-546.

(10) ELLSBERG, Daniel. *Risk, ambiguity and the savage axioms*. En: *Quarterly Journal of Economics*. No. 4. Volumen LXXV. 1961; pp. 643-669.

Una perspectiva psicológica de la economía *A psychological perspective of the economy*

decisión racional que legitime los patrones de preferencias de Allais y Ellsberg. En tal contexto, Herbert Simon⁽¹¹⁾ acuñó los conceptos de satisfacción y racionalidad acotada, la cual puede interpretarse como la definición de un estándar normativo realista para un organismo con mente finita.

A mediados de la década de 1980, Amos Tversky y yo expusimos un desafío directo a la propia asunción de racionalidad, basado en evidencias experimentales en donde las preferencias se afectaron previsiblemente al enmarcado^(NT2) los problemas de decisión o por el procedimiento utilizado para obtener las preferencias⁽¹²⁾. Así, argumentamos que la susceptibilidad al enmarcado exhibida por las personas violaba la asunción fundamental de invariancia, la cual también ha sido denominada extensionalidad⁽¹³⁾ o consecuencialismo⁽¹⁴⁾. A diferencia de la paradoja presente en la teoría de la utilidad esperada, las transgresiones a la invariancia no podían ser defendidas de manera normativa. Asimismo, estas infracciones no se restringían al laboratorio. La manera en que se denominan los impuestos es un ejemplo perfecto de enmarcado⁽¹⁵⁾. El poder de las opciones por defecto es otro. Brigitte C. Madrian y Dennis F. Shea⁽¹⁶⁾ reportaron que la inscripción en los planes 401(k) es cercana al cien por ciento cuando la inscripción es automática, pero si se requiere de

alguna acción para inscribirse, sólo la mitad de los trabajadores se unirán al plan durante el primer año de trabajo. El costo de la actividad es difícilmente suficiente para racionalizar este comportamiento.

Las diversas preguntas que se han elevado sobre la asunción de racionalidad parecen legitimar y alentar el desarrollo de teorías económicas que modelen las desviaciones de la racionalidad económica en contextos concretos. Existen muy pocos de estos trabajos, entre los que se encuentran:

- a) Para un mercado de valores en que todos los participantes consideran ser superiores al promedio⁽¹⁷⁾;
- b) Para un mercado de valores en que los participantes son miopes o adversos a las pérdidas⁽¹⁸⁾;
- c) Para un mercado en que los participantes se apresuran a sacar conclusiones⁽¹⁹⁾;
- d) Modelos en que la discontinuidad es casi-hiperbólica⁽²⁰⁾;

(11) SIMON, Herbert, *A behavioral model of rational choice*, en *Quarterly Journal of Economics*. No. 1. Volumen LXIX. 1955; pp. 99-118.

(NT2) El autor se refiere a cómo se presenta la información o cómo se plantea una pregunta. De acuerdo con las investigaciones de Tversky y Kahneman las personas reaccionan diferente a si perciben ganancias o pérdidas en determinado escenario, esto a pesar que el valor esperado de las opciones involucradas sea igual. Así, las personas son tomadoras de riesgo cuando perciben una opción de ganar algo que todavía no forma parte de su patrimonio jurídico-económico, en cambio las personas serán adversas al riesgo cuando perciben una opción de perder algo que forma parte de su patrimonio jurídico-económico.

(12) TVERSKY, Amos y Daniel KAHNEMAN. *Rational choice and the framing of decisions*. En: *Journal of Business*. No. 4. Volumen LIX. 1986, part 2; pp. S251-S278.

(13) ARROW, Kenneth. *Risk perception in Psychology and Economics*. En: *Economic Inquiry*. No. 1. Volumen XX. 1982; pp. 1-9.

(14) HAMMOND, Peter. *Consistent plans, consequentialism, and expected utility*. En: *Econometrica*. No. 6. Volumen LVII. 1989; pp. 1445-1449.

(15) MCCAFFERY, Ed. *Cognitive theory and tax*. En: *UCLA Law Review*. No. 7. Volumen XLI. 1994; pp. 1861-1947.

(16) MADRIAN, Brigitte y Dennis SHEA. *The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior*. En: *Quarterly Journal of Economics*. No. 4. Volumen CXVI. 2001; pp. 1149-1187.

(17) ODEAN, Terrance. *Are investors reluctant to realize their losses?* En: *Journal of Finance*. No. 5. Volumen LIII. 1998; pp. 1775-1798.

(18) BENARTZI, Shlomo y Richard THALER. *Myopic loss aversion and the equity premium puzzle*. En: *Quarterly Journal of Economics*. No. 1. Volumen CX. 1995; pp. 75-92.

(19) RABIN, Matthew. *Inferences by believers in the law of small numbers*. En: *Quarterly Journal of Economics*. 2003.

(20) LAIBSON, David. *Golden eggs and hiperbolic discounting*, En: *Quarterly Journal of Economics*. No. 2. Volumen CXII. 2007; pp. 443-477.



Daniel Kahneman

e) Modelos en que el autocontrol es un problema reconocido⁽²¹⁾.

Sin embargo, el modelo de racionalidad continúa proveyendo el marco fundamental incluso para estos modelos, en donde los agentes son “completamente racionales, excepto (...)”, existen algunas desviaciones específicas que explican un conjunto de anomalías.

3. Gustos inalterables y los transportadores de utilidades

Los economistas están totalmente habituados a la visión de mapas de indiferencia, pero para alguien que ha sido educado como psicólogo estos pueden ser una fuente de perplejidad. Me tomó mucho tiempo darme cuenta que la representación parecía extraña por estar buscando un indicador acerca de la posición actual del individuo en el mapa. Por supuesto que no existe tal indicador, porque este parámetro es, supuestamente, irrelevante: las preferencias por los estados finales de asignación de recursos se asumen como estables respecto de las variaciones actuales de tal asignación. La asunción, llamada “independencia de la referencia” por Tversky y Kahneman⁽²²⁾, es la interpretación sobre los gustos inalterables la que me preocupa aquí. Como demostraré, la independencia de la referencia también puede verse como un aspecto de racionalidad.

La asunción de la independencia de la referencia (o, equivalentemente, la idea que los estados finales de asignación de recursos son los portadores de utilidad) tiene una larga historia en los análisis teóricos en la toma de decisiones bajo riesgo. La moderna teoría de decisión hunde sus orígenes en el famoso ensayo de San Petesburgo donde Daniel Bernoulli⁽²³⁾ formuló la versión original de la teoría de la utilidad esperada. La toma de decisión de Bernoulli valoriza los resultados financieros como estados de riqueza y ordena

las opciones según la expectativa de utilidad de tales estados. El modelo incorpora así una asunción de gustos fijos, porque la utilidad de los estados de riqueza no acepta que dependan de la asignación actual de recursos. Esta asunción se ha conservado en todas las subsiguientes versiones de la teoría de la utilidad esperada.

Un importante artículo escrito por Matthew Rabin⁽²⁵⁾ muestra que las actitudes hacia la riqueza no pueden explicar los niveles de aversión al riesgo observados cuando los riesgos son bajos. Rabin desarrolló un método que permitía inferencias de la siguiente naturaleza:

“Supongamos, por ejemplo, que sabemos que una persona adversa al riesgo rechaza una apuesta en que tiene 50% de probabilidades de perder \$100 o ganar \$105 por todo el tiempo de vida en que su nivel de riqueza sea menor de (digamos) \$ 350,000, pero no se sabe nada sobre su función de utilidad por niveles de riqueza superiores a \$ 350,000, salvo que no es convexa. Entonces, sabemos que desde un punto inicial de riqueza de \$ 340,000 la persona rechazará una apuesta con 50% de probabilidades de perder \$ 4,000 y ganar \$ 635,670⁽²⁶⁾.”

La mayoría rechazará la apuesta pequeña y además encontrará absurdo rechazar la apuesta más grande. Las actitudes hacia la riqueza no pueden explicar estas preferencias.

- (21) THALER, Richard y Hersh SHEFRIN. *An economic theory of self-control*. En: *Journal of Political Economy*. No. 2. Volumen LXXXIX. 1981; pp. 392-406.
- (22) TVERSKY, Amos y Daniel KAHNEMAN. *Loss aversion in riskless choice: A Reference-Dependent Model*. En: *Quarterly Journal of Economics*. No. 4. Volumen CVI. 1991; pp. 1039-1361.
- (23) BERNOULLI, Daniel. *Exposition of a new theory on the measurement of risk*. En: *Econometrica*, No. 1. Volumen XXII. 1954; pp. 23-36, (el original fue publicado en 1738).
- (25) RABIN, Matthew. *Risk aversion and expected utility theory: A calibration theorem*. En: *Econometrica*. No. 5. Volumen LXVIII. 2000; pp. 1281-1292. Véase también, RABIN, Matthew y Richard THALER. *Anomalies-Risk Aversion*. En: *Journal of Economic Perspectives*. No. 1. Volumen XV. 2001; pp. 219-232.
- (26) *Idem.*; p. 222.

Una perspectiva psicológica de la economía *A psychological perspective of the economy*

Si la formulación de Bernoulli es tan transparentemente incorrecta como modelo descriptivo, ¿por qué ha sido conservada por tanto tiempo? La respuesta bien podría ser que la asignación de utilidad de la riqueza resulta un aspecto racional. El siguiente experimento mental ilustra el punto:

Dos personas reciben su reporte mensual de un bróker:

A la persona "A" se le dice que su riqueza pasó de US\$ 3'000,000 a US\$ 4'000,000;

A la persona "B" se le dice que su riqueza pasó de US\$ 1'000,000 a US\$ 1'100,000.

¿Cuál de los sujetos tiene más razones para estar satisfecho con su situación financiera?

¿Cuál está más feliz hoy?

En el análisis de Bernoulli solo son relevantes la primera de estas preguntas y únicamente las consecuencias a largo plazo son las que importan. El marco de riqueza encaja en un estándar de razonabilidad maduro. Sin embargo, una teoría de la elección que niegue completamente las emociones de corto plazo asociadas con las ganancias y las pérdidas se encuentra destinada a ser psicológicamente irrealista.

La teoría prospectiva⁽²⁷⁾ se ofreció como un modelo descriptivo de decisiones arriesgadas en donde los portadores de utilidad no eran los estados de riqueza, sino las ganancias y las pérdidas relativas a un punto de referencia neutral⁽²⁸⁾. Las predicciones más distintivas de la teoría surgen de una propiedad de las

preferencias denominada *aversión a las pérdidas*: la respuesta hacia las pérdidas es consistentemente más intensa que la respuesta a las ganancias correspondientes, con una sutil curva en la función del valor próximo al punto de referencia. A diferencia de un agente racional en los términos de Bernoulli, una persona que toma decisiones y que tenga aversión al riesgo rechazará siempre una puesta con el 50% de probabilidades de ganar 105 dólares y con 50% de probabilidades de perder 100 dólares. Los estimados de coeficientes de aversión al riesgo (la proporción de pendientes en los dominios negativos y positivos) convergen en un valor de 2⁽²⁹⁾.

La idea de aversión a las pérdidas fue extendida por primera vez a las decisiones carentes de riesgo por Thaler⁽³⁰⁾, quien la uso para explicar el efecto dotación, la discrepancia, ahora bien documentada, entre la voluntad de pagar y la voluntad de aceptar por el mismo bien. Otras implicancias fueron explotadas por Kahneman y otros⁽³¹⁾ y por Tversky y Kahneman⁽³²⁾, así como por diversas fuentes recogidas por estos últimos⁽³³⁾. La dependencia del contexto y la aversión a las pérdidas se encuentran involucradas en la aguda distinción que muchas personas trazan entre el costo de oportunidad y las pérdidas. Entre otros muchos fenómenos, el descuido en relación a los costos de oportunidad explica

(27) KAHNEMAN, Daniel y Amos TVERSKY. *Prospect theory: An analysis of decisions under risk*. En: *Econometrica*. No. 2. Volumen XLVII. 1979; pp. 313-327.

(28) Los modelos de formación de hábitos incorporan ideas similares, en un formato con el que muchos economistas congeniarán mejor.

(29) TVERSKY, Amos y Daniel KAHNEMAN. *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty*. En: *Journal of Risk and Uncertainty*. No. 4. Volumen V. 1992; pp. 297-323.

(30) THALER, Richard. *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*. En: *Journal of Economic Behavior and Organization*. No. 1. Volumen I. 1980; pp. 36-60.

(31) KAHNEMAN, Daniel; Jack KNETSCH y Richard THALER. *The endowment effect, loss aversion, and status quo bias: Anomalies*. En: *Journal of Economic Perspectives*. No. 1. Volumen V. 1991; pp. 193-206.

(32) TVERSKY, Amos y Daniel KAHNEMAN. *Loss aversion in riskless choice: A Reference-Dependent Model*.

(33) KAHNEMAN, Daniel y Amos TVERSKY (editores). *Choices, values and frames*. Nueva York: Cambridge University Press, 2000.



Daniel Kahneman

por qué la conducta enfocada en los ingresos de los taxistas de Nueva York, quienes dejan de trabajar temprano al iniciarse un día lluvioso, justamente cuando sus oportunidades son las mejores⁽³⁴⁾. La aversión al riesgo contribuye a la rigidez de los mercados, porque los agentes adversos a las pérdidas son menos propensos a los intercambios que los agentes ubicados en el último estado. En experimentos en que aleatoriamente se eligió dotar a ciertos participantes con un bien de consumo y se les permitió intercambiarlo, el volumen de los intercambios se acerca a la mitad de lo predicho por la teoría económica⁽³⁵⁾. La aversión a las pérdidas sobre el bien de consumo fue incluida, pues los intercambios con monedas de la propia institución imitaban con precisión el estándar de análisis. No en todos los intercambios se encontraba involucrada la aversión a las pérdidas. A modo de ejemplo, hay poca renuencia a intercambiar un billete de cinco dólares por cinco billetes de un dólar, mientras que la aversión a entregar bienes es poco probable que afecte al comerciante que vende zapatos por dinero⁽³⁶⁾. Sin embargo, el congelamiento de la venta en los mercados de bienes raíces que han experimentado previos a la baja ilustra la renuencia de aceptar pérdidas en relación a un precio referencial⁽³⁷⁾. Las condiciones límite para la aversión a las pérdidas todavía no se han definido con precisión⁽³⁸⁾.

Las reglas de justicia deben ser consideradas en la aversión a las pérdidas pero inducen rigidez en los mercados. A manera

de ejemplo, reducirle el sueldo a un empleado es estimado un acto injusto, incluso cuando el empleado pudiera ser sustituido por otro con un sueldo más bajo. En general, imponer pérdidas en otras personas es considerado injusto en aquellos escenarios en que no compartir las ganancias es visto como totalmente aceptable⁽³⁹⁾. La asimetría entre las pérdidas y las inevitables ganancias es reconocida en varios aspectos por el derecho⁽⁴⁰⁾.

La adaptación y el consecuente cambio en el punto de referencia que separa las ganancias de las pérdidas ha sido interpretada aquí como una forma común en que se revela un cambio en los gustos. La habilidad para anticipar los cambios en los gustos por parte de quien toma las decisiones es un aspecto esencial de la racionalidad, aunque sea a menudo ignorado⁽⁴¹⁾. Revisando la literatura relevante, George Loewenstein y David Schkade⁽⁴²⁾ concluyeron que la gente suele subvaluar la extensión de la adaptación hedónica a los nuevos escenarios. Los pronósticos hedonistas y afectivos son capaces de causar un sesgo de duración sustancial⁽⁴³⁾. Los asistentes de

-
- (34) CAMERER, Colin; Linda BABCOCK; George LOEWENSTEIN y Richard THALER. *Labor supply of New York City cabdrivers: One day at a time*. En: *Quarterly Journal of Economics*. No. 2. Volumen CXII. 1997; pp. 407-442.
- (35) KAHNEMAN, Daniel; Jack KNETSCH y Richard THALER. *Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem*. En: *Journal of Political Economy*. No. 6. Volumen XCVIII. 1990; pp. 1325-1348.
- (36) TVERSKY, Amos y Daniel KAHNEMAN. *Loss aversion in riskless choice: A Reference-Dependent Model*.
- (37) GENESOVE, David y Christopher MAYER. *Loss aversion and seller behavior: Evidence from the housing market*. En: *Quarterly Journal of Economics*. No. 4. Volumen CXVI. 2001; pp. 1233-1260.
- (38) BATEMAN, Ian; Alistair MUNRO; Bruce RHODES; Chris STARMERS y Robert SUGDEN. *A test of the theory of reference-dependent preferences*. En: *Quarterly Journal of Economics*. No. 2. Volumen CXII. 1997; pp. 479-505.
- (39) KAHNEMAN, Daniel; Jack KNETSCH y Richard THALER. *Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market*. En: *American Economic Review*. No. 4. Volumen LXXVI. 1986; pp. 728-741.
- (40) COHEN, David y Jack KNETSCH. *Judicial choice and disparities between measures of economic value*, en *Osgoode Hall Law Review*. Volumen XXX. 1992; pp. 737-770.
- (41) MARCH, James. *Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice*. En: *Bell Journal of Economics*. No. 2. Volumen IX. 1978; pp. 587-608.
- (42) LOEWENSTEIN, George y David SCHKADE. *Wouldn't it be nice? Predicting future dealings*. En: KAHNEMAN, Daniel; E. DIENER; y N. SCHWARTZ (editores). *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. Nueva York: Russell Sage Foundation, 1999; pp. 85-105.
- (43) GILBERT, Daniel; Elizabeth PINEL; Timothy WILSON; Stephen BLUMBERG y Thalia WHEATLEY. *Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting*. En: *Journal of Personality and Social Psychology*. No. 3. Volumen LXXV. 1998; pp. 617-638.

Una perspectiva psicológica de la economía *A psychological perspective of the economy*

cátedra, por ejemplo, sobreestiman enormemente los efectos que tendría en su felicidad una decisión de contratación en el lapso de un año⁽⁴⁴⁾. Los fallos en los pronósticos hedonistas son usuales incluso en el corto plazo. Los participantes en un estudio realizado por Kahneman y Jackie Snell⁽⁴⁵⁾ mostraron poca habilidad para anticipar como el disfrute de una canción o de una ración de su helado favorito cambiará en un período de ocho días con episodios de consumo diario. Por su parte, Lowenstein y Daniel Adler⁽⁴⁶⁾ mostraron que los participantes en un experimento subvaluaron el precio que exigirían por un objeto, si es que dicha pregunta les es formulada antes que tomen posesión del objeto.

La evidencia que avala la existencia de graves deficiencias en las predicciones sobre los gustos parece plantear un desafío significativo a muchas aplicaciones del modelo del agente racional. En concreto, es difícil reconciliar esta evidencia con las extraordinarias hazañas del pronóstico hedonista asumidas en las teorías erigidas sobre la idea que la racionalidad en las decisiones es adictiva⁽⁴⁷⁾. Probablemente la adicción racional al modelo, más que cualquier otra, resalta la amplia brecha existente entre el criterio de racionalidad que se aplica a los enfoques de la motivación humana en las disciplinas económicas y psicológicas.

La creciente indulgencia de los economistas para considerar data de carácter subjetiva resulta un desarrollo sobresaliente de los últimos años. Las diversas aplicaciones de la medición de la felicidad en estudios económicos revisadas por Bruno Frey y Alois Stutzer⁽⁴⁸⁾, incluidos sus propios estudios acerca de

los efectos de las instituciones democráticas, así como también los estudios de otros académicos sobre los efectos de la inflación y el subempleo⁽⁴⁹⁾. El interés en la utilidad experimentada en los resultados⁽⁵⁰⁾ es un efecto secundario natural de la voluntad de juzgar como agentes a quienes son menos que totalmente racionales. Si estos agentes no necesariamente maximizan la calidad de sus resultados de manera constante, entonces la decisión no es el único criterio relevante para medir la utilidad. Esta idea, si es aceptada, puede tener implicancias en los varios dominios del análisis económico.

4. ¿La brecha se cerrará más?

En los últimos 25 años ha sucedido mucho en la conversación entre la economía y la psicología. La iglesia de la economía admitió, e incluso premió, a algunos académicos que antes hubieran sido considerados como herejes, y el análisis económico convencional se está realizando con asunciones que, muchas veces, resultan más plausibles psicológicamente que en el pasado. Sin embargo, la metodología analítica de la economía permanece constante, e inevitablemente continuará limitando el

-
- (44) GILBERT, Daniel y Timothy WILSON. *Miswanting: Some problems in the forecasting of Future Affective States*, En: FORGAS J. (editor). *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition*. Nueva York: Cambridge University Press, 2000; pp. 178-197.
- (45) KAHNEMAN, Daniel y Jackie SNELL. *Predicting a changing taste*, en *Journal of Behavioral Decision Making*. No. 3. Volumen V. 1992; pp. 187-200.
- (46) LOEWENSTEIN, George y Daniel ADLER. *A bias in the prediction of tastes*. En: *Economic Journal*. Volumen CV. No. 431. 1995; pp. 929-937.
- (47) BECKER, Gary y Kevin MURPHY. *A theory of rational addiction*, en *Journal of Political Economy*. No. 4. Volumen XCVI. 1988; pp. 675-700.
- (48) FREY, Bruno y Alois STUTZER. *What can economists learn from happiness research?* En: *Journal of Economic Literature*. No. 2. Volumen XL. 2002; pp. 402-435.
- (49) ALESINA, Alberto; DI TELLA, Rafael y Robert MACCULLOCH. *Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different?* En: *National Bureau of Economic Research*. Cambridge: Working Paper No. 8198, 2001.
- (50) KAHNEMAN, Daniel; Peter WAKKER y Rakesh SARIN. *Back to Bentham? Explorations of experienced utility*. En: *Quarterly Journal of Economics*. No. 2. Volumen CXII. 1997; pp. 375-405.



Daniel Kahneman

acercamiento entre ambas disciplinas. Independientemente de si los psicólogos juzgan rara y demasiado simplista las asunciones estándar del agente económico, las mismas se encuentran en la teoría económica por una razón: permiten que el análisis sea manejable. La exigencia de manejabilidad puede ser satisfecha con modelos más complejos, pero el número de parámetros que podrían añadirse sería bajo. Un corolario de esto es que los modelos de la economía conductual no pueden alejarse

demasiado del conjunto de asunciones originales. Otro corolario se centra en que las innovaciones teóricas de la economía conductual pueden encontrarse destinadas a ser no-acumulativas: cuando un nuevo modelo se desarrolla para tomar en cuenta las anomalías de la teoría básica, los parámetros que fueron modificados en los modelos previos seguramente serán restaurados a sus estándares originales. Así, ahora parece probable que la brecha entre los enfoques de ambas disciplinas se aproxima de manera permanente, sin embargo no hay perspectivas inmediatas de que tanto la economía como la psicología compartan una teoría común sobre el comportamiento humano. 