



inconveniente alguno las nociones de la economía empírica que se originaron con el libro *Wealth of Nations*⁽¹⁾ de Adam Smith, a menudo olvidan que el trabajo de Smith fue efectuado teniendo como base una filosofía en que la justicia y las otras virtudes morales limitan la búsqueda del propio interés⁽²⁾. En su otra gran obra, *The Theory of Moral Sentiments*⁽³⁾, Smith provee un análisis de varios sentimientos y de disposiciones psicológicas vinculadas a la moralidad e invita al lector a que examine las ideas expuestas por él en su obra en confrontación a su propia experiencia respecto de tales sentimientos⁽³⁾. Esta confianza en la psicología por parte de la mente económica más importante de nuestros tiempos podría llevar a una persona a creer que este campo ha sido históricamente muy influenciado por una abundante serie de teorías sociales. Sin embargo, solo recientemente, el pensamiento económico se ha centrado intensamente en el estudio empírico del propio interés (*self interest*) que nos sirve de guía, en las funciones de utilidad, las curvas de oferta y demanda así como las soluciones óptimas según Pareto. Es

«EL SURGIMIENTO DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL Y LOS DESCUBRIMIENTOS REALIZADOS POR LA ECONOMÍA EXPERIMENTAL, HAN LLEVADO (...) A UN CHOQUE ENTRE LOS SEGUIDORES DE LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL Y AQUELLOS QUE CREEN QUE ESTA IDEA NO TOMA EN CUENTA (...) LA DIVERSA ESTRUCTURA DE LAS EMOCIONES, DE LA BIOLOGÍA, Y DE LAS ACTITUDES HUMANAS»

inclusive todavía más recientemente que los resultados obtenidos por los economistas conductuales (*behavioral economists* o también «economistas del comportamiento») han elevado algunas dudas sobre las inicialmente incuestionadas asunciones de racionalidad humana y han hecho incursiones en esta disciplina.

Los economistas conductuales aceptan varias de las premisas del pensamiento económico tradicional, por ejemplo, que los variables contextuales (*situational outcomes*) son el resultado de decisiones individuales, ocurriendo en un ambiente económico particular. Empero los

- (i) Nota del traductor: SMITH, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Traducción y estudio preliminar de Gabriel Franco. México: Fondo de Cultura Económica, 1982.
- (2) KILCULLEN, R. John. *Adam Smith: The Moral Sentiments*. Macquarie University, 1996. Disponible en: www.humanities.mq.edu.au/Ockham/y64101.html.
- (ii) Nota del traductor: SMITH, Adam. *La teoría de los sentimientos morales*. Versión española y estudio preliminar de Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial, 1997.
- (3) KILCULLEN, R. John. *Tape 1: Adam Smith: The Moral Sentiments*. Macquarie University, 1996. Disponible en www.humanities.mq.edu.au/Ockham/y6401.html.

Francesco Parisi y Vernon L. Smith

economistas conductuales dan un paso más adelante, al sostener que la acción humana es modelada no solo por las dificultades económicas relevantes sino que también se encuentra altamente influenciada por las preferencias endógenas, el conocimiento, las habilidades, las capacidades y por una variedad de apremios psicológicos y físicos de los individuos⁽⁴⁾. Los incentivos importan y conducen la conducta humana, sin embargo los incentivos son muchas veces más que una simple ganancia monetaria. Así, formas más sutiles de experimentación son requeridas en lugar del análisis teórico tradicional, basado en la teoría de juegos, para encontrarnos realmente en capacidad de comprender la elección y el comportamiento humano.

El pensamiento conductual ha venido desempeñando un papel preponderante en la teoría económica. Uno puede observar, por ejemplo, a Alan Greenspan culpando a la «exuberancia irracional»⁽ⁱⁱⁱ⁾ por el indebido incremento de los valores en los mercados para destacar con ello la importancia del análisis de la conducta en las políticas públicas y en el discurso político. En un análisis académico, la importancia de la amplitud de perspectiva de estas herramientas se advierte en la comprensión del microcomportamiento al interior de la teoría del equilibrio general (*general equilibrium theory*)^(iv). Por ejemplo, el valor de los activos podría ya no ser determinado, de modo sencillo, a través de las ecuaciones financieras

propias del mercado. En lugar de ello, se emplearía una combinación de emociones y de una mayor atención al mercado, nutrida por el apoyo optimista de expertos (*pundits*)^(v) guiados por un deseo excesivo de «entrar en el juego»⁽⁶⁾. Sin embargo, solo la economía conductual y la economía experimental que son una combinación única de la psicología, de la economía y de la neurología pueden explicarnos más situaciones que la sobre valoración de bienes. En muchas formas nos ofrece una perspectiva analítica allí donde los principales modelos económicos han fallado. La teoría económica tradicional nos puede ayudar a explicar preguntas tales como: ¿por qué los norteamericanos ahorran tan poco?, ¿por qué estos adquieren un nivel de endeudamiento tan alto? y, por último, ¿por qué los norteamericanos manejan sus carteras de inversión de una manera autodestructiva?⁽⁶⁾.

El surgimiento de la economía conductual y los descubrimientos realizados por la economía experimental, han llevado, sin embargo, a un choque entre los seguidores

- (4) SMITH, Vernon. *Papers in experimental economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991; y SMITH, Vernon. *Bargaining and market behavior: Essays in experimental economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- (iii) Nota del traductor: El 5 de diciembre de 1996, durante su discurso de aceptación del premio Francis Boyer, el cual es entregado por el *American Enterprise Institute for Public Policy Research*, el entonces Presidente de la Reserva Federal Norteamericana indicó que en los mercados financieros se estaba viviendo un tipo de exuberancia irracional. Luego de brindar dicha opinión, y dado que la Bolsa de Valores de Japón aun permanecía abierta, comenzó un violento proceso de caída en los mercados financieros a tal punto que, al día siguiente de la presentación de su discurso, la Bolsa de Valores de Wall Street cayó 145 puntos durante la primera media hora del inicio de sus negociaciones. El discurso en cuestión puede ser consultado a través del *website* de la Reserva Federal Norteamericana en www.federalreserve.gov/BoardDocs/speeches/1996/19961205.htm.
- (iv) Nota del traductor: Es una rama de la microeconomía que pretende brindar una explicación global a la producción, el consumo y la formación de los precios en el mercado, vale decir lo que se pretende es responder a la siguiente interrogante, ¿cuáles son las condiciones necesarias para que todos los mercados se encuentren, de manera simultánea, en equilibrio? Se concluye que una situación que reúna todas y cada una de las condiciones requeridas para lograr dicho equilibrio generará la maximización de la utilidad de todos los consumidores y de todas las empresas. El moderno concepto de esta rama ha sido generada por las contribuciones de Kenneth Arrow, Gerard Debreu y Lionel W. McKenzie; mientras que, por su parte, su formulación original fue realizada por Leon Walras.
- (v) Nota del traductor: El término original en el texto proviene de la palabra hindú *pandit* y del sánscrito *pandita*, implica un hombre que es reconocido por su sabiduría o por sus enseñanzas, generalmente, dicho vocablo es empleado como un título honorífico.
- (5) SHILLER, Robert J. *Irrational exuberance*. Princeton: Princeton University Press, 2000.
- (6) DUBNER, Stephen J. *Calculating the irrational in economics*. En: *The New York Times*. Edición de 28 de junio de 2003.



de teoría de la elección racional y aquellos que creen que esta idea no toma en cuenta de manera adecuada la diversa estructura de las emociones, de la biología y de las actitudes humanas. Un economista anónimo ha dicho lo siguiente: «lo que tienes que comprender es que la economía del comportamiento se encuentra atacando las bases mismas sobre las que se ha edificado la economía del bienestar (*welfare economics*)».

Sin embargo, es posible poner fin a la pugna intelectual entre los teóricos de la elección racional y los conductualistas (*behavioralists*) sin tener que retornar hacia los juegos de suma cero. En el presente texto, veintiocho autores se han congregado para presentar tal posibilidad. Cubriendo una amplia gama de campos de investigación que recorren áreas como la Neurología, la Economía, el Derecho y la Sociología, estos ilustres académicos presentan una recopilación de valiosísimas contribuciones que, debido a su trascendencia aplicativa en la teoría de la elección racional ya no pueden ser adquiridos, tienen como objetivo el volver a visitar las premisas de sus propuestas de tal manera que nos aseguremos un modelo analítico más riguroso. Dichos autores luego procederán a ofrecernos una aplicación práctica de sus ya modificadas teorías a una serie de problemas económicos y jurídicos que han atormentado al pensamiento económico tradicional.

Los ensayos contenidos en este volumen ofrecen una significativa contribución al programa de investigación en curso, incorporando los hallazgos de la psicología y de otras ciencias del comportamiento, para de este modo encontramos en condiciones de reevaluar más sistemáticamente el proceso de la elección humana así como la estructura del juicio y del bienestar humano. Estas ciencias, mientras que nos revelan las diferencias sustanciales entre las asunciones económicas tradicionales y el real proceso de elección humana, nos revelan importantes

consideraciones sobre la propia naturaleza humana, permitiéndonos una representación económica más realista y más completa de la verdadera forma en la que se presentan tanto las preferencias como las elecciones humanas.

1. Irracionalidad y racionalidad acotada (*bounded rationality*)^(vi) en el Derecho, la Psicología y la Economía

En el primer grupo de ensayos los autores nos proporcionan los fundamentos conceptuales para una teoría del comportamiento que nos permita cuestionar muchas de las asunciones efectuada por la teoría de la elección racional. Las contribuciones en cuestión abordan una multiplicidad de temas, desde las revisiones a las principales investigaciones realizadas en base a la toma de decisiones bajo incertidumbre hasta desafíos más sustanciales al modelo económico de la elección humana, tales como algunas críticas a las familiares asunciones en torno a las preferencias y a la elección. Amparando sus aseveraciones en la idea de la racionalidad acotada, los autores sostienen que la teoría de la elección racional fracasa al explicar las experiencias cotidianas.

¿Por qué, por ejemplo, millones de dólares son regalados anónimamente si es que los

(vi) Nota del traductor: El término inglés *bounded rationality* puede ser traducido a nuestro idioma sea como racionalidad limitada o bien como racionalidad acotada. En el texto se ha preferido la segunda opción porque, por un lado, nos parece que gráfica, en mejor medida, el sentido que se pretende transmitir; y, por otro lado, porque el término *racionalidad limitada* o *limited rationality* fue empleado algunos años antes que *bounded rationality*, específicamente desde 1922, además de tener un contenido diverso.

Se atribuye al Premio Nobel de Economía del año 1978, Herbert A. Simon (1916-2001), el haber acuñado el término *bounded rationality* (1957) propugna que los individuos no tienden a la maximización sino a la mera satisfacción de sus intereses. Tal construcción se opone al concepto neoclásico de un individuo racional, dado que presupone que los individuos tanto por limitaciones de información así como de carácter cognitivo no pueden valorar todas las soluciones posibles y, por ende, adoptar la decisión que logra la maximización de su beneficio. Si bien Simon durante casi una década (1947-1957) empleó el término *limited rationality* luego lo abandonó para acuñar su propia locución.

Francesco Parisi y Vernon L. Smith

individuos son únicamente manejados por un impulso racional que los dirige hacia su propio interés? ¿Por qué algunos seres humanos se ven imposibilitados de controlar sus propios impulsos autodestructivos llevándolos a efectuar decisiones que ellos mismos saben que no están dirigidas a favor de su propio y mejor interés? Todas estas interrogantes pueden ser contestadas de una variedad de formas. La Psicología, por ejemplo, nos enseña a comprender que las necesidades de la realidad humana imponen límites cognitivos sobre la humanidad, restringiendo así los *inputs* durante el procedimiento de toma de decisiones, guiándonos aparentemente hacia elecciones irracionales. La Neurología nos enseña que la estructura y la actividad del cerebro influye sobre las elecciones humanas y que el daño fisiológico puede llegar a alterar radicalmente las decisiones y las percepciones sobre la racionalidad. Otras ideas tales como la teoría de la perspectiva^(vii) (*prospect theory*) y el sesgo de optimismo^(viii) (*optimism bias*) son el resultado de una errónea valoración de las probabilidades y de los riesgos, los cuales también son evaluados como factores que limitan el proceso de elección racional.

Los ensayos incluidos en esta primera sección establecen las bases analíticas fundamentales que se requieren para comprender, desde una perspectiva económica, por qué los seres humanos frecuentemente nos comportamos de manera irracional. En lugar de simplemente desestimar la teoría de la elección racional como si se tratase de una propuesta intelectual fallida, estos autores explican algunas

de las debilidades que aquejan al análisis económico tradicional y, a su vez, ofrecen modelos teóricos que ayuden a rectificar algunas de estas inconsistencias.

En su artículo, *Divergencias desde la elección racional: Con y sin pesar*^(ix), Robert Frank sostiene que el poder analítico de la teoría pura de la elección racional se encuentra comprometida en la medida en que fracasa al manejar apropiadamente los errores cognitivos que forman parte de experiencia humana diaria, porque la teoría aludida no aborda el trastorno de control de los impulsos (*impulse control problem*)^(x) el cual lleva a considerar que muchos individuos efectúan decisiones aparentemente irracionales y porque esta teoría parte de la premisa de que los seres humanos toman siempre decisiones en base a su propio interés (*self interested*) por lo que no explica el considerable número de donaciones caritativas anónimas que se hacen cada año. Frank presenta el así denominado «Estándar de Racionalidad Adaptativa» (*Adaptive Rationality Standard*) según el cual los individuos eligen medios eficientes para poder alcanzar un objetivo, empero las metas de la persona no se encuentran objetivamente preordenadas en función a su propio interés. Para luego

- (vii) Nota del traductor: Se refiere a la teoría desarrollada por los psicólogos Daniel Kahnemann y Amos Tversky, la cual se presenta como una propuesta psicológica alternativa a la teoría de la utilidad esperada. En ella se analiza como los individuos manejan situaciones de riesgo e incertidumbre, tomando como base la evidencia empírica y la elaboración de experimentos. En mérito a tales esfuerzos se otorgó al profesor Kahnemann el Premio Nobel de Economía en el año 2002, lamentablemente el profesor Tversky (1937-1996) había fallecido algunos años antes por lo que no pudo compartir el reconocimiento a su obra conjunta.
- (viii) Nota del traductor: Se trata de la tendencia sistemática de los individuos a ser excesivamente optimistas acerca de las diversas consecuencias que se puedan producir sobre las decisiones que efectúan. En tal sentido se materializa en el defecto de evaluación de los costos y los beneficios que determinada actividad significa para el individuo.
- (ix) Nota del traductor: El nombre original del trabajo es *Departures from rational choice: With and without regret*. En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.
- (x) Nota del traductor: Es aquél trastorno por el cual un individuo no puede evitar efectuar una conducta determina pese a que se encuentra consciente de que se trata de un acto potencialmente dañino sea para su persona o para terceros. El fracaso en resistir el impulso se debe a que el individuo se encuentra hasta antes de efectuar la conducta en una situación de tensión, la cual luego de la comisión del comportamiento pasa a una sensación de alivio.

sostener que un Estándar de Racionalidad Adaptativa más flexible nos ofrecerá una mejor herramienta para la comprensión de escenarios diarios, tales como las tasas de ahorros y la incapacidad de alcanzar un acuerdo eficiente en negociaciones contractuales, que la teoría de la elección racional.

Por otra parte, Gerd Gigerenzer^(xi) ofrece un enfoque más refinado de las críticas iniciales de Robert Frank a la teoría de la elección racional. Centrándose en la existencia de defectos cognitivos y de fallas en la memoria, Gigerenzer sostiene que la metodología de la elección humana debe comprender dentro de sí las restricciones que nuestras propias mentes nos imponen. Para lograr entender verdaderamente los procesos heurísticos o los procesos de toma de decisión empleados por los individuos, uno debe considerar no solamente el proceso cognitivo de los sujetos sino también las restricciones y las limitaciones ambientales en los cuales ocurre el proceso de toma de decisión. Gigerenzer examina una multiplicidad de diversos mecanismos heurísticos que los individuos emplean para limitar la información cognitiva que es procesada para efectuar una decisión, incluyendo para ello decisiones basadas en una única razón, las preferencias con consecuencias identificables, etcétera. Gigerenzer concluye que dichos mecanismos, los cuales consideran los límites cognitivos de la humanidad, tienen una fuerte capacidad para predecir la elección humana.

Luego, Kevin McCabe, Vernon Smith y Terrence Chorvat^(xii) sostienen que el campo del análisis económico del derecho se vería fortalecido intelectualmente si este tomase más en consideración el surgimiento del campo de la Neuroeconomía.

La Neuroeconomía es definida por estos autores como el uso de tecnologías tales como las exploraciones de

imágenes por resonancia magnética funcional (IRMf)^(xiii) para determinar que áreas del cerebro humano son utilizadas al momento de efectuar decisiones económicas. Los autores aseveran que aquí existe mucha heterogeneidad entre los seres humanos en base a sus particulares percepciones y a su comprensión de los diversos acontecimientos que los rodean. Así, si uno obtiene una comprensión consistente de que partes del cerebro se utilizan para tomar decisiones particulares, el fin de predecir la elección humana puede ser alcanzado. El ensayo aludido concluye examinando las potenciales aplicaciones prácticas de la Neuroeconomía al campo del Derecho, incluyendo el derecho contractual, los derechos reales, la elección de la ley aplicable, las asociaciones de negocios, y el estudio de los jurados.

Los tres primeros artículos intentaron examinar cómo la psicología humana afecta la elección de soluciones, mientras que el ensayo de Robert Cooter^(xiv), el cual completa esta sección, examina la cuestión inversa: ¿cómo las elecciones que efectuamos, tales como las leyes que cumplimos, alteran nuestros valores? Cooter sostiene que elegimos leyes para alcanzar ciertos fines, empero el resultado eventual es que muchas de estas leyes cambian el tipo de persona que somos y los valores que poseemos.

(xi) Nota del traductor: El artículo de GIGERENZER lleva por título *Is the Mind Irrational or Ecologically Rational?* («¿Es la mente irracional o ecológicamente racional?»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xii) Nota del traductor: *Lessons from Neuroeconomics for the Law* («Lecciones de la Neuroeconomía para el Derecho»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xiii) Nota del traductor: En el texto original se hace referencia a las FMRI, siglas que en inglés significan *functional magnetic resonance imaging*.

(xiv) Nota del traductor: La contribución del profesor Robert COOTER lleva por título *Treating Yourself Instrumentally: Internalization, Rationality, and the Law* («Tratándote instrumentalmente a ti mismo: Internalización, Racionalidad y Derecho»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

Francesco Parisi y Vernon L. Smith

2. La Economía del comportamiento irracional

En la segunda sección, el análisis se extiende a una evaluación más amplia de cómo el comportamiento irracional afecta nuestras decisiones económicas diarias. Las contribuciones se centran en las implicancias económicas de modificar las normas de elección racional tradicionalmente aceptadas. ¿Qué tienen para enseñarnos conceptos tales como la racionalidad acotada, la teoría de la perspectiva y el sesgo de optimismo (*optimism bias*) sobre las elecciones individuales cuando debemos hacer frente a una decisión sobre el consumo de recursos, la venganza así como las represalias en las negociaciones y en la actividad económica o bien sobre la cooperación y la risa?

Observando la temática de la adicción, el profesor Ole Skog^(xv) desestima la noción clásica de que el alcoholismo resulta una enfermedad de carácter biológico que es accionada por el consumo. Skog efectúa en parte una aproximación económica del asunto aseverando que la adicción debe ser entendida como una elección, a pesar de que ella no resulta necesariamente una elección de carácter racional. Skog sostiene que los adictos demuestran varios componentes de pensamiento irracional así como de una toma de decisiones con el mismo carácter, incluyendo preferencias inestables e inconsistencias entre los motivos a corto plazo y los de largo plazo. Skog entiende que la elección es mejor comprendida en el área de las adicciones si es que se rechaza la insistente afirmación de la teoría de la elección racional respecto de que las preferencias humanas son estables para aceptar en su lugar que las preferencias sí varían y que ello sucede basado en factores contingentes.

Así como una adicción puede llevarnos a un comportamiento irracional otros factores y emociones tales como el deseo de venganza y el deseo de compensación pueden lograr el mismo

resultado. Autores como Vincy Fon y Francesco Parisi^(xvi) postulan que las normas de reciprocidad negativa han estado presentes en todas las civilizaciones del mundo y que las mismas han desempeñado un papel evolutivo muy importante en el desarrollo humano. Los seres humanos son guiados por un sentido innato de equidad (*fairness*) que conduce sus acciones, actitudes y comportamientos, por lo que si restringimos las acciones de venganza que surgen al exterior de este sentido de equidad se puede lograr alcanzar un beneficio social neto.

Al establecer el marco conceptual de la reciprocidad negativa, como la que se manifiesta en la venganza, Elizabeth Hoffman, Kevin McCabe y Vernon Smith^(xvii) se esfuerzan por proporcionarnos las bases analíticas que nos permitan entender cómo la reciprocidad permite el intercambio. Los autores postulan que en situaciones en las que cada una de las partes que intervienen en el intercambio conoce a su vez a la otra los individuos emplearán técnicas de reciprocidad de carácter positivo para asegurar un comportamiento justo así como para alcanzar el resultado deseado. Sin embargo, en condiciones comerciales caracterizadas por partes que no se conocen entre sí, los agentes confiarán en la opción de sancionar al infractor para asegurar de esta manera la equidad en las negociaciones y el cumplimiento de los acuerdos.

Mientras que los primeros tres autores de esta sección inician sus respectivos

(xv) Nota del traductor: *Addiction, Choice, and Irrationality* («Adicción, Elección e Irracionalidad»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xvi) Nota del traductor: *Revenge and Retaliation* («Venganza y Compensación»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xvii) Nota del traductor: *What Makes Trade Possible?* («¿Qué hace posible el intercambio?»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

discursos adoptando las nociones más amplias de la economía conductual para su aplicación a las elecciones del día a día, en las interacciones humanas, etcétera. Marco Novarese y Salvador Rizzello^(xviii) completan esta sección de la obra ofreciendo una aproximación metodológica para examinar estas teorías en la práctica. Los autores describen un experimento que analiza la interacción entre las aspiraciones y la toma de decisión individual del agente en un ambiente caracterizado por la incertidumbre y por la información limitada.

El profesor F. H. Buckley^(xix) concluye esta sección analizando un tema que puede ser calificado como mucho más ligero: la risa, para con ello demostrar que el mismo puede ser también estudiado con las herramientas económicas empleadas por los otros autores del libro. Buckley presenta como mercado económico la negociación silenciosa entre la audiencia y el bufón (*jester*), dirigiendo de este modo el desarrollo de comunidades de interés y de normas cómicas.

3. La jurisprudencia del comportamiento irracional: revisión del Derecho como un instrumento del comportamiento

La tercera sección del libro toma como base las contribuciones efectuadas en las secciones anteriores para reflexionar sobre la comprensión de la elección humana y los resultados de las asunciones de la elección racional y cómo ello afecta la idea misma del Derecho entendido como un instrumento de control del comportamiento y para el diseño de instituciones jurídicas y judiciales.

Las contribuciones examinan las implicancias tanto de la irracionalidad cuanto de la racionalidad limitada sobre nuestro sistema jurisprudencial. ¿Cómo deben las cortes enfrentar

los casos de enfermedades mentales, dado que no siempre puede sostenerse la asunción de racionalidad? ¿Qué alteraciones se deben hacer al sistema de justicia penal a la luz de esta teoría? ¿Deben ser alteradas las premisas de la sanción criminal para explicar el hecho de que no todas las elecciones son el producto de la reflexión y de una toma de decisión racional?

Stephen Morse^(xx) inicia esta sección con una detallada descripción del derecho aplicable a los casos de salud mental, encontrando un hilo conductor común en la noción de que algunas personas con trastornos mentales son tratadas de modo especial por nuestro sistema jurídico porque aparentemente carecen de la capacidad para razonar. Morse empieza examinando las nociones de responsabilidad individual y legal, con particular énfasis en cómo son tratados los enfermos mentales por el sistema jurídico. Morse sostiene que en lugar de tener que adoptar un nuevo cuerpo de leyes que se ocupen específicamente de la salud mental, los trastornos mentales deben ser empleados en cambio como herramientas probatorias sobre las cuales resolver la cuestión de si cierto individuo en una situación determinada poseía o no la capacidad para razonar.

Los tres artículos siguientes amplían el papel que la irracionalidad desempeña en la formación de jurisprudencia más allá de los límites impuestos por la ley aplicable a los casos de salud mental, amparando su aplicación en la imposición de penas para la

(xviii) Nota del traductor: *Satisfaction and Learning: An Experimental Game to Measure Happiness* («Satisfacción y aprendizaje: Un juego experimental para medir la felicidad»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xix) Nota del traductor: *The Market for Laughter* («El mercado de la risa»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xx) Nota del traductor: *The Jurisprudence of Crazyness* («Jurisprudencia sobre la locura»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

Francesco Parisi y Vernon L. Smith

sociedad en su conjunto. Christine Jolls^(xxi) explora los trastornos cognitivos de los seres humanos tales como el sesgo de optimismo y opina que estos deben ser considerados cuando se diseñe los refuerzos legales de las políticas públicas, o ellas no darán lugar a la máxima detección y disuasión posible al costo mínimo. Estas fallas ayudan a explicar porqué políticas como las prohibiciones contra la discriminación en el empleo siempre han fallado en modificar la conducta humana y social. Michael O'Neill^(xxii) continúa el análisis de la interacción entre los límites cognitivos y la sanción criminal considerando la imposibilidad de tomar decisiones perfectamente racionales en la medida que los individuos no tienen acceso a toda la información necesaria para efectuar una decisión completamente racional. En tal sentido, O'Neill concluye que los responsables políticos deben tomar en cuenta la irracionalidad, en la medida que los típicos métodos de castigo a menudo no disuadirán la comisión de comportamientos no deseados.

Jonathan Caulkins y Robert MacCoun^(xxiii) ofrecen un uso muy práctico de los principios presentados por Christine Jolls y Michael O'Neill. La razón de que muchos traficantes de drogas no respondan, precisamente, a las típicas políticas de disuasión reside en que a menudo las decisiones racionales se encuentran imposibilitadas. Esto puede ayudar a explicar las razones de por qué los precios al por menor de la cocaína y de la heroína han caído agudamente a pesar del gran aumento de la lucha contra las drogas, en especial si consideramos que los esfuerzos se han centrado sobre todo en los comercializadores.

Moviéndose desde la perspectiva del criminal a la del sancionador, Cass R. Sunstein^(xxiv) sostiene que emociones fuertes, tales como la reprobación (*outrage*), traen como resultado inconsistencias y castigos irracionales, lo cual redundará en las sentencias, debido a que es difícil traducir en coherentes términos legales y en normas un particular sentimiento de reprobación. Una vez dotado de una mejor comprensión de esta realidad, las reglas legales se pueden estructurar para lograr la máxima disuasión posible.

Continuando con el esfuerzo de establecer un apropiado sistema de sanciones, Yuval Feldman y Robert MacCoun^(xxv) se esfuerzan por responder a la cuestión de, por un lado, ¿cómo y cuándo surgen las normas? y, de otro lado, ¿cómo ocurre el proceso particular de internalización de normas? Los autores aludidos concluyen que las normas no pueden ser vistas como si surgiesen de una sola fuente, que los responsables políticos no pueden esperar utilizar las normas para afectar la conducta humano, sin que se logre primero comprender la multiplicidad de las fuentes así como los factores que regulan el uso de normas en la vida particular de un individuo.

(xxi) Nota del traductor: *On Law Enforcement with Boundedly Rational Actors* («Acerca de la coerción legal sobre agentes con racionalidad acotada»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xxii) Nota del traductor: *The Biology of Irrationality: Crime and the Contingency of Deterrence* («La biología de la irracionalidad: Crimen y las contingencias de la disuasión»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xxiii) Nota del traductor: *Analyzing Illicit Drug Markets: When Dealers Act with Limited Rationality* («Analizando los mercados de drogas ilícitas: ¿Cuando los proveedores actúan con racionalidad limitada?»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xxiv) Nota del traductor: *On the Psychology of Punishment* («Sobre la Psicología del Castigo»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xxv) Nota del traductor: *Some Well-Aged Wines for the «New Norms» Bottles: Implications of Social Psychology for Law and Economics* («Algunos vinos bien añejados en las botellas de las 'nuevas normas': Implicancias de la Psicología social para el Derecho y la Economía»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

4. Comportamiento irracional y el diseño de ley

La sección final del libro ofrece una aplicación de las teorías de la racionalidad acotada en específicas políticas públicas. El marco analítico conceptual presentado por los autores proporciona la comprensión de un campo diverso de problemas que soportan los seres humanos, tales como la seguridad de tránsito, la responsabilidad extracontractual, el derecho contractual y la regulación bursátil.

Tom Ulen^(xxvi) repasa la literatura y los argumentos esgrimidos por ambos grupos de teóricos, los seguidores de las teorías de la elección racional y la de los economistas conductuales, y cómo ambas teorías presentan potenciales soluciones para reducir los costos sociales de los accidentes de tránsito. Ulen sostiene que la sociedad debe de aceptar la racionalidad limitada de sus ciudadanos. Como resultado de ello, los responsables políticos y los reguladores deben favorecer las innovaciones tecnológicas a perspectivas tales como la responsabilidad civil extracontractual para procurar alcanzar una mayor seguridad en el tránsito.

Mark Grady^(xxvii) analiza una extrañeza legal que indica que un sujeto racional o uno irracional deberá ser tratado de igual manera en cuanto a su responsabilidad por sus propias acciones, por otro lado, la misma regla no resulta aplicable para aquellas personas acusadas de incitar a una tercera persona a actuar peligrosamente. Grady intermedia entre esta aparente discordancia explicando que la responsabilidad civil extracontractual debe ser entendida no como promotora de una justicia correctiva en un sentido moral sino que, por el contrario, esta debe de preocuparse de asignar la responsabilidad allí donde genere el mayor impacto, esto es en un sujeto responsable. La comprensión de las reglas que

se utilizan para estimular a personas responsables a contener los excesos de personas irresponsables resulta necesaria para tener una comprensión cabal del sistema de responsabilidad civil.

Varios ensayos contenidos en este trabajo han establecido la circunstancia de que, con frecuencia, los individuos no adoptan sus decisiones con una estimación exacta de las probabilidades de que ciertos acontecimientos positivos o negativos les sucedan. Ello nos deja la duda siguiente ¿cómo deben de ser desarrolladas las reglas jurídicas para asegurar adecuadamente un comportamiento socialmente óptimo, si se toma en consideración el hecho de que los individuos no estiman correctamente las probabilidades de que ocurran sucesos relevantes? En su artículo, Eric A. Posner^(xxviii) presenta cómo la alteración de las reglas de responsabilidad civil extracontractual pueden afectar el comportamiento de los sujetos dependiendo de si son optimistas o insensibles a las probabilidades. Posner deduce de ello que cuando las reglas de la responsabilidad por negligencia y de responsabilidad objetiva se utilizan para corregir percepciones inexactas sobre las probabilidades darán lugar a niveles de cuidado que exceden el resultado socialmente óptimo. Posner concluye en su ensayo ampliando ligeramente el alcance de la discusión para plantear su potencial uso en otras áreas como el derecho contractual.

(xxvi) Nota del traductor: *Human Fallibility and the Forms of Law: The Case of Traffic Safety* («La falibilidad humana y las formas del Derecho: El caso de la seguridad de tránsito»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xxvii) Nota del traductor: *The Free Radicals of Tort* («Los radicales libres de la responsabilidad civil extracontractual»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xxviii) Nota del traductor: *Probability Errors: Some Positive and Normative Implications for Tort and Contract Law* («Probabilidad de error: Algunas implicancias positivas y normativas de la responsabilidad civil extracontractual y contractual»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

Francesco Parisi y Vernon L. Smith

Los profesores Oren Bar-Gill y Omri Ben-Shahar^(xxix) sostienen que en el campo del derecho contractual, las cortes deben alterar las reglas tradicionales de la modificación del contrato y aprobar cualquier modificación siempre que la amenaza que la motiva sea creíble. Los autores mencionados aseveran que esta debería ser la posición a asumir, incluso si la posible amenaza pareciera irracional, pues existe una gran variedad de situaciones en las cuales un agente económico desearía amenazar con un incumplimiento irracional de contrato. Concluyendo que se deben aprobar las modificaciones contractuales bajo estas circunstancias. Los autores entienden que las cortes no disminuirán la ocurrencia de conductas irracionales sino que obstaculizarían solamente la elección de una parte que se encuentre amenazada forzándola a aceptar el incumplimiento contractual en lugar de su modificación.

Los dos últimos ensayos examinan el papel que la irracionalidad desempeña en la regulación de los mercados bursátiles y en la inversión. Peter Huang^(xxx) sostiene que las emociones desempeñan un papel preponderante en las decisiones de inversión. Con frecuencia, las emociones difieren de la conciencia, y son precisamente aquellas la que, a menudo, dirige el comportamiento. Las respuestas emocionales de los inversionistas tienen una particular preeminencia debido a que una serie de regulaciones bursátiles ordena un amplio margen de acceso público a la información de las compañías. Las reacciones emocionales a este acceso de información pueden llevar a los inversionistas a tomar decisiones equivocadas. La comprensión del rol que desempeñan las emociones en la inversión, y de modo particular el papel de las reacciones emocionales al acceso de información, resulta vital para crear una apropiada regulación bursátil.

Jeffrey Rachlinski y Gregory LeBlanc^(xxxi) creen que los inversionistas necesitan más de lo que les es proporcionado por su conciencia para efectuar las decisiones que den como

resultado un mercado eficiente. Los autores sostienen que si los inversionistas actuaran solamente en base a una función racional, cognitiva, ellos retendrían un margen de información de carácter no cognitivo que el mercado requiere desesperadamente y de esta manera obstaculizarían la propia liquidez del mercado. En consecuencia, los autores creen que muchas reformas que se encuentran dirigidas a la protección de los inversionistas contra el coste de sus propios errores cognitivos (esto es, estructurando las normas impositivas para favorecer la inversión conjunta sobre las cuentas individuales, frenando la inversión en Internet, etcétera) se deben sopesar a la luz de los potenciales efectos negativos que podrían generar en el mercado, y no solamente en términos de protección del inversionista individual.

5. Conclusión

El diseño de reglas jurídicas se basa a menudo sobre las predicciones acerca de cómo los individuos responderán tanto a las reglas legales como a las restricciones institucionales. Gran parte de los primeros trabajos sobre el análisis económico del Derecho han sido profundamente influenciados por los modelos de la elección racional y por las teorías conductuales de la acción humana, las cuales, tradicionalmente, han proporcionado la base teórica para tales predicciones. En los últimos años, gran parte del sector dominante de la economía ha comenzado a tomar en cuenta la importancia

(xxix) Nota del traductor: *Threatening an «Irrational» Breach of Contract* («Amenazando con un incumplimiento contractual 'irracional'»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xxx) Nota del traductor: *Regulating Irrational Exuberance and Anxiety in Securities Markets* («Regulando la exuberancia irracional y la ansiedad en los mercados bursátiles»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

(xxxi) Nota del traductor: *In Praise of Investor Irrationality* («Alabando la irracionalidad del inversionista»). En: AUTORES VARIOS. *The Law and Economics of Irrational Behavior*. Editado por Francesco Parisi y Vernon Smith. Stanford University Press, 2005.

intelectual y práctica de las soluciones de la elección racional e informada. En el año 2001, George Akerloff, Michael Spence y Joseph Stiglitz^(xxxii) ganaron el Premio Nobel de Economía por sostener que los mercados no siempre actúan de manera eficiente debido a que los compradores y los vendedores no siempre tienen acceso a la información que necesitan para efectuar decisiones óptimas⁽⁷⁾. El mismo año, Matthew Rabin ganó la medalla John Bates Clark^(xxxiii) por sus esfuerzos por ampliar el campo de actuación de la economía a través de la Psicología⁽⁸⁾. En el año 2002, Daniel Kahnemann y Vernon Smith ganaron el Premio Nobel de Economía por sus respectivas contribuciones a la Economía Conductual y a la Economía Experimental. Esta integración de la teoría conductual y el paulatino proceso de incorporación de los descubrimientos psicológicos en el desarrollo de modelos económicos demuestra la importancia intelectual de estas ideas.

Esta empresa se encuentra destinada inevitablemente a comprometer a una serie de futuras generaciones de académicos dada la gran complejidad de la elección humana en el mundo real, en relación a las

simplificaciones que proponían las iniciales aproximaciones a la elección racional. Será ciertamente una empresa fascinante, la cual tiene el potencial de generar una serie extensa de implicancias en las políticas públicas propias de los campos del derecho y del diseño institucional. Este trabajo da un paso en esta dirección, reuniendo las contribuciones de los académicos que están iniciando esta área, con una presentación de algunos de los más emocionantes desarrollos teóricos y sus más relevantes implicancias para la teoría jurídica y económica.

Este trabajo explora los progresos más relevantes en la interconexión entre la Economía y la Psicología. Con especial atención a los modelos del comportamiento irracional, ofreciendo los contenidos más relevantes de tales modelos para el diseño tanto de reglas jurídicas como de instituciones. Deseamos que este trabajo ofrezca un punto de partida para que esta discusión pueda continuarse en el campo aplicativo del análisis económico del Derecho. Los resultados de este trabajo revelan que el uso de los modelos económicos del comportamiento irracional en el campo del Derecho es especialmente desafiante debido a que las específicas soluciones del comportamiento racional se diferencian marcadamente entre sí. Asimismo, los instrumentos analíticos y deductivos de la teoría económica tienen que ser reconfigurados para poder relacionarse con los fragmentarios y heterogéneos resultados de la investigación psicológica, convirtiéndose en una metodología más experimental e inductiva.

(xxxii) Nota del traductor: Para una aproximación a la propuesta de los citados profesores nos permitimos remitir al lector a la revisión del discurso pronunciado por el profesor Joseph Stiglitz, el 8 de diciembre de 2001, con ocasión de la aceptación del Premio Nobel de Economía, el cual puede ser descargado del *website* de la Fundación Nobel, en: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/stiglitz-lecture.pdf. pp. 17 y siguientes (de la versión pdf).

(7) HILLENRATH, J. *Three Americans win Nobel for Economics for challenging theory of efficient markets*. Disponible en <http://classes.igpa.uiuc.edu/j-giertz/nobel-asymmetric-information.htm>, 2003.

(xxxiii) Nota del traductor: La medalla John Bates Clark es un reconocimiento otorgado cada dos (2) años por la *American Economic Association* a un economista norteamericano menor de cuarenta (40) años que hubiese efectuado una contribución significativa al pensamiento económico. Resulta gráfico que alrededor de la mitad de los ganadores del citado reconocimiento posteriormente recibieron el Premio Nobel de Economía.

Algunos ganadores de la medalla John Bates Clark y del Premio Nobel de Economía son: Paul A. Samuelson (medalla John Bates Clark del año 1947 y del Premio Nobel de Economía del año 1970), Milton Friedman (1951-1976), Kenneth Arrow (1957-1972), Gary Becker (1967-1992), Joseph Stiglitz (1979-2001), etcétera.

(8) MACLAY, Kathleen. *Berkley economist wins John Bates Clark Medal*. En: *Berkeleyan*, 2 de mayo de 2001. (Adenda del Traductor) El texto al que se hace referencia puede ser consultado en el *website* de la Universidad de Berkeley en: http://www.berkeley.edu/news/berkeleyan/2001/05/02_rabin.html.