

ECONOMÍA CONDUCTUAL, PATERNALISMO LIBERTARIO Y LIBERTAD DE ELEGIR

BEHAVIOURAL ECONOMICS, LIBERTARIAN PATERNALISM
AND FREEDOM TO CHOOSE

VLADIMIR RODRÍGUEZ CAIRO

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Lima, Perú

Correo electrónico: vrodriguez@unmsm.edu.pe

[Recibido: 21/11/2018 Aceptado: 18/12/2018]

RESUMEN

El artículo explica los fundamentos de la Economía Conductual también conocida como Psicología Económica o simplemente Psicología y Economía, la misma que a través de diseños experimentales y observacionales busca detectar errores que se cometen en la toma de decisiones. En ese sentido, la Economía Conductual utiliza los conceptos y evidencia de la Psicología para mejorar el entendimiento del proceso de toma de decisiones económicas, analizando los motivos por los cuales las personas generalmente toman decisiones inadecuadas. Desde tal perspectiva, el Paternalismo Libertario, propuesto por Richard Thaler y Cass Sunstein, tiene como propósito diseñar políticas públicas para mantener o incrementar la libertad de elegir de las personas a efectos de mejorar las condiciones o contextos para la toma de decisiones adecuadas.

Palabras clave : Economía conductual, paternalismo, libertad, decisiones.

ABSTRACT

The article explains the fundamentals of the Behavioral Economics also known as Economic Psychology or simply Psychology and Economics. It is the one that through experimental and observational designs seeks to detect errors that are made in making decisions. It is in this sense, that Behavioral Economics uses the concepts and evidence of psychology to improve the understanding of the economic decision-making process, analyzing the reasons why people generally make inappropriate decisions. It is from this perspective that Richard Thaler and Cass Sunstein formulate Libertarian Paternalism with the purpose of designing public policies to maintain or increase people's freedom of choice as to improve the conditions or contexts for making appropriate decisions.

Keywords : Behavioral economics, paternalism, freedom and decisions

INTRODUCCIÓN

El supuesto clásico en la economía se sustenta en que los individuos toman decisiones guiados solamente por su propio beneficio. Sin embargo, desde la Economía Conductual, rama de la Economía que combina el método de la Economía con los fundamentos de la Psicología, se argumenta que el egoísmo claramente no es un supuesto realista cuando pensamos en un padre, un hijo o un hermano tomando decisiones que impliquen el bienestar de un ser querido. Dentro de este ámbito, cabe formularnos la pregunta: ¿tenemos un sentido de la justicia más allá de las relaciones fraternales?

Sobre el particular, cabe precisar que Smith (2013) argumentaba que:

Todos los miembros de la sociedad humana necesitan de la asistencia de los demás (...). La sociedad de personas distintas puede subsistir, como la de comerciantes distintos, en razón de su utilidad, sin ningún amor o afecto mutuo (...). Pero la sociedad nunca puede subsistir entre quienes están constantemente prestos a herir y dañar a otros (...). Si hay sociedades entre ladrones y asesinos, al menos deben abstenerse, como se dice comúnmente, de robarse y asesinarse entre ellos (...). La sociedad puede mantenerse sin beneficencia, aunque no en la situación más confortable; pero si prevalece la injusticia, su destrucción será completa (...). La justicia, en cambio, es el pilar fundamental en el que se apoya todo el edificio. Si desaparece entonces el inmenso tejido de la sociedad humana (...), en un momento será pulverizada en átomos (p. 182).

Claramente, lo sostenido por Smith implica que sólo la virtud de la justicia es indispensable para la sociedad humana. Es más, afirma que puede haber sociedad de personas sin amor o afecto mutuo y añade también que se puede vivir sin beneficencia, pero no sin justicia. Para él la justicia es una virtud que cuenta con la aprobación de todas las personas. Tan así es que Smith afirmaba que todas las personas, incluso las más estúpidas e irreflexivas, detestan el engaño, la perfidia y la injusticia, y les satisface sancionarlas.

Dentro de este orden de ideas resulta trascendente tomar en cuenta los aspectos que fundamentan la Economía Conductual, debido a que esta rama de la Economía examina los errores que se comenten en la toma de decisiones, que se conocen como heurísticas y sesgos; y, en lugar de utilizar los supuestos de la racionalidad y de-

sarrollar modelos matemáticos con ella, recurre a datos de psicología experimental y datos de neurociencia sobre todo aquello que son conductas económicas (behavioral economics) y conductas financieras (behavioral finance).

Para comprender los errores que se cometen en la toma de decisiones resulta importante la distinción que se realiza sobre los sistemas 1 y 2. La característica esencial del Sistema 1 es que se trata de un sistema rápido, automático y emotivo, por lo que resulta ser un sistema proclive a cometer diversos errores sistemáticos en situaciones concretas. Por el contrario, el Sistema 2 es lento, reflexivo y planificador.

Antecedentes

La teoría económica tradicional se sustenta en el modelo de agente racional y la optimización del agente: maximización de la utilidad o satisfacción. Sin embargo, en la realidad lo que existe son acciones humanas intencionadas donde cada persona busca tratar de revertir el estado de necesidad o insatisfacción en el que se encuentra. Razón por la cual, las personas no siempre decidimos y elegimos como lo establece la Economía sustentada en el modelo estándar racional, lo cual implica que con bastante frecuencia las personas cometemos errores.

En ese entender, la premisa central de la teoría económica es que la gente elige por optimización. De ahí que:

Entre todos los bienes y servicios que una familia podría comprar, la familia escoge el mejor que se pueda permitir. Además, se asume que las creencias a partir de las cuales los Econs llevan a cabo sus elecciones son imparciales, es decir, que elegimos basándonos en lo que los economistas denominan «expectativas racionales». Esta premisa de optimización restringida, esto es, la elección de la mejor posibilidad dentro de un presupuesto limitado, se combina con el otro gran caballo de batalla de la teoría económica, el equilibrio. En los mercados competitivos donde los precios son libres para moverse arriba y abajo, estos precios fluctúan de tal manera que la oferta iguala a la demanda. Por simplificarlo de alguna manera, puede decirse que Optimización + Equilibrio = Economía. Ésta es una combinación muy poderosa, y es algo que ninguna otra ciencia social puede igualar. Sin embargo, existe un problema: las premisas en las que se basa la teoría económica son imperfectas (Thaler, 2015, p. 30).



Figura 1. Premisa central de la teoría económica tradicional.
Fuente: Elaboración Propia.

Siendo así, el postulado básico de la teoría económica tradicional es que la racionalidad implica la independencia o no influencia de las alternativas u opciones nunca elegidas. Esto significa que, si hay alguna alternativa que nunca se elegirá, no debe considerarse como parte del análisis o modelo.

El hombre racional de la teoría económica tradicional

adopta decisiones óptimas en un entorno muy especificado y claramente definido. Por tanto, el comportamiento racional consiste en la búsqueda de fines congruentes a través de medios eficientes. Para Frank (2005), “ser racional significa tomar decisiones de acuerdo con el criterio del coste-beneficio, es decir, realizar una actividad si y sólo si los beneficios son superiores a los costes” (p. 16).

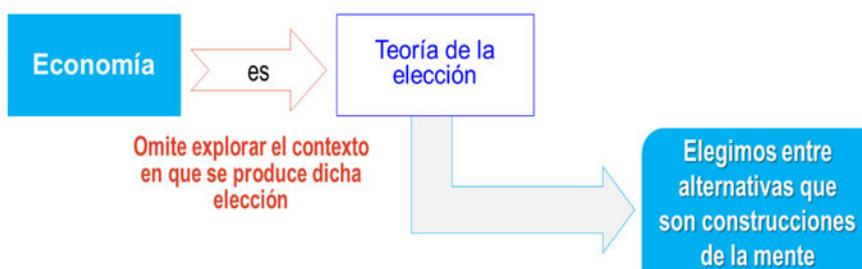


Figura 2. La economía es una teoría de la elección.
Fuente: Elaboración Propia.

Si bien el supuesto de racionalidad es el fundamento de la teoría económica, dicho supuesto funciona bien en mercados competitivos. Sin embargo, las decisiones humanas son complejas y muchas veces el ser humano requiere sumergirse a más profundidad en el proceso cognitivo. Dentro de este ámbito, North (2007) afirma que:

No se trata de que el supuesto de racionalidad sea “erróneo”. Lo que ocurre es, antes bien, que no nos proporciona una guía para entender las decisiones humanas en una diversidad de contextos cruciales que son fundamentales para el proceso de cambio (p.46).

Sin lugar a dudas, North considera que el supuesto de la teoría neoclásica es que la gente sabe lo que hace, lo cual como él mismo lo afirma, puede ser cierto a la hora de evaluar los costos de oportunidad en el supermercado, pero es con bastante frecuencia totalmente incorrecto

cuando se trata de tomar decisiones más complejas en un mundo caracterizado por información imperfecta.

Economía conductual

Para Thaler (2015), “La Economía Conductual es una combinación de Economía y Psicología que trata de explicar el funcionamiento de los mercados cuando los agentes presentan limitaciones y complejidades humanas”. También se le conoce como Economía del Comportamiento, Behavioral Economics o Psicología Económica.

De igual forma, en su obra La Psicología Económica, Thaler (2015), sostiene que:

El ser humano no actúa siempre guiado por criterios racionales y es propenso a cometer errores. Nuestros deseos, valores, miedos, prejuicios o afectos, por ejemplo,

influyen claramente en nuestra valoración y juicio de las cosas, así como en nuestra toma de decisiones. Ya sea al comprar un despertador o solicitar una hipoteca, todos nos desviamos de los estándares de racionalidad asumidos por los economistas y ese es el objeto de estudio de la psicología económica. (p.25)

Al respecto, fue el propio Keynes quien resaltaba la implicancia de los sesgos conductuales en la economía. Para él el pesimismo empresarial que se dio en la crisis de la gran depresión se basaba en la desconfianza de los inversionistas, lo cual ocasionaba una caída en los niveles de inversión y, por ende, afectaba de manera negativa el crecimiento económico y los niveles de empleo. En estricto, para Keynes (2003):

El estado de expectativa a largo plazo que sirve de base a nuestras decisiones, depende, por tanto, no sólo de los pronósticos más probables que podamos realizar, sino también de la confianza con que hagamos la previsión. El estado de confianza, como se le llama, es un asunto al que los hombres prácticos conceden la atención más estrecha y preocupada. Pero los economistas no lo han analizado cuidadosamente y se han conformado como regla con estudiarlo en términos generales. Nuestras conclusiones deben depender, esencialmente, de la motivación real de los mercados y de la psicología de los negocios (p. 158).

Con bastante frecuencia, en épocas de recesión los analistas y expertos abogan por la necesidad de restablecer la confianza. Sobre esto último, Akerlof y Shiller (2014), en la referencia expresan que “la confianza no es más que un pronóstico, que en este caso está relacionado con el hecho de si los demás construyen o no. Un pronóstico con confianza pinta el futuro de color de rosa, mientras que un pronóstico sin confianza lo pinta negro” (p. 33).

Del mismo modo, Adam Smith, al referirse a la aversión a las pérdidas, el cual es considerado un aspecto central dentro del análisis de la Economía Conductual, Smith (2013), sostenía que:

La adversidad necesariamente deprime el ánimo del paciente mucho más por debajo de su estado natural que lo que la prosperidad lo eleva por encima de él. En consecuencia, para el espectador será mucho más difícil simpatizar completa y puntualmente con su aflicción que asumir cabalmente su júbilo y deberá alejarse mucho más de su estado de ánimo natural (pág. 116).

La idea fundamental de la Economía Conductual es que la cognición del ser humano es imperfecta, por lo que pensar es actuar (el cerebro siempre tiene actividad). Por consiguiente, como toda acción es imperfecta y limitada, la cognición es imperfecta, entonces habrá errores, incertidumbres y anomalías; lo que tiene como resultado decisiones inadecuadas.

Hayek (2016) en su obra “El orden sensorial”, explica la relación entre la mente y el cosmos. El orden sensorial en la mente humana trasciende las funciones cognitivas fundamentales: la percepción, la memoria, la atención, la inteligencia y el lenguaje. Por ello, considera que la mente es un sistema o mecanismo de clasificación más complejo que se forma a partir de los sucesos del mundo externo los cuales representa imperfectamente, siendo a la vez de ese entorno. La clasificación se realiza “mediante un sistema de conexiones a través del cual el impulso (efecto de un estímulo) se transmite de una fibra a otra” (p. 117). Este sistema de conexiones aparece porque en el “desarrollo de la especie o del individuo, se establecen conexiones entre las fibras en las que los impulsos ocurren al mismo tiempo” (p. 117). El sistema de conexiones que permite clasificar el impulso “se adquiere mediante algún tipo de experiencia y aprendizaje” (p.118).

En ese entender:

La verdadera función y esencia de la Economía del Comportamiento es destacar aquellas formas de conducta que no encajan con el modelo racionalista estándar, y demostrar que, a menos que se acceda a modificar tal modelo para incluir la atención a los costos hundidos y todo lo demás, sus predicciones serán casi siempre erróneas (Thaler, 2015, p. 367).



Figura 3. Funciones de la Economía Conductual. Fuente: Elaboración Propia.

En definitiva, la idea primordial de la Economía Conductual es que las personas no siempre actuamos racionalmente. Siendo así, utiliza los conceptos y evidencia de la Psicología para mejorar el entendimiento del proceso de toma de decisiones económicas.

Sistemas de pensamiento y decisiones humanas

A efectos de comprender integralmente por qué generalmente las personas tomamos decisiones erróneas y muchas veces de manera sistemática, es importante analizar en qué consiste la decisión y cómo funcionan los sistemas de pensamiento al momento de decidir y elegir en diversas situaciones.

Como afirma Fuster (2014) “la decisión puede deberse a un estímulo, una señal, una palabra o un episodio repentino, pero es informada por la experiencia, por algún tipo de memoria, aunque dicha memoria sea estrictamente biológica y adopte la forma de impulsos básicos” (p. 189). Es así que manifiesta que la libertad para decidir nos permite escoger entre alternativas de información, así como entre alternativas de acción basadas en dicha información.

De acuerdo con Kahneman (2015):

Durante décadas, los psicólogos han mostrado gran interés por dos modos de pensamiento, representados respectivamente por la fotografía de la mujer enojada y por la operación de multiplicación, y han propuesto muchas formas de etiquetarlos. Aquí adopto términos originalmente propuestos por los psicólogos Keith Stanovich y Richard West, y haré referencia a dos sistemas de la mente, el Sistema 1 y el Sistema 2. El Sistema 1 opera de manera rápida y automática, con poco o ningún esfuerzo y sin sensación de control voluntario. El Sistema 2 centra la atención en las actividades mentales esforzadas que lo demandan, incluidos los cálculos complejos. Las operaciones del Sistema 2 están a menudo asociadas a la experiencia subjetiva de actuar, elegir y concentrarse. (p. 21)

Es importante resaltar que para Kahneman (2015) tanto el Sistema 1 como el Sistema 2 son ficticios, esto es, no son sistemas en el sentido estricto de la palabra, ya que afirma que no hay una sola zona del cerebro en la que cada sistema pueda denominar su hogar. En esa línea, a continuación, se aprecian las principales diferencias de los sistemas 1 y 2:

Sistema 1: Pensamiento rápido	Sistema 2: Pensamiento lento
Sistema automático , rápido , involuntario (no controlado) , irreflexivo , espontáneo , emocional , inconsciente , primitivo , instintivo , implícito , innato	Sistema deliberativo , lento (flojo), voluntario (controlado) , reflexivo , lógico , argumentativo , analítico , autoconsciente
Está siempre activo	Se activa cuando el Sistema 1 tiene problemas
Sin esfuerzo aparente . Funciona en paralelo	Exige esfuerzo (laborioso) . Funciona en serie
Es asociativo . Se basa en patrones , estereotipos , asociaciones , semejanzas , imágenes . No hay que aprenderlo	Es deductivo . Se basa en razonamientos , reglas que involucra pensamientos ordenados en serie
Es intuitivo . La intuición gobierna de manera rápida y fácil elecciones automáticas. Útil para la supervivencia inmediata. Es malo para el largo plazo	Es racional . Se controla conscientemente. Puede aprender y dirigir el aprendizaje del Sistema I. Útil para el largo plazo
Se utiliza frecuentemente	Se utiliza con menor frecuencia
Empujones (Nudges)	Incentivos

Figura 4. Diferencias entre los sistemas de pensamiento. Fuente: Elaboración Propia.

Como se desprende del análisis precedente, gran parte de las decisiones humanas se realizan con el Sistema 1, las cuales se caracterizan por ser irreflexivas, y por lo general, automáticas. Se llevan a cabo esencialmente sobre la base de la intuición y emoción, las cuales son inconscientes. Esto explicaría en cierta medida por qué la mayor parte de la percepción de las personas sobre los sucesos del mundo externo es completamente irreflexiva.

Comportamiento en el mundo real de los humanos y econs

En la mayoría de ocasiones los humanos no nos comportamos como predicen los modelos estándares de economía sustentados en la racionalidad. Contrario a ello, casi siempre cometemos errores sistemáticos. Desde tal perspectiva, Thaler (2015), asevera:

Nunca se le ocurrió pensar que la gente está equivocada; todos somos simples seres humanos, Homo sapiens. Por el contrario, el problema reside en el modelo utilizado por los economistas, un modelo que sustituye al Homo sapiens por una criatura ficticia llamada Homo economicus, criatura que para abreviar suelo llamar Econ. Comparado con este mundo ficticio de Econs, los Humanos se portan mal muy a menudo, y ello implica que los modelos económicos ofrecen muchas predicciones erróneas, predicciones que pueden tener consecuencias mucho más serias que molestar a un grupo de estudiantes. Prácticamente ningún economista predijo la llegada de la crisis financiera de 2007-2008, y peor aún, muchos pensaron que su estallido y sus consecuencias sencillamente no podían ocurrir (p. 29).

Asimismo, se debe tener presente que los Econs son sensatos en sus decisiones de gasto, esto significa que reservan dinero para momentos en los cuales el flujo de ingresos es menor. También, con bastante facilidad pueden elegir entre diversas alternativas de financiamiento, sea éste a interés fijo o interés variable.

Ante lo señalado anteriormente, cabe precisar que en la práctica los humanos tomamos decisiones inadecuadas debido a los sesgos cognitivos, los cuales son tendencias o predisposiciones sistemáticas causantes de errores predecibles, son errores que no son al azar (no son aleatorios).

Por ello, Ariely y Kreisler (2018), se preguntan “¿Por qué resultan más complicadas las decisiones monetarias? Por los llamados costos de oportunidad. Los costos de oportunidad son alternativas. Son las cosas que renunciamos, en el presente o en el futuro, para poder hacer algo. Representan las oportunidades que sacrificamos cuando tomamos una decisión” (p. 28).

Definitivamente, el valor de cualquier mercancía refleja el precio económico de algo, es decir, lo que una persona está dispuesta a pagar por un bien o servicio. En general, el valor de una mercancía debería ser igual a su costo de oportunidad. Esto significa que el valor debería reflejar con exactitud lo que una persona está dispuesta a pagar para adquirir un bien o realizar una determinada actividad.

Ariely y Kreisler, reconocen diversos aspectos o cosas que no deberían importar en un mundo perfectamente racional:

- 1 **Relatividad.** Precios rebajados, los ahorros, o cuánto nos gastamos al mismo tiempo
- 2 **Contabilidad mental.** Clasificación de nuestro dinero, su procedencia y qué sensaciones nos inspira
- 3 **Dolor de pagar.** Facilidad de los pagos
- 4 **Efecto anclaje.** El primer precio que vemos o los precios que hemos pagado anteriormente por un bien
- 5 **Efecto dotación y aversión a las pérdidas.** Nuestro sentido de la propiedad
- 6 **Justicia y esfuerzo.** Impresión de que alguien ha trabajado duro por algo
- 7 **Autocontrol.** Tentaciones del presente

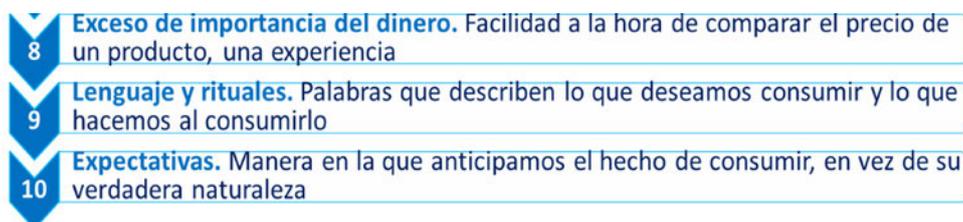


Figura 5. Aspectos que no deberían importar en un mundo perfectamente racional.
Fuente: Elaboración Propia.

Akerlof y Shiller (2014, p. 25), describen 5 facetas diferentes de los espíritus animales y el modo en que afectan a las decisiones económicas:

- ▶ Confianza. Piedra angular para los autores, así como los mecanismos de retroalimentación entre esta y la economía, que magnifican los desórdenes.
- ▶ Equidad. La determinación de los salarios y precios depende en gran medida de temas relacionados con la equidad.
- ▶ Corrupción y las conductas antisociales. Análisis de la tentación a caer en comportamientos corruptos y antisociales y el papel que ello representa en la economía.
- ▶ Ilusión monetaria. Es otra piedra angular de la teoría de A y S. El público no comprende adecuadamente los conceptos de inflación y deflación y es incapaz de razonar sobre sus efectos.
- ▶ Narrativas o historias. El sentido de la realidad, quiénes somos y lo que hacemos, se entremezcla con la historia de nuestra vida y con la de los demás. El conglomerado de estas historias constituye una narrativa nacional o universal que por sí misma representa un papel importante en la economía.

Paternalismo libertario y libertad de elección

Con el objeto de entender la libertad de elegir dentro del ámbito del Paternalismo Libertario, resulta necesario determinar el alcance del liberalismo defendido por Hayek, aquél que se sustenta en un orden espontáneo que se autogenera, que proviene de acciones humanas individuales, que carece de finalidad concreta y se basa en el racionalismo evolucionista. Por tanto, este tipo de liberalismo es opuesto al liberalismo francés que se fundamenta en el racionalismo constructivista. En ese sentido, si bien el Paternalismo Libertario es una alternativa para el liberalismo, éste debe estar en línea con los principios que sustentan un orden espontáneo desde el enfoque de

Hayek.

Sunstein y Thaler (2017) al referirse al Paternalismo Libertario afirman categóricamente lo siguiente:

Tomando una expresión del difunto Milton Friedman, los paternalistas libertarios queremos que la gente sea «libre para elegir». Aspiramos a diseñar políticas que mantengan o aumenten la libertad de elección (...). El paternalismo libertario es un tipo de paternalismo relativamente débil y blando, y que no supone una intromisión porque las opciones no se bloquean ni se eliminan, ni se gravan de forma significativa. Si alguien quiere fumar, comer muchos caramelos, suscribir un seguro médico poco ventajoso o no ahorrar para la jubilación, los paternalistas libertarios no le obligaremos a que actúe de otra forma (ni siquiera le pondremos las cosas difíciles). Sin embargo, el enfoque que recomendamos se considera paternalista porque los arquitectos de las decisiones públicos y privados no se limitan a intentar identificar o poner en práctica las decisiones que esperan de las personas. Más bien, intentan orientarlas en direcciones que mejorarán sus vidas. Dan nudges. Un nudge, es cualquier aspecto de la arquitectura de las decisiones que modifica la conducta de las personas de una manera predecible sin prohibir ninguna opción ni cambiar de forma significativa sus incentivos económicos. Para que se pueda considerar como nudge, debe ser barato y fácil de evitar. Los nudges no son órdenes. Colocar la fruta de forma bien visible es un nudge. Prohibir la comida basura no lo es (p. 20).



Figura 6. Paternalismo libertario no supone intromisión.
Fuente: Elaboración Propia.

Un arquitecto de las decisiones tiene la función primordial de organizar el contexto en el que las personas formarán su opinión y tomarán sus decisiones, y con ello, pueden mejorar en gran medida las condiciones de vida de tales personas, diseñando entornos amigables para determinados grupos poblacionales. En virtud de que las decisiones las van a tomar fundamentalmente humanos, resulta pertinente que la arquitectura diseñada refleje cabalmente la comprensión del comportamiento humano, quienes mayormente deciden y eligen con el Sistema 1. Por tanto, se debe asegurar que el entorno diseñado no sea confuso ni complejo para el sistema automático, emotivo, intuitivo. Por ejemplo, una medida que se diseñó en diversos países a efecto de favorecer la donación de órganos y por tanto elevar la tasa de donación de órganos, ha sido presumir que los ciudadanos desean donar órganos, salvo que manifiesten lo contrario en forma expresa.

Además de lo mencionado en párrafos precedentes, resulta muy relevante que las políticas públicas se diseñen con el objeto de mejorar la capacidad de los ciudadanos para seleccionar aquellas alternativas que resulten más beneficiosas, y además de ello, se debe promover que dichas políticas sean evaluadas permanentemente a efectos de incorporar las mejoras que correspondan. En esa orientación, el rol del Paternalismo Libertario debe consistir ofrecer los nudges que tengan más probabilidades de mejorar que perjudicar las decisiones de los ciudadanos de un país, región o ciudad.

De este modo, para Fuster (2014) “la situación ideal es que una cultura democrática proteja nuestra libertad personal exigiéndonos a la vez que asumamos nuestras responsabilidades con respecto a la protección de la libertad de los demás” (p. 313). Por cultura entiende ese complejo de conocimientos, creencias, moral, derecho, costumbre y otros hábitos o aptitudes que el ser humano adquiere como miembro de la sociedad.

Es en este marco que resulta trascendente tomar en cuenta lo señalado por Friedman y Friedman. (1980):

La libertad sólo es un objetivo defendible para los individuos responsables. No creemos en la libertad total para locos o niños (...). No podemos rechazar categóricamente el paternalismo para con los que consideramos como irresponsables. En el caso de los niños hacemos responsables en primer lugar a los padres. La familia, en mayor grado que el individuo, ha sido y sigue siendo hoy en día la célula básica de nuestra sociedad, aunque

es innegable que su influencia se ha debilitado, una de las desafortunadas consecuencias del crecimiento del paternalismo del Estado (...). No obstante, no creemos que los padres tengan derecho a hacer lo que les plazca con sus hijos: golpearlos, matarlos o venderlos como esclavos. Los niños son embriones de individuos responsables. Como tales, tienen derechos fundamentales y no son simplemente juguetes de sus padres (p. 55).

Por ello, en línea con lo argumentado por Friedman, la libertad no puede ser absoluta debido a que vivimos en una sociedad interdependiente. Es así que se requieren algunas reglas de juego o limitaciones a nuestra libertad para evitar otras restricciones todavía peores que afectan el bienestar. Sin embargo, en el mundo actual cada vez nos distanciamos más de ese punto. En ese entender, hoy la necesidad urgente consiste en eliminar todas las barreras que vulneren la libertad de elegir, no en aumentarlas; esto con la finalidad de mejorar el bienestar de las personas y por ende de la sociedad.

El hecho de que las personas recurran al pensamiento automático tiene importantes consecuencias en la manera en que se comprenden los desafíos del desarrollo y se diseñan las políticas más adecuadas para superarlos. Si quienes formulan las políticas revisan sus supuestos acerca de cuánto deliberan las personas al tomar decisiones, podrán diseñar políticas que faciliten a los individuos la elección de conductas que se correspondan con los resultados que desean obtener y con sus intereses (Banco Mundial, 2015).

Sin perjuicio de lo señalado anteriormente, es necesario realizar algunas precisiones sobre el término libertario. Es así que Hayek (2014) argumentaba que:

Por resultar imposible, de hecho, en los Estados Unidos, servirse del vocablo en el sentido en que yo lo empleo, últimamente se está recurriendo al uso del término “libertario”. Tal vez sea ésa una solución; a mí, de todas suertes, me resulta palabra muy poco atractiva. Me parece demasiado artificiosa y rebuscada. Por mi parte, también he pretendido hallar una expresión que reflejara la afición del liberal por lo vivo y lo natural, su amor a todo lo que sea desarrollo libre y espontáneo. Pero es verdad que he fracasado (p. 519).

De ahí que es importante recordar que una muy buena definición de lo que es la libertad es que uno es libre cuando puede hacer o dejar de hacer, lo cual se encuentra

en línea con lo afirmado por Mises al referirse a la acción humana, que ésta no supone solo hacer, sino que también está relacionado con dejar de hacer algo que podría realizarse.

Ahora bien, otro enfoque de la libertad es lo expresado por Damm (2016):

La libertad consiste en la autodeterminación de la persona a partir de la predeterminación que ocasiona el objeto que se le presenta bajo el aspecto del bien, razón

por la cual el tema de la libertad debe analizarse, no en términos de determinación o indeterminación, sino de predeterminación y autodeterminación. Evidentemente que, si gracias a la autodeterminación, la persona es capaz de querer conscientemente el objeto que se le presenta bajo el aspecto del bien, también puede, conscientemente, no quererlo, y no porque no sea un bien, sino porque, para dicha persona, en tales circunstancias, lo correcto es no querer ese bien. ¿En función de qué? De un bien mayor (p. 205).

Querer espontáneo	Querer deliberado
El querer espontáneo ocasiona una elección no deliberada	Una elección deliberada es consecuencia de un querer deliberado (elegir libremente es querer deliberadamente)
Hay albedrío (voluntad gobernada por el apetito) . Se quiere el bien deseable	Hay libre albedrío (voluntad gobernada por la razón) . Se quiere el bien conveniente
Predeterminación de la persona por el objeto que se le presenta bajo el aspecto del bien (es el objeto el que atrae a la persona)	Autodeterminación de la persona hacia el objeto
Predeterminación del bien a la persona no es total y absoluta	Autodeterminación de la persona al bien no es total y absoluta
Persona «es movida» por el objeto que se le presenta bajo el aspecto del bien	Persona se mueve a sí misma hacia dicho objeto
Hay responsabilidad , inclusive por no haber convertido el querer espontáneo en deliberado	Hay responsabilidad

Figura 7. Querer espontáneo y querer deliberado.
Fuente: Elaboración Propia.

En suma, la libertad constituye una interacción entre aquello que nos predetermina a actuar de una manera (la familia, los valores inculcados en el colegio o aquellos valores que nos inculcan nuestros padres, la forma en que fuimos educados en la universidad, las experiencias previas, la relación de amistad con diversas personas, la religión a la que pertenecemos, los impulsos biológicos, la anatomía y la genética de la propia persona, el país o ciudad en que radicamos, la herencia que recibimos, las reglas de juego formales como las leyes e informales como la costumbre, la cultura) y aquello que por un acto de autodeterminación queremos realizar como resultado de un querer deliberado. Esta interacción implica en muchas ocasiones una tensión que evidentemente y dependiendo de las circunstancias específicas, tenemos que saber manejar y controlar.

CONCLUSIONES

La Economía Conductual surge como respuesta al

modelo racionalista estándar con la finalidad de detectar los errores sistemáticos que se cometen al momento en que los seres humanos tomamos decisiones, errores que se deben a que la cognición de los seres humanos es imperfecta y por ende tiene muchas limitaciones.

Los errores que se cometen en el proceso de toma de decisiones económicas se explican en gran medida porque éstas se realizan con el Sistema 1, caracterizado por ser un pensamiento rápido, automático, intuitivo, emotivo, no deliberativo que valora fundamentalmente el corto plazo. En cambio el Sistema 2 se identifica con la razón, es lento, reflexivo, planificador y requiere esfuerzo.

El Paternalismo Libertario implica diseñar políticas públicas que cuenten con evidencia empírica y que éstas no afecten o vulneren la libertad de elegir de las personas, y por tanto, no equivale a intromisión del Estado en las decisiones que se realizan en el mercado. De ahí que en el contexto actual en que vivimos, caracterizado por la

mayor la intervención de los gobiernos de turno, el Paternalismo Libertario constituye una verdadera alternativa al liberalismo tal como lo concebía el propio Hayek, esto es, con una mínima intervención del gobierno en la que cada persona tenga la libertad de elegir entre diversas opciones, sus propios fines.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akerlof, G. , & Shiller, R. (2014). *Animal spirits*. New York: Editorial Gestión 2000.
- Ariely, D. & Kreisler, J. (2018). *Las trampas del dinero*. New York. Editorial Ariel.
- Banco Mundial (2015). *Mente, sociedad y conducta*. Informe sobre el desarrollo mundial. México D.F: Grupo Banco mundial.
- Damm, A. (2016). *El punto sobre la i. Volumen III*. Madrid. Union Editorial.
- Frank, R. (2005). *Microeconomía y conducta*. Quinta edición. México D.F. Editorial McGraw Hill.
- Friedman, M., & Friedman, R. (1980). *Libertad de elegir*. Barcelona. Ediciones Grijalbo S.A.
- Fuster, J. (2014). *Cerebro y libertad*. Los cimientos cerebrales de nuestra capacidad para elegir. Barcelona. Editorial Ariel.
- Hayek, F. (2016). *El orden sensorial* (edición original 1952). Segunda edición. Chicago. Unión Editorial S.A.
- Hayek, F. (2014). *Los fundamentos de la libertad* (edición original 1959). Novena edición. Chicago. Unión Editorial S.A.
- Kahneman, D. (2015). *Pensar rápido, pensar despacio*. Los Angeles. Editorial Debolsillo.
- Keynes, J (2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México. Fondo de Cultura Económica
- Mises, L. (2011). *La acción humana*. Décima edición (edición original 1949). Chicago. Unión Editorial S.A.
- North, D. (2007). *Para entender el proceso de cambio económico*. México. Editorial Norma S.A.
- Smith, A. (2013). *La teoría de los sentimientos morales*. Tercera edición (edición original 1759). Madrid. Alianza Editorial S.A.
- Sunstein y Thaler (2017). *El Paternalismo Libertario no es un Oximoron*. Lima: Derecho & Sociedad. Obtenido de: <file:///C:/Users/PC-Alumnos/Downloads/17091-67860-1-PB.pdf>.
- Thaler, R. (2015). *La Psicología Económica*. Bilbao. Ediciones Deusto.