

DOCUMENTOS DEL CIECE

Paternalismo Libertario: un refugio para el liberalismo anti- intervencionista

Marqués, Gustavo

Julio 2016

Número 12

2016

Staff

Director
Javier Legris

Editor documentos del CIECE
Pablo Mira

Secretaría
Lucas Miranda

Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires

Av. Córdoba 2122 1º p. Aula 111
(1120) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina
Tel. (54-11) 4370-6152
Correo electrónico: ciece.fce@fce.uba.ar

ISSN: 1851-0922

Paternalismo Libertario: un refugio para el liberalismo anti-intervencionista

Gustavo Marqués (CIECE – FCE – UBA)

Resumen

Se sostiene que la capacidad de Prospect Theory para manipular las decisiones de los agentes es una forma de intervencionismo muy diferente al intervencionismo tradicional, contra el que lucharon desde los inicios de la disciplina los economistas liberales. De una parte, el interventor no opera de manera directa sobre las variables de la economía (oferta de dinero, precios, cantidades de producción, etc.), pero en la medida en que afecta las decisiones de los agentes, tiene relevancia económica inmediata. Por otra parte, un rasgo saliente del paternalismo libertario es que no sustituye al sujeto en su rol de tomador de decisiones, sino que lo induce a elegir por sí mismo de una cierta manera. En este sentido es una forma débil de intervencionismo. El intervencionismo tradicional elimina (o reduce) el rol de tomador de decisiones de los agentes (quien decide o elige es el interventor). El paternalismo libertario, fundado en Prospect Theory, respeta al tomador de decisiones en cuanto tal.

I. Precondiciones de la propuesta paternalista

El supuesto de conocimiento perfecto de parte de los agentes (un –bounded rationality) implica que ningún agente externo puede mejorar el resultado que éstos logran decidiendo por sí mismos (Davidson, 2003). En estas condiciones, el intervencionismo no sólo no es necesario, sino que es perjudicial para los intereses de los individuos: genera un resultado sub-óptimo. Modelar a los agentes como siendo *acotadamente* racionales parece ser necesario para que alguna forma de intervencionismo pueda ser defendida. Pero no es suficiente, porque los interventores pueden padecer de idénticas (o peores) limitaciones. Si se considera que los interventores poseen también racionalidad acotada, el intervencionismo debe ser defendido con argumentos adicionales. Una manera de defenderlo es asumir alguna forma de *asimetría en el conocimiento a favor del interventor*. Tal como fue entendido tradicionalmente, el intervencionismo asumía que los expertos conocían mejor que los agentes el modelo de la economía, o sus preferencias y necesidades, lo que autorizaba a eliminar o reducir el papel del tomador de decisiones¹.

Prospect Theory, y muchos de los modelos de Behavioral Economics fundados en ella, permiten la defensa de una forma particular de intervencionismo, más débil que la tradicional, que se conoce como *paternalismo libertario*. El paternalismo libertario supone *dos tipos de asimetría cognoscitiva*.

a) asume que las elecciones que los agentes realizan entre opciones están sujetas a *efectos marco* (framing effects), que no son perceptibles para los propios tomadores de decisiones, pero sí para los teóricos. Este saber especial acerca de los efectos marco, es poseído por los psicólogos cognitivistas y expuesto en numerosísimos artículos que relatan experimentos en los cuales los individuos deben elegir en contextos riesgosos. Se comprueba que los

¹ Los Austríacos consideraban que eliminaba la soberanía del consumidor.

individuos alteran de manera sistemática sus elecciones según el punto de referencia que adopten ante las alternativas, el cual les es impuesto por los experimentadores². Prospect Theory constituye el núcleo o la base de dicho saber. Y aún cuando se muestre a los individuos que sus elecciones son influenciadas por dichos efectos, puede que nunca aprendan a evitarlos, lo que permite *manipular* sus elecciones.

b) Sin embargo, la capacidad para manipular las decisiones de los individuos es necesaria pero no suficiente para que el paternalismo libertario pueda ser ejercido legítimamente. Para ello se requiere una segunda asimetría cognoscitiva, diferente a la primera: es necesario que los interventores conozcan mejor que los propios agentes *lo que es mejor para éstos*. Si Prospect Theory brinda el fundamento para la conformación de una ciencia de la manipulación, para que el paternalismo pueda ser ejercido se requiere *otra* forma de conocimiento experto que establezca cómo influenciar las decisiones individuales *en bien de los propios individuos*.

Esta capacidad para manipular las decisiones es una forma de intervencionismo muy diferente al intervencionismo tradicional, contra el que lucharon desde los inicios de la disciplina los economistas liberales. De una parte, el interventor no opera de manera directa sobre las variables de la economía (oferta de dinero, precios, cantidades de producción, etc.), pero en la medida en que afecta las decisiones de los agentes, tiene relevancia económica inmediata. Por otra parte, un rasgo saliente del paternalismo libertario es que no sustituye al sujeto en su rol de tomador de decisiones, sino que lo induce a elegir por sí mismo de una cierta manera. En este sentido es una forma débil de intervencionismo. El intervencionismo tradicional elimina (o reduce) el rol de tomador de decisiones de los agentes (quien decide o elige es el interventor). El paternalismo libertario, fundado en Prospect Theory, respeta al tomador de decisiones en cuanto tal.

II. Dos tipos de Paternalismo Libertario

Consideremos una decisión en que el consumo del resultado de la misma está diferido en el tiempo. El sujeto debe elegir entre los bienes A y B en el instante t_0 y prefiere B por sobre A. Ello significa que *ex - ante* estima que la utilidad que le reportaría B si fuera consumida en un instante posterior t_1 sería mayor que la utilidad que le reportaría A. Kahneman denomina “decision utility” a la *estimación* que el sujeto hace *ex - ante* (i.e., al momento de tomar la decisión) de la utilidad que le aportaría el resultado de su elección en caso de ser consumido en un tiempo posterior. Y designa como utilidad *experimentada* (“experience utility”) a la utilidad efectiva que el bien elegido reporta al sujeto *ex - post*. Son dos nociones muy diferentes. En tanto que la utilidad asignada *ex - ante* es una *hipótesis*, la utilidad experimentada es una *vivencia*.

La teoría convencional de la decisión simplemente asumió que las estimaciones individuales de utilidad hechas *ex - ante* (decision utilities) para cada opción concordaban con las correspondientes asignaciones de utilidad *ex - post* (utilidad experimentada). Para determinar si esta suposición de concordancia es aceptable se necesita realizar los *experimentos del caso*, a los que se alude en Kahneman, 1999, así como en trabajos

² Kahneman y Tversky (1981; 1986).

posteriores. En ellos se descubre que es dudoso que haya tal correspondencia, debido a que los individuos manifiestan dos limitaciones: a) se equivocan al predecir las utilidades que les prestarán los bienes en el futuro; b) tienen un recuerdo distorsionado de las utilidades obtenidas de los bienes en el pasado (bounded memories). Ambas capacidades parecen ser necesarias para que las estimaciones ex – ante de utilidad resulten coincidentes con las estimaciones ex – post³. En la medida en que ambas limitaciones subsistan, la posibilidad del paternalismo no puede ser desechada⁴.

Cada concepto de utilidad da pie a una forma particular de paternalismo: se puede intervenir para ayudar al individuo a que maximice su utilidad ex – ante o a que maximice su utilidad ex - post. En el primer caso, se asume que existe a-priori un curso de acción óptimo, que es conocido por el observador, pero no por el propio tomador de decisiones. Este tipo de asimetría cognoscitiva es lo que da ocasión a la intervención del paternalista y permite defender su legitimidad. Sunstein y Thaler (2003) exponen y defienden este tipo de paternalismo, que presupone la existencia de asesores expertos y asesorados inexpertos. El experto domina una “ciencia” (i.e., posee el monopolio de una clase de conocimiento del que se encuentra privado el lego). Y es esta la base que le permite intervenir en provecho del lego. El conocimiento experto no incluye las “experiencias” o “vivencias” que sus asesorados tendrán cuando llegue el momento de consumir los resultados de sus decisiones actuales. Generalmente el conocimiento experto puede ser expresado en términos *objetivos*, en muchos casos monetarios. Por ejemplo, un experto puede aconsejar la elección del portafolio A y no del B, sobre la base de la estimación de que A arrojará mayores rendimientos. Nada se presume aquí sobre la felicidad que estos rendimientos proporcionarán a los asesorados. Que A debe ser preferido a B porque arrojará mayor utilidad significa simplemente que arrojará mayores dividendos. Estamos en el dominio de “decision utility”.

Benartzi y Thaler (2007) extienden el programa Heuristics and Biases (H&B), de Kahneman y Tversky, a las decisiones de ahorro para la jubilación⁵. Sobre la base de evidencia empírica de campo y experimentos diseñados al efecto reconstruyen algunas de las heurísticas que los individuos emplean cuando adoptan tres tipos de decisiones:

- a) si enrolarse o no en un plan voluntario de ahorro
- b) si se enrolan, cuánto ahorrar (monto o proporción del salario)
- c) de qué manera invertir el monto que se ha decidido ahorrar (en bonos o acciones)

Apoyándose en evidencia propia y ajena, los autores muestran que en cada tipo de decisión, aún existiendo alternativas que claramente dominan a las restantes, los individuos aplican

³ “Retrospective evaluations of the experienced utility of past episodes are undoubtedly the most importance source of predictions of the hedonic quality of future outcomes” (Kahneman, 1999, p. 211).

⁴ “Is it likely that an objective observer (or a government) could make more accurate predictions than individuals would make on their own behalf?” (Kahneman, 1999, pp. 205 – 206).

⁵ Heuristics and Biases es un programa desarrollado por Kahneman y Tversky a comienzos de los años 70 en que mostraban que al formar sus juicios de probabilidad los individuos se apartaban de la norma ideal para hacerlo (la teoría estándar de la probabilidad y la regla de Bayes) y apelaban a heurísticas que sesgaban sus estimaciones y comportaban errores.

heurísticas que, en la mayoría de los casos son sub-óptimas. Esto supone que el curso de acción óptimo ha sido identificado por los analistas. Su argumento es que incluso cuando es evidente que una mejor opción está disponible, frecuentemente los individuos no la toman.

Benartzi y Thaler sugieren que hay en principio dos formas de ayudar a los individuos a que mejoren sus decisiones: educación y mejor presentación de las opciones entre las que deben decidir. La primera es desestimada con argumentos tales como que los individuos generalmente no aprenden o no lo hacen suficientemente rápido, etc. En definitiva la estrategia educativa es desestimada. La segunda estrategia se funda en Prospect Theory, particularmente en el estudio de los efectos marco originados en cambios en el punto de referencia. Un ejemplo notable en que las elecciones de los individuos son influidas de manera decisiva por la manera en que se les describe las opciones es el de la llamada Gripe Asiática (Kahneman, (2003), pp.1458.)

Imagine that the United States is preparing for the outbreak of an unusual Asian disease, which is expected to kill 600 people. Two alternative programs to combat the disease have been proposed. Assume that the exact scientific estimates of the consequences of the programs are as follows:

If Program A is adopted, 200 people will be saved

If Program B is adopted, there is a one-third probability that 600 people will be saved and a two-thirds probability that no people will be saved

La mayoría de los sujetos experimentales eligen el Programa A sobre el B, revelando *aversión* al riesgo. Veamos el siguiente par de alternativas:

If Program A' is adopted, 400 people will die

If Program B' is adopted, there is a one third probability that nobody will die and a two-thirds probability that 600 people will die

Ahora la mayoría de los sujetos eligen el Programa B' sobre el A', revelando *propensión* al riesgo. El caso es especialmente significativo porque ambos pares de opciones describen la *misma* situación de elección, sólo que la primera alternativa está expresada en términos de vidas salvadas y la segunda en términos de vidas perdidas. La manera en que se presentan (describen) las opciones, es pues decisiva en las elecciones de la mayoría de las personas. Este resultado tiene implicaciones para una vasta gama de otros tipos de elección, en que los individuos deben seleccionar entre opciones realmente distintas. Por ejemplo, cuando los sujetos deben decidir entre diferentes planes de ahorro, la manera en que las opciones les son presentadas es relevante para el resultado de sus elecciones, lo que abre la posibilidad de influir sobre las decisiones de ahorro de los individuos de una manera que *es, a priori, objetivamente favorable* para los individuos mismos.

Hemos dicho anteriormente que si el valor monetario de A es mayor que el de B, el paternalismo objetivo, fundado en “decision utility”, puede afirmar que, ceteris paribus, A brindará mayor utilidad que B. En este caso “utilidad” no posee contenido psicológico. En particular, no significa *felicidad* (utilidad *hedónica*). Hay, sin embargo, otra forma de

paternalismo, basada en el concepto de utilidad *experimentada*, que sí procura asesorar al sujeto en sus elecciones tomando en cuenta la utilidad *hedónica* que le reportarán las mismas en el momento de consumir sus resultados. Nuevamente, hay aquí expertos y legos, pero en este caso el tipo de conocimiento experto es diferente al anterior: es un conocimiento que no lo proporciona la ciencia económica, sino la psicología (o algún tipo de saber interdisciplinario).

III. Contenido normativo del paternalismo libertario

El paternalismo libertario, tanto en su versión “objetiva” (ex – ante) como en su versión hedónica (ex – post), contiene un fuerte componente normativo. Sin embargo no recomienda pautas de acción a los agentes usuales (los tomadores de decisiones), sino a otros “agentes”, de segundo orden, como empresas y autoridades. Ofrece a estos “agentes” una teoría paternalista que les permitiría adoptar medidas que favorecen a los individuos a su cargo. Podríamos designar “instituciones” o “entidades” a estos agentes de segundo orden. Así podríamos decir que el paternalismo libertario es una herramienta para dichas instituciones, como empresas, asesores financieros y autoridades gubernamentales y económicas embarcadas en la generación de políticas. Las prescripciones adoptan en cada caso rasgos diferentes.

A los asesores financieros se les informa que sus clientes seguramente recordaran de manera típicamente sesgada la ocasión en que sus decisiones pasadas fueron adoptadas, los consejos recibidos, el nivel de incertidumbre por ese entonces existente, etc. Estos sesgos permiten anticipar que si sus expectativas no se ven cumplidas, sus clientes reaccionarán en el futuro de manera negativa para con ellos. En este caso las recomendaciones apuntan a contribuir a una mejor relación entre asesor y asesorado, asumiendo que, dada incertidumbre, los “errores” que el análisis ex – post encontrará en las decisiones de inversión son inevitables y que, en conocimiento de esto, el asesor debe tomar precauciones para evitar ser culpado injustamente por la ocurrencia de eventos desfavorables que están fuera de su control (Kahneman y Riepe, 1998). Hay paternalismo en todo este análisis. Parece tratarse de un caso de racionalidad, al que Elster denominaba “paramétrica”, en que la racionalidad está supuesta únicamente del lado del asesor⁶. No hay mucha diferencia entre las recomendaciones que ofrecen Kahneman y Riepe en este trabajo y las instrucciones que podrían dárseles a los poseedores de mascotas acerca de cómo tratarlas para minimizar conflictos. El artículo no está dirigido a los clientes, porque se parte del supuesto de que las ilusiones cognitivas son semejantes a las ilusiones visuales: no desaparecen ni aún después de ser conscientes de su existencia. No debe esperarse pues una actitud no sesgada (racional) de parte del asesorado. Quien debe comportarse racionalmente es el asesor, que observa la relación desde una plataforma superior (y tiene con su cliente una relación semejante a la que los padres mantienen con sus hijos pequeños). Las prescripciones son siempre para quienes se encuentran del lado de la oferta. No son recomendaciones para los “consumidores” de asesoramiento, sino para quienes lo ofrecen.

⁶ Véase Elster (1989). Existe racionalidad paramétrica cuando se asume que hay un único agente que debe optimizar condicionado por restricciones. Queda excluida de esta noción la situación en que diferentes individuos interactúan entre sí, como ocurre en teoría de juegos.

El siguiente caso es aún más relevante, porque afecta a las políticas empresarias y a las políticas públicas. A las empresas se les puede aconsejar una política de compensaciones a sus empleados que maximice el bienestar (felicidad) de éstos. Lo que la gente trata de “maximizar” es su utilidad experimentada. Las políticas de bienestar procuran contribuir a que los sujetos consigan este objetivo. Experiencias psicológicas muestran que un incremento en los ingresos aumenta la satisfacción de quienes lo perciben. Pero éstos se adaptan rápidamente al nuevo nivel y al percibir el ingreso incrementado como normal, el plus de satisfacción obtenido desaparece. Un objetivo de las políticas de remuneración debería ser “vencer o al menos retardar la adaptación”, lo que permitiría obtener “más útiles por unidad de pago”. Usando de diversas maneras la misma suma de dinero es posible producir diferentes cantidades de satisfacción (utilidad). Un problema importante, descuidado por la teoría económica estándar, es qué distribución de pagos facilitará el objetivo de los individuos de “maximizar” su utilidad *experimentada*. Kahneman y Thaler (1991) abordan este problema y concluyen que los individuos obtienen mayor satisfacción de una paga anual consistente en el salario normal mensual más dos bonos adicionales, uno a mitad de año y otro al final del año, que de una paga uniforme en que los bonos se reparten equitativamente a lo largo del año y por ende forman parte del salario normal incrementado por dichos aportes⁷.

Desde luego, el dinero no es importante en sí mismo (no es fuente de utilidad, salvo en casos patológicos). Las características del patrón de pagos es importante porque afecta al consumo (que es la fuente última de utilidad). Dicho más precisamente, *el tipo de pago induce en los agentes un cierto tipo de gasto*. Al respecto es importante distinguir dos tipos de bienes de consumo: bienes de confort y bienes de placer. Los bienes que proporcionan confort pasan inadvertidos una vez adquiridos, salvo cuando los perdemos. Los bienes placenteros son advertidos por definición. El gasto en uno u otro tipo de bienes tiene diferente impacto sobre la utilidad experimentada: los individuos se adaptan rápidamente a los bienes del primer tipo (con lo cual éstos dejan de brindar utilidad), en tanto que los bienes del segundo tipo tienen un impacto importante sobre la felicidad y no generan adaptación. “There is a significant sense in which money expended on pleasures is better spent than money spent on comforts” (Kahneman and Thaler, 1991p. 343).

Este descubrimiento da ocasión para una *defensa del paternalismo libertario*. A través de la elección de un patrón de retribuciones el gobierno o la empresa puede incidir sobre el patrón de gastos de los individuos, induciéndolos a que consuman más de un cierto tipo de bienes que del otro. La utilidad de los individuos vía consumo será incrementada si el patrón de pagos es el adecuado. Nótese que no se les dice a los sujetos qué consumir en particular y tampoco se los obliga a ello. En un cierto sentido no se alteran sus decisiones (no se viola la soberanía del consumidor, como sería el caso del intervencionismo estatal clásico sobre las variables clave de la economía). Siempre son ellos quienes deciden. Reciban o no un patrón de retribución que incluye bonos, los agentes siguen siendo libres de distribuir como les dé la gana su ingreso entre bienes de confort y de placer. Pero aunque

⁷ Las teorías estándar del ahorro (la hipótesis de Friedman del ingreso permanente y la teoría de Modigliani del ciclo vital) recomiendan un patrón de retribución diferente al aconsejado por Kahneman y Thaler, en que lo más conveniente para los individuos es distribuir *uniformemente* su nivel de consumo a lo largo de sus vidas.

esta libertad no se les quita, se los induce a usarla de un cierto modo. La clave es que los dos patrones de retribución brindan incentivos diferentes para gastar en uno u otro tipo de bienes, y es esta forma de gasto lo que tiene un impacto diferente sobre la utilidad experimentada. Pareciera que subyace la idea de que mediante políticas retributivas el Estado puede incidir sobre las preferencias de la gente: pagos extraordinarios ocasionales inducen compras de bienes de placer.

IV. Objeciones al Paternalismo Libertario

En un trabajo reciente (Muramatsu y Fonseca, 2009) se ha objetado el paternalismo libertario mediante dos argumentos principales:

- a) Las autoras retoman el viejo argumento de Cambridge contra Keynes: si la viabilidad de la intervención se funda en que los agentes son acotadamente racionales, por qué pensar que ello no afecta también al interventor? (Bateman, 2003). *Todos* los individuos poseen racionalidad acotada.
- b) La libertad de elección es considerada un valor en sí mismo. El intervencionismo (de cualquier tipo) limita esta libertad (y con ello, reduce la utilidad que produce a quien la ejerce).

Su primer objeción puede ser planteada de manera más rigurosa y clara de esta forma: no hay fundamento para sostener la existencia de la *segunda* asimetría cognoscitiva mencionada en la sección I. Es decir, los paternalistas carecen (al menos por el momento) del tipo de conocimiento que necesitan para legitimar su intervención: i.e., qué es más “útil” o conveniente *para los demás*. Por esta razón no es posible sostener que los experimentadores conocen mejor que los individuos qué deberían elegir éstos para “maximizar” esta utilidad. Si esto fuera cierto, la pretensión intervencionista (paternalista) puede ser legítimamente puesta en tela de juicio por el liberal.

El argumento de Muramatsu y Fonseca está diseñado para hacer frente a cualquier tipo de paternalismo fundado en las versiones usuales de Bounded Rationality. Pasa por alto el hecho decisivo de que el paternalismo libertario se funda en una versión (o desarrollo) *particular* de Bounded Rationality, que crea una base mucho más sólida para defender la necesidad (y en muchos casos, la inevitabilidad) de intervenir.

La teoría económica tradicional modeló a los agentes como poseyendo *preferencias bien formadas*. Esto fue rechazado por la teoría de Bounded Rationality, en sus múltiples formas. Aunque el concepto de racionalidad acotada es usado generalmente en un sentido más amplio, que incluye a las expectativas, uno de sus aspectos esenciales es que modela a los agentes como *no poseyendo preferencias bien formadas*. Algunos de los axiomas de la teoría de la decisión tradicional son abandonados. Pero quien posee preferencias “mal” formadas, posee pese a todo un ranking de preferencias. Y tanto la teoría de la decisión como la teoría económica asumen que este ranking es *único y está bien definido*. Y por ello puede ser maximizado. El caso post-Keynesiano de preferencias lexicográficas es un buen ejemplo. Un caso muy distinto es el de aquellos agentes cuyas preferencias reflejan loss aversion: ellos *no* poseen un único ranking de opciones bien definido. Tversky (1999) ha dicho provocativamente que tales preferencias son “construidas”. Con esta expresión quiere

decir que, en realidad, tales individuos *no poseen preferencias* sobre un conjunto de opciones, y la manera en que ordenan en un ranking a las alternativas es fruto de cómo les sean presentadas. Son pues *construidas por el oferente de opciones*. Las elecciones de los individuos pueden revelar preferencias después de todo, pero no las de los propios individuos, sino *las de los sujetos que les ofrecen las opciones* entre las que elegir.

A los efectos ilustrativos, supongamos que una compañía ofrece a sus empleados la posibilidad de distribuir la suma de dinero X que desean ahorrar entre dos opciones: un conjunto de acciones y un conjunto de bonos. Imposibilitados de hacer cálculos económicos precisos los individuos usualmente emplean una heurística simple para asignar su dinero: aplican la regla 1/n (donde n es el número de opciones que enfrentan). En este caso, invierten 50% de X en acciones y 50% en bonos. Pero si la compañía desagregara la opción bonos en dos sub-grupos, los individuos tenderían a asignar un 33% de X a cada opción. Los resultados son muy diferentes en cada caso: 50% de X en bonos en el primer caso y 66% en el segundo. La manera en que se han presentado las opciones a los individuos es determinante en sus elecciones⁸. Y las decisiones que toman ahora tendrán serias consecuencias durante el período post – jubilatorio.

Hay que destacar que, como revela la ilustración que acabamos de presentar, Prospect Theory no sólo brinda una base científica para la manipulación, sino que muestra que la manipulación es *inevitable* en muchos tipos de elección individual. En muchos casos el individuo no dispone de libertad para elegir él mismo el punto de referencia que le permite ordenar sus opciones según sus preferencias. El marco le es dado externamente. Es tan exógeno como lo es el ingreso y los precios de los bienes en la teoría económica estándar.

A primera vista, esto no parece ser una seria amenaza para el liberalismo, ya que la teoría económica tradicional se ocupa de casos en que los sujetos no determinan por sí mismos las opciones a que se enfrentan. Eligen entre ellas, pero su número y sus características está dado externamente. Es un caso de *elección condicionada* (elección sujeta a restricciones, que determinan el espacio de alternativas factibles). El sujeto económico tradicional realiza una elección de este tipo: elige entre bienes, dados los precios y su ingreso, por ejemplo. Nadie objeta en este caso que es él mismo quien elige, ya que las restricciones no son impuestas por alguien en particular. Es el mercado quien las determina. Precisamente, la objeción liberal al intervencionismo consiste en señalar que si las autoridades distorsionan arbitrariamente los precios, los consumidores terminan eligiendo (y los empresarios produciendo) algo que no hubieran elegido (producido) en condiciones “normales”, en que los precios y las cantidades de bienes se forman espontáneamente.

⁸ “(Some) experiments suggest that the array of funds offered to plan participants can have a surprisingly strong influence on the assets they end up owning. In particular, the allocation to stocks increases as the number of stocks funds, relative to bond funds, increases. A comparison of the plan offered to TWA pilots with that offered to University of California employees dramatically illustrates this point. The TWA plan offers five core stock funds and one core bond fund.... The participants in this plan invest 75% of their money in stocks which is well above the national average of 57%.... The University of California plan, on the other hand, offers one stock fund and four bond funds, and employees in this plan invest only 34% in stocks, well below the national average” (Benartzi and Thaler, 2001, p. 81).

El problema es que en el caso en que las preferencias son *construidas* las restricciones son impuestas por individuos particulares. La manera en que es presentada la oferta de planes de ahorro para la jubilación no es algo determinado impersonalmente por el mercado. Los sujetos deben elegir entre opciones que no han sido generadas “naturalmente” por la mano invisible del mercado, sino que son construidas deliberadamente *por otros individuos*. Estamos en el peor de los mundos posibles para el liberal: las elecciones de los individuos son influenciadas de manera decisiva e *inevitable* por un número reducido de otros individuos. Para mantener a flote su proyecto, el liberal debe desarticular este argumento.

Si se asume que existe una clase de elecciones en la cual el marco es inevitablemente impuesto no por la acción anónima y espontánea de todos los individuos, sino por la acción deliberada de unos pocos, sólo queda discutir qué formas de paternalismo existen y, si existiera la posibilidad de elegir entre ellas, cuáles elegiríamos. Pese a las antipatías que despierta en el pensador liberal, el paternalismo *libertario* parece ser su último refugio: le permite sostener que las elecciones son *libres* pese a que están construidas externamente por decisiones adoptadas por otros individuos.

La segunda objeción de Muramatsu y Fonseca es también cuestionable. Por una parte, es un prejuicio liberal que la capacidad de elección es para todo el mundo un valor, un bien en sí mismo: por el contrario, en ciertas circunstancias muchos individuos desean *reducir* su capacidad de elección. Las estrategias de pre-compromisos, en que los agentes se atan a sí mismos en t_0 para reducir su rango de opciones en un tiempo futuro t_1 , es evidencia al respecto. Estos sujetos prefieren menos a más capacidad de decisión (Elster, 1989). Por otra parte, las cuentas mentales pueden también ser consideradas en el marco de las decisiones de ahorro como una forma de auto-reducción de la capacidad de decisión (Shefrin and Thaler, 1988). Es difícil ver cómo puede defenderse en estos casos que la libertad de elección es un valor absoluto para ellos.

Pero podría decirse que estos hechos, aunque ciertos, son irrelevantes para la discusión acerca de los méritos del paternalismo, porque en estos casos son los individuos mismos los que se imponen limitaciones, y que esto es muy diferente a la situación paternalista típica en que la limitación les es impuesta externamente. Para sostener que el paternalismo reduce la utilidad vía limitación de la capacidad de decisión, se necesita suponer que la limitación externa impone al sujeto costos psíquicos adicionales (mayores a los que resultan de la auto-limitación). El paternalismo, entendido como una imposición externa al individuo, debería ser costoso para éste si el argumento de Muramatsu y Fonseca es correcto. Sin embargo, hay trabajos en los que se sostiene precisamente lo contrario. En Shefrin y Thaler (1988) se admite que atarse a sí mismo es costoso en términos psíquicos porque implica reducción de un nivel de consumo potencialmente alcanzable, pero se sostiene que la imposición de reglas externas, que limiten el consumo presente, es *menos* costosa psíquicamente (quizás con costo cero). El intervencionismo (en este caso, *fuerte*, no libertario) es considerado por los autores una buena manera para aumentar la utilidad total de los individuos. El liberal debería desarmar esta argumentación si ha de insistir con la tesis de que decidir es un valor en sí mismo, que aumenta la utilidad de quien ejerce decisiones.

Lo que es más importante aún, este tipo de objeción liberal es errónea. Como señalamos, el paternalismo libertario *no* priva a los individuos de la posibilidad de elegir: son ellos quienes eligen. Lo que hace es meramente *inducirlos* a elegir de una cierta manera. Si la libertad de elección es un valor, que brinda utilidad a quien la ejerce, el paternalismo libertario no disminuye en nada esta utilidad.

V. Manipulación egoísta y manipulación altruista: una paradoja del anti-intervencionismo

Prospect Theory y sus extensiones a ámbitos de la decisión particulares brindan la clave para *manipular* las elecciones de los individuos. Esta aptitud debiera ser inaceptable desde la perspectiva liberal y no veo cómo puede ser incorporada a su doctrina. Sin embargo, no hay, que yo sepa, críticas liberales a esta capacidad. Ello puede deberse a dos razones:

- 1) Se cree que es algo inevitable, un hecho de la naturaleza: no se puede evitar que al plantear opciones a los sujetos se les imponga un marco y éste afecte sus decisiones.
- 2) Se cree que la imposición de un punto de referencia se encuentra en el mismo nivel que la capacidad humana de sugerir e influir en las decisiones de los demás, algo que no es cuestionable porque forma parte de la *libertad de expresión* que el liberal considerará sin duda un bien en sí mismo.

No resulta fácil construir un argumento sólido contra el paternalismo libertario invocando estas razones. Por una parte, en la medida en que las opciones son construidas externamente al tomador de decisiones y que esta situación es inmodificable, oponer al paternalismo el valor de elegir es semejante a oponerse a la muerte invocando el valor de la vida. Por otra parte, si al expresar un individuo su propio punto de vista influye en las decisiones de los demás, ¿debería renunciar a expresar su opinión? Cómo podría ejercer mi derecho a expresar mi punto de vista sin que exista la posibilidad de que éste resulte influyente en los demás?

Pero, por las razones que fueren, el ataque al paternalismo no se centra en su pretensión de que puede *manipular* las decisiones (lo que de hecho hace), sino en su pretensión adicional de que puede manipular las decisiones de los individuos *en favor de ellos mismos*⁹. Es esta última pretensión, que no tiene nada que ver con Prospect Theory, la que es considerada inaceptable. Es interesante notar que hay en el carácter asimétrico de la reacción liberal algo paradójico: si un agente privado manipula las decisiones ajenas *en provecho propio*, no parece haber nada cuestionable en ello. El marketing consiste en esto y nadie objeta las estrategias propagandistas ni por razones éticas ni libertarias. También la política se basa en el arte de la sugestión (especialmente como estrategia para adquirir y conservar el poder). Pero si las Autoridades manipulan las decisiones en aras de lo que creen es *en beneficio del manipulado*, resulta intolerable para el pensador liberal, quien no ahorra esfuerzos en desestimar los fundamentos de esta intención altruista.

⁹ Hayek, The pretence of Knowledge, Conferencia con motivo de la recepción del Premio Nobel de Economía, 11 – 12 - 1974. (<http://mises.org/story/3229>)

Si manipular no está mal en sí, porque puede ser considerada una forma de la persuasión (que es consentida por resultar inseparable de la libertad de expresión), uno se pregunta si esto no legitima también al paternalismo *libertario*. Está claro que el intervencionismo tradicional va más allá de la persuasión: directamente elige por el individuo mismo (lo sustituye como tomador de decisiones). Pero el paternalismo libertario no tiene esta característica. Lo que hace es inducir al sujeto a que elija *por sí mismo* por una determinada opción. Es el propio sujeto quien elige, no el interventor.

VI. Dilema del Paternalismo Libertario

Puede plantearse al paternalismo libertario una objeción diferente, que concierne no a su legitimidad moral, sino a su viabilidad política. Supongamos que el estado desea distribuir el ingreso anual de una clase de trabajadores, que asciende a \$27.000 per cápita, en 12 mensualidades. Consideremos estos dos patrones de retribución.

P1: 12 mensualidades de \$2000 más dos *bonus* adicionales de \$1500 cada uno (el primero en Julio y el segundo en Diciembre)

P2: 12 mensualidades de \$ 2250.

Si se pregunta a los agentes qué patrón prefieren es probable que elijan P1. Esto es, al menos, lo que ha sido descubierto empíricamente, vía encuestas. Sin embargo esta elección simplemente revela preferencias *ex - ante*, es decir *decision utility*. Consentirlos no sirve de nada si su estimación no coincidirá a la postre con su utilidad experimentada. Lo que deben hacer las instituciones involucradas es ofrecerles patrones de retribución que les permitan “maximizar” su utilidad experimentada, incluso yendo contra las preferencias expresas de los individuos. Si se asume que los agentes estiman mal sus utilidades futuras sería una mala práctica de las instituciones interrogarles acerca del patrón preferido de retribución. Con ello se ponen restricciones a sí mismas y se asume en los individuos una capacidad de anticipación que la experiencia revela que no poseen. Sin embargo, es cierto que hay un problema aquí: si se les paga de un modo diferente al preferido a-priori por los individuos, éstos se quejarán y es difícil que adviertan luego que el patrón impuesto ha sido mejor para ellos. Y si se les hace caso, a sabiendas de que no es la mejor opción, habrá que lidiar luego con su frustración (que puede ser descargada contra el propio gobierno: este es un caso análogo al del asesor financiero desprevenido al que refieren Kahneman y Riepe).

El Dilema del Paternalismo Libertario resulta de la potencial diferencia entre las utilidades *ex - ante* y *ex - post*. Dado que U1 (*decision utility*) y U2 (*experience utility*) pueden diferir (y frecuentemente lo hacen), los gobernantes enfrentan un *dilema* que puede ser enunciado de esta manera:

(a) si el Gobierno implementa medidas acordes a U2 los agentes le reprocharán que sus preferencias (demandas) no fueron atendidas;

(b) si implementa medidas atendiendo U1, posteriormente se frustrarán y su malhumor recaerá sobre el Gobierno.

Resultado: El descrédito del gobierno parece asegurado, haga lo que haga. La brecha entre U1 y U2 explicaría en parte el desgaste propio de gobernar.

La objeción parece ser muy fuerte a primera vista. Y uno podría pensar que sólo se escapa a ella adoptando una solución heroica: si el Gobierno es realmente paternalista (busca lo mejor para el pueblo) debería optar por el patrón que “realmente” le otorga más utilidad a la gente, pasando por alto sus opiniones. Sin embargo, el conocimiento aportado por el estudio de los efectos marco y el paternalismo libertario puede ofrecer una solución indolora a este dilema. Si las autoridades saben de antemano que la utilidad *experimentada* que obtendrán de la política P1 es mayor que la que obtendrán de P2, entonces *pueden presentar las opciones de manera que los propios individuos elijan P1*. Ello les garantiza que habrá, al menos, menos reclamos (en caso de que los sujetos hayan sobreestimado la utilidad hedónica que realmente recibirán de P1) y que los individuos no podrán reprocharles que se ha violentado su voluntad. Se escapa al dilema. No es necesario elegir *por* los individuos (y contra su expresa voluntad): puede inducírselos a que ellos mismos elijan la opción que las autoridades prefieren (y todo ello en beneficio de los propios tomadores de decisiones).

Bibliografía

Arrow, K., Colomatto, E., Perlman, M., and Schmidt, M., (eds), *The rational Foundations of Economic Behaviour*”, 1999, Great Britain, MACMILLAN PRESS LTD.

Bateman, B.W., 2003, “The end of Keynes Philosophy?”, en Runde, J. y Mizuhara S., eds.

Benartzi, Sh. and Thaler, R., (1995), “Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 10, N° 1, pp. 73 – 92.

Benartzi, Sh. and Thaler, R., Naive Diversification Strategies in Defined Contribution Saving Plans, *The American Economic Review*, Vol. 91, No. 1. (Mar., 2001), pp. 79-98.

Benartzi, Sh. and Thaler, R., “Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 21, n°3, Summer 2007, pp. 81-104.

Davidson, P. (2003), "The terminology of uncertainty in economics and the philosophy of an active role for government policies", en Runde, J. y Mizuhara S., ed., 2003.

Hayek, F., (1945), “The Use of Knowledge in Society”, *American Economic Review*, XXXV, N.4: 519 – 530.

Hayek, F., (1981), *Nuevos estudios en filosofía, política, economía e historia de las ideas*, Bs. As., Eudeba.

Hayek, F., (1996), *Individualism and Economic Order*, The University of Chicago Press.

Elster, J., (1989), *Ulises y las sirenas –Estudios sobre racionalidad e irracionalidad*, Fondo de Cultura Económica, México.

Kahneman, D., (1999), “New Challenges to the Rationality Assumption”, en Arrow, Colombatto, Perlman and Schmidt, (eds), *óp. cit.*, pp. 203 - 219.

Kahneman, D., (2003a) “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, *AER*, Vol. 93, N° 5, pp. 1449 – 1475.

Kahneman, D, and Sugden, R., (2005) “Experienced Utility as a Standard of Policy Evaluation”, *Environmental & Resource Economics*, 32, pp. 161 – 181.

Kahneman. D. and Riepe, M., (1998), “Aspects of Investor Psychology – Beliefs, preferences, and biases investment advisors should know about”, *Journal of Portfolio Management*, Vol. 24, n° 4.

Kahneman, D., and Thaler, R., 1991, “Economic Analysis and the Psychology of Utility: Applications to Compensation Policy”, *The American Economic Review*, Vol. 81, n° 2, pp. 341 – 346.

Kahneman y Thaler, “Utility Maximization and Experienced Utility”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, N°1, 2006.

Kahneman, Daniel and Tversky, Amos, “On the Reality of Cognitive Illusions”, *Psychological Review*, 103 (3), 1996, pp. 582 – 591.

Kahneman, D. and Tversky, A, (1979), “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”, *Econometrica* 47, pp. 263-291.

Muramatsu, R. and Fonseca, P. (2009), *Freedom of Choice in a World of Boundedly Rational Agents*, Remarks about the light paternalistic policy implications of behavioral economics. Leído en European Association for Evolutionary Political Economy. (http://www.smu.ca/iarepsabe09/documents/muramatsu_fonseca-p.pdf)

Runde, J. and Mizuhara S., ed., 2003, *The Philosophy of Keynes's Economics -Probability, uncertainty and convention*, London, Routledge.

Shefrin, H. and Thaler, R., (1988), “The Behavioral Life-Cycle Hypothesis, *Economic Enquiry*, 26, 4, pp. 609 – 643.

Sunstein, Cass and Thaler Richard, “Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron”, *The University of Chicago Law review*, Vol. 70, n° 4, Fall 2003.

Thaler, Richard, 2000, “From Homo Economicus to Homo Sapiens”, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 14, Number 1, Winter 2000, pp. 133-141).

Tversky, Amos, “Assessing Uncertainty”, *Journal of the Royal Statistical Society, Series B (Methodological)*, Vol. 36, n° 2, 1974, pp. 148 – 159.

Tversky, A., (1999), “Rational Theory and Constructive Choice”, in Arrow, K., Colomatto, E., Perlman, M., and Schmidt, M., (eds), *The rational Foundations of Economic Behaviour*, Great Britain, MACMILLAN PRESS LTD.

Tversky, A. and Kahneman, D, (1981), “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, *Science, New Series*, Vol. 211, N° 4481, pp. 453 – 458.

Tversky, A. and Kahneman, D. (1986), “Rational Choice and the Framing of Decisions”, *The Journal of Business*, Vol. 59, N° 4, Part 2, pp. S251 – S278.