



partes del libro, utilizando un caso para ejemplificar el argumento de cada sección.

En la segunda parte del libro, para contestar a la pregunta de cuál es el efecto del marco legal sobre el comportamiento de la gente, se trata el problema de la heurística y los sesgos en las decisiones legales. Hay evidencia de que la percepción entre la gente de una nueva ley puede sesgarse dependiendo del contexto en que ésta se presenta. De esta forma, la actitud de la población ante la nueva ley puede determinar si ésta se cumplirá o no. En esta sección se enumeran un amplio número de escenarios, donde este tipo de sesgos es relevante dentro del análisis de diferentes cuestiones legales.

En la tercera parte, los autores analizan cuál es la respuesta de los individuos ante las leyes vigentes. Para hacerlo, presentan una serie de casos donde se muestra cómo las valoraciones —tanto de cuestiones morales como de dinero— se ven afectadas por el marco legal. Este es el caso de aquellas situaciones en donde el jurado no sólo tiene que determinar si hubo daños o no, sino que también tiene que traducir cómo valora estos

perjuicios en términos de pesos y centavos. Sin embargo, esta traducción se verá afectada por el marco legal y el tipo de daños que el jurado está realizando.

En la cuarta y última parte del libro, se estudia cuál es la demanda por el Derecho y las leyes, con el fin de contestar por qué el marco legal es como es, y no de otra forma. En esta sección aparece el artículo que, a mi juicio, es el más interesante de este libro. Escrito por Roger G. Noll y James E. Krier, este trabajo confronta el poder predictivo de los modelos de utilidad esperada —utilizados en los modelos de elección racional— con los propuestos por la teoría cognitiva (*Prospect Theory models*). Dos son las preguntas que guían esta investigación. Si la gente se comporta de acuerdo a las predicciones de la teoría cognitiva, ¿cómo serán las demandas de los individuos para la regulación de actividades riesgosas? Y la segunda, ¿cómo es que estas demandas afectan las respuestas (ofertas de regulación) que proveen los actores políticos? Noll y Krier encuentran que los modelos de utilidad esperada predicen acertadamente la respuesta regulatoria (oferta) de los actores políticos para controlar

el riesgo de vida, salud y del medio ambiente. Sin embargo, aclaran que si se quieren estudiar las demandas de los individuos, la teoría cognitiva resulta tener mayor poder predictivo. A mi juicio, el mensaje principal del libro se condensa en los resultados presentados por estos autores: Mucha es la investigación que queda por realizar. Si bien los modelos de elección racional han probado ser demasiado rígidos para explicar el comportamiento humano, también es cierto que incorporar una visión más rica de la conducta humana —como la propuesta por la teoría cognitiva— no siempre proporciona mejores respuestas que las obtenidas con los modelos de elección racional.

Hacía mucho tiempo que ya se necesitaba un libro como el editado

por Cass Sunstein. *Behavioral Law and Economics* es el comienzo de un prometedor esfuerzo multidisciplinario —tanto teórico como empírico— para enriquecer el análisis económico tradicional del Derecho al incorporar una concepción más realista del comportamiento humano.

Sin duda, este libro será aplaudido por todos aquellos interesados en introducirse por primera vez a estos temas. Desafortunadamente —a pesar de que muchos de los artículos han sido condensados y/o actualizados especialmente para esta edición— el libro dejará insatisfechos a los expertos, pues todos sus artículos son reimpresiones de trabajos previamente publicados en otras fuentes. Pg