

# CUADERNOS DE ECONOMÍA

ISSN 0121-4772



Facultad de Ciencias Económicas  
Escuela de Economía  
Sede Bogotá



UNIVERSIDAD  
**NACIONAL**  
DE COLOMBIA

## ASESORES EXTERNOS

### COMITÉ CIENTÍFICO

**Ernesto Cárdenas**

Pontificia Universidad Javeriana-Cali

**José Félix Cataño**

Universidad de los Andes

**Philippe De Lombaerde**

NEOMA Business School y UNU-CRIS

**Edith Klimovsky**

Universidad Autónoma Metropolitana de México

**José Manuel Menudo**

Universidad Pablo de Olavide

**Gabriel Misas**

Universidad Nacional de Colombia

**Mauricio Pérez Salazar**

Universidad Externado de Colombia

**Fábio Waltenberg**

Universidade Federal Fluminense de Rio de Janeiro

### EQUIPO EDITORIAL

**Daniela Cárdenas**

**Karen Tatiana Rodríguez**

**William David Malaver**

Estudiante auxiliar

**Proceditor Ltda.**

Corrección de estilo, armada electrónica,  
finalización de arte, impresión y acabados  
Tel. 757 9200, Bogotá D. C.

**Gabriela Bautista Rodríguez**

Fotografía de la cubierta

### Indexación, resúmenes o referencias en

#### SCOPUS

**Thomson Reuters Web of Science**

(antiguo ISI)-SciELO Citation Index

**ESCI** (Emerging Sources Citation Index) - Clarivate Analytics

#### EBSCO

**Publindex** - Categoría B - Colciencias

**SciELO** Social Sciences - Brasil

**RePEc** - Research Papers in Economics

**SSRN** - Social Sciences Research Network

**EconLit** - Journal of Economic Literature

**IBSS** - International Bibliography of the Social Sciences

**PAIS International** - CSA Public Affairs Information Service

**CLASE** - Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades

**Latindex** - Sistema regional de información en línea

**HLAS** - Handbook of Latin American Studies

**DOAJ** - Directory of Open Access Journals

**CAPEs** - Portal Brasileiro de Informação Científica

**CIBERA** - Biblioteca Virtual Iberoamericana España / Portugal

**DIALNET** - Hemeroteca Virtual

Ulrich's Directory

**DOTEC** - Documentos Técnicos en Economía - Colombia

**LatAm-Studies** - Estudios Latinoamericanos

**Redalyc**

**Universidad Nacional de Colombia**

Carrera 30 No. 45-03, Edificio 310, primer piso

Correo electrónico: revcuaco\_bog@unal.edu.co

Página web: [www.ceconomia.unal.edu.co](http://www.ceconomia.unal.edu.co)

Teléfono: (571)3165000 ext. 12308, AA. 055051, Bogotá D. C., Colombia

### Cuadernos de Economía Vol. 44 No. 95 - 2025

El material de esta revista puede ser reproducido citando la fuente. El contenido de los artículos es responsabilidad de sus autores y no compromete de ninguna manera a la Escuela de Economía, ni a la Facultad de Ciencias Económicas, ni a la Universidad Nacional de Colombia.

## UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

### Rector

Leopoldo Alberto Múnera Ruiz

**Vicerrectora Sede Bogotá**

Andrea Carolina Jiménez Martín

### FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

#### Decana

Liliana Alejandra Chicaiza Becerra

### ESCUELA DE ECONOMÍA

#### Director

Óscar Arturo Benavidez González

### VICEDECANATURA DE INVESTIGACIÓN Y EXTENSIÓN

Hernando Bayona Rodríguez

### CENTRO DE INVESTIGACIONES PARA EL DESARROLLO - CID

Carlos Osorio Ramírez

### DOCTORADO Y MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y PROGRAMA CURRICULAR DE ECONOMÍA

#### Coordinador

Mario García Molina

### CUADERNOS DE ECONOMÍA

#### EDITOR

**Gonzalo Cóbbita**

Universidad Nacional de Colombia

### CONSEJO EDITORIAL

**Matías Vernengo**

Bucknell University

**Liliana Chicaiza**

Universidad Nacional de Colombia

**Paula Herrera Idárraga**

Pontificia Universidad Javeriana

**Juan Miguel Gallego**

Universidad del Rosario

**Mario García Molina**

Universidad Nacional de Colombia

**Iván Hernández**

Universidad de Ibagué

**Iván Montoya**

Universidad Nacional de Colombia, Medellín

**Juan Carlos Moreno Brind**

Universidad Nacional Autónoma de México

**Manuel Muñoz Conde**

Universidad Nacional de Colombia

**Noemí Levy**

Universidad Nacional Autónoma de México

**Esteban Pérez Caldentey**

Universidad de Pittsburgh

**María Juanita Villaveces**

Universidad Nacional de Colombia

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia.

**Usted es libre de:**

Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

**Bajo las condiciones siguientes:**

- **Atribución** — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante. Si utiliza parte o la totalidad de esta investigación tiene que especificar la fuente.
- **No Comercial** — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin Obras Derivadas** — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Los derechos derivados de usos legítimos u otras limitaciones reconocidas por la ley no se ven afectados por lo anterior.



El contenido de los artículos y reseñas publicadas es responsabilidad de los autores y no refleja el punto de vista u opinión de la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas o de la Universidad Nacional de Colombia.

*The content of all published articles and reviews does not reflect the official opinion of the Faculty of Economic Sciences at the School of Economics, or those of the Universidad Nacional de Colombia. Responsibility for the information and views expressed in the articles and reviews lies entirely with the author(s).*

# SECOND THOUGHTS ON KAHNEMAN'S THINKING, FAST AND SLOW

---

Freddy Cante

Consecuente con sus creencias, en el sentido de que las miserias e indignidades, abundantes en los últimos años de vida, son superfluas, el 27 de marzo de 2024, el psicólogo y economista israelí-estadounidense Daniel Kahneman decidió morir a través de un cómodo suicidio asistido.

En 2002, por el trabajo conjunto, con su gran amigo, Amos Tversky, ganó el Premio Nobel de Economía, por haber incorporado conocimientos de la psicología a la ciencia económica, específicamente en los juicios humanos, y en la toma de decisiones bajo incertidumbre. Enseguida, se hace una revisión crítica de algunos de sus aportes, contenidos en su *bestseller* (Kahneman, 2011) y en otros trabajos de economía experimental.

## PENSAR RÁPIDO, VERSUS PENSAR DESPACIO

La tesis fundamental de Kahneman (2011) es que en la mente humana existen dos sistemas que manejan nuestro pensamiento. Aclara que estos son ficticios, pues obedecen a su propia interpretación, a partir de su enorme trabajo de experimentación en psicología cognitiva. Estos modos de pensar son el sistema 1 (S1),

---

F. Cante

Doctor en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Profesor titular de la Escuela Superior de Administración Pública (ESAP), en el campo de la economía pública.

Doi: <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v44n95.115512>

rápido, intuitivo, emocional y manipulable por lo crédulo; y el sistema 2 (S2), lento, más deliberativo y más lógico, y también más escéptico por estar abierto a dudas e incertidumbres.

El S1 genera impresiones, sentimientos e inclinaciones que, cuando están respaldados por el S2, devienen creencias, actitudes e intenciones. Opera automática y velozmente, con poco o ningún esfuerzo, y sin un sentido del control voluntario. Puede ser programado por el S2 para movilizar la atención. Ejecuta respuestas habilidosas y genera hábiles intuiciones, después de un adecuado entrenamiento. Crea unas pautas coherentes de ideas activadas mediante la memoria asociativa. Vincula un sentido de facilidad cognitiva a las ilusiones de verdad, sentimientos placenteros y vigilancia reducida. Distingue lo sorprendente de lo normal. Infiere e inventa causas e intenciones. Niega la ambigüedad y suprime la duda. Es sesgado para creer y confirmar. Exagera la consistencia emocional (efecto halo). Se enfoca en la evidencia existente e ignora la evidencia ausente (“lo que ves es todo lo que hay”). Genera un conjunto limitado de valoraciones básicas. Representa conjuntos de normas y de prototipos, no los integra. Iguala intensidades en todas las escalas (por ejemplo, tamaño con volumen). Cálculo disperso (escopeta mental). Algunas veces sustituye una pregunta fácil en lugar de una difícil (heurística). Es más sensitivo a los cambios que a los estados (teoría de los prospectos). Sobrestima, con terquedad, bajas probabilidades y cae en el exceso de confianza. Muestra una decreciente sensibilidad a la cantidad. Responde más fuertemente a las pérdidas que a las ganancias (aversión a perder). Enmarca problemas de decisión de una manera estricta, aislándolos uno del otro.

El S2, considerado una inteligencia algorítmica, enfoca la atención en actividades mentales que requieren esfuerzo, incluyendo cálculos complejos. Permite la búsqueda deliberada de la memoria y computaciones complejas. Hace posible la planeación y la escogencia, además de la autocritica. Las actividades de este sistema están, frecuentemente, asociadas con agencia, elección y concentración. No obstante, el S2 es un monitor más o menos laxo y perezoso del S1. El S2 permite hacer operaciones algo engorrosas, como completar un formulario de impuestos y comprobar la validez de un argumento lógico complejo.

Kahneman (2011) examina la relación entre los excesos del S1 y la pereza de S2 en relación con problemas que ha estudiado desde hace décadas, como sesgos, heurísticas, excesiva confianza, aversión a perder, etc.

### **El modo de expresar una opción (*framing*) incide en la escogencia**

El modo como se presenta, se expresa, se ordena y se encuadra una opción al elector, ya sea esta una canasta de bienes, una propuesta de negociación política, una política pública, un conjunto de candidatos políticos o una noticia, es un factor altamente determinante en la toma de decisiones, como lo han explicado Kahneman y Tversky (2000). El contexto, y la forma en que están dispuestas las opcio-

nes, inciden en los electores, hasta el punto de que les puede llevar a importantes cambios en las preferencias: una negociación se puede frustrar si las opciones disponibles se plantean como pérdidas (ceder derechos adquiridos, perder privilegios) y no como posibles ganancias (evitar una escalada del conflicto hacia la guerra); en una contienda electoral, un candidato ominosamente mediocre o insoportablemente tibio puede ser realzado, si este se enfrenta, al menos, a un rival pésimo y en extremo indeseable, como una especie de meme o payaso (aunque justo lo opuesto casi ocurrió en las elecciones presidenciales de 2022 en Colombia).

Un idéntico problema (o solución) se puede expresar de diferentes maneras y, ante la existencia de sesgos, como la aversión a perder (presente en el S1), hay una enorme variación en el número de seguidores a favor de cada expresión (supuestamente diferente, de una misma opción). En el siguiente experimento de Kahneman y Tversky (2000, pp. 4-5), se presentan cuatro programas sanitarios, para afrontar el sorpresivo brote de una enfermedad asiática, con énfasis en el resultado esperado de cada alternativa. Entre paréntesis, aparece el porcentaje de individuos a favor de cada programa, así:

Un grupo de 152 escoge entre dos programas:

- Si el programa A es adoptado, 200 personas serán salvadas (72 %)
- Si el programa B es adoptado, hay un tercio de probabilidad de que 600 personas serán salvadas y un tercio de probabilidad de gente que no será salvada (28 %)

Otro grupo de 155 escoge entre otros dos programas:

- Si el programa C es adoptado, 400 personas morirán (22 %)
- Si el programa D es adoptado, hay un tercio de probabilidad de que nadie morirá y dos tercios de probabilidad de que 600 personas morirán (78 %)

Nótese que las expresiones que omiten mencionar pérdidas, y prometen resultados favorables seguros, son las más preferidas por la gente normal (incluyendo a estudiantes de las llamadas ciencias de los negocios).

### **La primera impresión, y las apariencias, pueden determinar una decisión**

Con bastante frecuencia, los individuos se dejan influenciar (cautivar) por el halo de un líder y por las primeras impresiones de algún sujeto apenas conocido superficialmente.

Para Kahneman (2011), uno de los experimentos más interesantes, referente a las primeras impresiones, es el del psicólogo Solomon Asch, sobre dos opciones idénticas (con los mismos rasgos), pero presentadas en distinto orden (con un marco de ordenamiento opuesto), estas son:

Alan: Inteligente, industrioso, impulsivo, crítico, terco, envidioso

Ben: Envidioso, terco, crítico, impulsivo, industrial, inteligente

Kahneman (2011) muestra que muchas veces los electores tienden a pensar con el S1 y, por tanto, se dejan impresionar por los primeros rasgos que aparecen en el respectivo listado de cada opción. Con sus apresuradas opiniones condenan al paraíso o al infierno a cualquier personaje. Consecuentemente, Alan es considerado una mejor persona que Ben. Además, la terquedad de Alan es considerada virtuosa, porque este personaje se ha encuadrado como alguien inteligente e industrial; y la inteligencia de Ben se considera dañina, pues a esta persona se la ha enmarcado como alguien envidioso y terco.

### **Seguir pensando rápido, con empujones cordiales (*nudges*)**

Luego de haber expuesto y explicado los problemas de los sistemas S1 y S2, en la parte conclusiva Kahneman (2011) ofrece algunas soluciones basadas en la panacea de los condescendientes empujoncitos, planteada por Thaler y Sunstein (2009), exponentes, como él, de la economía experimental. Un afable empujón, según ellos, permite la libertad de elegir, pues está basado en una especie de paternalismo libertario: no mediante la brutal coerción, sino a través de la suave arquitectura de la elección, los sujetos pueden ser afablemente empujados hacia la escogencia de las mejores opciones disponibles para ellos. Los suaves empujones son, según los autores, un complemento del arsenal de incentivos selectivos (garrote y zanahoria) de la economía convencional.

Un *nudge* no es otra cosa que un *framing*, expresado en el simplista, suave, colorido e impactante lenguaje de la publicidad. Esta arquitectura de la elección (en realidad, cordial ruta de conductismo) es un sistema de ventanas, avenidas y señales para conducir a los sujetos hacia las más óptimas y convenientes escogencias para ellos. Aunque los *dummies* (la manada de estúpidos títeres) se mantengan en el rápido pensamiento del S1, serán empujados a seguir las alternativas que, diversos expertos y gurús, con uso certificado de sus “sofisticados” S2, indican.

Los *nudges* están de moda, abundan dispositivos, por ejemplo, dispensadores de papel, con señales gráficas de daños ecológicos en el sur global (si la gente saca mucho papel); también duchas eléctricas, con ositos polares que van desapareciendo (cuando la gente usa el agua en exceso). Con tales ayudas, la gente seguirá pensando rápido; pero, según los mencionados autores, tomará las mejores decisiones individuales y colectivas.

## **PENSAR MÁS ALLÁ DE KAHNEMAN**

### **¿A qué velocidad se quema el pensamiento?**

Del comienzo de la clásica novela de Bradbury (1985, p. 19) se extrae un fragmento de la conversación entre Montag (el protagonista) y la joven Clarisse McClellan:

- Piensas demasiado –dijo Montag, incómodo.
- Casi nunca veo la televisión mural, ni voy a las carreras, ni a los parques de atracciones. Me sobra tiempo para pensar cosas raras. ¿Ha visto esos anuncios de ciento cincuenta metros a la entrada de la ciudad? ¿Sabe que antes eran solo de quince metros? Pero los coches comenzaron a pasar tan rápidamente que tuvieron que alargar los anuncios para que no se acabasen demasiado pronto.

En esa novela, y en diversas conferencias, Bradbury afirma que hoy día no es necesario quemar libros. Basta con mantener a la cuantiosa masa en un estado de mediocre estandarización, un letargo con el fin de emascular cualquier ínfimo germen de pensamiento original y crítico. La proliferación del pensamiento rápido (que preocupó a Kahneman) sería la antesala del no pensar en absoluto (narrada en la distopía de Bradbury), que ya está aconteciendo.

Actualmente, el lenguaje se empobrece con abundante información ultrasimplificada. Para maximizar la velocidad, proliferan imágenes y fotos (Facebook, Instagram), mensajes ridículamente breves (los 280 caracteres de X) y fugaces y cursis videos de 60 segundos (TikTok). Con la escasez de palabras (la muerte anunciada del vocabulario), abundan interjecciones y homogéneos emoticones (para “expresar” emociones).

Las universidades, dudosamente autónomas, tienden a ser fábrica de mentes funcionales a demandas del mercado y a imperativos del Estado. Globalmente se tiende a la abolición de humanidades, artes y literatura, como lo plantea Nussbaum (2010). Se omiten abundantes preguntas (¿por qué?, ¿para qué?); impera un adiestramiento infantilizado para aprender lo práctico y lo funcional (el cómo en su versión más superficial), y para evitar los dilemas y las dudas que deberían ser inherentes a las escogencias de los individuos, como consumidores y ciudadanos.

Los medios de información masiva y entretenimiento (televisión, cine, periódicos y revistas) y las redes sociales tienen guías de la masa, ya sean estos influenciadores, publicistas o hacedores de *nudges*. Tal fauna de adiestradores, parafraseando a Bradbury (1985, p. 102), “le dice a uno qué debe pensar y de un modo contundente. Ha de tener razón. Parece tener razón. Lo arrastra a uno con tanta rapidez a sus propias conclusiones que no hay tiempo de protestar, o decir: ‘¡Qué tontería!’”.

Para Kahneman (2011, pp. 255-267), el capitalismo funciona, en gran parte, por el demencial optimismo de empresarios, con tecnócratas listos a disparar (como lo exigía el autoritario Truman) hacia cualquier meta incuestionable (sin el estorbo de la reflexión y la duda).

Hoy vivimos en una época de la celeridad (exacerbada productividad), con los más elevados niveles históricos de gasto energético, y muy poco tiempo disponible para procesar y entender los océanos de información que, *ad nauseam*, inundan diversas bases de datos. La mayor productividad va de la mano del obrero parcial (aguda división del trabajo) y la ciudadanía empequeñecida (la trivialidad del voto). La ausencia de elección es, en parte, resultante de la falta de tiempo



(ociosidad) para pensar, meditar y reflexionar, y la proliferación de sujetos cada vez más empujados y abrumados por las miríadas de productos y marcas del mercado global.

El desquiciado optimismo y la ausencia de reflexión son características de las escogencias estúpidas. Desde una perspectiva histórica, Tuchman (1985) muestra que la humanidad tiene una gran propensión a la estupidez, la cual se incrementa ostensiblemente en el mal arte de gobernar y en los grandes imperios. Los estúpidos van en contra del interés colectivo, tienen la soberbia autoconfianza de poderosos “líderes” que no atienden a las advertencias y no aprenden de las experiencias históricas. Ejemplos de estúpidas terquedades son la guerra estadounidense en Vietnam, la carrera de poderosas naciones para dotarse de armas atómicas después de la Segunda Guerra Mundial y el empecinamiento, de izquierda a derecha, en el crecimiento económico (que está acabando con el remanente de agua pura, aire limpio y tierra fértil).

## **De cómo pensar sin llegar a ser persona**

Las escogencias defendidas por Kahneman (2011) son aquellas supuestamente más racionales, liberadas de sesgos y heurísticas, despojadas de excesos de confianza y exentas de las trampas de la publicidad (expresiones o marcos de referencia), pero limitadas al ordenamiento de canastas de bienes. Tristemente, su oda al pensamiento lento no incluye los dilemas morales y las angustiosas escogencias relacionadas con las metapreferencias, los estilos de vida y los valores, elecciones que nos permiten ser personas, cosa que estudiaron grandes heterodoxos como Hirschman (2002).

## **Los intelectuales idiotas y el fascismo de la corrección política**

La corrección política es, según Sunstein (2019, pp. 6-18), una acertada tendencia de la izquierda que busca un cambio de normas sociales mediante la prohibición de expresiones fuera de lugar para la ortodoxia centro-izquierdista (rémoras machistas, sexistas, etc.), que permite dar la voz a personas que no se habían atrevido a decir lo que pensaban.

En este orden de ideas, los visionarios correctores políticos tendrían el catálogo de normas y conductas correctas, del mismo modo que los iluminados (supuestamente no sesgados) hacedores de *nudges* tendrían el repertorio de decisiones y comportamientos acertados, y adecuados.

Los intelectuales pero idiotas (IpI) son aquellos que pretenden gobernar, asesorar y guiar a su prójimo sin tener la piel en el juego. Destaca Taleb (2018, pp. 249-259) que sabiondos como Thaler y Sunstein (¿acaso también Kahneman?) pretenden patologizarnos por estar desviados de protocolos de comportamiento correcto establecidos por ellos, y mediante simplistas *nudges* pretenden imponernos qué hacer, qué comer, cómo hablar, cómo pensar y por quién votar. Así van en contra-

vía del sensato mandamiento de Bernard Shaw: “No hagas a los demás lo que te gustaría que te hicieran a ti; los demás pueden tener otros gustos”.

Taleb (2018) resalta que un peligro latente de tales panaceas es trabajar con un mínimo de información, lo que resulta de extrapolar la conducta deseable (y supuestamente racional) de un individuo a una cuantiosa colectividad. Los Ipl no entienden las complejidades e incertidumbres. Taleb (2018, pp. 452-477) muestra lo nocivo de apostar a solo un modo de ver el mundo (a una opción supuestamente salvadora), habida cuenta de que la probabilidad es compleja, y no existe alguna carta acertada para todas las apuestas. Los Ipl ignoran la ergodicidad, y confunden la probabilidad de un colectivo (mercado) con la de un individuo. Es diferente la probabilidad de un solo jugador condenado a la ruina (un individuo repetidamente expuesto a una sucesión de eventos inciertos) de la probabilidad conjunta (una fila de millares de individuos, cada uno apostando solo una vez a una sucesión de eventos gloriosos o ruinosos inciertos).

En la distopía de Bradbury (1985), los libros, la contemplación y las grandes dudas y angustias se extinguen porque el Estado ha implantado una sola forma (oficial) de “ver” el mundo. Tal visión dominante no requiere el pensamiento, se acepta como un lema que, curiosamente, evoca el efecto halo, y el prejuicio simplificador “lo que ves es todo lo que hay”; típicas características del pensar rápido. Los estúpidos censores no piensan al condenar, disparan rápido, y solo requieren un pequeño pretexto para hacerlo.

Kundera (2016) narra que bastó una inocente broma, plasmada en la postal que envía Ludvik a Marketa, con la frase “¡El optimismo es el opio del pueblo! El espíritu sano hiede a idiotez. ¡Viva Trotsky!”, para que este fuese condenado.

En la novela de Roth (2002), un veterano y querido maestro es obligado a renunciar, luego de cometer un irrisorio pecado de incorrección política; al llamar a lista, luego de cinco semanas de inasistencia, el viejo profesor Coleman preguntó: “¿Conoce alguien a estos alumnos? ¿Tienen existencia sólida o se han hecho negro humo?”, sin saber que eran negros (o gente de color, como se estila en el lenguaje políticamente correcto).

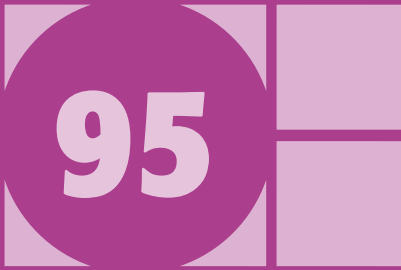
La corrección política es una modalidad de fascismo, pues implica la imposición de una única manera, supuestamente, correcta e impecable de pensar, decir y de actuar (Jay, 2012). El vocabulario de lo políticamente correcto abunda en eufemismos, que evocan un monocultivo de buenas y mansas maneras, e implica el exterminio de la diversidad. Conduce a la muerte de la divergencia y del humor. En la jerga políticamente correcta, el lenguaje perderá la sinceridad, en aras de la diplomacia (hipocresía). Para no herir susceptibilidades, se reescribirán obras enteras, empezando por introducir ridículos títulos, como “Blanca Nieves y los siete verticalmente desafiados”, “El ciudadano sénior y el mar”.

Hitler y sus secuaces fenecieron, pero el fascismo imperó. Los actuales fascistas, exponentes del corporativismo, cercenan las pequeñas libertades ciudadanas

(habla y comportamiento), en aras de mantener las grandes libertades mercantiles y el poderío estatal (Goldberg, 2017).

## REFERENCIAS

1. Bradbury, R. (1985). *Fahrenheit 451*. Planeta.
2. Goldberg, J. (2017). *Liberal fascism: The secret history of the American left, from Mussolini to the politics of change*. Random House.
3. Hirschman, A. O. (2002). *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action-Twentieth-Anniversary Edition*. Princeton University Press
4. Jay, R. (2012, 1 de junio). *Smash words*. <https://www.smashwords.com/extreader/read/209589/4/political-correctness-the-new-fascism>
5. Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
6. Kahneman, D., & Tversky, A. (2000). *Choices, values and frames*. Cambridge University Press.
7. Kundera, M. (2016). *La broma*. Tusquets.
8. Nussbaum, M. (2010). *Not for profit: Why democracy needs the humanities*. Princeton University Press.
9. Roth, P. (2002). *La mancha humana*. Alfaguara.
10. Sunstein, C. (2019). *How changes happen*. MIT Press.
11. Taleb, N. N. (2018). *Skin in the game: Hidden asymmetries in daily life*. Random House.
12. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.
13. Tuchman, B. (1985). *The march of folly: From Troy to Vietnam*. Random House.



# CUADERNOS DE ECONOMÍA

ISSN 0121-4772

## ARTÍCULOS

- DAVID EDUARDO DONADO SIERRA, MÓNICA ANDREA ARANGO ARANGO Y SANTIAGO BOHÓRQUEZ CORREA  
Depósito a término fijo e indicador bancario de referencia:  
análisis de la migración de tasas de interés en Colombia 647
- JOSÉ RAMÍREZ-ÁLVAREZ, GUILLERMO FEJOÓ Y KATHERINE MALDONADO-HIDROBO  
IMF proposed tax reforms in Ecuador: A general equilibrium analysis 677
- VICENTE GERMÁN-SOTO, ANDREA N. OROZCO CASAS Y REYNA E. RODRÍGUEZ PÉREZ  
Dinámica transicional entre productividad y eficiencia de la inversión de los estados  
mexicanos: economía total y sector transporte 705
- MARÍA DEL ROSARIO GRANADOS SÁNCHEZ, JAVIER GALÁN FIGUEROA Y LUIS GÓMEZ OLIVER  
La volatilidad en el precio de los alimentos de la canasta básica en seis entidades de  
México (2018-2022) 737
- ERICK LAHURA Y JHAKELINHE GONZALES-SINCHE  
Relación entre el nivel socioeconómico y el rendimiento académico escolar: evidencia  
de la Evaluación Censal de Estudiantes 2019 789
- RAPHAEL JOSÉ PEREIRA FREITAS Y CLEOMAR GOMES DA SILVA  
The coordination of monetary and fiscal policies in Brazil and the New Macroeconomic Matrix 823
- OSCAR DARÍO QUIROZ MENDOZA, NINI JOHANA MARÍN RODRÍGUEZ Y FABIÁN HERNANDO RAMÍREZ ATEHORTÚA  
Análisis del comovimiento entre los bonos verdes certificados, los bonos  
verdes autoetiquetados y los bonos convencionales (2018-2023) 857
- NATALIA SOLEDAD KRÜGER Y MARÍA MARTA FORMICHELLA  
La dimensión territorial de la desigualdad educativa: brechas regionales  
en el desempeño al finalizar el nivel secundario argentino 893
- NORA ELENA ESPINAL-MONSALVE, LINDA NATALY CORREDOR-MARTÍNEZ Y VALENTINA SARMIENTO-DOMÍNGUEZ  
Estudio bibliométrico de la economía de la cultura en Colombia (2001-2023) 929
- LORENA SOTELO-FORERO Y LUIS-E. VALLEJO-ZAMUDIO  
Caracterización de la desigualdad económica entre las regiones de Colombia (2002-2022) 965
- MARGARITA VELÍN-FÁREZ  
Fiscal sustainability and universal pensions: Public pensions in Ecuador 997
- CLARISA SOLANGE ZAMORA BOZA Y MARÍA AMALIA TRILLO HOLGADO  
Una mirada analítica a los modelos de innovación agrícola 1025
- PABLO MEJÍA-REYES, LUIS BRITO-CRUZ Y VÍCTOR HUGO TORRES-PRECIADO  
Effects of government expenditure on employment in the Mexican states,  
2006-2018: A spatial panel data approach 1061

## RESEÑA

- FREDDY CANTE  
Second thoughts on Kahneman's thinking,  
fast and slow

1085

ISSN 0121-4772

