



2024 - AÑO HOMENAJE A DANIEL KAHNEMAN. UNA INICIATIVA CONJUNTA DE:



COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID – OBSERVATORIO DE ECONOMÍA DE LA CONDUCTA

30 DE SEPTIEMBRE DE 2024

D. Kahneman y A. Tversky

La revolución de la Economía que llegó con ellos

Hay algunas personas que transforman cómo nos enfrentamos al mundo. Y dos de ellas, D. Kahneman y A. Tversky, cambiaron nuestra perspectiva económica cuando idearon la Prospect Theory a partir de dos conceptos muy sencillos: que las personas no solo nos guiamos por las ganancias, sino que también tenemos en cuenta las pérdidas; y que cada uno tenemos un punto de inflexión/referencia propio que nos hace pasar de una situación de pérdida a otra de ganancia. A partir de aquí, identificaron la función de valor y dieron soporte teórico a la Economía de la Conducta. Desde entonces nada ha sido igual en la Economía y nada lo será. Los economistas hemos vuelto al cuerpo de la Ciencias Sociales; el *homo economicus*, ese "zopenco racional" que decía A. Sen, está muerto; el postulado básico ya no es maximizar beneficios sino minimizar pérdidas.



José L. Calvo

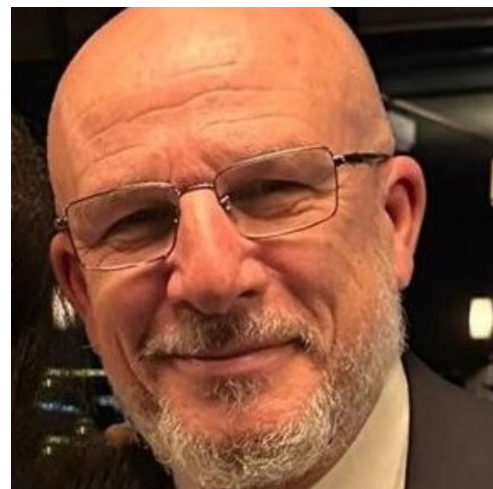
Miembro del Observatorio de Economía de la Conducta del CEMAD. Profesor titular de Teoría Económica y Economía Matemática. UNED

Como dice otro premio Nobel, R. Thaler, "la economía será conductual o no será".

Información "disponible" y toma de decisiones

Cómo el pensamiento de que "lo que vemos es todo lo que existe" determina nuestra toma de decisiones

Daniel Kahneman nos cuenta cómo nuestras decisiones están determinadas, entre otras cosas, por la creencia de que lo que vemos es todo lo que existe (WYSIATI, en su acrónimo en inglés). A partir de esta consideración resulta determinante qué es lo que realmente "vemos", es decir, la información que utilizamos a la hora de decidir, resultando de suma utilidad identificar los errores habituales que se producen en la captación y selección de la información, así como el papel que juega la atención a la hora de elegir los "estímulos significativamente relevantes".



Isaac López

Miembro del Observatorio de Economía de la Conducta del CEMAD. Profesor y asesor académico.
EVIDENTIA UNIVERSITY



2024 - AÑO HOMENAJE A DANIEL KAHNEMAN. UNA INICIATIVA CONJUNTA DE:



La economía del comportamiento como herramienta de regulación

Su aplicación en Servicios Financieros



Paula Papp

Miembro del Observatorio de Economía de la Conducta del CEMAD. Economista. Directora Asociada en Frontier Economics

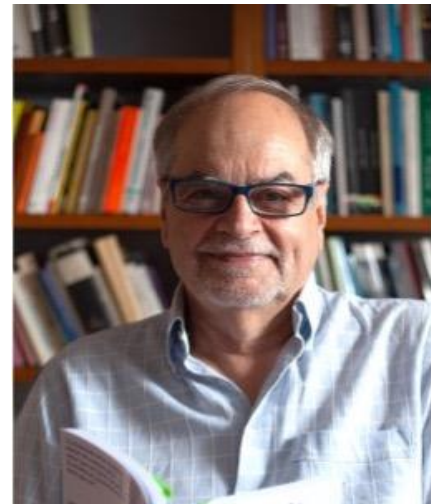
En los últimos 20 años, los servicios financieros minoristas han sido objeto de una intensa supervisión, especialmente desde la crisis financiera. En el Reino Unido, se han realizado numerosas investigaciones sobre el funcionamiento de estos mercados, abarcando áreas como las cuentas corrientes, las tarjetas de crédito, las hipotecas y los seguros. Estos estudios han revelado que no basta con tener muchas entidades financieras compitiendo entre sí para que un mercado funcione bien. Es esencial comprender cómo los usuarios de servicios financieros toman decisiones sobre los productos que contratan y cómo los utilizan.

Esta comprensión, a través de las herramientas de la economía del comportamiento, ha permitido identificar problemas en el mercado que perjudican a los consumidores. Gracias a esto, se han diseñado soluciones para mejorar los resultados y se han establecido nuevas regulaciones para reducir estos problemas.

Daniel Kahneman y el otro lado de la luna

¿Y ahora qué?

Solo algunos pocos visionarios son capaces de "ver lo que todos ven y pensar lo que nadie ha pensado". Nuestro homenajeado ha sido uno de ellos, provocando la tan poco probable como fecunda fusión entre la economía y la psicología. Como pasa con las caras de la luna, el comportamiento humano tiene también dos caras, una visible y otra oculta, los famosos Sistema 1 y Sistema 2. Aunque esto es algo que se había sospechado desde hace tiempo, han sido Daniel Kahneman y sus seguidores quienes han creado una disciplina rigurosa que ha revolucionado la economía clásica y también un sinnúmero de ámbitos de nuestra vida cotidiana. Sin embargo, nos parece que quedan todavía varios "deberes" pendientes por hacer. Por ejemplo, revisar algunos términos quizás demasiado ambiguos y poco precisos como "sesgo" que lleva implícita la idea de un error, pero... ¿es esto realmente así? ¿Es adecuado hablar de comportamientos "irracionales", o tal vez debiéramos considerar dos clases diferentes de racionalidad: una consciente y deliberada y otra automática y no consciente? Y finalmente el desafío mayor: elaborar una teoría unificada que nos permita reducir la innumerable cantidad de sesgos a un concepto que los englobe y explique en su conjunto. Quizás la palabra clave sea el contexto. ¿Alguien se atreve a hacer una proposición?



Dimitri Schmitow

Miembro del Observatorio de Economía de la Conducta del CEMAD. Profesor de Behavioral Sales & Marketing
EVIDENTIA UNIVERSITY



2024 - AÑO HOMENAJE A DANIEL KAHNEMAN. UNA INICIATIVA CONJUNTA DE:



Os invitamos a uniros a este nuevo enfoque de abordar la economía, donde reflexionaremos sobre algunas de las aportaciones que nos ha dejado Daniel Kahneman, así como de la posibilidad de mejorar el funcionamiento del mercado financiero a través de la incorporación de herramientas de la economía del comportamiento.