

# Aplicaciones docentes de la Economía del Comportamiento a la Economía Pública

José Ignacio Antón

[janton@usal.es](mailto:janton@usal.es)

*Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Salamanca. Facultad de Derecho, Campus Miguel de Unamuno, s/n. 37007 Salamanca, España.*

Recibido: 26 de diciembre de 2010

Aceptado: 11 de julio de 2011

---

## Resumen

En el presente trabajo se describen los principales elementos de una experiencia docente consistente en la elaboración de una unidad didáctica sobre las aplicaciones de la Economía del Comportamiento a la Economía Pública. En concreto, se revisan las consecuencias para el diseño de diversas políticas públicas de considerar que los agentes económicos no son totalmente egoístas, no poseen una racionalidad perfecta y experimentan problemas de autocontrol. Las aplicaciones fundamentales discutidas en la unidad didáctica se refieren a la conveniencia de la utilización de incentivos monetarios en ciertas situaciones, el diseño de las políticas de ahorro y pensiones y las políticas relativas al mercado de las drogas.

**Palabras clave:** Hacienda Pública, Economía del Comportamiento, políticas públicas,

**Códigos JEL:** H00, D03, D91, D64

---

## 1. INTRODUCCIÓN

La Economía del Comportamiento, disciplina que combina de elementos procedentes de la Economía y la Psicología, ha ganado terreno de forma sustancial durante los últimos años en la Ciencia Económica. Artículos de autores que se identifican con este enfoque ocupan un lugar importante en las más prestigiosas revistas académicas, uno sus padres fundadores, Daniel Kahneman, fue galardonado con el Memorial Nobel de Economía en 2002, la prestigiosa Medalla John Bates Clark, que reconoce al mejor economista menor de 40 años, correspondió en 2001 a un investigador –Matthew Rabin– que se adscribía a esta corriente, que forma parte de las áreas de investigación de dos premiados más recientes, como Emmanuel Saez y Esther Duflo (2009 y 2010, respectivamente), y no es infrecuente que los más prestigiosos departamentos de Economía de las universidades estadounidenses cuenten entre su planta docente e investigadora con expertos en Economía del Comportamiento.

La Economía del Comportamiento ha sido un área que ha permeado no sólo a la investigación académica, como se ha señalado anteriormente, sino muchos textos de referencia para cursos introductorios en Economía, entre otros, los manuales de Frank (2008), Mankiw (2009) o Goodwin *et al.* (2009). Sin embargo, hasta el momento, quizás por la relativa novedad

de esta línea de investigación, ésta no había alcanzado de la misma forma otras materias que se imparten a los estudiantes de licenciatura o grado.<sup>1</sup> Ello es así pese a que parte importante de las contribuciones dentro de esta disciplina con frecuencia guardan relación con la Economía Pública, al estudiar, por ejemplo, cómo responden distintos tipos de sanciones o impuestos, o distintos fallos en el modo en el cual los individuos planifican el futuro que pueden tener implicaciones de interés de cara al diseño de las políticas públicas.

Aparte de la importancia creciente de la Economía del Comportamiento en la investigación y de su relativo poco peso en el campo docente, existen otros aspectos que justifican la importancia de esta disciplina y su conocimiento por parte de los estudiantes. En primer lugar, en la medida que la Economía del Comportamiento bebe de otras Ciencias Sociales -fundamentalmente, de la Psicología, pero también de otras como la Antropología o la Sociología-, implica inculcar a los estudiantes una actitud proclive a valorar la multidisciplinariedad en el estudio de las conductas humanas y los fenómenos sociales, una postura que parece deseable a la luz del discurrir de la actividad investigador en Ciencias Sociales en la actualidad. En segundo término, sólo si se conocen las limitaciones del análisis más convencional del comportamiento de los individuos será posible diseñar políticas públicas que sean eficaces y eficientes. En tercer y último lugar, el cuestionamiento y la discusión, alejada de apriorismos y siempre dentro del debate científico acerca las limitaciones de los supuestos convencionales del comportamiento humano en la Teoría Económica y sus implicaciones para la esfera social, puede conducir a fomentar la capacidad crítica de los estudiantes de Economía o Administración y Dirección de Empresas, un objetivo deseable por sí mismo, como manifiesta el hecho de que parte importante de los planes de estudio hace referencia a esta competencia de carácter transversal. Por otra parte, en la medida en que muchos estudiantes, especialmente los que no cursan la Licenciatura o Grado en Economía o Administración y Dirección de Empresas, se muestran escépticos ante algunos de los supuestos del modelo convencional de *homo economicus* -cuyo comportamiento se asume completamente egoísta y racional- y que la Economía del Comportamiento puede suponer, en muchos casos, acercarnos a un mundo más terrenal de agentes envueltos en relaciones sociales y, hasta cierto punto, falibles, cabe esperar que proporcionar algunas nociones acerca de las aplicaciones de esta línea de investigación a la Economía Pública pueda contribuir a elevar su motivación y su interés.

El objetivo del presente trabajo es presentar un breve esquema de una unidad didáctica de introducción a la Economía del Comportamiento con aplicaciones a la Economía Pública diseñada para estudiantes de Licenciatura o Grado con conocimientos previos de Economía. En concreto, la propuesta que se describe en este trabajo se aplicó dentro de un curso de Hacienda Pública en la Universidad de Salamanca que se imparte en el tercer curso de la Licenciatura en Derecho. Con ligeras adaptaciones, esta unidad bien puede adoptarse como parte de la asignatura Hacienda Pública dentro de los nuevos grados en Administración y Dirección de Empresas o Economía, como se ha señalado con anterioridad.

La principal finalidad que persigue esta unidad es la discusión de las implicaciones para la política social y económica de moverse más allá del modelo económico convencional que asume que los agentes son completamente egoístas y perfectamente racionales. La unidad didáctica propuesta en estas páginas se articula en torno a tres ejes: (1) La relevancia de la reciprocidad y las normas sociales en los comportamientos económicos; (2) la racionalidad limitada de los agentes económicos y sus consecuencias para las políticas de fomento del ahorro y pensiones y (3) el autocontrol, el papel de los estímulos y sus consecuencias para las políticas públicas: una aplicación al caso de las drogas. La relevancia de cada uno de estos subtemas se ilustra con ejemplos tomados de la literatura reciente sobre el tema, tratando,

asimismo, de proporcionar a los estudiantes interesados referencias accesibles. Para fomentar la reflexión entre los estudiantes se propone un comentario de carácter voluntario de un texto de Samuel Bowles acerca del papel de los incentivos. De acuerdo con una encuesta *ad hoc* llevada a cabo por el profesor a final de curso, los estudiantes se mostraron moderadamente interesados por el tema, siendo capaces, en una proporción importante, de encontrar ejemplos relevantes referidos al rol de las motivaciones intrínsecas de los individuos.

El artículo se divide en cinco secciones que siguen a esta introducción. En la sección que sigue a esta introducción, se esbozan, por un lado, cuáles son los principales elementos que dan forma a la llamada Economía del Comportamiento y, por otro, sus posibles aplicaciones de estos al campo de la Economía Pública. En la tercera sección, se discuten las implicaciones derivadas para la docencia del análisis y reflexión de las contribuciones de la Economía del Comportamiento. En cuarto lugar, se presenta la estructura de contenidos de la unidad didáctica, identificando las metodologías y actividades docentes utilizadas. La quinta sección discute brevemente las opiniones recabadas de los estudiantes a través de una encuesta y en conversaciones informales durante las tutorías. Por último, se resumen las principales conclusiones del trabajo.

## **2. LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO Y SUS APLICACIONES A LA ECONOMÍA PÚBLICA**

### **2.1. LOS ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO**

La llamada Economía del Comportamiento trata de analizar la conducta de los individuos incorporando para ello un importante número de elementos procedentes de la investigación teórica y empírica realizada, fundamentalmente, desde la Psicología pero también de la Antropología o la Sociología. Esta disciplina, que se encuentra, pues, a medio camino entre la Economía y la Psicología, parte de reconocer las limitaciones de algunos de los supuestos más convencionales en el análisis económico de las decisiones humanas. Aunque gran parte de estos problemas son ampliamente conocidos, la Economía del Comportamiento enfatiza que las situaciones en las cuáles estos supuestos pueden no resultar apropiados distan de ser de carácter anecdótico o de escala insignificante; al contrario, se señala que existe una sólida evidencia empírica que documenta su existencia y que es posible explicar e interpretar de forma más adecuada modificando y enriqueciendo, de diversas formas, los modelos microeconómicos convencionales.<sup>2</sup> De acuerdo con Mullainathan y Thaler (2001), la Economía del Comportamiento se caracteriza por la superación de los supuestos de racionalidad, fuerza de voluntad y egoísmo sin límites. En su lugar, los autores adscritos a la Economía del Comportamiento enfatizan el rol de la racionalidad limitada (tanto en las creencias como en las elecciones), los problemas de autocontrol y los comportamientos altruistas.

El alcance de la llamada Economía del Comportamiento resulta, a la luz de sus elementos definatorios, de carácter transversal. No obstante, no todas las áreas de la Economía se han visto influenciadas en la misma medida. Así, es la microeconomía convencional aquella disciplina que más expuesta se ha visto a la evidencia empírica acumulada por la Economía del Comportamiento.<sup>3</sup> Otras áreas, como la Economía Financiera (Shleifer, 2000, Bernatzi y Thaler, 2004 y 2007, Zaleskiewicz, 2006), la Economía Laboral (Berg, 2006, Bewley, 2007), la Economía del Desarrollo (Mullainathan, 2007, Duflo, 2006), la Economía de la Salud (Frank, 2007) o la Economía Industrial (Camerer y Malmendier, 2007). Por supuesto, la Economía Pública no ha permanecido ajena a los desarrollos de la Economía del Comportamiento,

viéndose influenciada en diversas dimensiones, que se describen con mayor detalle en el siguiente apartado.

## 2.2. LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO Y SUS APLICACIONES A LA ECONOMÍA PÚBLICA

La Economía Pública también se ha visto influenciada por la Economía del Comportamiento en múltiples áreas, si bien no existe un listado exhaustivo y consensuado de temas en los cuales esta disciplina haya dejado su impronta. Aquí se propone una breve clasificación que parte de los postulados que definen a la Economía del Comportamiento (egoísmo limitado, racionalidad limitada y autocontrol limitado) y se discuten sus principales implicaciones para la Economía Pública a través de distintos ejemplos tomados de la literatura académica (Tabla 1). Obviamente, las aplicaciones de la Economía del Comportamiento a la Economía Pública no se restringen a los temas que se recogen en las páginas siguientes, pretendiéndose con esta selección tan sólo ofrecer una breve introducción a aquellos lectores interesados en temas de Economía Pública.

Así, en primer lugar, la existencia de sentimientos de justicia o reciprocidad o motivaciones intrínsecas de los individuos, frente al supuesto de agentes completamente egoístas permite explicar cómo determinados incentivos monetarios pueden no resultar efectivos para modificar las conductas de los individuos en el sentido deseado. La principal explicación de esta cuestión radicaría en que, en ocasiones, determinadas acciones involucran motivaciones intrínsecas que pueden ser desplazadas por la introducción de regulaciones o incentivos monetarios (que actuarían sobre la motivación extrínseca), lo que se traduciría, en algunos casos, en resultados no deseados. Situaciones en las cuales existe evidencia de este efecto perverso de los incentivos monetarios son, por ejemplo, las donaciones de sangre, el trabajo voluntario, las aportaciones a entidades de beneficencia, etc. La investigación en este ámbito, las implicaciones de los incentivos y regulaciones en presencia de motivaciones intrínsecas o preferencias sociales, se nutre, fundamentalmente, de las aportaciones de autores como Armin Falk, Bruno Frey, Herbert Gintis, Samuel Bowles o Ernst Fehr. Puede encontrarse una recopilación de resultados comprensiva en los trabajos de, entre otros, Frey (1997) y Gintis *et al.* (2005).

En segundo término, frente a la toma de decisiones por parte de individuos totalmente racionales y con ilimitada capacidad de cálculo, la Economía del Comportamiento enfatiza la existencia de limitaciones en la capacidad de cálculo y de previsión de los individuos, junto a la existencia de sesgos cognitivos que afectan a las decisiones de los agentes. Estos aspectos guardan una especial importancia en lo que se refiere a las decisiones de ahorro e inversión de los individuos. En este sentido, es destacable señalar las predicciones que emanan del modelo estándar de ahorro son inconsistentes con la evidencia empírica en al menos tres aspectos: la inconsistencia dinámica de las elecciones de los consumidores, el rol del compromiso por parte de los individuos y el papel de los estímulos y el autocontrol (Shefrin y Thaler, 2004, Bernheim y Rangel, 2007).<sup>4</sup> Las implicaciones para algunos temas de Economía Pública, como el caso de las pensiones, son importantes. Así, por ejemplo, cobra una relevancia sustancial la existencia de programas de ahorro obligatorios o cuasi-obligatorios, relevancia de diseñar cuidadosamente cuáles son las opciones por defecto en dichos programas (por ejemplo, en planes de pensiones ocupacionales en los que el trabajador, al incorporarse a la empresa, debe decidir si unirse o no al plan o en planes personales en los que los individuos deben elegir entre distintos tipos de fondos con diferentes niveles de riesgo y rentabilidad esperada). El trabajo de divulgación de Thaler y Sunstein (2009) presenta una

recopilación exhaustiva de evidencia en este aspecto, que puede complementarse adecuadamente revisando la evidencia empírica de diferentes trabajos de carácter aplicado sobre los efectos de las reformas de los sistemas de pensiones (Mesa-Lago, 2002, Tapia y Yermo, 2007, Arza, 2008), que ponen de manifiesto las limitaciones de una aproximación al diseño de los sistemas de pensiones que confíe excesivamente en la soberanía del consumidor y la libertad de elección. Los principales rasgos de modelos alternativos de comportamiento (que incorporan explícitamente en el análisis alguno de los tres elementos mencionados) y de sus implicaciones en términos de política económica (por ejemplo, el carácter obligatorio de la afiliación a un sistema de pensiones, la importancia de las opciones por defecto, las restricciones y regulaciones sobre la publicidad, etc.). Asimismo, es conveniente señalar que, recientemente, algunos autores han señalado que es posible que la escasa respuesta de la oferta de trabajo de los individuos a impuestos con un diseño complejo pueda asociarse, entre otras cuestiones, a problemas de comprensión de la estructura del tributo (James, 2006, Congdon, Kling y Mullainathan, 2011).

El último de los ejes a considerar es la relación entre autocontrol, estímulos y políticas públicas. En el caso de bienes en los cuáles puedan existir problemas de autocontrol por parte de los individuos, como, por ejemplo, las sustancias adictivas, los modelos ortodoxos tradicionales muestran una pobre capacidad explicativa. Así, por ejemplo, el modelo del adicto racional de Becker y Murphy (1988), que reduce el consumo de drogas a un problema de optimización dinámico por parte de individuos con altas impaciencia por el consumo presente, es inconsistente con el comportamiento observado en muchos adictos (los internamientos y reclusiones voluntarios, los cambios de domicilio para evitar estímulos, el arrepentimiento experimentado acerca del consumo de sustancias adictivas, etc.). En este caso, la contribución de la Economía del Comportamiento descansa fundamentalmente sobre los trabajos de Bernheim y Rangel (2006 y 2007) y Gul y Pesendorfer (2007) que tratan de introducir en el análisis distintos conceptos procedentes de las Neurociencias y la Medicina, respetivamente. En los modelos de estos autores, aunque la primera decisión de consumo pueda considerarse racional (aunque marcada por evidente falta de información sobre los efectos de la sustancia adictiva), los individuos son vulnerables a estímulos asociados al consumo de estas sustancias y, por ende, ante la presencia de los mismos, son susceptibles de perder el control, situación en la cual procederán invariablemente al consumo, acción que reduce su bienestar. Aunque las consecuencias de política pública se encuentran todavía siendo objeto de investigación, estos autores sugieren cómo algunas políticas que se consideraban idóneas bajo un marco de individuo con total racionalidad y autocontrol carecen de sentido en el caso de un individuo vulnerable a estímulos y susceptible de perder su autocontrol en presencia de sustancias adictivas (por ejemplo, los impuestos muy elevados no serían eficaces cuando el adicto siente una necesidad imperiosa de consumo en presencia de estímulos). Asimismo, bajo este mismo enfoque, se discute el valor de otras políticas como la regulación del consumo o políticas cognitivas como la regulación de la publicidad sobre sustancias adictivas o la utilización de campañas de sensibilización con contra-estímulos agresivos, que únicamente tienen sentido fuera del marco de total autocontrol por parte de los individuos.

**Tabla 1. Elementos básicos y aplicaciones a la Economía Pública de la Economía del Comportamiento**

Supuesto de trabajo habitual	Elemento diferencial de la Economía del Comportamiento	Consecuencias para el diseño de la política pública	Aplicaciones	Referencias
Individuos completamente egoístas	Egoísmo limitado, motivación intrínseca e extrínseca	El diseño de regulaciones e incentivos monetarios debe tener en cuenta si se refuerza o debilita la motivación intrínseca de los individuos.	<p>Los incentivos monetarios pueden ser ineficaces e incluso contraproducentes en casos en los que medien motivos altruistas, normas sociales o reciprocidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Donaciones de sangre.</li> <li>- Aportaciones a organizaciones benéficas.</li> <li>- Trabajo voluntario.</li> <li>- Determinados tipos de multas o bonificaciones.</li> <li>- Menor evasión de impuestos a mayor participación política.</li> </ul>	Frey (1997), Gneezy y Rustichini (2000), Fehr y Falk (2002), Heinrich <i>et al.</i> (2001), Gintis <i>et al.</i> (2005), Bowles y Hwang (2008), Mellström y Johannesson (2008), Holmås <i>et al.</i> (2010), Frey Savage y Torgler (2010)
Individuos perfectamente racionales	Racionalidad limitada	Las decisiones de ahorro e inversión de las personas a lo largo del ciclo vital se encuentran afectadas por sesgos y errores sistemáticos, que pueden demandar la intervención del Estado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Racionalidad de los programas de ahorro obligatorio</li> <li>- Limitaciones de las políticas basadas en ofrecer un elevado número de opciones y cantidad de información</li> <li>- Importancia de las opciones por defecto y el diseño y presentación de opciones</li> <li>- Campañas de mejora de la cultura financiera</li> <li>- Escasa respuesta de la oferta de trabajo individual en sistemas impositivos complejos</li> </ul>	James (2006), Shefrin y Thaler (2007), Tapia y Yermo (2007), Bernheim y Rangel (2007), Thaler y Sunstein (2009), Arza (2008), Congdon, Kling y Mullainathan (2011)
Individuos con total autocontrol	Fuerza de voluntad y autocontrol limitados	Los individuos responden en muchas ocasiones a estímulos ambientales, que desencadenan comportamientos fuera de su control. En muchas de estas ocasiones, puede ser deseable que la política pública limite la exposición a los estímulos o trate de minimizar el daño una vez que el individuo ha sido expuesto a ellos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los impuestos pueden no ser efectivos para incrementar el bienestar social, aun cuando el consumo de drogas tenga externalidades negativas.</li> <li>- Racionalidad de políticas de limitación de publicidad y campañas de sensibilización.</li> <li>- Narcosalas y suministro de drogas bajo control médico.</li> <li>- Financiación de tratamientos de rehabilitación.</li> </ul>	Fehr y Zych (1998), Laibson (2001), Portillo y Antoñanzas (2001), Auld y Grootendorst (2004), Røgeberg (2004), Skog y Melberg (2006), Bernheim y Rangel (2006 y 2007), Gul y Pesendorfer (2007)

Fuente: Elaboración propia.

### 3. ARTICULACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

La unidad didáctica propuesta giraba en torno a una estrategia consistente en presentar cada uno de los elementos diferenciales de la Economía del Comportamiento ilustrando su relevancia con un tema relevante dentro de la Economía Pública, haciendo hincapié en cómo las implicaciones del modelo ortodoxo diferían desde aquéllas sugeridas desde la Economía del Comportamiento.

La propuesta que se expone a continuación se aplicó dentro de un curso de Hacienda Pública en la Universidad de Salamanca que se imparte en el tercer curso de la Licenciatura en Derecho. Con ligeras adaptaciones, esta unidad bien puede adoptarse como parte de la asignatura Hacienda Pública dentro de los nuevos grados en Administración y Dirección de Empresas o Economía. En particular, la unidad didáctica que se describe en estas páginas podría encontrar un lugar adecuado dentro de la asignatura Hacienda Pública que cuenta con un espacio asegurado en la práctica totalidad de los planes de estudio de Economía y en buena parte de los Grados en Administración y Dirección de Empresas que se imparten en las universidades españolas. Estas materias, asimismo, suelen enmarcarse en cursos superiores (normalmente, en el 3º), lo cual significa que los estudiantes se han familiarizado previamente con las herramientas microeconómicas básicas, posibilitando un mayor aprovechamiento de la unidad didáctica por parte del estudiante. Específicamente, por el carácter transversal que caracteriza muchas de las aportaciones de la Economía del Comportamiento y por el carácter rupturista que caracteriza algunos de los elementos de esta disciplina, esta unidad bien podría ubicarse en la parte final de la asignatura, a modo de cierre. Si, como ocurre en muchos planes de estudios, se cuenta con dos asignaturas de Hacienda Pública, incluir esta unidad didáctica al final de la segunda de las mismas sería, consecuentemente, la opción más recomendable.

Dado el enfoque sustancialmente intuitivo adoptado (lejos del elevado formalismo matemático que, por otra parte, caracteriza las aportaciones de la Economía del Comportamiento en las publicaciones académicas), también resultaría perfectamente posible incluir esta unidad en aquellos planes de estudios de otras Ciencias Sociales (Ciencia Política o Derecho, por ejemplo) en los cuales la enseñanza de la Hacienda Pública ocupe un lugar relevante y situado en los últimos cursos del Grado, de forma que los estudiantes hayan sido expuestos y se hayan familiarizado previamente con las herramientas básicas del análisis económico. En estos cursos, el orden secuencial debería ser, razonablemente, el mismo que el sugerido anteriormente para los Grados en Economía o Administración y Dirección de Empresas, esto es, ubicando la unidad didáctica al final de la asignatura.

En relación con los métodos docentes utilizados, aunque se ha tratado de favorecer la utilización de estrategias que privilegien la participación activa de los estudiantes y la interacción entre el profesor y los alumnos, debe señalarse que existían condicionantes relevantes: en primer lugar, se contaba con una clase de 180 estudiantes y, en segundo término, como ha venido siendo la norma en la Licenciatura en Derecho en muchas de las universidades españolas, la asistencia a clase distaba mucho de ser la norma habitual (por diferentes motivos, entre otros, la compatibilización de estudios actividad laboral). Asimismo, existía una limitación adicional, relacionada con la falta de textos accesibles sobre la materia, puesto que, como se ha señalado, la mayor parte de las referencias bibliográficas en la materia se encuentran fuera del alcance de los estudiantes de licenciatura o grado. Este problema resulta especialmente relevante para aquellos estudiantes que no asistían a clase de forma regular. No había lugar, por tanto, a plantear una estrategia docente basada en lecturas previas

por parte de los alumnos, más aún teniendo en cuenta que éstos se encontraban inmersos en una dinámica de aprendizaje totalmente distinta a la de los nuevos grados.

Teniendo en cuenta estos elementos, la metodología docente se basó en clases magistrales del profesor, tratando, no obstante, de lograr la mayor interacción posible con los estudiantes a través de la discusión de ejemplos pertinentes, y de la realización de un comentario de texto de carácter voluntario que era valorado por el profesor. Dado el carácter novedoso de la propuesta, el tema no incluyó dentro de la materia evaluable en el examen final. Una forma alternativa de evaluación, que se valora introducir en futuros cursos, consistiría en una prueba tipo test destinada a valorar el entendimiento por parte de los estudiantes de las principales implicaciones de la Economía del Comportamiento o, en el caso de contar con grupos más reducidos, tendría sentido proponer un examen de preguntas abiertas que los estudiantes podrían contestar fuera del aula en un plazo de tiempo de unos pocos días.

En relación con el despliegue de la unidad didáctica, en primer lugar, ésta se inició con una introducción en la que, a modo de recordatorio, se presentó a los estudiantes tres de los supuestos básicos de los modelos micro-económicos más simples, a saber, el egoísmo ilimitado, la racionalidad perfecta y el total autocontrol de los individuos. A continuación se contrapusieron a los mismos los elementos más relevantes que definen la Economía del Comportamiento (reciprocidad y normas sociales, racionalidad limitada y problemas de autocontrol), señalando que estas cuestiones no revisten carácter anecdótico y que resultan relevantes para el estudio y comprensión de una parte importante de los fenómenos económicos. Dentro de este mismo apartado introductorio, se presentó a los estudiantes una breve panorámica histórica del programa de investigación en Economía del Comportamiento, haciendo un breve paseo entre distintas figuras académicas, desde pioneros como Herbert Simon hasta investigadores del Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab del MIT como Sendil Mullainathan.

La unidad didáctica se estructuró, a partir de aquí, en tres temas que, por su aparente cotidianeidad, podrían resultar de interés para los estudiantes: las normas sociales y la reciprocidad, la racionalidad limitada y las políticas de ahorro y pensiones y el autocontrol, los estímulos e implicaciones para la política de drogas. Obsérvese que hay muchos otros temas susceptibles de ser tratados en esta unidad y que se han dejado, en aras de la simplicidad, fuera de la misma, como las aplicaciones de la Economía del Comportamiento al problema de los bienes públicos o una visión más general sobre los sesgos en las decisiones de los individuos.

El primero de los temas a tratar se refiere a la relevancia de las normas sociales y la reciprocidad, es decir, de las consecuencias que puede acarrear para la política pública de tratar de ir más allá del supuesto del individuo completamente egoísta. En primer lugar, se presenta a los estudiantes el problema del juego del ultimátum y la predicción del modelo ortodoxo de agentes totalmente egoístas, para, posteriormente, mostrar los resultados contradictorios con la versión más dura de este esquema entre estudiantes y en distintas sociedades y tribus (Henrich *et al.*, 2001). En segundo término, tomando como referencia este comienzo se presentan a los estudiantes varios ejemplos de política pública y de comportamiento humano coherentes con un modelo de individuo inserto y condicionado por relaciones sociales y, en algunos casos, sentimientos de reciprocidad (Gintis *et al.*, 2005):



- Los supervivientes del Titanic, entre los que predominan mujeres, niños y pasajeros no británicos, resultado poco coherente con la hipótesis del “sálvese quien pueda” (Frey, Savage y Torgler, 2010).
- El efecto negativo de la imposición de multas a los padres de los niños que llegaban con retraso a recoger a sus hijos en las guarderías de Haifa (Gneezy y Rustichini, 2000).
- El efecto negativo de los incentivos sobre las donaciones de sangre observado en algunos países como Suecia (Mellström y Johannesson, 2008).

Como se ha señalado en el apartado 2.1, las principales implicaciones que deben extraerse de esta exposición tienen que ver con la necesidad de repensar y considerar cuidadosamente la introducción de incentivos monetarios y regulaciones en el caso de comportamientos en los cuales existan motivaciones intrínsecas por parte de los individuos. En ciertos casos, estas políticas, que actuarían reforzando la motivación extrínseca, pueden debilitar la motivación intrínseca de los individuos y acabar teniendo un efecto mucho menor que el esperado y, en casos extremos, incluso pueden debilitar la motivación intrínseca hasta el punto de que su efecto es el contrario al inicialmente previsto. Por el contrario, aquellos incentivos y regulaciones que se alineen con las motivaciones intrínsecas de los individuos (por ejemplo, política que refuerce conductas amigables con el medio ambiente), tendrán mayores posibilidades de éxito.

El segundo de los temas tratados, las implicaciones de la Economía del Comportamiento para las políticas públicas de promoción del ahorro y las pensiones, se discutió, fundamentalmente, a partir de los atractivos ejemplos del trabajo de divulgación de Thaler y Sunstein (2009), complementado con referencias a aspectos empíricos particulares de las reformas de pensiones en América Latina y Europa del Este que ponían de manifiesto la existencia de importantes fallos en la toma de decisiones por parte de los individuos.<sup>5</sup> Los elementos más relevantes que apuntan a la existencia de fallos en las decisiones de ahorro e inversión de los individuos incluyen el mayoritario desconocimiento del funcionamiento de los mercados financieros en general y de los sistemas de pensiones en particular, la escasa capacidad de planificación de los individuos, las decisiones de inversión ineficientes (en un sinnúmero de ocasiones, basadas en rendimientos pasados o en una diversificación ingenua de los activos) y la importancia desmesurada de las opciones por defecto, que determinaban en muchísimos casos la previsión social de los individuos.

Tras presentar a los estudiantes las divergencias entre las predicciones del modelo estándar de ahorro y la mencionada evidencia empírica, se esbozaron, de forma esquemática y a partir del trabajo de Bernheim y Rangel (2007), los principales rasgos de modelos alternativos de comportamiento, como modelos basados en descuento cuasi-hiperbólico o preferencias no estándar, que son coherentes con algunos de los descritos anteriormente. Asimismo, aunque posiblemente es el área en el que se han realizado menores avances, se discuten las posibles implicaciones en términos de política económica. Las principales recomendaciones que emanan de estos modelos son la conveniencia de la obligatoriedad de sistemas obligatorios de ahorro o pensiones, o, al menos, los incentivos al ahorro, de la relevancia de restricciones y regulaciones sobre la publicidad o el establecimiento de límites máximos a las tarjetas de crédito (para evitar que los consumidores incurrieran en gastos excesivos presos de decisiones no racionales). Asimismo, en este marco cobra especial importancia el diseño de las opciones por defecto en los sistemas de previsión social, que debe ser especialmente cuidadoso por cuanto existe una parte muy sustancial de individuos que tiende a no realizar una elección activa.<sup>6</sup> Por ello, siguiendo a Thaler y Sunstein (2009), las opciones por defecto deben estar

alejadas de asignaciones aleatorias u otros tipos de sorteo, dirigiéndose, en cambio, hacia estrategias de inversión o ahorro que, al menos, no sean arriesgadas o perjudiciales para aquellos individuos que no optan por no desviarse de la opción por defecto. Asimismo, a la luz de estos aspectos, se discute cómo, posiblemente, se han sobrevalorado las capacidades cognitivas y de cálculo de los individuos, lo cual explica de forma bastante consistente los problemas de implementación que han experimentado numerosos sistemas de pensiones de capitalización individual implementados en países con diferentes niveles de desarrollo.

El último de los ejes de los temas a considerar fue la relación entre autocontrol, estímulos y políticas públicas, con una aplicación al caso de las drogas. Las explicaciones se apoyaron fundamentalmente en los trabajos de Bernheim y Rangel (2006 y 2007), apuntando, por un lado, las mencionadas debilidades del modelo de la adicción racional y, por otra parte, avanzando los rasgos más importantes de la teoría explicativa de estos autores que incorpora elementos de las Neurociencias. De acuerdo con esta teoría, capaz de dar cuenta de una forma más consistente que el modelo ortodoxo de los patrones de consumo y comportamiento de los individuos con adicciones los estímulos y la falta de autocontrol ocupan un lugar muy importante a la hora de explicar el consumo de drogas por parte de los individuos. En particular, el modelo de estos autores explica por qué es posible que haya intentos fracasados de abandonar la adicción, las recaídas en presencia de estímulos, por qué muchos adictos reconocen su conducta como errónea, los intentos de controlar la adicción a través de compromisos y el relevante papel que pueden tener las terapias cognitivas y conductuales.

En esta línea, siguiendo a estos mismos autores, se discuten las ventajas e inconvenientes de diferentes políticas públicas destinadas a mejorar el bienestar de las personas con un problema de adicción. En el marco de la adicción racional, las únicas recomendaciones de política se resumen en el suministro de información (confiando en la sapiencia del consumidor en sus decisiones) y en la imposición de impuestos que reduzcan las externalidades negativas asociadas consumo de drogas. Sin embargo, ciertas políticas que se consideraban idóneas bajo la total racionalidad y autocontrol individual carecen de sentido en el caso de un individuo vulnerable a estímulos y susceptible de perder su autocontrol en presencia de sustancias adictivas. Así, por ejemplo, los impuestos muy elevados no serían eficaces cuando el adicto siente una necesidad imperiosa de consumo en presencia de estímulos, resultando, simplemente, en una reducción del bienestar del consumidor de este tipo de sustancias. Asimismo, bajo este mismo enfoque, se discute el sentido de otras políticas como la regulación del consumo (por ejemplo, a través del establecimiento de narcosalas para minimizar el daño a salud que se infligen los individuos adictos) o políticas cognitivas como la regulación de la publicidad sobre sustancias adictivas, para eliminar la exposición de los consumidores a estímulos, o la utilización de campañas de sensibilización con contra-estímulos agresivos (por ejemplo, imágenes de personas adictas inmersas dificultades importantes o las campañas contra el tabaquismo del National Health System en Reino Unido o el Ministerio de Sanidad y Políticas Sociales en España, con sus recientes mensajes acerca de los posibles daños que puede causar el tabaco colocadas sobre las cajetillas de cigarrillos).

Las explicaciones sobre estos aspectos fueron llevadas a cabo por el profesor usando una extensa presentación de PowerPoint, que abundó en la utilización de dibujos, gráficos, fotografías e incluso vídeos, que fue puesta a disposición de los alumnos a través de Studium, la plataforma Moodle de la Universidad de Salamanca.<sup>7</sup>

Una vez finalizadas las explicaciones y las discusiones con los alumnos, basadas esencialmente en ejemplos, alrededor de los tres grandes ejes anteriores, se planteó a los

alumnos la realización de un comentario de texto con carácter voluntario. En esta actividad, los estudiantes debían leer con atención el breve artículo de Samuel Bowles “When Economic Incentives Backfire” (Bowles, 2009), que fue traducido por el profesor y puesto a disposición de los estudiantes en castellano<sup>8</sup>. Los alumnos debían responder a tres preguntas a partir de la lectura comprensiva de este texto: (1) Explicar con sus propias palabras la argumentación del autor de cómo los incentivos materiales podrían llegar a ser contraproducentes cuando minaban la motivación intrínseca de los individuos; (2) encontrar ejemplos donde se establezcan incentivos materiales (multas, subvenciones, etc.) que consigan el efecto deseado; (3) tratar de buscar un ejemplo real o hipotético de incentivos materiales que puedan tener un efecto contrario al buscado. Se subrayó a los estudiantes la posible dificultad en encontrar una respuesta apropiada a la tercera pregunta.

Los alumnos que asistían a clase regularmente se acogieron a la iniciativa del comentario voluntario con bastante entusiasmo y, durante las tutorías, fueron bastantes los estudiantes que plantearon al profesor dudas sobre si sus ejemplos eran o no adecuados, especialmente en la tercera cuestión. El nivel de detalle e ingenio de las respuestas de los comentarios fue, no obstante, muy diferente dependiendo de los estudiantes, siendo especialmente satisfactorias entre los asistentes regulares a clase. En general, los alumnos no mostraron dificultad para contestar a la primera de las preguntas (basada en una adecuada comprensión del texto) ni para presentar ejemplos de incentivos monetarios efectivos. Sí que se detectaron mayores problemas a la hora de sugerir situaciones en las que los incentivos extrínsecos pudieran ser contraproducentes, lo cual no debe extrañar en la medida que se trata de un tema de frontera incluso en la academia. No obstante, algunos estudiantes realizaron reflexiones de interés sobre esta cuestión. Entre las mismas, cabe destacar cómo, en su opinión, incentivos monetarios de pequeña entidad podrían repercutir negativamente –al menos de forma parcial- en conductas como la participación voluntaria en trabajos comunitarios, la acogida temporal de niños procedentes de países menos desarrollados, la donación de órganos, distintas sanciones contra las descargas y la transferencia de archivos multimedia o el canon sobre los dispositivos de almacenamiento y la piratería.

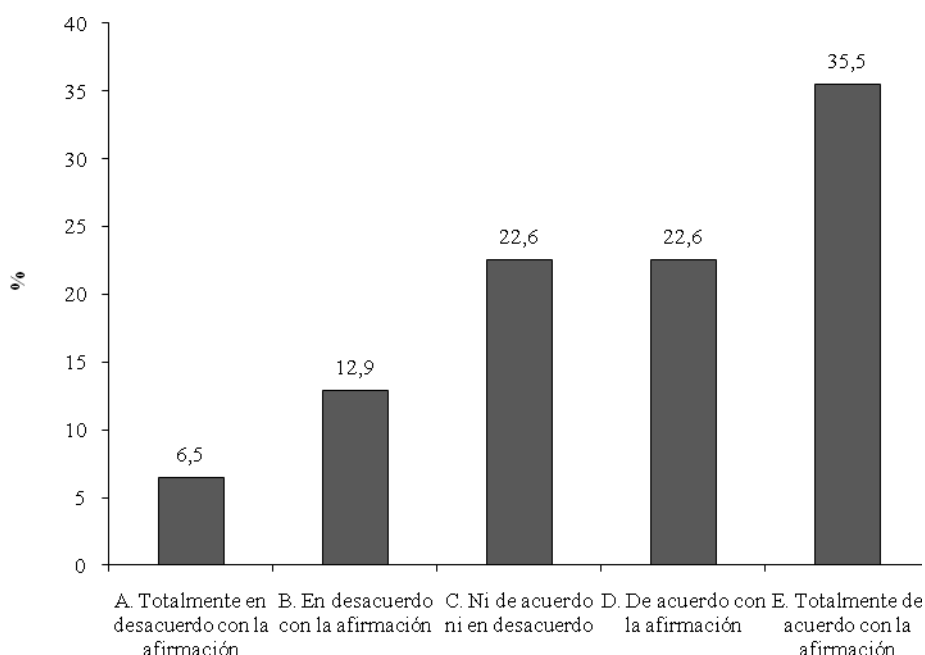
Por último, cabe reseñar que el profesor trató de recabar la opinión de los estudiantes acerca de la unidad didáctica propuesta. Así, al final del curso 2009-2010, durante la prueba escrita final, se realizó a los alumnos una encuesta anónima en la que los estudiantes debían evaluar su satisfacción con distintos aspectos del desarrollo del curso. Entre otras cuestiones, se solicitaba a los alumnos que expresasen su conformidad con la afirmación “el tema de Economía del Comportamiento resultó interesante” utilizando la siguiente escala:

- A. Totalmente en desacuerdo con la afirmación
- B. En desacuerdo con la afirmación
- C. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- D. De acuerdo con la afirmación
- E. Totalmente de acuerdo con la afirmación

Las respuestas a esta pregunta, que se recogen en la figura 1, sugieren que cerca del 60% de los alumnos se mostraba conforme o muy conforme con la afirmación anterior, mientras que menos del 20% consideraba que el tema carecía de interés. Un 22,6% se mostró indiferente ante la pregunta. Estos resultados, a mi juicio, indican que este tema ha suscitado el interés de más de la mitad de los alumnos, por lo que estimo que los resultados de la experiencia docente deben considerarse como, al menos, moderadamente satisfactorios, teniendo en cuenta que las materias de Economía a menudo se erigen en una dificultad

considerable para los estudiantes de Derecho. No se dispone, desafortunadamente, de ningún dato que permita comparar la valoración de los estudiantes de esta unidad didáctica con su opinión global sobre el conjunto de la asignatura. No obstante, en último lugar, quizás es posible especular acerca de la posibilidad de que una unidad didáctica de estas características pudiera encontrar una acogida más entusiasta entre el alumnado del Grado en Economía.

**Figura 1. Interés del tema de Economía del Comportamiento para los estudiantes (conformidad con la afirmación con la afirmación “el tema de Economía del Comportamiento resultó interesante”)**



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta realizada a los estudiantes.

### 3. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo ha sido presentar una propuesta de unidad didáctica acerca de las aplicaciones de la Economía del Comportamiento a la Economía Pública. Esta iniciativa, aparte del valor que, per se, tiene introducir algunos resultados procedentes de los estudios económicos de frontera, se ha pensado como un modo de inculcar a los estudiantes el valor de la interdisciplinariedad y, por otra parte, como una manera de acercar la teoría económica a los estudiantes de Grado, con una selección de temas que en gran medida pueden resultarles próximos

En primer lugar, se han presentado esquemáticamente los rasgos diferenciadores más relevantes de la Economía del Comportamiento, apuntando, particularmente, sus implicaciones sobre distintos objetos de estudio de la Economía Pública. En segundo lugar, se han presentado y discutido los principales elementos de la unidad didáctica sobre Economía del Comportamiento propuesta a estudiantes de licenciatura dentro de un curso de Hacienda Pública. La unidad propuesta persigue presentar las consecuencias para la Economía Pública

de relajar los supuestos simplificadores habituales en los modelos microeconómicos en tres aspectos: egoísmo, racionalidad perfecta y autocontrol. De esta forma, se trató de mostrar no sólo dónde el modelo convencional hace aguas, sino qué propuestas teóricas permiten explicar de forma más coherente muchos fenómenos en los que estos elementos intervienen. Para fomentar una mayor implicación y participación de los alumnos se propuso un comentario de texto sobre el tema en el que se requería fundamentalmente, proponer ejemplos reales de algunos de los aspectos revisados en la unidad. La encuesta realizada a los estudiantes de la asignatura apuntó que el tema resultó de interés para el alumnado. Asimismo, aparte de los materiales docentes utilizados, a lo largo del trabajo se proporcionan numerosas referencias de trabajos académicos que pueden servir de apoyo a cualquier docente interesado a explorar las posibilidades de incluir en asignaturas de Hacienda o Economía Pública una unidad didáctica acerca de las aplicaciones de la Economía del Comportamiento.

De este trabajo pueden desprenderse dos conclusiones principales. La primera de ellas se refiere a la factibilidad presentar al alumnado de grado de forma comprensible e intuitiva los elementos más importantes de la Economía del Comportamiento y sus implicaciones en relación con la Economía Pública. En segundo y último término, la evidencia preliminar que proporcionó la encuesta, sugiere que este tema puede atraer la atención de los estudiantes y suscitar su interés, incrementando su motivación y fomentando su participación, lo cual puede resultar especialmente relevante en el caso de estudiantes que no cursan estudios de grado en Economía o Administración y Dirección de Empresas.

## Notas

---

1. Únicamente se dispone de trabajos de revisión, de carácter académico y muy alejados del nivel de los cursos de licenciatura o grado, como el de Bernheim y Rangel (2007). Una interesante excepción a esta afirmación puede ser la pionera iniciativa de los profesores Fernando Esteve, José Manuel Rodríguez, Alfonso Gil y Julimar da Silva, que han comenzado a impartir una asignatura completa sobre Economía del Comportamiento en 2º curso del Grado de Economía de la Universidad Autónoma de Madrid.
2. Un resumen de la abundante evidencia empírica en esta materia puede encontrarse, entre otros, en Frey y Jegen (2001), Bernheim y Rangel (2006), Bowles and Polanía-Reyes (2009) y Thaler y Sunstein (2009).
3. Véanse, entre otros muchos, Bowles (2003), varios capítulos de Camerer, Loewenstein y Rabin (2004) y Altman (2006) o Loewenstein (2007)
4. Como se ha señalado en el texto, cuestiones como las decisiones de ahorro e inversión no sólo están condicionadas por problemas de cálculo del individuo, sino también por su vulnerabilidad a los estímulos o dificultades para controlar su propio consumo. No obstante, en aras de facilitar la exposición, se utiliza el tema de las decisiones de ahorro para ilustrar la dimensión de la racionalidad limitada, mientras que el consumo de drogas (y las políticas públicas en esta materia), ámbito en el que las decisiones que también pueden, a su vez, estar afectadas por distintos aspectos de la racionalidad limitada, se utilizan para subrayar la relevancia de los problemas de autocontrol, más relevantes en este último caso que en el del ahorro e inversión. Sobre el modelo de ahorro estándar puede consultarse, entre otros, Lazear (1994).
5. Dichos aspectos se extrajeron de los trabajos académicos de Mesa-Lago (2002) y Arza (2008), fundamentalmente.
6. Por ejemplo, de acuerdo con Thaler y Sunstein (2009), es el hecho de que la opción por defecto sea la afiliación al plan de pensiones empresarial lo que determina que la mayor parte de trabajadores estadounidenses cuente o no con una pensión complementaria. En esta misma línea, en Suecia, con un sistema de pensiones en el que un 2% del salario se canaliza hacia fondos de pensiones privados, el 90% de los trabajadores no realizaba ninguna elección activa y permanecía en el fondo por defecto. Este tipo de comportamientos generalizados pone en serias dudas la conveniencia de estrategias como la adoptada en Argentina. En este país, desde 1994 hasta 2008, los trabajadores, al momento de incorporarse a la actividad laboral, podían elegir entre un sistema privado de capitalización individual y un sistema público de reparto. Si los trabajadores no ejercían su derecho a elegir sistema, se les afiliaba por defecto al sistema privado, donde eran asignados aleatoriamente a una administradora de fondos de pensiones.

7. <http://212.128.130.23/eduCommons/ciencias-sociales-1/hacienda-publica-i/contenidos/presentaciones/economia-del-comportamiento>

8. <http://ocw.usal.es/eduCommons/ciencias-sociales-1/hacienda-publica-i/contenidos/Comentarios/Comentario%203.pdf>

## Agradecimientos

Una versión previa de este trabajo se presentó en la *5th International Technology, Education and Development Conference*, Valencia (España), 7-9 de marzo de 2011. El autor agradece los comentarios de los asistentes a este evento, así como del editor de e-pública, dos evaluadores anónimos, Rafael Muñoz de Bustillo y Francisco Javier Braña, que contribuyeron a mejorar sustancialmente el artículo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Altman, Morris (ed.) (2006). *Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments*, Nueva York: M.E. Sharpe.
- Arza, Camila (2008). “The Limits of Pension Privatization: Lessons from Argentine Experience”, *World Development*, **36** (2): 2696-2712.
- Auld, M. Christopher y Grootendorst, Paul (2004). “An empirical analysis of milk addiction”, *Journal of Health Economics*, **23** (6): 1117-1133.
- Becker, Gary S. y Murphy, Kevin M. (1988). “A Theory of Rational Addiction”, *Journal of Political Economy*, **96** (4): 675-700.
- Benartzi, Shlomo y Thaler, Richard H. (2004). “Myopic Loss-Aversion and the Equity Premium Puzzle”, en Camerer, Colin F., Loewenstein, George y Rabin, Matthew (eds.) *Advances in Behavioral Economics*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, pgs. 590-605.
- Benartzi, Shlomo y Thaler, Richard H. (2007). “Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior”, *Journal of Economic Perspectives*, **21** (3): 81-104.
- Berg, Nathan (2006). “Behavioral Labor Economics”, en Altman, Morris (ed.) *Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments*, Nueva York: M.E. Sharpe, pgs. 457-478.
- Bernheim, B. Douglas y Rangel, Antonio (2006). “From neuroscience to public policy: A new economic view of addiction”, *Swedish Economic Policy Review*, **12** (2): 99-144.
- Bernheim, B. Douglas y Rangel, Antonio (2007). “Behavioral Public Economics: Welfare Policy Analysis with Nonstandard Decision-Makers”, en Diamond, Peter y Vartiainen, Hannu (eds.) *Behavioral Economics and Its Applications*, Princeton: Princeton University Press, pgs. 7-84.
- Bewley, Truman F. (eds.) (2007) “Fairness, Reciprocity, and Wage Rigidity”, en Diamond, Peter y Vartiainen, Hannu (eds.) *Behavioral Economics and Its Applications*, Princeton: Princeton University Press, pgs. 157-188.

- Bowles, Samuel (2003). *Microeconomics. Behavior, Institutions and Evolution*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Bowles, Samuel (2009). “When Economic Incentives Backfire”, *Harvard Business Review*, Marzo 2009. Disponible en <http://tuvalu.santafe.edu/~bowles/Forethought.pdf> [último acceso: 3 de Diciembre de 2010].
- Bowles, Samuel y Hwang, Sung-Ha (2008). “Social preferences and public economics: Mechanism design when social preferences depend on incentives”, *Journal of Public Economics*, **92** (8-9): 1811-1820.
- Bowles, Samuel y Polanía-Reyes, Sandra (2009). “Economic Incentives and Social Preferences: A Preference-based Lucas Critique of Public Policy”, CESifo Working Papers Núm. 2734.
- Camerer, Colin F. y Malmendier, Ulrike (2007). “Behavioral Economics of Organizations”, en Diamond, Peter y Vartiainen, Hannu (eds.) *Behavioral Economics and Its Applications*, Princeton: Princeton University Press, pgs. 235-281.
- Camerer, Colin F., Loewenstein, George y Rabin, Matthew (eds.) (2004). *Advances in Behavioral Economics*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Congdon, William J., Kling, Jeffrey R., Mullainathan, Sendhil (2011). *Policy and Choice. Public Finance through the Lens of Behavioral Economics*, Washington, D.C.: The Brookings Institution Press.
- Duflo, Esther (2006). “Poor but Rational?”, en Banerjee, Abhijit Vinayak (ed.) *Understanding Poverty*, Oxford: Oxford University Press, pgs. 367-379.
- Fehr, Ernst y Falk, Armin (2002). “Psychological foundations of incentives”, *European Economic Review*, **46** (4-5): 687-724.
- Fehr, Ernst y Zych, Peter K. (1998). “Do Addicts Behave Rationally”, *Scandinavian Journal of Economics*, **100** (3): 643-662.
- Frank, Richard J. (2007). “Behavioral Economics and Health Economics”, en Diamond, Peter y Vartiainen, Hannu (eds.) *Behavioral Economics and Its Applications*, Princeton: Princeton University Press, pgs. 195-222.
- Frank, Robert H. (2008). *Microeconomics and Behavior*, 7ª edición, Londres: McGraw Hill.
- Frey, Bruno S., Savage, David. A. y Torgler, Benno (2010). “Noblesse oblige? Determinants of survival in a life-and-death situation”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, **74** (1-2): 1-11.
- Gintis, Herbert, Bowles, Samuel, Boyd, Robert T. y Fehr, Ernst (2005). *Moral Sentiments and Material Interests. The Foundations of Cooperation in Economic Life*, Massachusetts: MIT Press.
- Gneezy, Uri y Rustichini, Aldo (2000). “A fine is a price”, *Journal of Legal Studies*, **29** (1): 1-17.
- Goodwin, Neva, Nelson, Julie A., Ackerman, Frank y Weisskopf, Thomas (2009). *Microeconomics in context*, 2ª edición, Nueva York: M.E. Sharpe.
- Gul, Faruk y Pesendorfer, Wolfgang (2007). “Harmful Addiction”, *Review of Economic Studies*, **74** (1): 147-172.
- Henrich, Joseph, Boyd, Robert, Bowles, Samuel, Camerer, Colin, Fehr, Ernst, Gintis, Herbert y McElreath (2001). “In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies”, *American Economic Review. Papers and Proceedings*, **91** (2): 73-78.

- Holmås, Tor Helge, Kjerstad, Egil, Lurås, Hilde y Straume, Odd Rune (2010). “Does monetary punishment crowd out pro-social motivation? A natural experiment on hospital length of stay”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, **75** (2): 261-267.
- James, Simon (2006). “Taxation and the Contribution of Behavioral Economics”, en Altman, Morris (ed.) *Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments*, Nueva York: M.E. Sharpe, pgs. 589-601.
- Laibson, David I. (2001). “A Cue-Theory of Consumption”, *Quarterly Journal of Economics*, **116** (1): 81-119.
- Lazear, Edward P. (1994). “Some Thoughts on Savings”, en Wise, David A. (ed.): *Studies in the Economics of Aging*, Chicago: Chicago University Press, pgs. 143-180.
- Loewenstein, George (2007). *Exotic Preferences. Behavioral Economics and Human Motivation*, Oxford: Oxford University Press.
- Mankiw, N. Gregory (2009). *Principles of Economics*, 5ª edición, Mason (Ohio): South-Western Cengage Learning.
- Mellström, Carl y Johannesson, Magnus (2008). “Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right?”, *Journal of the European Economic Association*, **6** (4): 845-863.
- Mesa-Lago, Carmelo (2002). “Myth and Reality of Pension Reform: The Latin American Evidence”, *World Development*, **30** (8): 1309-1321.
- Mullainathan, Sendhil y Thaler, Richard H. (2001). “Behavioral Economics”, en Smelser, Neil J. y Baltes, Paul B. (eds.) *International Encyclopedia of Social Sciences*, Nueva York: Elsevier, pgs. 1094-1100.
- Mullainathan, Sendhil (2007). “Psychology and Development Economics”, en Diamond, Peter y Vartiainen, Hannu (eds.) *Behavioral Economics and Its Applications*, Princeton: Princeton University Press, pgs. 85-77.
- Portillo, Fabiola y Antoñanzas, Fernando (2001). “Análisis Económico de los Comportamientos Adictivos no Saludables: Principales Propuestas Teóricas”, *Documento de Trabajo 2001-08*, Fundación de Estudios de Economía Aplicada.
- Rogeberg, Ole (2004). “Taking Absurd Theories Seriously: Economics and the Case of Rational Addiction Theories”, *Philosophy of Science*, **71** (3): 263-285.
- Shefrin, Hersh M. y Thaler, Richard H. (2004). “Mental Accounting, Saving, and Self-Control”, en Camerer, Colin F., Loewenstein, George y Rabin, Matthew (eds.) *Advances in Behavioral Economics*, Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, pgs. 395-428.
- Shleifer, Andrei (2000). *Inefficient markets: an introduction to behavioral finance*, Oxford: Oxford University Press.
- Skog, Ole-Jørgen Skog y Melberg, Hans Olav (2006). “Becker’s rational addiction theory: an empirical test with price elasticities for distilled spirits in Denmark 1911–31”, *Addiction*, **101** (10): 1444-1450.
- Tapia, Waldo y Yermo, Juan (2007). “Implications of Behavioural Economics for Mandatory Individual Account Pension Systems”, *OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions* N° 11.
- Thaler, Richard H. y Sunstein, Cass R. (2009). *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*, Londres: Penguin Books.



Zaleskiewicz, Tomasz (2006). “Behavioral Finance”, en Altman, Morris (ed.) *Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments*, Nueva York: M.E. Sharpe, pgs. 706-728.

#### Abstract

This work aims to present the main elements of a teaching experience consisting in elaborating a didactic unit on applications of Behavioural Economics to Public Economic. Particularly, the article surveys the implications for public policy of considering economic agents who are not non-completely self-interested, do not behave in perfectly rational way and suffer from self-control problems. The main applications discussed here refer to the convenience of using monetary incentives in some circumstances, the design of saving and pension policy and drug use and public policy

**Keywords:** Public Economics, Behavioural Economics, public policies.

**JEL codes:** H00, D03, D91, D64.