

# Presentación

## Economía del comportamiento

Nuria Rodríguez-Priego  
Universidad Autónoma de Madrid

Tradicionalmente se ha asumido que el ser humano es un ser racional, que actúa de acuerdo a una determinada lógica y toma sus decisiones atendiendo a dicho raciocinio. Así, los modelos económicos tradicionales, siguiendo esta línea de pensamiento, tienen entre sus objetivos la formulación de predicciones económicas sobre la producción y el consumo a través del cálculo de los costes y beneficios marginales. Para realizar dichas predicciones, estos modelos asumen varios supuestos básicos tales como la propia racionalidad del individuo, el hecho de que los agentes económicos tengan unos gustos y preferencias determinados, el objetivo de maximizar el beneficio en el caso de las empresas y la utilidad en el caso de los consumidores, y la existencia de información completa.

Algunos economistas han cuestionado estos supuestos, comenzando por la existencia de información completa y dejando ver que, la existencia de asimetrías en la información, puede llevar a los agentes económicos a tomar decisiones sub-óptimas y redundar en fallos de mercado. Por otro lado, existe un intenso debate en torno a la racionalidad limitada de los individuos, base de la que parte la economía del comportamiento, entre otras. La atención y capacidad de cálculo de los agentes se muestran limitados en numerosas ocasiones, lo que conlleva al uso de la heurística y la intuición para satisfacer las necesidades de empresas y consumidores.

Los estudios en economía del comportamiento han estado propiciamente apoyados por la psicología, testando el efecto de las normas sociales, la reciprocidad, el altruismo, la honestidad, la aversión a las pérdidas y otros múltiples sesgos de comportamiento, descubiertos en una y otra ramas de la ciencia, que se alejan en ocasiones de la racionalidad y el individualismo asumidos inicialmente. La necesaria transversalidad de estos estudios se hace patente especialmente en sus aplicaciones políticas, ya que los retos y objetivos marcados en las agendas de los gobiernos requieren con frecuencia la identificación y análisis de elementos comportamentales con el objetivo de llevar a cabo un cambio de comportamiento de los ciudadanos o de las empresas, y dicho cambio puede tener una naturaleza muy diversa que requiera la participación de expertos en economía, psicología, estadística, educación, medio ambiente, o salud, sin ánimo de ser exhaustivos.

Parece suficientemente justificado, por tanto, dedicar este número de *Cuadernos Económicos de ICE* al estudio de las diversas aplicaciones que puede comprender la economía del comportamiento. Para ello, el monográfico se ha estructurado en dos bloques:

- I) Políticas públicas
- II) Teoría de juegos

El primer bloque se centra en la utilidad de los experimentos económicos para la toma de decisiones políticas. Los responsables políticos cada vez recurren más a las ciencias del comportamiento para testar diversas opciones y abordar complejos desafíos políticos. El diseño de las políticas públicas puede realizarse de forma más efectiva examinando cómo los ciudadanos toman sus decisiones. Con dicho objetivo, los modelos de comportamiento proporcionan prescripciones para una política óptima que puede tener lugar de manera no paternalista. Del mismo modo, los gobiernos pueden dirigir (*nudge*) hacia opciones más deseables desde el punto de vista político reduciendo las prohibiciones o restricciones. Así, por ejemplo, se han realizado experimentos para promover la conservación de energía y recursos, aumentar las tasas de ahorro, aumentar la productividad, mejorar el aprendizaje de los estudiantes, fortalecer las instituciones, y reducir la corrupción y el fraude. La economía del comportamiento ofrece nuevas herramientas para las decisiones políticas, pero también puede mejorar las predicciones sobre los efectos de las políticas existentes contribuyendo con nuevas formas de evaluar la efectividad de las mismas y generando nuevas implicaciones sobre el bienestar de la sociedad.

Abriendo este bloque, **José Vila, Yolanda Gómez, Juan Martínez y José Luis Cervera-Ferri** realizan una comparación entre dos metodologías utilizadas para evaluar el impacto de políticas públicas: el método *baseline* y el método cuasi-experimental. El primer método compara la situación de los beneficiarios antes y después de la aplicación de la política. El segundo método es una variación de la metodología de experimentos aleatorios controlados, donde la aleatorización se realiza *a posteriori* de la implementación de la política. En este último caso, los autores utilizan individuos «espejo» que cuentan con características similares a aquellos sobre los que se ha implementado la política en cuestión. Dichos sujetos «espejo» son escogidos de forma aleatoria entre todos aquellos que cumplen con las características enumeradas. Para llevar a cabo el estudio, utilizan datos sobre las Políticas Activas de Empleo (PAE) de formación, fomento de empleo e inserción laboral aplicadas en la Comunidad Valenciana durante el periodo 2012-2015, cruzando datos provenientes de la base de datos TAURÓ del Servicio Valenciano de Empleo y Formación y del Servicio Público de Empleo Estatal. Los resultados muestran que existen diferencias significativas entre ambos métodos de medición del impacto, lo que puede deberse a que el método *baseline* sobreestima dicho impacto (en algunos casos más de un 60 %), ya que no es capaz de atribuir en qué medida los cambios se deben al efecto de las Políticas Activas de Empleo o a la propia evolución del ciclo económico. Sin embargo, el método cuasi-experimental parece subsanar dicha sobreestimación, resultando una alternativa preferible a los métodos *baseline* ya que, además, no presenta las dificultades logísticas ni éticas que conllevan los métodos experimentales que supondrían privar de las PAE de forma deliberada a un grupo de sujetos que actuaría como grupo de control.

**Nuria Rodríguez-Priego y Ágnes Pintér** estudian la posible relación existente entre el nivel de fraude fiscal y la corrupción, desde el punto de vista de la economía experimental. Para ello, realizan una revisión de la literatura sobre evasión fiscal, desde la teoría económica neoclásica basada en la economía de la criminalidad y la utilidad esperada, y posteriormente revisada y extendida por diversos autores, hasta los enfoques experimentales más recientes, prestando especial atención a los experimentos tanto de laboratorio como de campo que se han llevado a cabo en el área. A este respecto, las autoras indican las bondades e inconvenientes de utilizar el laboratorio en comparación a los estudios de campo, refiriéndose principalmente al mayor nivel de control del experimento cuando se hace referencia al laboratorio, y a la mayor validez externa en el caso de los experimentos de campo. En cuanto a la teoría de la corrupción, los resultados muestran que dicho fenómeno se ha estudiado tanto desde un enfoque individual, siendo el agente el que se implica en una actividad corrupta, como a nivel agregado. Los experimentos de campo realizados en torno a la relación entre corrupción y fraude fiscal se centran principalmente en su estudio a nivel de empresas o agregado, por lo que existe una brecha en la literatura en cuanto a la relación a nivel individual. Por otra parte, existe una dificultad añadida en cuanto al estudio de los determinantes y posibles soluciones, dado el propio carácter reservado de quienes cometen actos corruptos. En este sentido, los experimentos de laboratorio resultan de gran utilidad, ya que permiten crear escenarios que imitan situaciones similares a la vida real, combinando a su vez corrupción y decisiones fiscales individuales. Este trabajo concluye haciendo hincapié en la escasa literatura existente que relacione ambos conceptos, desde el punto de vista de los agentes económicos individuales, y abriendo posibles futuras líneas de investigación al respecto.

A continuación, **Adrián Caballero y Raúl López-Pérez** presentan varias predicciones de los modelos económicos sobre agentes optimistas no bayesianos y las contrastan con la literatura existente. Comprender las razones y circunstancias que llevan a dichos agentes a tomar sus decisiones es una cuestión relevante desde el punto de vista de las políticas públicas. Este tipo de sesgos comportamentales pueden influir y conllevar elecciones sub-óptimas en cuanto a nuestras decisiones de consumo, inversión y ahorro, así como en las decisiones que tomamos sobre el cuidado de nuestra salud. Los modelos predicen que si los individuos tienen interés en creer que algún evento es cierto, esto es suficiente para provocar tal creencia, siempre que esta no sea demasiado inexacta. Esto contrasta con la evidencia empírica que muestra que los sujetos son, a veces, sorprendentemente precisos, incluso si tienen interés en mantener alguna creencia sesgada, y si en algunos casos mantienen creencias no Bayesianas pesimistas tales como asignar probabilidades extremadamente bajas a ciertos eventos. Los autores presentan una serie de predicciones y las contrastan con la evidencia empírica para mostrar la necesidad de profundizar en la investigación de diversos aspectos de los modelos optimistas no bayesianos. Finalmente, proponen una serie de cuestiones por resolver, así como oportunidades para futuras investigaciones al respecto.

Finalmente, el trabajo de **Álvaro J. Vargas Villamizar** y **Luis Alejandro Palacio García** investiga si el pliego de condiciones en un contrato público genera incentivos para la entrega de sobornos en la contratación pública. A través de un experimento de laboratorio, los autores analizan cómo la discrecionalidad del burócrata y las asimetrías de información afectan al nivel de entrega de sobornos y la discriminación de concursantes en una subasta para la adjudicación de contratos públicos. Para ello, utilizan cuatro tratamientos en los que los sujetos que actúan como burócratas obtienen una mayor o menor cantidad de información relevante, antes de tomar la decisión de permitir (o no) que los sujetos que actúan como concursantes entren a la subasta. Los resultados muestran que cuanto mayor era la asimetría de información a la que se sometió a los sujetos en el rol de burócratas, menor fue el incentivo por parte de los sujetos concursantes de sobornar a los primeros. Por otra parte, la discriminación llevada a cabo por los burócratas sobre la entrada de concursantes a la subasta se basó exclusivamente en la posibilidad de observar el soborno de forma directa, imperando la discriminación negativa sobre aquellos concursantes que ofrecían menores sobornos. Estos resultados muestran la necesidad de reducir el poder del burócrata sobre el pliego de condiciones, de forma que dichos requisitos sean preestablecidos para evitar la reciprocidad hacia aquellos licitantes que estén predispuestos a ofrecer sobornos.

En el segundo bloque del monográfico se aborda la aplicación de experimentos en teoría de juegos desde diversos enfoques. La teoría de juegos está íntimamente ligada a los experimentos económicos, ya que se han utilizado tradicionalmente para mejorar la comprensión de los principios generales del comportamiento estratégico. Aunque originalmente la teoría de juegos tenía como finalidad predecir el comportamiento de los individuos basándose en nociones de equilibrio, supuestos sobre preferencias de los jugadores, racionalidad, decisiones factibles e información disponible, poco a poco se ha ido ligando a la implementación empírica en múltiples contextos. Los juegos clásicos (dictador, ultimátum, dilema del prisionero, etc.) permiten su aplicación en situaciones muy diversas, lo que los hace tremendamente útiles para simular entornos reales y replicar condiciones muy próximas a aquellas que se producen en el entorno bajo investigación.

El trabajo de **Antonio M. Espín**, **Filippos Exadaktylos** y **Teresa García-Muñoz** abre este bloque. Los autores analizan a través de modelos Hurdle los determinantes de la decisión de donar, por un lado, y la de cuánto donar, por otro, en el juego clásico del dictador. Dicho juego está compuesto por dos jugadores, dictador y receptor. La decisión sobre cómo repartir una cantidad de dinero la toma el jugador en el rol de dictador, mientras que el jugador receptor no toma ningún tipo de decisión. La teoría económica predice que, según el principio de maximización del beneficio personal, el dictador se queda con el total de la cantidad, y el receptor no recibirá nada. Sin embargo, diversos experimentos económicos muestran resultados alejados de la anterior predicción. Los resultados de este trabajo muestran que, en cuanto a las variables sociodemográficas, las mujeres, los divorciados, las familias con un menor número de miembros, y aquellas con mayores ingresos tienen una mayor pro-

babilidad de donar. Respecto a las preferencias sociales, la compasión y el altruismo aumentan la probabilidad de donar, mientras que la reciprocidad negativa disminuye dicha probabilidad, a pesar de que en el juego del dictador no existen elementos que permitan una interacción recíproca posterior. Además, en relación al capital social, se observa que los individuos que consideran que el sentido de la justicia está extendido en la sociedad, son más proclives a donar. Si observamos los resultados sobre la cantidad donada, en relación a las variables sociodemográficas, los 49 años es la edad a la que se dona una mayor cantidad; los hombres donan más que las mujeres; los desempleados y trabajadores por cuenta propia donan menos; y los individuos que más contribuyen en cuanto a ingresos del hogar, donan una menor cantidad. En cuanto a las preferencias sociales y capital social, únicamente la compasión está asociada positivamente con la cantidad donada. Estos resultados podrían tener implicaciones para organizaciones de *crowdfunding* o de voluntariado.

El juego del dictador también se testa en un entorno distinto en el trabajo de **Marina Bosque Mercader y Andrés Gago**, donde los autores estudian el comportamiento pro-social entre los miembros de su grupo y la discriminación hacia los miembros de fuera del grupo. Para ello, realizan un experimento en una escuela de Barcelona con alumnos de cuarto y quinto curso de primaria para examinar si la pertenencia a un mismo grupo de clase induce favoritismo hacia miembros del grupo. Los participantes en el experimento realizan tres juegos que miden cómo estos asignan recursos a terceros y otros aspectos relacionados con el comportamiento pro-social: el juego de asignación otro-otro, el juego del dictador, y el juego de respuesta. En el centro donde se realiza el experimento, en cuarto curso los alumnos aún no han sido reasignados a un nuevo grupo, por lo que cualquier par de estudiantes únicamente responde a dos categorías: aquellos que pertenecen al mismo grupo, y aquellos que pertenecen a distintos grupos. En quinto curso, los alumnos ya han sido reasignados, por lo que las categorías se multiplican por dos creando, además de las anteriores, dos categorías nuevas: aquellos que formaban parte de distintos grupos, pero ahora han sido asignados al mismo; y aquellos que pertenecían al mismo grupo, pero ahora han sido asignados a grupos distintos. Los resultados muestran que los estudiantes están más predispuestos a favorecer a aquellos compañeros que siempre han formado parte del mismo grupo. Además, en cuanto a las actitudes pro-sociales, se observa que están más inclinados a compartir sus recursos, y a recompensar las acciones benévolas de estos, a la vez que son más reacios a castigar los comportamientos hostiles. Por otro lado, tras la reorganización de los grupos en quinto curso, se observa que los estudiantes que comparten nuevo grupo tratan a sus compañeros como miembros del mismo, con las consecuencias positivas que ello conlleva. No obstante, los estudiantes que parecen sufrir discriminación son aquellos que no han pertenecido en ningún momento al mismo grupo. Curiosamente, los estudiantes también tienden a beneficiar a aquellos compañeros que anteriormente habían formado parte de su grupo, aunque tras la reorganización hayan sido asignados a clases diferentes. A pesar de las limitaciones mencionadas por los autores, estos resultados podrían ser útiles para examinar si la reorganización de los grupos escolares,

mezclando alumnos de distintas clases en un nuevo grupo, es una buena estrategia para expandir el comportamiento pro-social y luchar contra la discriminación a nivel escolar.

A continuación, **Aurora García-Gallego, Nikolaos Georgantzís y Ainhoa Jaramillo-Gutiérrez** examinan el juego del ultimátum en un entorno en el que los sujetos tienen el rol de empleadores o bien el de empleados. Aquellos participantes en el rol de empleadores tienen una cantidad inicial de dinero, y deben decidir qué parte ofrecer como salario a los jugadores que actúan de empleados, quedándose con la cantidad restante. Los sujetos en el rol de empleados decidirán si aceptan la oferta, en cuyo caso deben llevar a cabo una tarea de esfuerzo real, o si la rechazan y, como consecuencia, ambos participantes no ganan nada en el juego. El objetivo de este trabajo es examinar si existe un efecto de género en las decisiones, y si dicho efecto está determinado por las diferencias culturales. Para ello, comparan muestras de tres grupos de estudiantes universitarios reclutados en Grecia, España y Reino Unido. El principal resultado de este estudio es que las diferencias de género dependen significativamente del país de origen del grupo de sujetos. Las mujeres griegas y españolas son más proclives a rechazar una oferta en relación a los hombres, mientras que las mujeres de Reino Unido muestran la tendencia opuesta. Por otra parte, en Reino Unido, en comparación con los otros dos países mediterráneos, las ofertas por parte de los empleadores son más altas, mientras que la propensión a aceptar por parte de los empleados es más baja. Algunas de estas diferencias están basadas en patrones de género. Por un lado, las empleadoras de sexo femenino en Reino Unido son las más generosas en comparación a estudios previos sobre el juego del ultimátum. Por otro lado, los empleados de sexo masculino en este país son los más propensos a rechazar ofertas.

Cierran el segundo bloque del monográfico, **Luis Alejandro Palacio García y Alexandra Cortés Aguilar**. Los autores presentan un protocolo experimental como estrategia pedagógica, que permite modelar diferentes niveles de conflicto a través del uso de teoría de juegos en clase. Para ello distinguen entre el juego simultáneo y el juego secuencial, asignando a los estudiantes el rol de «paloma» en el caso de que decidan cooperar en el juego, o el rol de «halcón» si deciden no cooperar. Los autores controlan el nivel de conflicto asignando a los participantes a uno de cuatro niveles de conflicto posibles entre los que varía el equilibrio de Nash en estrategias puras. En el primer nivel de conflicto, el equilibrio es único y la estrategia «paloma» es dominante. En el segundo nivel, denominado «complementos estratégicos», la mutua cooperación es un equilibrio de Nash, pero no es único en estrategias puras. El tercer nivel se denomina «sustitutos estratégicos», donde la mejor estrategia es hacer lo contrario que el oponente, constituyendo un modelo de anticipación y disuasión. Por último, en el cuarto nivel de conflicto, la estrategia «halcón» es dominante, identificándose con el clásico dilema del prisionero. Los resultados muestran que la proporción de sujetos cooperadores se reduce por niveles de conflicto, siendo estas diferencias significativas. No obstante, no se observan diferencias en cuanto a la probabilidad de cooperar o no en función de si el juego es simultáneo o secuencial.