

Premio Nobel Economía 2017
"Richard H. Thaler"



Dirección de Presupuestos
Biblioteca Digital - Dipres

Serie Bibliográfica - Premio Nobel

Octubre 2017

Premio Nobel Economía 2017

Richard H. Thaler



"Por sus contribuciones a la economía del comportamiento"

Contenido

Documentos en Biblioteca Digital Dipres	4
Richard Thaler se corona como el <u>Nobel</u> de Economía 2017 (Prensa)	11
Richard Thaler, pionero de la economía del comportamiento, se queda con el Nobel 2017 (Prensa)	12
Qué es la "Teoría del Empujón" que le hizo ganar al Estadounidense Richard H. Thaler el Nobel de Economía (Prensa)	15

Documentos en Biblioteca Digital Dipres

2008

Thaler H., Richard

Mental Accounting and Consumer Choice. Marketing Science. Vol. 27 No. 1, 2008.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16275>

2007

Thaler H., Richard; Benartzi, Shlomo

Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. Journal Economic Perspectives. Vol. 21, No. 3, 2007.

Información acerca de Chile en pág. 90

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16272>

2006

Thaler H., Richard; Kahneman, Daniel

Anomalies. Utility Maximization and Experienced Utility. Journal Economic Perspectives. Vol. 20 No. 1, 2006.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16289>

2004

Thaler H., Richard; Cronqvist, Henrik

Design Choices in Privatized Social-Security Systems: Learning from the Swedish Experience. American Economic Association. Papers and Proceedings. 2004.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16268>

Thaler H., Richard; Benartzi, Shlomo

Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. Journal Political Economy. Vol.112 Issue 1, 2004.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16283>

2003

Thaler H., Richard; Sunstein, Cass R.

Libertarian Paternalism. American Economic Association. Papers and Proceedings. 2003

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16274>

2001

Thaler H., Richard; Benartzi, Shlomo

Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. Quarterly Journal Economics. 2001

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16277>

Thaler, Richard H.; Benartzi, Shlomo

Naive Diversification Strategies in Defined Contribution Saving Plans. American Economic Review. Vol. 91 No. 1, March 2001.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16278>

2000

Thaler H., Richard

From Homo Economicus to Homo Sapiens. Journal Economic Perspectives. Vol. 14, Nro. 1, 2000

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16271>

1999

Thaler H., Richard

Mental Accounting Matters. Journal Behavioral Decision Making. 1999.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16276>

Thaler H., Richard

The End of Behavioral Finance. Financial Analysts Journal. Nov. / Dec. 1999.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16285>

1997

Thaler H., Richard; Wakker, Peter P.; Tversky, Amos

Probabilistic Insurance. Journal Risk Uncertainty. 1997

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16280>

1995

Thaler H., Richard; Camerer, Colin

Anomalies. Ultimatums, Dictators and Manners. Journal Economic Perspectives. Vol. 9 No. 2, 1995.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16288>

1994

Thaler H., Richard

Psychology and Savings Policies. American Economic Association. Papers and Proceedings. 1994.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16281>

1991

Thaler H., Richard; Kahneman, Daniel

Economic Analysis and the Psychology of Utility: Applications to Compensation Policy. American Economic Association. Papers and Proceedings. 1991.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16269>

1990

Thaler H., Richard; Tversky, Amos

Anomalies. Preference Reversals. Journal Economic Perspectives. Vol. 4 No. 2, 1990.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16260>

Thaler H., Richard; Froot, Kenneth A.

Anomalies. Foreign Exchange. Journal Economic Perspectives. Vol. 4, No. 3, 1990.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16270>

1989

Thaler H., Richard; De Bondt, Werner F.M.

Anomalies. A Mean-Reverting Walk Down Wall Street. Journal of Economic Perspectives. Vol. 3 Nro. 1, 1989.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16267>

Thaler H., Richard

Anomalies. Interindustry Wage Differentials. Journal Economic Perspectives. Vol. 3, No. 2, 1989.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16273>

Thaler H., Richard; Loewenstein, George

Anomalies. Intertemporal Choice. Journal Economic Perspectives. Vol. 3, No. 4, 1989.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16262>

1988

Thaler H., Richard.

Anomalies. The Ultimatum Game. Journal Economic Perspectives. Vol. 2, No. 4, 1988.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16265>

Thaler H., Richard; Dawes, Robyn M.

Anomalies. Cooperation. Journal of Economic Perspectives. Vol. 2 Nro. 3, 1988.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16261>

Thaler H., Richard; Ziemba, William T.

Anomalies. Parimutuel Betting Markets: Racetracks and Lotteries.
Journal Economic Perspectives. Vol. 2, No. 2, 1988

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16279>

1987

Thaler H., Richard

Anomalies. Seasonal Movements in Security Prices II Weekend, Holiday, Turn of the Month, and Intraday Effects. Journal Economic Perspectives. Vol. 1, No. 1, 1987

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16266>

Thaler H., Richard

Anomalies. The January Effect. Journal Economic Perspectives. Vol. 1 No. 1, 1987.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16264>

1986

Thaler H., Richard

The Psychology and Economics Conference Handbook: Comments on Simon, on Einhorn and Hogarth, and on Tversky and Kahneman. Journal of Business. Vol. 59 No. 4, 1986.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16284>

1985

Thaler H., Richard; Russell, Thomas

The Relevance of Quasi Rationality in Competitive Markets.

American Economic Review. Vol. 75 No. 5, 1985.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16286>

1983

Thaler H., Richard

Transaction Utility Theory. Advances Consumer Research. Vol. 10

Issue 1, 1983

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16287>

1982

Thaler H., Richard; Gould, William

Public Policy Toward Life Saving: Should Consumer Preferences Rule?.

Journal Policy Analysis Management. Vol. 1, No 2 1982.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16282>

1981

Thaler H., Richard; Shefrin, H. M.

An Economic Theory of Self-Control. Journal Political Economy. Vol. 89, No. 2, 1981.

<http://bibliotecadigital.reddipres.cl/handle/123456789/16259>

Richard Thaler se corona como el Nobel de Economía 2017 (Prensa)

Fecha: 9/10/2017 - Medio: La Tercera

Desde la academia indicaron que el premio se le otorga al economista por su "comprensión de la psicología de la economía".

Richard Thaler, de la Universidad de Chicago, fue reconocido este lunes con el Premio Nobel de Economía por demostrar que las decisiones de las personas en temas económicos no siempre son racionales.

La Academia Sueca de las Ciencias otorgó el premio de 9 millones de coronas suecas (1,1 millones de dólares) al economista por su "comprensión de la psicología de la economía", dijo el secretario del ente, Goeran Hansson.

El trabajo de Thaler muestra cómo afectan los rasgos humanos a las decisiones individuales así como a los resultados del mercado, explicó el comité del Nobel.

"Thaler" es un pionero en economía conductual, un campo de investigación en el que se aplican las ideas de la investigación psicológica a la toma de decisiones económicas", señaló la Academia.

Esto "incorpora análisis más realistas de cómo piensa y se comporta la gente cuando toma decisiones económicas", agregó. Apuntó que el trabajo de Thaler ha ampliado el análisis económico considerando tres aspectos psicológicos: racionalidad limitada, percepciones sobre justicia y falta de autocontrol.

Hablando en conferencia de prensa telefónica después de enterarse que fue ganador, Thaler dijo que el impacto más importante de su trabajo es "el reconocimiento de que los agentes económicos son humanos" y las decisiones de dinero no se toman de forma estrictamente racional.

Thaler apareció momentáneamente junto a la estrella del pop Selena Gomez en la película "The Big Short" que trata de la crisis económica mundial. En la escena, explica qué es la "falacia de la buena racha", donde la gente cree que lo que esté pasando ahora seguirá sucediendo en el futuro.

En 2008, Thaler fue coautor de un documento que examina las opciones que enfrentan los concursantes de juegos en programas de televisión como "Deal or No Deal", donde expone

cómo los primeros resultados influyen posteriormente en el juego. En el estudio, Thaler y los autores dicen que los concursantes se vuelven audaces en sus opciones cuando sus expectativas iniciales de lo mucho que podrían ganar se ven sacudidas, ya sean grandes pérdidas o ganancias.

En esta línea, el galardonado sostuvo que le gustaría usar el dinero en forma consistente con su trabajo. “Diré que trataré de gastarlo tan irracionalmente como sea posible”□.

<http://www.latercera.com/noticia/richard-thaler-se-corona-nobel-economia-2017/>

Richard Thaler, pionero de la economía del comportamiento, se queda con el Nobel 2017 (Prensa)

Fecha: 10/10/2017 - Medio: Pulso



F. Guerrero / J. Donoso 10/10/2017

La influencia de su trabajo se plasmó en políticas implementadas por Barack Obama y David Cameron.

Mientras la generalidad de los economistas basaban sus análisis en la idea de que en el mercado interactuaban actores racionales, hace 40 años Richard Thaler comenzó a trabajar en sesgo y las tentaciones que determinan las decisiones humanas en esta área, estudio que ayer le valió convertirse en el ganador del Premio Nobel de Economía 2017.

Pionero en lo que hoy se conoce como el campo de la economía del comportamiento, este profesor de la Booth School of Business de la Universidad de Chicago tuvo que soportar por años el desprecio de sus pares, hasta que sus teorías comenzaron a hacer sentido no solo a los expertos, sino que también a autoridades políticas de la talla de Barack Obama y David Cameron, quienes incorporaron en sus análisis y desarrollo de políticas la “teoría de los empujones”.

“Las contribuciones de Richard Thaler han construido un puente entre los análisis económicos y los análisis psicológicos de la toma individual de decisiones”, señalaron los miembros de la Academia Real Sueca de Ciencias, cuando anunciaron al ganador del Nobel, que se lleva junto con el galardón un total de 9 millones de coronas suecas (o US\$1,1 millones).

“Sus hallazgos empíricos y conocimientos teóricos han sido decisivos en la creación de la nueva y creciente área de la economía conductual, que ha tenido un impacto profundo en muchas de las áreas de la investigación y políticas económicas”, agregaron.

“Arquitectura de elección”

En conferencia de prensa desde su casa de estudios, Thaler celebró el reconocimiento y dijo: “Creo que el impacto más importante (de mi investigación) es el reconocimiento de que los agentes son humanos y que los modelos económicos deben incorporarlo”.

Y es que la incorporación que hace de conceptos psicológicos para comprender el comportamiento económico marca un antes y un después en la disciplina donde ayer consiguió la mayor distinción. Por ejemplo, desde el punto de vista de Thaler, los jóvenes se comportarían racionalmente si el dinero que gastan en Smartphone fuese puesto en un fondo de pensiones, pero la mayoría se mueve en respuesta a sus impulsos, optando por el celular de última tecnología.

Asimismo, según el profesor de Chicago todos invertiríamos en el mercado de valores si fuéramos racionales, pero no lo hacemos y por el contrario muchos gastamos nuestro dinero en fumar y comer en exceso, otros ejemplos de comportamiento irracional que el análisis económico no puede ignorar.

Se trata de un razonamiento simple, que adquiere profundidad cuando se cruza con las políticas económicas. El libro “Nudge” (“Empujones”), de coautoría entre Thaler y Cass Sunstein, se plantea que a la hora mejorar las decisiones sobre salud, riqueza y felicidad el Estado puede encontrar una vía intermedia entre ser paternalista y libertario, es decir, en lugar de ordenar a la gente o dejar que se comporten de manera auto destructiva, puede empujarlos a comportarse con sensatez.

Así, hacen referencia a conceptos como “paternalismo libertario” o “arquitectura de elección”, considerando que Estado puede ser el arquitecto que organiza la elección personal de manera que empuja a los consumidores en la dirección correcta.

Un influyente trabajo

Con estas ideas Thaler ganó influencia, asesorando informalmente a Barack Obama y David Cameron, quienes nombraron equipos para estudiar cómo la economía del comportamiento podría utilizarse para ahorrar dinero e impulsar la economía en sus respectivos gobiernos. La formulación de políticas basadas en su teoría sigue ganando terreno a nivel mundial, desde Singapur hasta Australia.

Su trabajo particularmente en el Reino Unido lo conoce bien Matías Acevedo, ex gerente corporativo de Corfo que tuvo clases con Thaler cuando cursaba su MBA en la Universidad de Chicago. Haciendo memoria sobre los relatos de su profesor, recuerda que “dentro de sus iniciativas destacan cuando a principios del gobierno de Cameron, este le encargó la creación de la Unidad de Behavioural Insights Team también conocida por The Nudge Unit para buscar métodos alternativos a que permita cambiar el comportamiento de las personas sin recurrir a en complejos proyectos de ley o reglamentos”.

Los éxitos de este equipo asesorado por Thaler son cuantiosos, relata Acevedo. “Entre otros logros redujo consumo energía de organismos estatales y también cambió hábitos alimenticios de estudiantes en colegios públicos. La clave fue aplicar una ‘arquitectura adecuada’ para facilitar la decisión, utilizando técnicas desprendidas del comportamiento diario de las personas”.

Con todo, para el ex vicepresidente del Banco Central, Jorge Desormeaux, el Nobel de Economía 2017 “es un premio diferente, porque esta es una disciplina relativamente nueva en la economía y desde ese punto de vista constituye una sorpresa”. Sin embargo matiza sus palabras, indicando que Thaler junto a quienes han desarrollado la economía del comportamiento “han estado trabajando a décadas tratando de promover la idea de que el comportamiento humano no sigue necesariamente las reglas de la racionalidad que la economía nos ha enseñado desde sus inicios”.

En tanto Sergio Lehmann, economista jefe de BCI, asegura que con la elección de Thaler la Academia Sueca “refuerza un premio que ya le dio hace un tiempo atrás a Daniel Kahneman, respecto a la contribución en el área del comportamiento de los individuos, que no siempre responden a los modelos que son un poquito estilizados para la economía”.

<http://www.pulso.cl/economia-dinero/richard-thaler-pionero-la-economia-del-comportamiento-se-queda-nobel-2017/>

Qué es la "Teoría del Empujón" que le hizo ganar al Estadounidense Richard H. Thaler el Nobel de Economía (Prensa)

Fecha: 9/10/2017 - Medio: BBC Mundo

El estadounidense, Richard H. Thaler, fue premiado con el Nobel de Economía 2017, por "su contribución a la economía conductual".

Thaler nació en Nueva Jersey, Estados Unidos, en 1945 y es actualmente **profesor de ciencias conductuales y economía de la Universidad de Chicago Booth**.

La economía conductual se encarga de la investigación científica en las tendencias cognitivas y emocionales humanas y sociales para una mejor comprensión de la toma de decisiones económicas.

Este campo también se aplica a la forma como esas decisiones **afectan a los precios de mercado, beneficios y a la asignación de recursos**.

El economista recibirá US\$1,1 millones en concepto del premio. "Intentaré gastarlo **de la manera más irracional posible**", dijo el profesor de 72 años.

"Empujón"

Thaler es coautor del best seller mundial Nudge (traducido en español como "Un pequeño empujón: el impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad"), junto con Cass Sunstein (2008), en el que los conceptos de economía conductual fueron utilizados para abordar muchos de los grandes problemas sociales.

El concepto del "nudging" (un término acuñado por Thaler) es la manera de "empujar" a la población a tomar decisiones que las beneficien a largo plazo, algo que tiene influencia tanto en la economía como en la política.

Thaler demostró cómo ese "empujón" puede ayudar a las personas a ejercer un mejor autocontrol para ahorrar de cara a una pensión, por ejemplo, o en otros contextos.

"La teoría del empujón se basa en una premisa tan simple como que, entre dos opciones, las personas escogen a menudo la que es más fácil sobre la que es más adecuada", dijo el editor de economía de la BBC, Kamal Ahmed.

"La falta de tiempo para pensar, la costumbre o una mala toma de decisiones hacen que, aunque se nos presente un análisis de datos y hechos (por ejemplo, sobre comida saludable), es probable que sigamos escogiendo la hamburguesa y las patatas fritas".

Influencia

La teoría del empujón toma en cuenta esto colocando por ejemplo la comida saludable en el estante del supermercado que queda a la altura de la vista de los clientes. Esto "empuja" a la persona a comprarlo por hacerlo más fácil e incrementa las ventas.

Fue tanta la influencia de esta teoría que incluso el ex primer ministro de Reino Unido, David Cameron, creó una "unidad del empujón" en 2010 con oficinas alrededor del mundo para encontrar formas innovadoras de cambiar el comportamiento público.



En 2005 publicó "Misbehaving: The Making of Behavioral Economics" ("Portándose mal: la creación de la economía conductual"), entre otros libros.

La Real Academia de Ciencias de Suecia declaró que las contribuciones de Thaler "han construido un puente entre los análisis económicos y psicológicos de la toma de decisiones individuales".

Agregó que gracias a los hallazgos empíricos y las ideas teóricas del economista "se han podido crear nuevos campos de la economía del comportamiento que se está expandiendo rápidamente".

Y dijo que esto "ha tenido un **profundo impacto en muchas áreas de la investigación y política económica**".

Los ganadores del año pasado fueron el economista británico estadounidense Oliver Hart y el finlandés Bengt Holmstrom por su trabajo pionero en la teoría de los contratos, que ayudó a diseñar las pólizas de seguros y se aplica en las áreas salariales.

El Nobel de Economía fue creado por el Banco Central de Suecia "en conmemoración de Alfred Nobel" y fue entregado por primera vez en 1969, a diferencia de las otras categorías, que fueron establecidas en el testamento de Alfred Nobel y otorgadas por primera vez en 1901.

<http://www.bbc.com/mundo/noticias-41551856>