

## EL ROL DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL EN LAS PENSIONES

### **Gloria Alonso**

*Psicóloga y Behavioral Consultant en BeWay*

### **Carolina Cabrera Félix**

*Directora para Latinoamérica y Caribe en Novaster*

### **Rosa Ortí**

*Behavioral Science Lead en BeWay*

### **Diego Valero**

*Director de Global Pensions Programme, Presidente de Novaster y Fundador de BeWay*

---

#### RESUMEN

En España parece haber bastante preocupación en torno al sistema de pensiones y su viabilidad, pero, al mismo tiempo, menos de la mitad de las personas con empleo tiene un plan de pensiones abierto. Las ciencias del comportamiento pueden enseñar a la ciudadanía a reconocer los mecanismos menos racionales (como heurísticas y sesgos) que influyen en este tipo de toma de decisiones. Además, las herramientas que esta disciplina nos brinda pueden utilizarse para diseñar experiencias más amigables para el usuario. Prueba de ello son los numerosos casos de éxito en distintos países. Sin embargo, es fundamental experimentar para identificar las estrategias más adecuadas, anticipando así efectos no deseados y seleccionando el formato con mayor impacto.

#### PALABRAS CLAVE

Pensiones, Ahorro a largo plazo, Ciencias del comportamiento, Sesgos, Heurísticas, Experimentación.

---

### 1. Introducción

Este verano nos trajo a España, además de mucho calor, nuevos cambios legislativos del sistema de pensiones que lleva mucho tiempo en un estado de reforma constante. Además, el contexto actual alimenta más si cabe el debate en torno al futuro y sostenibilidad de este sistema: la inflación, la guerra en Ucrania, los rumores de una próxima recesión, el envejecimiento de la población... Todos estos elementos hacen aflorar en muchas personas preguntas como *¿cobraré lo suficiente para vivir cuando me jubile?* o *¿seguirá habiendo pensiones cuando me llegue el momento de solicitar la mía?* Pero antes de adentrarnos en el mundo de las percepciones, vamos a situarnos con algunas cifras.

Según datos actualizados, a 26 de agosto de 2022, del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migra-

ciones, el gasto total de pensiones en España fue de 10.856,99 millones de euros, lo que representa un aumento del 6,26% con respecto al mismo mes del año pasado. De estos casi 11.000 millones, las pensiones de jubilación suponen el mayor gasto: 7.860,08 millones de euros, por encima de otro tipo de pensiones como las de viudedad, incapacidad permanente u orfandad. Sin embargo, la cifra total del gasto en pensiones se ha reducido un 0,3% con respecto al pasado mes de abril: se trata del primer retroceso mensual de la serie histórica.

Sin embargo, en respuesta a nuestras inquietudes, seguimos sin saber si esto es mucho o es poco. Es decir: ¿recibiremos una pensión *suficiente* el día de mañana? El hecho de que el gobierno haya dado un impulso a los planes de pensiones promovidos por las empresas no es un indicador necesariamente negativo. En palabras de José Luis Escrivá, ministro de Inclusión,

Seguridad Social y Migraciones: *Es una leyenda urbana que España tenga un problema serio de sostenibilidad de pensiones. Estamos por debajo de la media europea de gasto en pensiones y somos de los pocos países europeos que ya transita a los 67 años en la edad de jubilación.* El objetivo, por tanto, según el gobierno, es repartir los esfuerzos entre el sector público y el privado.

Así lo recoge el Boletín Oficial del Estado (BOE): en los últimos años, la diferenciación entre la previsión social complementaria vinculada al ámbito empresarial y los productos de previsión social individuales que contratan los ahorradores por su propia iniciativa se ha puesto de manifiesto tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

En la Unión Europea se han impulsado las iniciativas normativas para el desarrollo de los instrumentos de previsión social complementaria, por ejemplo, con normas específicas para los distintos ámbitos como:

– La Directiva (UE) 2016/2341 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de diciembre de 2016, relativa a las actividades y la supervisión de los fondos de pensiones de empleo, en el ámbito de la previsión social empresarial.

– El Reglamento (UE) 2019/1238 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, relativo a un producto paneuropeo de pensiones individuales, en el ámbito de la previsión individual.

Todos nosotros sabemos que, además de lo que podemos recibir del sistema público de pensiones, nunca está de más completar con un plan de pensiones privado o cualquier otra forma de ahorro a largo plazo. Sin embargo, a cierre de 2021, el número de planes de pensiones abiertos en España es de 9,4 millones según los últimos datos de la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones. Si tenemos en cuenta que, en la misma fecha, el Instituto Nacional de Estadística publicaba que el número de personas ocupadas en España era de 20.184.900, podemos afirmar que *menos de la mitad de los empleados en España tiene un plan de pensiones abierto.*

¿Por qué la mayoría de los españoles no hace uso de esas herramientas para asegurar una jubilación más o menos cómoda? Por el mismo motivo por el que, por

ejemplo, sabemos que ir al gimnasio es bueno para nuestra salud pero no vamos, o sabemos que debemos perder peso y pedimos postre, o nos proponemos leer un libro al mes y acabamos viendo una serie a la semana. En definitiva: no siempre que somos conscientes de lo que es mejor para nosotros mismos, somos capaces de cumplir nuestros propósitos.

Precisamente ese *gap de empatía* entre mi *yo presente* y mi *yo futuro* es una de las preocupaciones de las ciencias del comportamiento. A continuación, compartiremos un diagnóstico desde el punto de vista comportamental sobre las fricciones (obstáculos, dificultades) y palancas (estímulos) que intervienen en el ahorro a largo plazo. Después explicaremos algunos casos de éxito, ubicados en distintos países y distintos contextos, que podrían servirnos como inspiración para el diseño de políticas públicas y acciones privadas orientadas a fortalecer la salud financiera de la ciudadanía de cara a su jubilación.

## 2. Diagnóstico comportamental

Existen múltiples sesgos cognitivos que las ciencias del comportamiento han ido identificando y que hacen que la preparación económica para la vejez sea un proceso difícil de abordar. Reconocer estos elementos propios de nuestra naturaleza es el primer paso para diseñar sistemas de pensiones menos optimistas, centrados en las personas, y adaptados a nuestros modelos mentales y contextos.

¿Cuáles son estas fricciones, es decir: obstáculos, dificultades, barreras... que dificultan el ahorro a largo plazo para el común de los mortales? Desde las ciencias del comportamiento se han identificado dos grandes grupos o tipos: por un lado, los *sesgos cognitivos y atajos mentales* (llamados *heurísticas*) y, por otro, las barreras estructurales, también llamadas *arquitectura de la decisión*.

Las heurísticas son todos aquellos atajos que las personas utilizan frecuentemente para tomar decisiones, por ejemplo, para llenar los vacíos de información. Se trata de mecanismos evolutivos: dado que vivimos rodeados de decisiones (qué ropa ponernos, qué comprar, cómo reaccionar ante una persona por la calle...), las heu-

rísticas nos ayudan a elegir de manera rápida y eficaz, ahorrándole esfuerzo a nuestros cerebros.

Por otro lado, el término *sesgos* se refiere, tomando la definición de Thaler y Khaneman, a errores de juicio sistemáticos y predecibles. Tal y como estos autores señalan, cuando los procesos que provocan estos errores de juicio son ampliamente compartidos, dan lugar a sesgos estadísticos: mediciones o juicios que generalmente se desvían de la verdad en una misma dirección. La clave, por tanto, es que este tipo de juicios son rápidos (no implican reflexión) y siempre generan errores.

En particular, los sesgos cognitivos que interfieren en la sensibilización y consideración del proceso de ahorro para la jubilación son:

1. *Cuentas mentales*: Es la forma en que las personas clasifican su dinero o sus diferentes ingresos y le asignan un nombre y propósito en específico. En muchas ocasiones, el ahorro para el futuro es interpretado como una pérdida en esta cuenta mental, ya que no tiene ningún beneficio en el corto plazo. De hecho, nuestro cerebro procesa el ahorro en la misma área en la que procesa las pérdidas.

2. *Teoría prospectiva*: Según esta teoría, todo cambio (ya sea ganancia o pérdida) lo vivimos sobre una situación de referencia, que es el estado inmediatamente anterior, no el estado original. Esto significa que, por ejemplo, cuando invertimos en un fondo que va creciendo y, de repente, un año pierde valor, vivimos el dolor de esa pérdida respecto al total (lo invertido más los beneficios), no solo respecto a la cantidad invertida originalmente.

3. *Sesgo del presente*: Este concepto también está muy relacionado con el anterior. Preferimos disfrutar las recompensas en el momento presente. Si le damos a elegir a las personas 10 euros ahora o 12 euros la semana que viene, casi todo el mundo elige el premio inmediato, aunque sea de menor importe. Sin embargo, en el ahorro a largo plazo, la recompensa es muy lejana en el tiempo, lo que puede llegar a provocar emociones negativas ya que estamos renunciando a la satisfacción inmediata.

4. *Brecha de empatía*: A la mayoría de nosotros, nos cuesta vernos de mayores y no nos identificamos con

esa persona que seremos en el futuro. En otras palabras: nos pesan mucho las emociones presentes por lo que no llegamos a empatizar con las necesidades de nuestro *yo* futuro. Este es el motivo por el que después de una copiosa comida de domingo nos proponemos empezar la dieta el lunes y, seguramente, nos saltamos esa misma dieta al domingo siguiente.

5. *Sesgo de optimismo*: Este es un error en el cálculo que consiste en sobreestimar las posibilidades de éxito, incluso en comparación con los resultados reales observados obtenidos u observados a lo largo del tiempo. Creemos que podemos lograr nuestros objetivos a pesar de los obstáculos. Este exceso de confianza es, más que endémico, casi universal: la mayoría de nosotros pensamos que conducimos mejor que la media, que hacemos las cosas mejor que la media, que no contraeremos enfermedades como la covid, que tenemos más probabilidades de que nos toque la lotería, o que nuestras empresas y proyectos tendrán más posibilidades que otros de tener éxito. Por este mismo motivo, también tendemos a pensar que nos irá bien en el futuro y que no necesitamos ahorrar para nuestra jubilación porque, seguramente, seremos más ricos que la media y estaremos más sanos que la media. Sin embargo, por una cuestión estadística, es imposible que todos nosotros estemos por encima de la media, ¿verdad?

6. *Influencia social*: Normalmente, no vemos a otros a nuestro alrededor tomando medidas para ahorrar para el futuro. Se ha demostrado que las normas sociales no solo tienen un impacto directo en la decisión del ahorro, sino también en la cantidad del mismo. Lamentablemente, lo que encontramos a nuestro alrededor son personas gastando (en redes sociales, en la publicidad en general, en los temas de conversación, etc.) por lo que es natural asumir que nosotros también deberíamos hacerlo.

Los sesgos mencionados pertenecen a la esfera cognitiva, pero también es necesario mencionar otros elementos contextuales que influyen en nuestra predisposición al ahorro a largo plazo y en los comportamientos relacionados. Nos referimos a la llamada *Arquitectura de la decisión*: la forma en que se presenta la información sobre las distintas opciones influye de forma positiva o negativa en la toma de decisiones. El ejemplo

más popular es la disposición de los alimentos (fruta *vs.* bollería industrial) en la cafetería de una universidad y cómo, cambiando la distribución tradicional, se logra que los estudiantes consuman más comida sana. Lo mismo ocurre en los espacios comerciales físicos (por ejemplo, en los supermercados), en el diseño de formularios y también en los espacios digitales (ámbito muy relacionado con la experiencia de usuario).

Veamos cómo influyen esos elementos contextuales, o arquitectura de la decisión, en nuestra tendencia a no ahorrar a largo plazo:

1. *Inercia (actuar vs. no actuar)*: Pasar de la inactividad a la acción requiere un esfuerzo enorme. Por este motivo, si para ahorrar es necesario que hagamos algo (por ejemplo, contratar un plan de pensiones o realizar una transferencia a una cuenta de ahorro), es más probable que acabemos no haciendo nada. En palabras de Les Luthiers: *la pereza es la madre de todos los pecados y, como madre, hay que respetarla*.

2. *Señal no visible*: Sin una señal o disparador específico para dirigir nuestra atención hacia algo, es posible que nunca comencemos a pensar activamente en ello. Por ejemplo, muchas personas revisan con mayor frecuencia sus redes sociales cuando tienen activadas las notificaciones, o tienden a contratar seguros cuando ocurren inundaciones más o menos cerca de donde viven (aunque estadísticamente fueran igual de probables o improbables en sus regiones), o son más propensos a votar cuando se les pregunta cómo y dónde planean hacerlo (este último fenómeno se denomina *Planning prompt*).

3. *Sobrecarga cognitiva*: Enfrentarse a demasiadas opciones puede complicar la toma de decisiones, lo que lleva a decisiones subóptimas. Como demuestran algunos experimentos, incluso para personas con diferentes niveles de conocimiento financiero, tener un número significativo de opciones puede empujarlas a elegir la opción de inversión predeterminada.

Llegados a este punto, podríamos pensar que ahorrar para la jubilación es una misión imposible, solo alcanzable para personas con una fuerza de voluntad excepcional. Afortunadamente, como veremos en el siguiente apartado, desde las organizaciones públicas

y privadas se puede ayudar a la ciudadanía a tomar mejores decisiones para su futuro.

### 3. Casos de éxito para inspirarnos

Existen numerosos ejemplos de aplicación de las ciencias del comportamiento (o Economía conductual) en intervenciones para el fomento del ahorro a largo plazo, en particular en el ámbito de las pensiones. A continuación, se han seleccionado algunos casos especialmente relevantes por distintos motivos, pero es importante señalar que no se trata de un listado exhaustivo.

El trabajo pionero en este ámbito es el de los profesores Richard Thaler y Shlomo Benartzi, quienes, a través del Programa Save More Tomorrow (SMarT), lograron incrementar los niveles de ahorro para pensiones en EE.UU. para aproximadamente quince millones de personas. El programa busca vencer los sesgos en los que caen la mayoría de las personas de una manera aparentemente simple:

- Adscribiéndose automáticamente a un plan de pensiones (manteniendo siempre la opción de no hacerlo, si así se manifiesta: lo que se denomina un sistema *opt-out*).
- Comprometiéndose hoy a ahorrar en el futuro.
- Aumentando la cantidad ahorrada cuando se produzca un aumento en el nivel de ingresos.

De este modo, sus usuarios no sienten una *pérdida* hoy, porque el ahorro ocurre en el futuro, y no es necesario que hagan ningún esfuerzo para entrar en el programa. De hecho, recientemente, el congreso de EE.UU. ha aprobado una ley extendiendo este tipo de esquemas en el marco de los planes de jubilación dirigidos a trabajadores en activo: los llamados 401k.

Otro caso bastante conocido de uso de las ciencias conductuales para incentivar el ahorro para la jubilación es el programa NEST (1) en el Reino Unido (2), del que Richard Thaler fue asesor. La Ley de Pensiones de 2008 en el Reino Unido obligó a todos los empleadores a afiliarse a sus empleados automáticamente a un plan de pensiones y a contribuir a este plan. Al utilizar la afiliación automática como instrumento para

superar algunos sesgos conductuales de los trabajadores (como la ya mencionada inercia), el gobierno de Reino Unido logró que un 80% de sus trabajadores empezaran a ahorrar para su vejez en un plan de pensiones. Es más: pasado un tiempo, solo un 7% de ellos han abandonado el programa de manera voluntaria. No obstante, conviene puntualizar que este programa tiene ciertos límites de edad y salario, por lo que no es aplicable a la totalidad de los trabajadores británicos.

La afiliación automática también demostró ser una poderosa herramienta para aumentar el ahorro voluntario para pensiones en Brasil. En este país, la experiencia reciente de un fondo de pensiones complementarias para los empleados públicos (FUNPRESP) mostró que la tasa de adhesión al plan pasó de 33 a 80% con la implementación del enrolamiento automático.

Sin embargo, para poder utilizar la herramienta de la inscripción automática, que ha demostrado ser una de las más poderosas para fomentar el ahorro para la jubilación, *hay que tener en cuenta el marco legislativo de cada país*. En ocasiones, no es posible utilizar este tipo de enfoque, pero, afortunadamente, también existen alternativas basadas en la aplicación de principios de economía conductual.

Considerando las barreras regulatorias y las dificultades a las que se enfrentan los trabajadores *informales* en muchos países en desarrollo, puede ser más factible utilizar una *decisión activa a un débito automático* en lugar de la adscripción automática. Además, se puede aprovechar el amplio alcance que las plataformas digitales están logrando en estos países. Un ejemplo de esta propuesta se llevó a cabo en Perú en forma de experimento con los conductores de la plataforma digital Cabify: se les invitó a ahorrar parte de sus ingresos de manera voluntaria para su jubilación, logrando que el 18% de ellos se inscribiera a un débito automático de ahorro.

Otras herramientas conductuales que han sido utilizadas con este mismo fin son los *recordatorios* y la *simplificación*. En un experimento realizado en Brasil para incentivar la contribución a la seguridad social de los trabajadores independientes (lo que en España se denomina *autónomos*), se envió por correo a tres millones de trabajadores un folleto recordándoles su obligación de contribuir a la seguridad social y los beneficios de

hacerlo. Este folleto traía, además, doce recibos para realizar las contribuciones mensuales a la seguridad social durante un año. El envío del folleto resultó en un aumento del 15% en las contribuciones a la seguridad social y de siete puntos porcentuales en las tasas de cumplimiento tributario.

Otro piloto del Laboratorio de Ahorro para el Retiro del BID (Banco Interamericano de Desarrollo) en Colombia puso de manifiesto el *impacto de los mensajes* a la hora de aumentar el ahorro de personas que ya venían ahorrando. Además, se consiguió crear un hábito de ahorro en aquellos trabajadores a los que se les propusieron metas de ahorro concretas: incluso seis meses después del envío de los mensajes, seguían apareciendo efectos positivos en el ahorro de este colectivo.

Por último, es necesario mencionar la *educación financiera* como una herramienta fundamental para mejorar la salud financiera en general y el ahorro para la jubilación en particular. En Chile, por ejemplo, un taller de corta duración sobre educación financiera y *previsional* (término que se utiliza para la previsión de la jubilación en forma de ahorro) para estudiantes de distintos institutos, mostró impactos positivos y significativos tanto en el conocimiento como en la confianza de los jóvenes en el sistema de pensiones.

#### 4. Algunas reflexiones

Los casos de éxito mencionados pueden servirnos como inspiración tanto para la creación de políticas públicas como para el fomento de planes de pensiones y herramientas de ahorro privados. Sin embargo, no se trata de un recetario de pócimas mágicas infalibles y universales.

Por ejemplo, si bien es cierto que la adscripción automática ha tenido buenos resultados en distintos experimentos y programas reales, algunos autores consideran que puede ser contraproducente. El objetivo de esta herramienta es reducir las fricciones y, por tanto, el esfuerzo necesario para adscribirse a un plan de pensiones o programa de ahorro a largo plazo. No obstante, al no implicar un proceso de reflexión antes de la decisión, cabe la posibilidad de que algunas familias se vean obligadas a hacer un esfuerzo demasiado grande por ahorrar a lo largo de su vida laboral y, al llegar a la

jubilación, ese mismo colchón de ahorro les convierta en no-elegibles para programas gubernamentales como Medicaid o Supplemental Security Income en EE.UU.

También puede ocurrir todo lo contrario: que el programa establezca un nivel de ahorro como referencia (anclaje) demasiado bajo para las circunstancias de los trabajadores y sus familias. Por tanto, estos no estarían ahorrando suficiente para su jubilación, lo que, a la larga, podría llevar a situaciones de vulnerabilidad irremediables.

Una de las razones por las que las ciencias del comportamiento se han ido ganando el respeto de muchos expertos, dentro y fuera de la academia, es, precisamente, su énfasis en la experimentación. *El contexto importa* es un mantra que recitamos con frecuencia los que nos dedicamos a esta disciplina. Esto significa que, antes de implementar cualquier medida a gran escala, es fundamental ponerla a prueba de una manera fiable: por ejemplo, a través de RCT (*Randomized Controlled Trials* o experimentos randomizados con grupo de control). Por tanto, a pesar de que vivimos en un mundo globalizado, la cultura sigue teniendo un peso determinante por lo que, si algo funcionó en Estados Unidos, en Brasil, o en Reino Unido, no significa que vaya a funcionar en España.

## 5. Conclusión

En la vida en general, y en el mundo de las pensiones y el ahorro a largo plazo en particular, es importante para la ciudadanía aprender a reconocer los mecanismos menos racionales (como heurísticas y sesgos) que influyen en nuestra toma de decisiones. Desde el punto de vista de las organizaciones públicas y privadas, además, el reconocimiento de estos fenómenos puede ser muy útil a la hora de diseñar experiencias menos optimistas y más amigables para el usuario. Prueba de ello son los numerosos casos de éxito en América Latina y Estados Unidos gracias a la aplicación de las ciencias del comportamiento en este ámbito. Sin embargo, esto no significa que podamos *cortar y pegar* intervenciones: es fundamental experimentar para identificar las estrategias más adecuadas en cada contexto particular, anticipando así efectos no deseados y seleccionando el formato con mayor impacto.

## NOTAS

- (1) En realidad, NEST no es el nombre del programa en sí, sino del organismo público que se creó para gestionarlo, pero es la etiqueta más popularmente utilizada.
- (2) Puede consultarse todo lo relativo a este sistema en <https://www.nestpensions.org.uk/schemeweb/nest.html>.

## BIBLIOGRAFÍA

- Agnew, J. R. y Szykman, L. R. (2005), «Asset Allocation and Information Overload: The Influence of Information Display, Asset Choice, and Investor Experience», *Journal of Behavioral Finance*, 6 (2), 57-70.
- Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones: [inverco.es](http://inverco.es)
- Azuara, O. y cols. (2021), *Ahorro sin barreras: Lecciones de las intervenciones del Laboratorio de Ahorro para el Retiro*.
- Banco Interamericano de Desarrollo-Laboratorio de Ahorro para el Retiro: SMS para incrementar el ahorro voluntario para el retiro en poblaciones de bajos ingresos. Disponible en: <https://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=EZSHA-RE-489183581-94>.
- Boletín Oficial del Estado*: [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-10852](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-10852).
- Books, R., What's in the New 401(k) Retirement Bill, U.S. News. Disponible en: <https://money.usnews.com/money/retirement/401ks/articles/whats-in-the-new-401k-retirement-bills>.
- Cannan, M. (2016), «Overcoming behavioral biases to help individuals achieve retirement security», Deloitte consulting.
- Cortada de Kohan, N. (2008), «Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones», *International Journal of Psychological Research*, 1 (1), 68-73. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=299023503010>.
- Downs, Julie S.; George Loewenstein y Jessica Wisdom (2009), «Strategies for Promoting Healthier Food Choices», *American Economic Review*, 99 (2): 159-64.
- Encuesta de población activa (EPA), 4º trimestre de 2021, INE.
- FUNPRES, La digitalización de las pensiones: ¿cómo cambian los sistemas de pensiones con la tecnología? <https://cursos.iadb.org/sites/default/files/PresentacionCiceroDias.pdf>.
- Gerry Croy; Paul Gerrans y Craig Speelman (2012), «Normative influence on retirement savings decisions: Do people care what employers and the government want?», *Australian Journal of Psychology*, 64:2, 83-91, DOI: 10.1111/j.1742-9536.2011.00029.x.
- Heraldo* (24 de julio de 2022): José Luis Escrivá, «Es irrevocable: las pensiones subirán con el IPC en cualquier escenario», descargado de: <https://www.heraldo.es/noticias/nacional/2022/07/24/jose-luis-escriva-es-irrevocable-las-pensiones-subiran-con-el-ipc-en-cualquier-escenario-1589742.html>.
- Iyengar, S. S. y cols. (2004), «How Much Choice is Too Much: Determinants of Individual Contributions in 401K Retirement

- Plans», *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*, ed. O. S. Mitchell y S. Utkus, 83-95. Oxford: Oxford University Press.
- Kahneman, D. y cols. (2011), *Ruido: un fallo en el juicio humano*. Penguin Random House Grupo Editorial España.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979), «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk», *Revista Económica*, vol. 47, núm. 2. 263-291, marzo.
- Lusardi, A. y Mitchell, O. S. (2014), «The economic importance of financial literacy: Theory and evidence», *Journal of economic literature*, 52 (1), 5-44.
- O'Donoghue, T. y Rabin, M. (1999), «Doing it now or later», *American Economic Review*, 89 (1), 103-124.
- Rodrigo Salazar, E. (2018), La «arquitectura de la decisión»: Economía conductual y diseño de las políticas públicas. Disponible en: [https://www.researchgate.net/publication/324536009\\_La\\_arquitectura\\_de\\_la\\_decision'\\_Economia\\_conductual\\_y\\_diseño\\_de\\_las\\_políticas\\_publicas](https://www.researchgate.net/publication/324536009_La_arquitectura_de_la_decision'_Economia_conductual_y_diseño_de_las_políticas_publicas).
- Rogers, T. y Aida, M. (2014), «Vote Self-Prediction Hardly Predicts Who Will Vote, and Is (Misleadingly) Unbiased», *American Politics Research*, 42 (3), 503-528. <https://doi.org/10.1177/1532673X13496453>
- Soman, D. (2015), *The last mile: creating social and economic value from behavioral insights*. University of Toronto Press.
- Thaler, R. y S. Benartzi (2004), «Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving», *Journal of Political Economy*, 112 (S1), 164-S187.