

# *Capítulo* /10

**PREVISIÓN SOCIAL  
COMPLEMENTARIA  
UN ENFOQUE  
CONDUCTUAL**

---



## Diego Valero

Doctor en Economía. Profesor de la Universidad de Barcelona. Profesor en la London School of Economics en programas especializados de pensiones y *behavioral economics*. Es director académico del Global Pensions Programme de la London School of Economics. También es profesor de economía de Bachillerato en Montessori International School. Es cofundador y presidente de Novaster.

# PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA UN ENFOQUE CONDUCTUAL

Sección 1

**METODOLOGÍA DE INTERVENCIÓN CONDUCTUAL**

Sección 2

**BEHAVIORAL PENSIONS**

Sección 3

**ALGUNAS EXPERIENCIAS PRÁCTICAS**

Los postulados tradicionales de la economía han demostrado ser insuficientemente representativos de la realidad en los procesos de toma de decisiones. Las cuestiones que tienen que ver con la toma de decisiones o las preferencias de las personas en las decisiones en presencia de riesgo, que son las bases de la teoría de la decisión que han imperado hasta finales del siglo pasado, han tenido un cambio de perspectiva radical con los estudios desempeñados por Kahneman y Tversky (1979).

En una brevísima revisión histórica, los avances en la modelización del proceso de toma de decisiones desde los tiempos de Fermat y después Bernouilli, hace más de tres siglos, hasta Von Neumann y Morgensten e incluso Nash, si bien significativos, no se han apartado del paradigma de la racionalidad que implica la maximización de la utilidad.

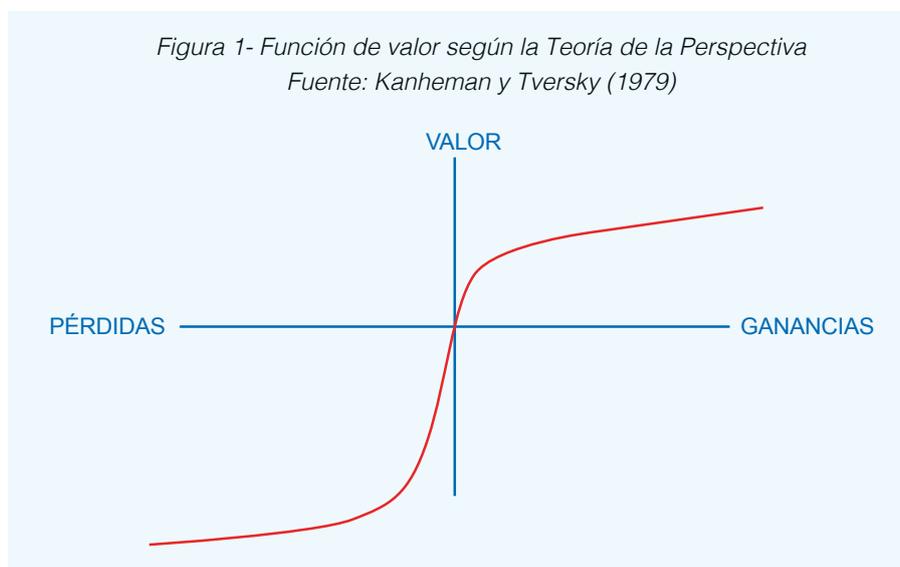
Los primeros en apartarse más o menos tímidamente de este paradigma, Savage, Allais o Simon, abren la puerta a la quiebra del paradigma de la racionalidad que se alcanza con dos psicólogos, Kahneman y Tversky a finales del pasado siglo. Son los albores de la economía conductual que ha dado varios Premios Nobel de Economía como el propio Kahneman, Shiller, Akerloff y Thaler, y que se ha convertido en un marco de referencia ineludible cuando analizamos los mecanismos que nos llevan a tomar decisiones<sup>1</sup>.

La economía conductual integra fundamentos de la economía convencional junto a preceptos extraídos de la sociología y especialmente la psicología. Trata de entender los mecanismos que se activan en la toma de decisiones, poniendo de manifiesto que los seres humanos tenemos limitaciones cognitivas que nos impiden tomar decisiones plenamente racionales. Se cuestionan supuestos básicos en el paradigma clásico como que el agente tiene toda la información, es capaz de clasificar las alternativas en base a su relevancia, sus preferencias son constantes, no existe posibilidad de arbitrajes y se elige siempre la opción con mayor valor.

Según la economía conductual, al no poder abarcar toda la información disponible, utilizamos heurísticas o atajos mentales que, si bien son útiles (nos conducen a estimaciones subjetivas de la probabilidad de ocurrencia de un evento), pueden generar errores sistemáticos, llamados sesgos (Valero, 2015).

Y allá donde la teoría clásica considera a las personas como *homo economicus*<sup>2</sup>, esto es, que pensamos y escogemos siempre de forma racional y que las previsiones que hacemos no tienen sesgo, la economía conductual parte de la consideración de las personas como *homo sapiens*, o sea, que cometemos errores y que las previsiones que realizamos pueden incorporar sesgos y no son correctas.

La Teoría de la Perspectiva (Kahneman y Tversky, 1979) nos modeliza una función de valor percibido que es la que nos ayuda en el proceso de toma de decisiones. Esta función (Figura 1) nos muestra algunos elementos muy relevantes:



1. Para una revisión de la evolución histórica puede visualizarse [https://www.youtube.com/watch?v=Nu\\_ojg9p9pA](https://www.youtube.com/watch?v=Nu_ojg9p9pA)  
2. Ver por ejemplo Becker y Murphy (1988).

- Las ganancias y las pérdidas son percibidas no en valor absoluto, sino sobre un nivel de referencia.
- Somos conservadores en el terreno de las ganancias y arriesgados en el de las pérdidas (como lo muestra la concavidad y convexidad de la curva en ambos tramos).
- Nos afectan más las pérdidas que las ganancias.

La economía conductual sugiere entonces que hay que comprender los mecanismos para la toma de decisiones y que la arquitectura de decisiones (*choice architecture*) influye en el resultado. El uso de estímulos conductuales (*nudges*) (Thaler y Sunstein, 2009) se ha convertido en una de las más potentes herramientas de la economía conductual pues actúa directamente sobre el sistema de pensamiento 1 (Kahneman, 2011) que es rápido, instintivo y emocional<sup>3</sup>, que es por el que pasan más del 95% de nuestras decisiones. Un nudge es una actuación o presentación del problema de elección que contribuye a una toma de decisión conveniente para el decisor. Ante las distintas fricciones (llamadas también *pain points*) que dificultan nuestro entendimiento del problema y alcanzar una decisión óptima, los *nudges* se convierten en palancas que facilitan la decisión. Sunstein (2016) distingue entre *nudges* del sistema 1, enfocados a procesos automáticos como el uso de opciones por defecto, y *nudges* del sistema 2 que actúan sobre los procesos deliberativos, como formación e información.

## Sección 1

# METODOLOGÍA DE INTERVENCIÓN CONDUCTUAL

En general, un proceso de análisis conductual debe seguir un orden lógico que busque la sencillez en el análisis<sup>4</sup>.

Proponemos esta cadencia en la intervención conductual:

- Identificación: detección y definición de la cuestión a tratar, definición de la solución a proponer e implementación.
- Análisis: comprensión del contexto, diseño y lanzamiento de tests, análisis de datos, identificación de grupos cognitivos y sesgos conductuales.
- Ideación: diseño y desarrollo de la intervención, diseño de los *behavioral insights*, preparación de las estrategias para abordar los sesgos detectados, diseño y puesta en marcha de tests A/B con la solución.
- Evaluación: medición de resultados, ensayos RCT (*Randomised Controlled Trials*), readaptación bayesiana y preparación para escalar.

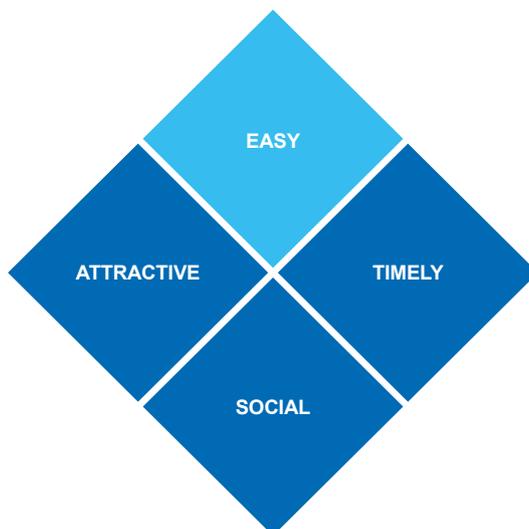
Para abordar correctamente estas fases del proceso conductual sugerimos también la materialización de los siguientes subprocesos:

- Auditoría conductual: detección, a través del análisis del tema y de la experiencia de usuarios (*focus group*, entrevistas o *chatbot*), de fricciones donde una intervención conductual mejoraría el valor para los usuarios.
- Planteamiento estratégico de la intervención conductual: definición de *nudges* y de otros *behavioral insights*.
- Diseño y aplicación del proceso de experimentación: testing, medición, aprendizaje.

3. Frente al sistema 2, que es lento, deliberativo y lógico.

4. Siguiendo la máxima atribuida (parece que erróneamente) a Einstein "as simple as possible but no simpler".

Es de general aceptación que la metodología desarrollada por el Behavioral Insight Team llamada EAST (acrónimo de *Easy, Attractive, Social y Timely*, o sea, fácil, atractivo, social y oportuno) se ajusta a la mayoría de los enfoques de intervención conductual.



Bajo esta metodología lo que debemos perseguir de cualquier intervención conductual es, de forma prioritaria, saber qué buscamos: cuáles son los objetivos y cuáles las métricas y criterios de aceptación. No es ajeno a EAST el *design thinking*, como forma de aproximar los problemas y plantear soluciones.

Una vez definidos los objetivos, diseñamos la intervención y la llevamos a la práctica en un entorno recursivo o bayesiano que implica probar, aprender y adaptar. Es conveniente que la experimentación se ejecute a través de *Randomized Controlled Trials* (RCT), que nos dará sentido a los resultados del experimento y nos indicará si hay diferencias estadísticamente significativas tras la intervención. El carácter bayesiano de la experimentación requiere que la información obtenida del experimento nos proporcione pautas para repetirlo incorporando esa información desvelada al proceso.

Con la aplicación metodológica lo que vamos a detectar son las fricciones que desvían el comportamiento del esperado deseable y vamos a poder diseñar *nudges* cuyo efecto será experimentado en nuestros tests.

## Sección 2

### **BEHAVIORAL PENSIONS**

Probablemente el ámbito en el que más se han trabajado los enfoques conductuales es el del ahorro a largo plazo juntamente con las políticas públicas. Las primeras experiencias exitosas son de finales del pasado siglo: los trabajos de Thaler y Benartzi y la creación de “*Save more tomorrow*”<sup>5</sup> para los planes 401(k) estadounidenses<sup>5</sup> pueden ser un buen referente. Se trata de ayudar a tomar la decisión del ahorro, pero no ejecutarla de forma inmediata necesariamente, aunque sí debe quedar programada para los años venideros de manera que no sea necesario el consentimiento para aportar por parte del afiliado pues ya lo establece en el momento de firmar el plan. Por supuesto, tiene la libertad de cancelarlo o modificarlo en cualquier momento, pero se estipula un camino de aportaciones por defecto que resulta crucial para el ahorro sistemático. Como veremos más adelante, el sistema NEST británico tiene unas bases muy similares.

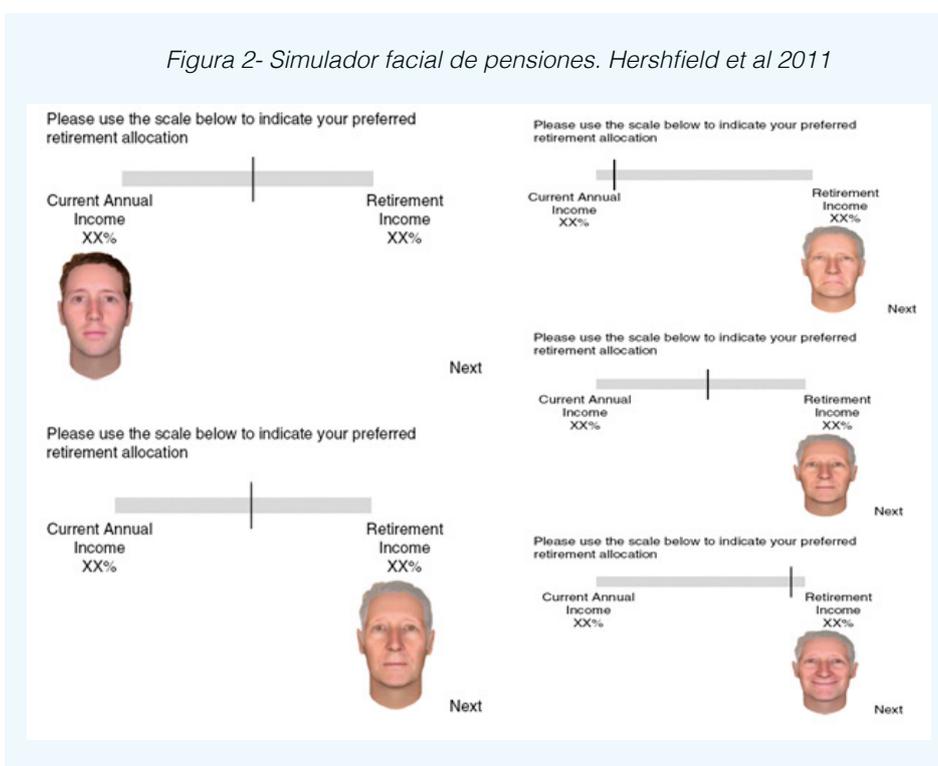
Ahorrar para el futuro no es fácil. Detraer recursos que pueden modificar el *statu quo* de una persona puede ser una experiencia dolorosa. Y la decisión tomada no tiene efectos inmediatos: no proporciona *feedback*, se siente como una pérdida. En el ahorro, sobre todo el de largo plazo, debemos luchar contra tres brechas (*gaps*) emocionales que son frenos a la acción:

5. Ver Thaler y Benartzi (2004).

- **Gap de Identidad**  
No nos vemos de mayores y no nos identificamos a nosotros mismos de mayores con “esa” persona que seremos en el futuro.
- **Gap de Empatía**  
Nos pesan más las emociones presentes que las que nuestro yo futuro experimentará.
- **Gap de Tangibilidad**  
No alcanzamos a comparar nuestro estilo de vida presente con el que podemos tener en el futuro.

Hay que intentar transportar a la persona al momento de su retiro y ayudarle a que sienta las emociones de ese momento y a que se visualice en él. Eso implica activar su sistema 2 de pensamiento. Algunas formas se han experimentado ya; es bien conocido el experimento sobre el uso de simuladores faciales de pensiones (Hershfield et al, 2011) en donde se envejece con técnicas de imagen a una persona y se intentan reflejar sus emociones futuras en su rostro según el esfuerzo de ahorro que haya hecho su yo actual. Si el ahorro ha sido importante el avatar futuro muestra felicidad y si no ha sido, tristeza. Véase la Figura 2.

Figura 2- Simulador facial de pensiones. Hershfield et al 2011



Con este tipo de estrategias, como se comentaba, se pretende llegar al sistema 2 de pensamiento y activar sus emociones futuras, empatizar con ellas, hacer un ejercicio de visualización del yo futuro y tratar de superar o minimizar las tres brechas emocionales que describíamos.

Pero aún hay más elementos que dificultan el proceso de ahorro para el futuro, ciertos sesgos conductuales adquieren máxima relevancia:

**El autocontrol (“hoy no, mañana”).** Las decisiones sobre cuestiones que sabemos que son importantes para nosotros tendemos a posponerlas si son difíciles; es lo que se llama procrastinación. Inicio de dietas, de práctica deportiva, de dejar de fumar, de aprender idiomas, de ahorrar para la jubilación... todo eso se suele quedar en buenos deseos o en tentativas fallidas (y desalentadoras) porque aunque tratemos de sobreponernos, cambia sustancialmente nuestra situación actual generando un *pain point* (punto de dolor) que más pronto que tarde acabará por frustrar nuestros buenos deseos. Hay que trabajar en minimizar esos puntos de dolor a través de *nudges* que se conviertan en palancas para actuar; el *easy* del modelo EAST.

**La inercia (“actuar vs. no actuar”).** Es difícil cambiar hábitos, hay que buscar los momentos en los que la persona puede estar más receptiva (el *timely* del EAST), por una parte, y facilitar su integración en las prácticas habituales. Una de las opciones más potentes que utiliza frecuentemente la economía conductual es el uso de *defaults*: opciones por defecto. Se trata de no tener que hacer nada para que cambie nuestro estado (ahorrar vs. no ahorrar, tener los ahorros en un ciclo de vida en lugar de elección de perfil de riesgo, renta vitalicia en lugar de capital) a una situación objetivamente más favorable para nosotros.

**La aversión a la pérdida (“antes tenía más”).** Nuestro cerebro procesa el ahorro en el área en el que procesa una pérdida. Es necesario lograr que el ahorro no duela, que neurológicamente no lo ubiquemos donde las pérdidas. Estrategias como empezar a ahorrar (y/o incrementar el ahorro) a la vez que se produce un aumento de la renta disponible, son *nudges* potentes para no sentir que nos desprendemos para siempre de ese dinero. Y debemos trabajar en mensajes continuos una vez iniciado el proceso de ahorro para mantener el sentimiento de propiedad sobre él. No olvidemos, como dice la Teoría de la Perspectiva, que todo cambio de ganancia o pérdida lo vivimos sobre una situación de referencia, que es el estado inmediatamente anterior, no el estado original.

Buena parte de lo comentado se subsume también en el llamado sesgo de presente o, técnicamente, descuento hiperbólico, que supone dar una mayor valoración a los elementos más cercanos en el tiempo.

La aplicación de la economía conductual, la *behavioral pensions*, tiene ya recorrido en varios países del mundo, algunos ejemplos serán presentados en el último epígrafe. Pero un aspecto que puede anticipar su fortaleza es la evidencia empírica del uso de *nudges*.

Por lo general, los sistemas de pensiones han tenido estímulos de índole financiero y fiscal para despertar el interés por este ahorro en lugar de focalizarse en el descubrimiento objetivo de la necesidad, el *awareness*. Y las evidencias son contundentes: Benartzi et al. (2017) muestran cómo el *nudging* es mucho más coste-efectivo que cualquier otro tipo de incentivo (financiero, educacional) en un análisis de lo acontecido en los últimos diez años. Pero Carrol et al. (2009) van más allá y valoran la efectividad relativa de los *nudges*, que cuantifican en 100 dólares de incremento de aportación por cada dólar gastado en el *nudge*. Chetty et al. (2013) estiman que, por el contrario, cada dólar subsidiado (financiera o fiscalmente) solo produce un aumento de un céntimo en la aportación. Lo que hacen los incentivos económicos, en opinión de estos autores, no es crear nuevo ahorro sino reconducir a los ahorradores más avezados hacia sistemas más eficientes. Valero (2018) revisa estas claves en la aplicación de la economía conductual para el desarrollo de sistemas complementarios en el ámbito de las empresas.

En suma, no son pocas las enseñanzas de la *behavioral pensions* (Ayuso, Guillén y Valero 2017b) que nos guían hacia un enfoque muy diferente al tradicional desarrollado incluso a nivel de políticas públicas con instituciones como el White House Social and Behavioral Sciences Team en Estados Unidos o el Behavioral Insight Team en Reino Unido, entre otros.

A menudo se olvida que el gran objetivo del ahorro para pensiones no es el ahorro en sí mismo, sino que lo ahorrado se convierta en un flujo suficiente de ingresos para las personas en su retiro, lo que llamamos desacumulación, que innegablemente ha sido objeto de mucha menos atención, investigación y propuestas que la parte de la acumulación o ahorro. Y la economía conductual también puede darnos pautas para un correcto tratamiento de esta fase crítica.

Las formas de prestación son diversas pero hay algunas que se adaptan más a los objetivos que debe tener un sistema de pensiones: no hay un único instrumento válido, sino una adecuada combinación de instrumentos para que la pensión se adecue a las necesidades de la persona jubilada (Ayuso, Guillén y Valero 2017a).

La teoría siempre ha sugerido que la forma de percepción fundamental de la prestación debe ser vitalicia. De hecho, Panis (2004) muestra que los contratantes de rentas están más satisfechos en su jubilación que los que no tienen una renta vitalicia y optaron por otras alternativas. Pero la realidad es que las anualidades o rentas vitalicias no son la opción preferente que escogen los ciudadanos (McGill et al. 2005).

Hay estudios (AAE 2014) que muestran las carencias para desarrollar con éxito las rentas vitalicias: insuficiencia de fondos acumulados, poca flexibilidad de las rentas vitalicias, poco (y de baja calidad) asesoramiento sobre los riesgos, que las rentas vitalicias se consideran entre el público como productos para situaciones extremas o especiales. Y se proponen como *best practices* soluciones diferentes para necesidades diferentes, una buena regulación que sea robusta y estable, acceder a asesoramiento especializado y la existencia de incentivos fiscales. Sobre este último aspecto ya hemos comentado anteriormente su relevancia relativa, pero no obsta para que estos puedan desempeñar su rol<sup>6</sup>.

6. En Valero et al (2018) se puede encontrar una extensa reflexión sobre la gestión del ahorro tras la jubilación.

Es interesante la aproximación holística al fenómeno de la desacumulación (Blake y Boardman, 2010<sup>7</sup>). Esta visión implica la elaboración de un plan de desacumulación asesorado que garantice un mínimo esencial para vivir, que se puedan asegurar las contingencias de riesgo y mantener un *stock* suficiente para abordar contingencias no previstas. El uso de herramientas financieras debe ayudar a planificar y garantizar un nivel de vida adecuado, de forma que el remanente de riqueza acumulada pueda ser usado para alcanzar el nivel de vida deseado o que constituya un futuro legado.

Para la toma de decisiones los elementos básicos con los que cuenta una persona tienen que ver, en primer lugar, con la situación financiera global de la persona que determinará el nivel de riqueza “a pensionar”. Adicionalmente, hay que estimar las necesidades financieras previstas para el futuro, lo que resulta fundamental para definir el nivel inicial y el grado de crecimiento de la pensión. También, por supuesto, conocer cuáles son las necesidades inmediatas de capital y el deseo de legado.

Una desacumulación adecuada debe hacer frente también a las trampas conductuales: instintivamente acudimos a la contabilidad mental y valoramos más un cheque grande que varios cheques pequeños, que es lo que nos ofrece una renta vitalicia. Nos enfrentamos al *annuitization puzzle* (Modigliani 1986) que se resume en que si bien la teoría racional asume que las rentas vitalicias son atractivas porque abordan el riesgo de supervivencia a los propios ahorros, son relativamente pocos los que deciden anualizar una porción significativa de su riqueza (Benartzi et al. 2011).

El *framing* o modo de presentación de los productos de rentas es crucial: hay que hacerlo remarcando que son una opción de consumo que garantiza vitaliciamente la cobertura de las necesidades de consumo. Si se presenta en cambio como una opción de inversión, hacer un análisis de rentabilidad financiera desaconsejará su adquisición. También es necesario proporcionar alivio a uno de los principales sesgos conductuales que hemos introducido: la aversión a la pérdida, facilitando soluciones económicas a fallecimientos prematuros.

Y es que el incremento de la longevidad supone un riesgo en la fase de desacumulación, riesgo que añadir a los financieros y con un impacto potencialmente mayor. Un aumento no esperado de la supervivencia es un riesgo sensible y que no siempre es conocido o controlado. O'Brien et al. (2005) muestran la subestimación de la esperanza de vida en promedio en seis años, con desviaciones en tres años y medio para los tramos de edad mayores (entre 60 y 69 años) y hasta 10 en las edades más jóvenes. Por sexos, los hombres subestiman su esperanza de vida casi el doble que las mujeres. Por supuesto, si creemos que viviremos menos, los ahorros no alcanzarán para financiar la jubilación.

Ciertamente este riesgo de longevidad no es en general comprendido y, por tanto, tampoco asumido (Blake 2014). Pretendemos que los ahorros para la jubilación nos permitan mantener el nivel de consumo a lo largo de la vida, pero no es fácil medir cuál es el nivel de gasto periódico que nos va a evitar “sobrevivir a nuestros ahorros”.

### Sección 3

## ALGUNAS EXPERIENCIAS PRÁCTICAS

La primera y exitosa aplicación práctica expresa de la economía conductual en las pensiones fue el conocido programa “*Save more tomorrow*” TM (Thaler y Benartzi, 2004, Benartzi y Lewin, 2012). Este programa, iniciado a finales del siglo pasado en una empresa industrial mediana estadounidense, se basa en detectar los sesgos conductuales que frenan el ahorro y, con *nudges* adecuados, convertirlos en oportunidades para mejorar el ahorro. Para evitar la aversión a la pérdida se establece un compromiso de ahorro futuro, cuando la persona aumente sus ingresos de forma preestablecida, acordada, viable y siempre con posibilidad de no realizar la aportación llegado el momento. Pero esto no sucede por la inercia (se crean *defaults*) y porque la afiliación automática (los trabajadores automáticamente quedan afiliados al plan de ahorro) es el *nudge* contra la falta de autocontrol. Inicialmente “*Save more tomorrow*” TM consiguió multiplicar por cuatro las aportaciones promedio en cinco años y, hoy en día, con más de la mitad de los planes de pensiones más extendidos en EEUU (planes 401k) siguiendo esta filosofía conductual el crecimiento en aportaciones aumenta a ritmos medios del 8%.

El National Employment Savings Trust (NEST)<sup>8</sup> es el sistema de ahorro para los trabajadores británicos que se puso en marcha en 2012 y que venía a paliar los problemas derivados del desigual desarrollo de los planes de pensiones ocupacionales en el Reino Unido que, de ser una fuente fundamental para la financiación de las pensiones de la ciudadanía británica, se habían convertido en un reducto, más o menos extenso todavía, para grupos de trabajadores con más antigüedad, pero que dejaba fuera a los nuevos trabajadores, muy en especial mujeres que llegaban al mercado laboral.

7. Iniciativa “Spend more today”.

8. Puede consultarse todo lo relativo a este sistema en <https://www.nestpensions.org.uk/schemeweb/nest.html>

En 2013 se estimaba que sólo el 32% de las empresas ofrecían planes de pensiones a sus trabajadores (National Institute of Economic and Social Research, 2014) y la llamada Comisión Turner, creada para analizar la situación y proponer soluciones (Pensions Commission 2004, Pensions Commission 2005), destacaba entre otras cosas que la situación de las pensiones en el Reino Unido hacía prever una reducción drástica del nivel de pensión (30%) y para compensar habría que duplicar el gasto estatal en pensiones, multiplicar por tres el ahorro privado, y llevar la edad de jubilación a los 70 años. La Comisión Turner publicó dos informes: el primero de diagnóstico y el segundo de soluciones<sup>9</sup> y, en este segundo, proponía la creación de un sistema nacional de ahorro basado en las ciencias conductuales, que fue el germen del NEST.

NEST se crea cambiando el paradigma de la economía tradicional que basa el desarrollo de los sistemas de pensiones en obligatoriedad, fiscalidad, multas y regulación, por un paradigma conductual donde priman los *nudges*, opciones por defecto y una adecuada arquitectura de decisiones.

Veamos en concreto algunos de los elementos de la intervención conductual: cuando se plantea desde la economía tradicional incentivar y promover el ahorro de pensiones, nos topamos con varios sesgos (de presente, de *statu quo*, miopía) que son una fricción o barrera conductual para lograr el objetivo. Sobre ello, la ciencia conductual opera usando la afiliación automática (todo trabajador, por defecto, forma parte del plan de pensiones del que por supuesto puede causar baja cuando lo desee). Si la economía tradicional ofrece diversidad de opciones para que los afiliados elijan, enfrentándonos a las fricciones de la racionalidad limitada (*bounded rationality*), el enfoque conductual diseña opciones por defecto. Cuando los postulados tradicionales sugieren que cuantas más opciones tenga el afiliado mejor elección hará, la paradoja de la elección y el exceso de información se convierten en una fricción que la economía conductual supera a través de la definición de pocas y bien seleccionadas opciones, siempre con una por defecto. Y si el enfoque clásico es animar a las personas a que ahorren más, la procrastinación es la barrera que superar y un esquema de contribuciones escalonadas es la herramienta conductual que ayuda a superar la inacción. Así, NEST convierte las barreras en soluciones: antes de NEST, si el empleado no hacía nada, no ahorra. Con NEST, si el empleado no hace nada, ahorra. El empleador elegía si contribuía o no, ahora el empleador siempre contribuye. Y el mercado de pensiones no apoyaba a las personas con menores salarios, sin embargo NEST está diseñado para todos los trabajadores. En suma, NEST transforma el ahorro para una minoría en que el ahorro es la norma. Seis años después, cuando finaliza el período transitorio de aplicación, más de nueve millones de personas están afiliadas a NEST, más de 600.000 empresas y sólo un 8% de los afiliados por defecto deciden salir voluntariamente del sistema (y suelen ser trabajadores mayores conscientes de que el poco tiempo hasta su retiro no les permitirá ahorrar lo suficiente).

La afiliación automática existe también en otros países: en EE. UU. desde 2006, en Nueva Zelanda (Kiwisaver) desde 2007, que también utiliza aportaciones por defecto, o en Chile para los trabajadores autónomos desde 2012. Italia introdujo parcialmente la afiliación automática en 2007 pero no fue exitosa, fundamentalmente porque transformaba un concepto muy apreciado por empresas y trabajadores (la TFR o *Trattamento di Fine Rapporto*) en contribución a la pensión y no fue bien recibido (OCDE 2012).

Las experiencias en la aplicación de la economía del comportamiento a las pensiones se multiplican en el mundo. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) creó el Laboratorio para el Ahorro Previsional a través del cual experimentar sobre distintos proyectos para el crecimiento del ahorro para pensiones en la región, basados en aplicaciones de la economía conductual. Nueva Zelanda utiliza la *behavioral pensions* de forma preeminente en la mejora continua en el sistema Kiwisaver. Los experimentos en México sobre el aumento de aportaciones voluntarias a sistemas complementarios de pensiones resultan muy prometedores, con 40% de aumento en los primeros pilotos realizados (Ideas42, 2015). Un amplio estudio sobre la cobertura de los sistemas de pensiones en América Latina sugiere la profundización de los hallazgos de la economía del comportamiento para mejorar las deprimidas tasas de cobertura en la región (Mesa-Lago, Valero, Robles y Lozano, 2017).

9. Puede encontrarse una revisión de ambos en el artículo del Prof. Nicholas Barr "Turner gets it right on pensions", en <https://www.prospectmagazine.co.uk/magazine/turnergetsitrightonpensions>

# CONCLUSIONES

En un entorno donde las recetas tradicionales parecen haber llegado a su límite, frenando la extensión de los sistemas de pensiones a todos los que los necesitan y en las cuantías que necesitan, la economía conductual se constituye en una esperanza para ese desarrollo imprescindible en todo el mundo.

En el caso concreto de España debería trabajarse en diversos ámbitos. Por una parte, la concienciación de la clase política y de los responsables de los sistemas de pensiones, incluyendo a la industria en general, de la potencia que tiene la *behavioral pensions*. Aunque NEST, el gran referente, es un sistema del llamado segundo pilar y una adaptación de ese esquema a España sería posible (Valero, Artís, Ayuso y García, 2011), la misma concepción de las bases de un sistema global de pensiones se vería fuertemente reforzada si se revisa desde la óptica conductual. Por otra, el estudio (y podría considerarse una especie de Comisión Turner con pocos expertos, sin filiación previa, pero con gran conocimiento del sistema para presentarle al poder político propuestas creíbles y viables) de un sistema de segundo pilar de afiliación automática con aportaciones y perfiles de riesgo por defecto, con escalamiento de las aportaciones hasta niveles adecuados y con información clara y suficiente sobre lo que se espera de él y su implantación gradual. Y en tercer lugar, el convencimiento de la industria del ahorro en general, de que es mucho más eficiente el impulso del ahorro a través de *nudges* que cualquier otro tipo de incentivo. Ejemplos claros los tenemos ya funcionando. La rueda ya está inventada.