

Curso Avanzado de Economía Conductual Programa de Actualización - APE 2026

Programa del curso

21 de julio de 2026

9:00 a.m. a 6:00 p.m.

Duración: 8 horas lectivas

Coorganizado por: Asociación Peruana de Economía; Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES); Facultad de Economía y Finanzas de la Universidad del Pacífico; y Latin American and Caribbean Economic Association (LACEA) - Behavioral Insights Network (BRAIN).

Profesores

- Manuel Barrón, Universidad del Pacífico.
- Kristian Lopez-Vargas, University of California, Santa Cruz.
- Stanislao Maldonado, Tec de Monterrey.

Descripción del curso

Este curso forma parte de las actividades asociadas a la Conferencial Anual de la Asociación Peruana de Economía 2026. Es una iniciativa coorganizada por la Asociación Peruana de Economía, el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), la Facultad de Economía y Finanzas de la Universidad del Pacífico y la Latin American and Caribbean Economic Association (LACEA) - Behavioral Insights Network (BRAIN). Siguiendo la tradición de asociaciones profesionales de economía en otros países, el curso busca ofrecer un espacio intensivo de actualización para docentes, investigadores y profesionales del sector público interesados en temas de frontera de la literatura académica.

El curso ofrece una introducción avanzada, rigurosa y formativa a la economía conductual. Su propósito central es presentar los fundamentos conceptuales de la disciplina, discutir la evidencia experimental más relevante y mostrar cómo estos marcos pueden enriquecer el análisis económico, la enseñanza y el diseño de experimentos.

El enfoque del curso es general. No se organiza alrededor de aplicaciones sectoriales ni de herramientas específicas de política pública, sino de los principales bloques analíticos de la economía conductual: decisiones bajo riesgo e incertidumbre, preferencias intertemporales, preferencias sociales, formación de creencias y bienestar conductual. Las aplicaciones de política pública se discutirán de manera transversal, como ilustraciones de los mecanismos estudiados en cada sesión.

Objetivos de aprendizaje

Al finalizar el curso, los participantes estarán en capacidad de:

1. Comprender los principales modelos y conceptos de la economía conductual moderna.
2. Identificar desviaciones sistemáticas respecto del modelo estándar de elección racional.
3. Interpretar evidencia experimental de laboratorio y de campo sobre comportamiento económico.
4. Relacionar mecanismos conductuales con problemas concretos de decisión, enseñanza, investigación y política pública.
5. Formular preguntas e hipótesis conductuales que puedan ser estudiadas mediante experimentos.
6. Evaluar críticamente el alcance, las limitaciones y las implicancias normativas de la economía conductual.

Público objetivo

El curso está diseñado para una audiencia con formación en economía, investigación aplicada o diseño de políticas públicas. En particular, está dirigido a:

- Profesores de economía de universidades públicas interesados en incorporar economía conductual en sus cursos, investigación y formación de estudiantes.
- Investigadores y profesionales de centros de investigación económica y social interesados en el diseño, implementación o evaluación de experimentos con componentes conductuales.
- Personal técnico de laboratorios de innovación conductual del sector público peruano.

Estructura del curso

El curso tendrá una duración total de ocho horas lectivas, organizadas en cuatro sesiones de dos horas cada una. El horario general será de 9:00 a.m. a 6:00 p.m., con una pausa para almuerzo. Las pausas breves podrán administrarse dentro de cada bloque, de acuerdo con la dinámica de la clase.

Horario	Actividad
09:00–11:00	Sesión 1. Fundamentos de la economía conductual
11:00–13:00	Sesión 2. Decisiones intertemporales y autocontrol
13:00–14:00	Almuerzo
14:00–16:00	Sesión 3. Preferencias sociales, identidad y normas sociales
16:00–18:00	Sesión 4. Creencias, aprendizaje y bienestar

Preguntas guía por sesión:

- Sesión 1: ¿En qué aspectos el comportamiento observado se desvía del modelo estándar de elección racional?
- Sesión 2: ¿Por qué las personas no siempre llevan a cabo las decisiones que consideran óptimas para sí mismas?
- Sesión 3: ¿Cómo influye el entorno social en las decisiones económicas?
- Sesión 4: ¿Cómo forman las personas sus creencias y qué implicancias tiene ello para el análisis económico y el bienestar?

Contenido detallado

Sesión 1. Fundamentos de la economía conductual

Pregunta guía: ¿En qué aspectos el comportamiento observado se desvía del modelo estándar de elección racional?

Temas principales:

- La elección racional como punto de referencia.
- Utilidad esperada y decisiones bajo riesgo.
- Racionalidad limitada.
- Procesamiento de información y modelos de doble proceso.
- Heurísticas y sesgos.
- Teoría de las perspectivas.
- Dependencia del punto de referencia.
- Aversión a las pérdidas.
- Ponderación no lineal de probabilidades.

Evidencia y aplicaciones:

- Experimentos clásicos sobre decisiones bajo riesgo e incertidumbre.
- Aplicaciones ilustrativas en seguros, finanzas personales, salud y toma de decisiones bajo incertidumbre.

Sesión 2. Decisiones intertemporales y autocontrol

Pregunta guía: ¿Por qué las personas no siempre llevan a cabo las decisiones que consideran óptimas para sí mismas?

Temas principales:

- Descuento exponencial y descuento hiperbólico.
- Sesgo hacia el presente.
- Inconsistencia temporal.
- Individuos sofisticados e ingenuos.
- Dispositivos de compromiso.
- Atención limitada.
- Contabilidad mental.

Evidencia y aplicaciones:

- Experimentos sobre preferencias temporales y autocontrol.
- Aplicaciones ilustrativas en ahorro, educación, salud, productividad y cumplimiento de obligaciones.

Sesión 3. Preferencias sociales, identidad y normas sociales

Pregunta guía: ¿Cómo influye el entorno social en las decisiones económicas?

Temas principales:

- Altruismo.
- Reciprocidad.
- Preferencias por la equidad.
- Aversión a la desigualdad.
- Identidad.
- Imagen social.
- Normas sociales.

Evidencia y aplicaciones:

- Experimentos sobre cooperación, confianza, reciprocidad y normas sociales.
- Aplicaciones ilustrativas en cumplimiento, donaciones, trabajo en equipo, comportamiento organizacional y provisión de bienes públicos.

Sesión 4. Creencias, aprendizaje y bienestar

Pregunta guía: ¿Cómo forman las personas sus creencias y qué implicancias tiene ello para el análisis económico y el bienestar?

Temas principales:

- Formación y actualización de creencias.
- Exceso de confianza.
- Razonamiento motivado.
- Sesgos en el procesamiento de información.
- Aprendizaje bajo racionalidad limitada.
- Economía del bienestar conductual.
- Internalidades.
- Fundamentos normativos de la economía conductual.

Evidencia y aplicaciones:

- Experimentos sobre formación de creencias, actualización de información y exceso de confianza.
- Implicancias para el análisis de decisiones individuales, diseño institucional y evaluación de políticas públicas.

Metodología

El curso combinará exposición conceptual, discusión de evidencia experimental y análisis de aplicaciones. Cada sesión partirá de un modelo económico o marco conceptual, presentará evidencia empírica relevante y cerrará con una discusión sobre implicancias para la investigación, la enseñanza y la política pública.

Dado el perfil de los participantes, se enfatizará la conexión entre teoría, medición y diseño experimental. En cada bloque se discutirá cómo identificar mecanismos conductuales, qué tipo de evidencia permite estudiarlos y cuáles son las principales limitaciones para extrapolar resultados entre contextos.

Se espera que los participantes intervengan activamente en la discusión de ejemplos, mecanismos y posibles diseños experimentales asociados a cada bloque temático.

Bibliografía sugerida

- Camerer, C. F., Loewenstein, G., and Rabin, M. (eds.) (2004). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press.

- DellaVigna, S. (2009). “Psychology and Economics: Evidence from the Field.” *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315–372.
- Kahneman, D., and Tversky, A. (1979). “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.” *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Rabin, M. (1998). “Psychology and Economics.” *Journal of Economic Literature*, 36(1), 11–46.
- Rabin, M. (2002). “A Perspective on Psychology and Economics.” *European Economic Review*, 46(4–5), 657–685.
- Laibson, D. (1997). “Golden Eggs and Hyperbolic Discounting.” *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–478.
- Fehr, E., and Schmidt, K. M. (1999). “A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation.” *Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817–868.
- Bénabou, R., and Tirole, J. (2016). “Mindful Economics: The Production, Consumption, and Value of Beliefs.” *Journal of Economic Perspectives*, 30(3), 141–164.
- Bernheim, B. D., and Rangel, A. (2009). “Beyond Revealed Preference: Choice-Theoretic Foundations for Behavioral Welfare Economics.” *Quarterly Journal of Economics*, 124(1), 51–104.
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W. W. Norton.