



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Economía del Comportamiento / Behavioral Economics
Código	E000011752
Título	Grado en Análisis de Negocios / Business Analytics por la Universidad Pontificia Comillas
Impartido en	Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Análisis de Negocios/Business Analytics [Cuarto Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	3,0 ECTS
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Métodos Cuantitativos
Responsable	Carlos Martínez de Ibarreta Zorita
Horario de tutorías	previa petición por correo electrónico, los horarios específicos se publicarán en la puerta del despacho cuando se sepan los horarios

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Carlos Martínez de Ibarreta Zorita
Departamento / Área	Departamento de Métodos Cuantitativos
Despacho	Alberto Aguilera 23 [OD-413]
Correo electrónico	charlie@icade.comillas.edu
Teléfono	2261

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
<p>En el campo de la economía y de las finanzas, los modelos y teorías de comportamiento estándar desarrollados a lo largo del siglo XX han estado basados en los supuestos del "homo economicus", en los que los individuos tratan de maximizar su utilidad de forma egoísta, son perfectamente racionales, y cuentan con recursos cognitivos ilimitados.</p> <p>Aunque estos modelos dan una aproximación razonable en muchos casos, sin embargo, a lo largo de los últimos 30 años los psicólogos, los economistas y los economistas experimentales han documentado formas en las que el modelo estándar es erróneo en aspectos importantes.</p> <p>El objetivo de este curso es proporcionar una panorámica introductoria de las principales áreas de estudio en el campo de la economía del comportamiento y de las finanzas conductuales, incorporando también una aproximación empírica mediante la realización de experimentos y modelos empíricos. Se analizarán los principales sesgos cognitivos y emocionales en el procesamiento de la información y la toma de decisiones. Se analizarán sus consecuencias en el campo de la economía y las finanzas, así como posibles remedios para limitar</p>



su alcance o incluso cambiar comportamientos mediante nudges o incentivos.

Prerrequisitos

Conocer los conceptos y herramientas básicas del análisis económico clásico para la toma de decisiones.

Conocer los fundamentos del diseño y la interpretación de resultados de los métodos empíricos (experimentos y modelos econométricos de regresión) para poder analizar relaciones entre variables y testar hipótesis

Ser capaz de leer, entender y analizar de forma crítica papers académicos sobre la materia

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG01	Capacidad de organización y planificación en la identificación de problemas en el contexto de datos masivos	
	RA1	Es capaz de obtener y sintetizar correctamente información económica
	RA2	Es capaz de analizar correctamente la información económica obtenida
CG02	Capacidad de análisis de datos masivos procedentes de diversas fuentes: texto, audio, numérica e imagen	
	RA1	Conoce, sintetiza y resuelve problemas de los diversos agentes económicos en la Sociedad del conocimiento
	RA2	Entiende cómo los agentes económicos adoptan decisiones eficientes en la Sociedad del conocimiento
	RA3	Usa programas informáticos básicos
CG04	Capacidad para elaborar proyectos e informes de manera oral y escrita, difundiendo estas ideas a través de canales digitales	
	RA1	Lee, comprende y sintetiza críticamente la bibliografía de referencia para la elaboración de proyectos o informes
	RA2	Utiliza programas informáticos adecuados

ESPECÍFICAS

CEO12	Conocer y comprender la Economía del Comportamiento	
	RA1	Entiende las nuevas tendencias que explican los diversos factores que influyen en la toma de decisiones económicas de los agentes económicos en la actualidad.

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS



Contenidos – Bloques Temáticos

Introducción a la economía del comportamiento y a las finanzas conductuales

Fallos en la teoría económica y financiera clásica. Desarrollo de la economía y las finanzas conductuales. Racionalidad limitada. Sistema I y II

Los humanos no somos máquinas: Procesamiento de la información, anomalías, sesgos y heurísticos

Los humanos no decidimos bien: Prospect theory, riesgo y probabilidades

Los humanos no somos perfectos: análisis de los principales sesgos cognitivos y emocionales. Implicaciones en las decisiones económicas y de inversión

Los humanos somos animales sociales: el efecto del grupo y el estatus, comportamientos de imitación, efecto manada y burbujas

Los humanos no decidimos bien en el tiempo: preferencias temporales, descuento hiperbólico, y procrastinación

Los humanos no somos santos aunque muchas veces sí: tentación, compulsión, auto-control, altruismo, confianza, venganza....

Modificación del comportamiento: nudges e incentivos

Bases neuronales, hormonales y evolutivas de la economía y las finanzas conductuales: introducción a la neuroeconomía

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

El uso de ChatGPT u otra IA generativa es bienvenido como "copiloto" para el alumno, para generar ideas, mejorar redacción, resolver dudas, etc. El uso es bajo la responsabilidad del alumno puesto que el contenido generado por ChatGPT y modelos similares no tiene por qué ser veraz.

Su uso queda expresamente prohibido en las actividades de evaluación presenciales individuales (exámenes, defensa oral del trabajo)

Metodología Presencial: Actividades

Exposición magistral del marco general de cada tema

Realización y discusión de ejemplos introductorios de aplicación práctica

Tutorización general de los proyectos de aplicación práctica

Introducción básica al empleo de aplicaciones informáticas para analizar y estimar modelos empíricos así como aplicaciones web para la realización de experimentos behavioural (como por ejemplo Veconlab o Moblab)

Realización de un juego de aprendizaje cada semana

Realización de una o dos pruebas intermedias

Realización del examen final de la asignatura

CG01, CEO12



Metodología No presencial: Actividades

Realización de casos prácticos Lectura y resumen de papers seleccionados	CG01, CG02, CG04, CEO12
Realización del proyecto final de aplicación empírica (propuesta + entrega final)	
Preparación de las pruebas	
Estudio y preparación del examen final	

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES		
Lecciones de Carácter expositivo	Ejercicios y resolución de casos y de problemas	
20.00	10.00	
HORAS NO PRESENCIALES		
Ejercicios y resolución de casos y de problemas	Estudios individual y/o en grupo, y lectura organizada	Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos
20.00	20.00	20.00
CRÉDITOS ECTS: 3,0 (90,00 horas)		

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Examen final 35% Exposición de temas en clase ("flipped-class" 15%)	El examen constará de preguntas tipo test más algunas preguntas cortas. Imprescindible APROBARLO con 5 o más puntos para aprobar la asignatura	50 %
Proyecto escrito final de aplicación empírica, con estructura y formato de un paper académico, en el que se teste alguna hipótesis relacionada con el behavioral economics mediante un experimento o un modelo empírico.	A realizar en parejas Imprescindible realizarlo y APROBARLO al menos con un 5 para poder aprobar la asignatura en convocatoria ordinaria y extraordinaria Hay que realizar una propuesta (12% de la nota final) y la entrega final escrita (8% de la nota final) Calificación (según rúbrica) <ul style="list-style-type: none"> • Originalidad y relevancia del tema • Marco teórico Profundidad • Estructura y formatos de paper académico • Calidad análisis 	20
Evaluación continua en el aula: casos prácticos y juegos de aprendizaje online	Calificación numérica 0-10	15



Pruebas intermedias sobre conceptos vistos en clase y papers encargados para lectura	Calificación de 0 a 10	15
--	------------------------	----

Calificaciones

- Es requisito imprescindible para aprobar la asignatura en cualquiera de las convocatorias que el examen obtenga una calificación superior a 5 puntos (en una escala de 0 a 10 puntos)
- La defensa oral del proyecto final vale un 6% en la nota final. La propuesta vale un 6% y el entregable escrito un 8%. Es necesario que el trabajo tenga una nota superior a 5.
- Alumnos en Convocatoria Extraordinaria (2ª): se seguirá el mismo sistema de calificación que para la convocatoria ordinaria (se ponderan todos los componentes de evaluación continua realizados durante el curso). El alumno que no haya realizado o que haya suspendido el proyecto práctico deberá realizarlo nuevamente para esta convocatoria. Subyace la filosofía de que la convocatoria extraordinaria no puede ser una vía para no realizar el proyecto de aplicación empírica.
- Alumnos de intercambio (OUT) y resto de convocatorias: Se recomienda vivamente realizar y entregar el proyecto de aplicación empírica como forma de entender mejor la asignatura y saber aplicarla a la realidad económica y empresarial. La calificación final será la mejor de las siguientes dos opciones: a) 100% examen b) 70% examen y 30% proyecto. En el caso de alumnos de 3ª y posteriores convocatorias, ha de ser un trabajo nuevo, sobre un tema diferente al entregado en la 1ª/2ª convocatoria.
- Alumnos con dispensa de escolaridad y situaciones excepcionales: se atenderá caso a caso, buscando equilibrio entre equidad y objetivos de aprendizaje.

USO DE AI GENERATIVA

El uso de ChatGPT u otros modelos de AI generativa es bienvenido en la asignatura como 'copiloto' para plantear ejemplos, resolver dudas, mejorar y organizar redacción, entre otros aspectos. Siempre bajo la responsabilidad del alumno puesto que ChatGPT puede proporcionar resultados falsos.

Queda expresamente prohibido su uso en actividades de evaluación presenciales (examen final, pruebas, exposición y defensa oral del trabajo)

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega
Propuesta de proyecto empírico	hacia la mitad de la asignatura	
Prueba intermedia	hacia la mitad de la asignatura	
Entrega escrita del proyecto final		el día del examen final

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS



Bibliografía Básica

LIBRO DE TEXTO

- Baddeley, M. (2017). Behavioural Economics. A Very Short Introduction, Oxford.

LIBROS BÁSICOS A LEER

- Kahneman, D. (2012). Pensar rápido, pensar despacio. Debate.
- Thaler, R, Sunstein, C.R. Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. Penguin Books. (Especialmente capítulos 1 al 6)
- Gigerenzer, G., & Todd, P. M. (1999). *Simple heuristics that make us smart*. Oxford University Press, USA.

ARTÍCULOS CIENTÍFICOS

Lectura de algunos artículos de revistas científicas para discusión y complemento de lo visto en clase y para la realización de alguna de las prácticas o pruebas. Entre ellos pueden considerarse:

- "The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias: Anomalies," Kahneman, Daniel & Knetsch Jack L & Thaler, Richard H, Journal of Economic Perspectives, 1991
- "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk" Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, Econometrica, 1979
- Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment," Ariely, Dan, and Wertenbroch, Klaus. Psychological Science, 2002 *
- Psychology and Economics" Matthew Rabin , Journal of Economic Literature 1998

APUNTES

En la plataforma Moodle sobre algunos temas y apartados

SOFTWARE

Programa GRET (software libre) disponible en <http://gretl.sourceforge.net/>

Webs para participar, diseñar y analizar experimentos behavioural, como por ejemplo:

- <https://moblab.com/>
- <http://veconlab.econ.virginia.edu/introduction.php>

Bibliografía Complementaria

ALGUNAS LECTURAS RECOMENDADAS

- Richard H. Thaler: Misbehaving: The making of Behavioral Economics. 2016. W.W. Norton (Todo lo que he aprendido con la psicología económica)
- Michael Lewis: The Undoing Project. A Friendship that Changed our Minds. 2016. W.W. Norton. (Deshaciendo errores. Kahneman y



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2024 - 2025

Tversky y la amistad que nos enseñó cómo funciona la mente)

- Robert Shiller: Irrational exuberance. 2000. Princeton University Press (ed.2016) (Exuberancia Irracional)
- Hersh Shefrin: Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing. 2002. Oxford University Press.
- Jong-Young Rha, Catherine Montalto and Sherman Hanna. The effect of self-control mechanisms on Household Saving Behavior. Financial counseling and planning, 17 (2):3-15.
- Hersh Shefrin and Richard Thaler. 1988. The behavioral life cycle hypothesis. Economic Inquiry, 26, 609- 643.

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando "descargar"

[https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792](https://servicios.upcomillas.es/sedeelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792)