

## **77 CONVENCION BANCARIA**

### **LA BANCA IMPULSA LA TRANSFORMACION DE MEXICO.**

---

Versión estenográfica

Acapulco, Gro., 04 de Abril de 2014.

#### **CONFERENCIA MAGISTRAL**

**PROF. CASS R. SUNSTEIN**



- **LIC. ALBERTO GÓMEZ ALCALÁ, Moderador:** Muchas gracias al Subsecretario Aportela. Y gracias a nuestro Presidente Javier Arrigunaga por acompañarnos en esta Sesión.

Amigos, a continuación tengo el uso de invitar a hacer el uso del micrófono al licenciado Javier Foncerrada Izquierdo, Vicepresidente de la ABM.

Javier tendrá a su cargo la presentación del primer conferencista de esta mañana.

Quiero decirles también que Alberto Gómez Alcalá, nuestro Presidente Ejecutivo, será el moderador en la Sesión de Preguntas y Respuestas de esta primera conferencia.

Con ustedes, Javier Foncerrada.

- **LIC. JAVIER FONCERRADA IZQUIERDO, Vicepresidente de la ABM:** Muy buenos días a todos.

La presentación inicia estará a cargo del profesor Cass Sunstein.

Dentro del marco de la Convención, la Banca impulsa la transformación de México.

Esta mañana presentamos al profesor catedrático de la Universidad de Derecho de la Universidad de Harvard.

En el pasado reciente él ha desempeñado el cargo de Director de la oficina de Información y Asuntos Regulatorios de la Casa Blanca, en el periodo 2009-2012.

Durante 27 años ha sido catedrático de derecho en la Universidad de Chicago.

Entre sus principales líneas de investigación destacan el estudio del derecho constitucional, derecho administrativo, derecho ambiental t de la economía del comportamiento.

Precisamente sus estudios sobre finanzas y economía conductuales nos han llevado a buscar esta oportunidad para escuchar al profesor Sunstein.

La investigación aplicaba a comprender el proceso de toma de decisiones económicas de los individuos, representa un campo de estudio con un amplio margen de aplicaciones.

El profesor Sunstein es un autor prolífico que ha publicado libros en temas tan diversos como derechos sociales, don destacan a “Second bill of right” y “Afther de right revolution”, los que ya son referencia obligada para todos los estudiosos de la política pública.

En “free market asocial justice” recopila una excelente serie de artículos para analiza el impacto económico del derecho constitucional y las reformas más importantes.

Finalmente, en (palabra en inglés), junto con el profesor Richard Taler, analiza con gran profundidad el conjunto de constricciones cognitivas sociales y emocionales que nos llevan a tomar determinadas decisiones.

Con estas credenciales Cass Sunstein es hoy uno de los expertos en economía del comportamiento más destacados en el panorama internacional.

Para la Asociación de Bancos de México es un privilegio que haya aceptado nuestra invitación.

Con ustedes el profesor Sunstein.

- **PROF. CASS ROBERT SUNSTEIN:** Muchísimas gracias. Yo no hablo español, así que voy a hablar en inglés.

Para mí es un gran honor estar hoy con ustedes.

Déjenme decirles que cuando yo trabajé en la Casa Blanca, trabajé con mis contrapartes en México sobre la cooperación regulatoria. Y realmente para mí fue un gran placer el progresar, en eliminar las barreras regulatorias al comercio entre nuestras naciones.

Y de lo que voy a hablar esta mañana es la interacción entre dos proyectos, uno de ellos involucra una mejor regulación del tipo que se discutió en el panel de esta mañana. Y la segunda involucra a “not yes”.

“Not yes”, me refiero a que son enfoques que permiten la libertad de opciones. Pero cómo hacen que las compañías y los Bancos y consumidores, inversionistas, naciones, hacia una mejor dirección.

Voy a darles dos ejemplos para empezar. En 1990 Estados Unidos cambió los pagos de los beneficios de los pobres, de un pago en papel a transferencias electrónicas por tarjetas, los Bancos estaban involucrados para aumentar la precisión y eliminar el fraude.

Nosotros vimos que en este cambio del papel a las tarjetas de débito hubo una reducción en el delito en un 10 por ciento.

Con las tarjetas de débito el nivel de hurto y asaltos se redujeron enormemente, porque la gente ya no tenía dinero en sus bolsillos, era un punto con un golpe con una gran impacto; el segundo ejemplo, nuestros problemas financieros y para evitar la confusión de los inversionista, la gente con tarjetas de crédito no las manejan a menudo muy bien.

Hay una Ley que se emitió en 2009 tratamos de eliminar la confusión por parte de los tarjetahabientes y tiene que ver con golpes a la Ley, que tiene que ver con requerimientos para decirle a la gente cuánto deben, cuánto van a tener que pagar, si no empieza a pagar en ese momento y pagan sus mínimos.

El resultado de esta Ley ha ahorrado a los tarjetahabientes estadounidense 20 mil millones de dólares al año.

Este es un golpe con gran éxito. Y la mejor parte es que aquellos que se benefician más de esta Ley, son aquellos que tienen malas calificaciones de crédito, es gente que no tiene dinero y que no sabe manejar muy bien sus créditos con su familia y su país.

Esta es una imagen de mí antes del Gobierno. Vean qué joven era y qué bien me veía. Bueno, la verdad no veía tan bien. Gracias.

Están aplaudiendo por la palabra de evidencia y no por intuición, y porque tenía cabello, alguien que tenía cabello antes. Pero bueno.

Esta es una escena de beisbol que se llama “moneyball”, y es muy relevante para todo lo que ustedes hacen.

El tema de esa película es que es muy importante utilizar la evidencia y no la intuición, que la gente que tiene experiencia en una industria o con una serie de compras o con una hipoteca, no lo piensa, que saben más de los que realmente saben.

¿Y de qué se trata la película? La película reemplaza la intuición con un análisis estadístico incluso para el beisbol. La idea es que si elegimos a jugadores de acuerdo con la estadística nos va a ir mejor, que si consultamos a nuestra experiencia intuición.

De hecho, en Estados Unidos los equipos de deportes han estado abandonado la experiencia intuición a favor de análisis estadístico cuidadoso.

Nosotros hicimos en la Administración de Obama, y aquí hay algunos números sobre nuestra insistencia en ser muy estadísticos en cuanto a la regulación y manejando estadística.

La Administración de Bush, los beneficios de la regulación en cuatro años, fueron como 4 mil millones de dólares. Estuvo muy bien.

Bajo la Administración de Clinton 12 mil millones de dólares. También estuvo muy bien.

Bajo Obama como 90 mil millones de dólares, y es porque cada una de las regulaciones se evaluó para ver cuánto le va a costar y qué beneficio va a producir.

El Presidente Obama no ha llamado mucho la atención internacional, pero se ha enfocado a la estadística en la política al tener los números. Si nosotros imponemos regulación en los bancos cuánto les va a costar, y cuáles van a ser los beneficios. Es la pregunta.

Hay algo que se llama un orden ejecutivo que es una Ley, es del Presidente Obama, es como nuestra constitución para la regulación gubernamental y tiene cinco ideas. Y les voy a decir cada una de estas cinco ideas:

La primera es el análisis costo-beneficio calcula los costos y los beneficios si puedes.

La segunda idea es sobre los golpes, cada parte del Gobierno tiene que identificar y considerar enfoques que reduzcan la carga y mantenga la flexibilidad y la elección.

La idea es mantener la libertad de elección, como el crecimiento económico. Ese enfoque incluye reglas y voy a hablar mucho de ellos, y los requerimientos de revelación.

Y nosotros queremos hablar de un énfasis en la participación pública, La más importante que aprendí en el Gobierno es la importancia de consultar al sector privado, antes de imponer una regulación. Y estoy seguro que también se está haciendo en esta área financiera. Es muy importante consultar sector público al sector privado, que aprenda de los clientes, que averigüe qué saben y qué no saben. Y eso puede ser un gran beneficio para prácticas.

Las cuarta idea es reducir la carga regulatoria al coordinarlos y a reducir la inconsistencia y traslape. Yo sé que es parte de su reforma financiera.

Y la quinta y más importante, la llamamos una retrospectiva y tenemos qué ver que es lo que se puede cambiar. No sólo es que esto sea como la roca que no se puede mover.

Son cuatro conceptos y son las cosas más sencillas. Es la idea que viene de esto es que lo que se está haciendo ahora puede probablemente beneficiarse si se hiciera de manera más sencilla. La complejidad impone costos muy altos en la gente, sin ventaja, la gente que le cuesta trabajo interactuar con la industria financiera, y también con la gente muy sofisticada.

La segunda idea es la de los errores humanos. A menudo sabemos que las personas son demasiado optimistas; el 90 por ciento de los conductores piensan que son más seguros que el conductor común, los profesores de la universidad, el 95 por ciento, cree que es mejor que el resto de los académicos, cuando la gente se casa, incluso cuando saben muchos de ellos acaban divorciados, y piensan que la probabilidad de divorciarse es cero. Eso es lo que creen.

Y después hay una tendencia humana hacia optimismo no realista. Y también hay una tendencia humana hacia ignorar el largo plazo. Los seres humanos a menudo piensan que el futuro de un país extranjero, una tierra prometida que nunca van a visitar; eso hace que la planeación sea muy difícil, la tendencia hacia el optimista monorrealista. El ignorar el largo plazo puede causar dificultades financieras para las personas físicas y las instituciones.

Y la otra es la opción de la arquitectura. Aquí la idea es como este salón, tiene su arquitectura, y este edificio y Acapulco tienen su arquitectura, las decisiones de las personas tienen su arquitectura tras ellas. Si vamos un sitio web, hay una arquitectura en el sitio, y lo primero y más grande es lo que va a atraer nuestra atención. Si es complicado y largo, lo que está en medio puede ignorarse.

Ese ese es un problema, la importancia de la arquitectura de opción, pero hay una gran oportunidad para mejorar las cosas, para promover el crecimiento económico y ayudar a la gente que está luchando y le está costando trabajo.

El último punto es este impulso, este golpe. Existen características de situaciones sociales que nos impulsan: si una barra de chocolate es verde, la gente que se preocupa del ambiente, la va a comprar, porque es verde, aunque sea chocolate de leche y no sea muy sana.

Si ustedes ven en la cafetería un pastel, es más probable que lo compren si está al principio. ¿Cuál es la comida que van a obtener? La primera que ven. Esto tiene muchísimas implicaciones, y como la gente toma decisiones financieras, lo que los economistas mencionan y también está en mi libro, es que hay dos maneras de pensar del cerebro humano: uno es automático, rápido e intuitivo. Si yo aplaudo con mucho escándalo, ustedes van a pensar que se volvió loco el hombre o por qué está aplaudiéndonos.

Antes de atender que yo estaba haciendo un punto sobre ese pensamiento automático, muchas personas piensan muy rápido y nos pueden meter en problemas. El pensar de manera lenta es como más calculador e involucra un análisis costo-beneficio.

La diferencia entre un pensamiento lento y un pensamiento rápido, que explique los errores que cometen las personas si no se les da un lineamiento claro de los que les interesa. Yo he de explicar por qué la complejidad puede ser tan dañina.

Investigación para ustedes, que para mí me intriga, es que algunos de los errores que comenten las personas, y que los científicos conductuales han hecho énfasis en ellas es que no se comenten cuando respondemos en un idioma extranjero. Y es sorprendente.

Y por qué son los errores que cometen en su propio idioma no lo comenten en otro idioma, en un segundo idioma, no es su propio. En tu idioma estás pensando de manera rápida e intuitiva, es automático.

Cuando estamos trabajando en un idioma extranjero, como muchos de ustedes que están escuchándome a mí hablar en inglés, están trabajando muy duro, arduo, les está costando trabajo entender.

Cuando la gente está en modo de que le está costando trabajo, su pensamiento automático deja de funcionar, y es más probable que tengan respuestas correctas porque no son automáticas porque tienen que pensar.

Y aquí hay un catálogo de errores de inversionistas, y todos están asociados con el pensamiento rápido, el sesgo de disponibilidad. Eso quiere decir que los inversionistas, incluso los inversionistas profesionales piensan que lo que pasó, que pueden recordar, es una buena guía a lo que va a pasar a continuación.

Si nosotros nos acordamos de una crisis financiera, aléjate de la bolsa de Valores, deja tu dinero debajo de la cama, y si no vas a invertir todo en capitales, si subió el mercado de capitales.

Entonces, invierte este año.

Ese sesgo, esas tendencias son una fuente de errores muy importantes.

Muchas personas son demasiado optimistas sobre conducir y también sobre sus decisiones de inversión. Y muchas personas en particular, hombres, más que las mujeres, toman muchas opciones equivocadas porque son optimistas de su capacidad de hacer mejores decisiones que la Bolsa de Valores.

La gente se enfoca en el corto plazo y no en el largo plazo, y eso crea problemas de inversión terribles. La gente tiene exceso de confianza en sus opciones de inversión y aquí los hombres hacen peores decisiones que las mujeres.

Puse el optimismo dos veces, es importante tenerlo ahí.

La gente odia las pérdidas de su "statu quo", les gustan las ganancias, pero no les gustan ganancias tanto como que odian las pérdidas. De hecho, la gente que juega golf, desde el punto de vista profesional, les vas mejor que para "Par" que para "Berdy". Y es porque si te pierdes de un "par" de un "pot", lo pierdes, pero si haces un "pot" de "Berdy" ganas un golpe más; la gente odia perder a "par".

Y eso crea una decisión de inversión mala, porque la gente no busca estas buenas oportunidades porque odian las pérdidas.

La gente vende sus acciones mucho más rápido, si subieran el precio y se quedan con más tiempo con las que tienen un bajo precio.

Otros dos errores de inversión: una aversión de pérdida de miopía.



La gente no invierte en acciones muchas veces, porque dice: “qué pasa si pierdes seis meses” existe, tienen miedo de las pérdidas si se están enfocando en un periodo muy corto.

Y esto sugiere que mucha gente tiene que ayudarles sobre el largo plazo y si pierden en seis meses y no necesitaron el dinero no está tan mal, porque nosotros tenemos que pensar que algunas veces viaja como una manada; o sea, que se siguen los unos a los otros, y eso crea un riesgo.

La solución obvia son los Fondos de Índices, y un gran nivel de diversificación.

Ahora, ¿qué pasa con la educación financiera? Yo sé que es el tema, y sé que seguimos educándonos sobre la educación financiera, pero por lo menos en Estados Unidos tenemos aquí registros mezclados, tenemos menos evidencia en cuanto a los resultados de la educación financiera, de lo que quisiéramos ver.

Por eso tenemos que ser cautos sobre la posibilidad de la educación financiera. Ojalá pudiera darles un mejor mensaje sobre la educación financiera; pero la evidencia no es tan buena.

Los estudios de programas existentes muestran que cursos largos y 18 meses de consejería a adultos, no he hecho mucho: uno, es porque a la gente no les interesa; la otra razón es porque mucha gente no quiere participar.

La educación financiera voluntaria está disponible en Estados Unidos y no se usa mucho, incluso las personas que tienen conocimiento y habilidades toman decisiones financieras pobres a menudo. Y les voy a confesar que tuve que llama a mi coach Richard Feyler, para que me explicara por qué no debiera de comentar el error que estaba a punto de cometer, y he estado trabajando con él durante muchísimos años; incluso gente cuyo negocio es entender los mercados financieros a menudo toman decisiones erróneas, los sesgos y los estados emocionales crean grande problemas.

Ahora, ¿cuáles son las alternativas a la educación? Hay mucho trabajo por hacerse.

Pero, siento, que si hay algún punto que es importante que recuerden esto: si ustedes le ponen a la gente en un programa de retiro, que una vez que están trabajando, que cierto dinero se va a ahorro, eso tiene un efecto beneficioso, el dinero que van a tener para el retiro, en vez de educación, si automáticamente se les enrola para que ahorren

automáticamente un porcentaje de sus sueldos, esto es mucho mejor que los incentivos fiscales, por ejemplo, en países como Holanda es mucho mejor proporcionar asistencia en los consumidores para ayudarles a manejar en los mercados.

Hay que tener asesores disponibles por teléfono, y después si tenemos restricciones sobre malas decisiones, eso también puede ser muy útil si sabemos que la gente va a tomar malas decisiones.

Ahora, tenemos cuatro principios generales para ayudar a los internistas: hacerlos automático, mantenerlo fácil y sencillo, que sea intuitivo, para que no tengan que trabajar muy duro, y que sea significativo para ellos.

Una manera de resumir estas cuatro ideas que están conmigo, no fuercen el sistema del cerebro que trabajo muy fuerte y después las herramientas económicas, hay mucho emisión de lo que voy a mencionarles.

El enrollar automáticamente a la gente en Dinamarca es muy importante. El Presidente Obama respondió al promover el ingresar a la gente automáticamente a estos programas de ahorro.

Si le decimos a la gente cuánta energía se utiliza contra la de sus vecinos, ellos empiezan a ahorrar en energía eléctrica.

De hecho, esto tiene un equivalente a un aumento en el precio de la energía. Aquí también hay una gran oportunidad y espero que piensen en sus propias áreas en donde estamos basándonos en cómo las normas sociales pueden ahorrar.

La simplificación también puede ser una gran diferencia. ¿Y qué es un golpe o qué es este golpe? Hay un elefante empujando, es un empuje ayudando al elefantito a ir al camino correcto. Es como un golpe o que está empujándolo.

Esto es un poco controversial, el hombre en el salón sabe que es un urinal; a lo mejor las mujeres también.

Lo que pasó en el aeropuerto en los países bajos es algo que ilumina, es que había muchísimo desgaste, había demasiada agua que entraba ahí; las autoridades pintaron una mosca en el urinal. Pueden ver a mosca, y se redujo el desperdicio 40 por ciento.

La gente dejó de desperdiciar. Y cuando los hombres ven la mosca tienen que dirigirse a la mosca.

Y eso tiene implicaciones para que la gente no orine afuera del urinal, incluso la mosca.

Aquí tenemos otro empujoncito. La persona del lado izquierdo es un profesor en los estados Unidos. Esto viene de una computadora que lo hace verse un poco más viejo.

Lo que nosotros vimos es que si las personas ven imágenes de ellos mismos volviéndose viejos a través de una simulación en cómputo ahorran más para el retiro, empiezan a invertir más.

Es como un empujoncito, y Bank off América está usándolo con Marilyn al darles una herramienta en donde se ven ustedes de viejos. Yo me he visto de 100 años, es un poco terrible, de lo que me hubiera dado miedo.

Y cuando la gente lo ve empiezan a horrar más, la razón es que se preocupan por ellos, porque se preocupan por sí mismos y no un extraño.

En Estados Unidos la gente tomaba decisiones nutritivas, buenas, eso es análogo a las buenas decisiones financieras. Es lo que los padres y los niños en las escuelas vieron. Las personas les piden que coman viendo esto. Imagínate que estás diciéndole a tu hijo qué comer viendo esto.

Existe una persona sin zapatos caminando hacia arriba de la pirámide, a la cima hay un triángulo blanco. ¿Y ese triángulo blanco qué es? ¿La muerte? ¿Ese triángulo blanco es la delgadez?

No es muy claro, pero la comida de abajo es difícil ¿cuál es qué? Hay una que se ve como un plátano, pero la única que yo pienso está abajo del lado derecho, y eso se ve como un zapato. ¿Eso quiere decir que te vas a comer tus zapatos?

Nosotros lo reemplazamos con esto, que es el plato alimenticio. La versión es español está en todos los Estados Unidos y es muy sencilla: le da a la gente un lineamiento claro, no los fuercen a luchar para trabajar, pero para la educación financiera cuando se utiliza es un plato o un pay y no una pirámide. La pirámide no funciona, un plato es mucho más eficaz.

Registrar automáticamente a la gente en los fondos de retiro y en los planes de retiro, es un buen empujoncito. Después de uno o dos años esta tasa aumenta de un 30 por ciento a 40 por ciento a 80 y 90 por ciento, con un empujoncito de una regla por default que ya automáticamente estas en un programa del 100 por ciento.

Entonces, la razón es que muchas personas se van a quedar en esos programas.

Entonces, la regla por default es: ¿qué pasa si no haces nada? Es importante.

En el sistema financiero tenemos reglas por default de múltiples depósitos, estas alertas a las tuyas. Vale la pena verlas con detalle, son buenas para el crecimiento económico, son buenas para los consumidores, son buenas para las compañías pequeñas o grandes.

¿Cuáles son las reglas por default? La simplificación también es un empujoncito. Algo que hice en el Gobierno Federal cuando trabajaba con compañías y con Bancos, fue tratar de ver qué podemos hacer para que todo se simplifique tanto lo que hizo el Gobierno para requerir que las compañías hicieran y ayudar al sector privado a averiguar cómo podía simplificar su propia práctica para ayudar a las personas con las que estaba trabajando; la simplificación es también un empujoncito.

Las normas sociales son empujoncitos y espero que su propia creatividad les ayude también.

En el Reino Unido el primer Ministro Cameron ha estado interesado en aumentar el cumplimiento con el pago de impuestos. Uno, es amenazar a la gente: te voy a sancionar si no pagas. El otro es: podemos educar a la gente.

A los contribuyentes lo que les hizo fue mandar una carta a los que no estaban pagando sus impuestos y les dijo que el 80 por ciento de las personas en tu comunidad sí pagan sus impuestos a tiempo. Lo sabes.

Resultó que esa carta informándole a las personas lo que hace la mayoría de las personas tuvo un efecto muy importante: aumentó el cumplimiento del pago de impuestos.

En Estados Unidos sabemos que si le dice uno a la gente sobre el uso de la energía eléctrica del vecino o la probabilidad que empiecen a ahorrar energía aumenta de manera importante.

Y lo de lo que estoy sorprendiéndome es que para prácticas financieras sensibles a través de compañías o inversionistas, el informarle sobre lo que hace la mayoría de la gente o lo que la gente educada hace o lo que los profesionales hacen, si esto va o no a ser efectivo.

Una buena pregunta que le podemos hacer a un doctor cuando estamos hablando si tenemos un problema médico y el doctor te da cuatro opciones de tratamiento es preguntarle: ¿Qué haría usted si usted tuviera esas opciones cuál tomaría usted? Esta es muy informativa y así invocamos una norma social.

Ahora, ¿qué es una revelación inteligente? Es algo en lo que Estados Unidos y el Reino Unido están tomando de manera muy seria. Ojalá que sea útil también en México.

Tenemos que darle a los consumidores la claridad de sus propias prácticas, darles acceso a través del internet o a través de una carta a información sobre sus propios patrones de gasto, lo que han hecho con sus tarjetas de crédito, sus pagos de hipoteca, hipotecarios, lo hemos hecho en Estados Unidos para tarjetas de crédito, inversiones e hipotecas.

Y pone a la gente en una postura de tomar mejores decisiones, porque saben cuáles fueron sus opciones y qué hicieron.

Desde el punto de vista regulatorio ya les mencioné el echar un vistazo hacia atrás.

El Presidente Obama pidió a cada agencia, incluso la agencia financiera que hiciera lo siguiente: que desarrollaran planes para revisar su regulación, para ver si se tenían que modificar, expandir, repeler o acelerar.

Ese es un proyecto continuo, trabajando con el sector privado para ver qué podemos hacer para promover el crecimiento económico.

Algunas veces, como se ha discutido esta mañana, la regulación se debe de fortalecer. A veces deberían de consolidarse, algunas veces deberían de eliminarse, pero el hacerlas, el revisarlas con gran escrutinio es lo que debemos hacer.

Los resultados preliminares son que hemos ahorrado 10 mil millones de dólares en cinco años. Y haciendo un énfasis, en particular en los miembros del público, porque tienen información importante sobre los efectos de la regulación existente, invitando a la sugerencia del público para que la práctica regulatoria sea mejor.

Mi gran sorpresa cuando hago énfasis con la gente del Gobierno, y supongo que ustedes también lo ven en sus negocios, es cuánto la gente se ve afectada por prácticas de grandes instituciones, y cómo esto nos puede enseñar.

Ellos saben cosas que nosotros no sabemos y el Gobierno, en la Administración de Obama pudimos tomar mejores decisiones porque aprendimos de la gente a la que atendimos, a nuestro electorado.

En términos del futuro esto requiere un escrutinio de la regulación, trabajar con el sector privado de manera cercana.

Y aquí hay una nueva dirección, una nueva guía. Lo que es más importante es mayor simplificación.

En el Reino Unido hay un grupo de ejecutivos que se llaman: “La unidad de los que dan el empujoncito” y su modelo es: “Mantén las cosas de manera sencilla”

Necesitamos más evaluación empírica sobre qué es lo que está pasando, qué están haciendo las instituciones público-privadas.

Mencioné que las tarjetas de crédito o de débito electrónicas reducen los delitos de manera importante en comparación con el uso de efectivo, pero aprendimos y aprendimos bien.

Un análisis retrospectivo es el ver nuestra práctica hacia atrás y el tener estos empujoncitos del sector privado, para que la gente le vaya bien y para que las compañías también ganen más dinero.

Y tenemos una expresión en inglés y no sé si la tenemos en español que es “la punta del iceberg”. Esa no es una referencia: el “Titanic”, es una referencia sobre algo muy bueno que está pasando: estamos en la punta del iceberg.

En cuanto a las oportunidades para promover el crecimiento económico, para que la vida de la gente mejore para ayudar al sector financiera a hacer lo que tiene que hacer: ayudar a prosperar a los países. Estamos a penas en el inicio, “en la punta del iceberg”.

Muchísimas gracias por su atención.

## SESIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

- **MODERADOR:** Usted puede tomar aquí las preguntas. Lo pueden hacer en inglés y en español.

De acuerdo con su experiencia parece ser que hay poco espacio sobre este buen empujoncito y hay a veces demasiado intervencionismo a las decisiones de las personas.

Si manejamos desde situaciones ¿cuál ha sido su experiencia en cuanto a la toma de decisiones y al desarrollo de las leyes? ¿En dónde invadimos el espacio de los individuos?

- **PROF. CASS ROBERT SUNSTEIN:** La idea de un empujoncito es algo que mantiene el libre albedrío.

Si las tarjetas de crédito no pueden cobrar más de un 20 por ciento de interés, ese no sería un empujoncito.

Si es una buena idea, esa es otra pregunta. Pero no nos permite decidir. Si les damos a las personas la decisión o la información sobre su uso de tarjeta de crédito, si le dices que si no paga su total va a tener que pagar todo este dinero de intereses, ese es un empujoncito, porque le ayudamos, es una ayudadita.

Si le decimos que automáticamente lo vamos a inscribir en un plan de retiro, pero sino le gusta, usted puede decir, "no, no quiero" estar en ese plan. Si le decimos a la gente que queremos estar en un plan de retiro eso no es un empujoncito.

Tenemos un sistema de seguro social en Estados Unidos que la mayoría de gente piensa que es una buena idea, y ese no es un empujoncito. Esa es una obligación. Hay espacio para obligaciones y para mandatos.

La emoción de la siguiente década va a ser en averiguar los enfoques que no invadan la libertad, que permitan a la gente tomar sus propias decisiones. Y eso va a ser que sea claro.

Por ejemplo, un GTS es un empujoncito, nos dice a dónde ir, si queremos ir a la Ciudad de México; pero si preferimos usar nuestra propia ruta, es más bella, a la mejor es más relajante, a la mejor nos gusta perdernos. Entonces podemos ignorar el GTS y tomar nuestro propio camino; pero el GTS es muy útil, y es un empujoncito, es una ayudadita, no interfiere, no invade la libertad de las personas.

Me preguntan: ¿En términos del ejemplo financiero que acaba de mencionar, en dónde ve ustedes las mejores prácticas y la economía global? ¿Y usted conoce algún mercado emergente que se esté moviendo hacia adelante en ese tipo de agenda?

Yo me referiría a ejemplos de nacionales en desarrollo. Yo creo que tienen más experiencia ustedes que nosotros. La experiencia que yo tengo es limitada a Estados Unidos principalmente. Nosotros hemos mejorado durante los últimos cinco años, en particular porque la crisis financiera nos ayudó a aprender, y yo les diría que los modelos que queremos ver en los países en desarrollo son aquellos que ven el estabilizar la economía y el prevenir uno vaivenes terribles como principio guía, mientras que se hace algo para proteger a los consumidores, para evitar el fraude y los errores y el dolo.

Aquí tengo una pregunta específica sobre la economía estadounidense en particular. Algunos de los programas del Presidente Obama en particular, el programa de salud. ¿Usted tiene algún comentario al respecto, una opinión sobre salud en Estados Unidos?

El programa de salud puede ser interesante para ustedes. Tiene diferentes disposiciones: una de las disposiciones nos dice que si usted ve que se enferma de un mal cardiaco o de cáncer, y tiene necesidades a largo plazo, su compañía de seguros puede rehusar pagar. Usted no se puede rehusar pagar, usted se tiene que quedar asegurado. Es muy importante. Y si tienen, por ejemplo, una condición preexistente, si



como niño usted tuvo cáncer o sordera, las compañías de seguros no se pueden rehusar a asegurarlo.

También dice que si usted tiene hijos que están en sus años 20, adolescentes, ellos se tienen que quedar en el programa, les tienen que permitir hacerlo.

Y tenemos una disposición un poco técnica, pero lo que hace es que permite y promueve a consolidación en la procuración de la salud para que los doctores trabajen juntos, en vez de cada quien de manera independiente. Si vamos por ejemplo con nuestro doctor de ojos, nariz y garganta, o con alguno, todos ellos trabajan de manera junta para reducir los costos.

Entonces algo tan extenso como nuestra reforma de salud va a ser controversial y va a causar algunos retos. Como cualquier reforma, tenemos nuestros problemas con la reforma financiera para que la gente al final en Estados Unidos vaya a estar mejor gracias a esta ley.

Tengo algunas preguntas sobre educación financiera y algunas de las preguntas nos piden que hable del segmento de bajos ingresos de la población.

Usted tiene alguna experiencia valiosa de la que podamos aprender o algún comentario o recomendaciones adicionales sobre el tema de educación financiera.

Bueno, es una excelente pregunta. Muchísimas gracias al que hizo esa pregunta. Es muy importante, porque el registro de educación financiera para los sectores de bajos ingresos y también para los sectores de altos ingresos, no son buenos.

Entonces, un par de ideas: si va a intentarse y debería de intentarse, manténgalo sencillo, dele a la gente reglas sencillas y claras que puedan entender. Es una muy buena idea.

Se acuerdan de la pirámide comida y el plato de comida, en la educación financiera para gente pobre y para gente que no es tan pobre es como la pirámide, es muy confuso a veces, no podemos acordarnos de lo que se decía.

Entonces, si podemos hacer que la educación financiera fuera como un plato, lo que es el plato del alimento nos dice: "La mitad de tu plato debe ser frutas y verduras". Es muy sencillo, la mitad de tus alimentos deben ser frutas y verduras.

Hay cuatro reglas para ayudarle a la gente, y esa creo yo que es un buen camino para la gente de bajos ingresos; otro camino para ellos es que si podemos hacer algo que sea una inscripción automática, que no tengan que basarse en algo complicado, recordar es importante para todos, no importa si no es una persona de altos o bajos ingresos.

Yo no sé si ustedes una inscripción automática a programas de pensión. Por ejemplo en Estados Unidos tenemos un programa para personas de bajos ingresos que se llama “Ahorra más mañana”.

La idea es que le decimos a la gente de ingreso bajo y mediano, si obtienes un aumento en el sueldo vas a querer poner ese dinero que ganas en ahorros, vas a obtener un aumento de sueldo el siguiente año y el año siguiente. ¿Quieres poner una parte pequeña en tus ahorros?

La gente típica dice que sí. Y el resultado es que tienen aumentos importantes de ahorros. Una vez que han dicho que sí, una vez que aumentan sus sueldos se ahorra más. Son reglas sencillas.

Hay un artículo en un país en África que involucra la educación financiera, y el título de ese artículo que está en una de la revista económica, el título es “Mantén las cosas de manera sencilla”, habla de que seas sencillo es más eficaz para los pobres, porque les ayuda a tomar decisiones financieras correctas por diferencia de algo que no entendemos como la pirámide.

Me pregunta esto. De acuerdo con su experiencia tiene recomendaciones en donde empezar un proceso de inclusión financiera, deberíamos de empezar en el lado del ahorro, en el lado del crédito, y si es en el crédito qué tipo de productos y qué tipo de instrumentos.

Muy buena pregunta. Le voy a dar una respuesta inicial. Se habla de la regulación o para promover la inclusión financiera.

Yo creo que el crédito es muy importante, entonces algo que tiene el beneficio del crédito sin un riesgo, y lo voy a mencionar, y voy a hablar un poco de cómo se vería.

El beneficio del crédito es que reduce el delito, y es muy inconveniente y puede facilitarnos el manejar la vida. Para mover el crédito es una excelente idea, y el riesgo con el crédito, en especial para la gente pobre, es que cuando la gente tiene una tarjeta de crédito compra más que si tuviera efectivo, porque el pago no es real, no se le parece como si fuera real como el efectivo.

El reto es ver la manera para que tengan un tipo de tarjeta, que tenga la ventaja de tener tarjeta de crédito sin el riesgo de endeudarse demás. Eso es posible.

Nosotros podemos imaginar algo como una tarjeta de débito que tiene la ventaja de una tarjeta de crédito sin los riesgos donde la gente vea en su teléfono celular cuando están gastando de más, y puede ayudarles a manejar sus finanzas.

Eso para mí es muy prometedor. En el lado del ahorro, yo creo que si trabajamos con la gente para encontrar manera sencillas automáticas en que ahorren para el retiro, para el año entrante. Es una excelente idea.

Y les voy a dar un concepto que puede ayudar en esto, si me lo permite. Uno de los conceptos más importantes de la economía conductual, que surgió de la economía: es la contabilidad mental.

¿Qué quiere decir esta contabilidad mental? Que la mayoría de las personas no piensan, que todo su dinero sea igual, tienen dinero para vacaciones, dinero para comer, dinero para los niños, dinero para el retiro, y es como si estuvieran en diferentes cajones mentales no cuentas mentales.

Entonces, desde el punto de vista de economía estándar es confuso, el dinero es el dinero, no es dinero distinto, si tienes dinero para tus hijos lo puedes usar para vacaciones, para comida, pero la gente tiene diferentes cuentas mentales.

Y es eso un hecho prometedor de los seres humanos: diferentes cuentas humanas. El trabajar con la gente para desarrollar estas cuentas en donde pueden separar su dinero, puede ser muy útil y es una forma de educación financiera para decir: "Ese es su dinero", para circunstancias difíciles, donde si están en problemas lo vas a resolver, o ese dinero si tus niños tienen necesidades extras para que entren en diferentes cuentas. Eso podría ser muy útil.

Un par de preguntas sobre México. Yo no sé cuán familiarizado está usted con la situación mexicana, pero la pregunta es: ¿si usted tiene alguna recomendación para nosotros en el sector financiero?

Bueno, para alguien en un País hacer recomendaciones a una persona en otro País o una institución, podría cometer errores y sería peligroso.

Pero si yo le pudiera dar una recomendación sería aprender economía conductual del comportamiento. Y déjenme decirle por qué. Porque algunos de las personas más sofisticadas en los Estados Unidos no conocía la economía conductual o del comportamiento, y eso contribuyó a los problemas que hemos hecho y que muchos han hecho.

Hay una lista de errores de inversionistas, la lista que les mostré con siete u ocho puntos, esto surge de la economía conductual o del comportamiento.

El lugar a donde debemos ir para aprender de la economía del comportamiento son muchos. Hay dos libros excelentes con el título “Avances en cuanto a la finanzas conductuales” y otro que se llama “Behavioral economics and finance”, que es economía conductual y fianzas en Inglaterra, y otro gran libro --y perdón que les esté dando una lista tan larga de libros-- se llama “Conducta del inversionistas”, por Ricardi, que es el autor.

Creo que mi consejo es que aprendamos sobre la conducta de la inversión, y hay una lección que tiene dos aspectos: mantengan las cosas claras y sencillas, y si las cosas se pueden hacer de manera automática es muy bueno; porque muchas personas en el mundo están pagando su crédito, están pagando sus facturas automáticamente. Todo el mundo deberíamos de hacerlo, si automáticamente tenemos los recursos y pagamos automáticamente, es más sencillo.

Ahora, quisiera yo darle un seguimiento, hay una lección que haya aprendido después de la crisis financiera de los Estados Unidos, lección número 1: la regulación es muy importante para el crecimiento económico, siempre y cuando sea inteligente.

Lo que muchos estadounidenses pensaron en el 2006 es que la regulación era una mala palabra que teníamos de irnos hacia un mercado totalmente libre; el mercado libre es muy bueno, muy importante, y hablo de la libertad de lección, pero el ver la importancia de la regulación inteligente, no muy agresiva, esa es la lección número 1.

¿Cuáles son los nuevos temas en donde se concentra la economía del comportamiento? Las emociones humanas. Lo que pasa en 1970 y 1980 es que hubo mucha investigación humana de cómo la gente piensa y nos enseñó, por ejemplo, que si un evento reciente va hacer que la gente piense que va a volver a pasar, y sin no pasó recientemente piensa que nunca va a pasar, y es como la gente piensa.

Algunas de las palabras más interesantes o lo que es más interesante es cómo la gente siente en un día soleado, la gente invierte en el mercado de valores más que los días fríos, si la gente está de buen humor va a tomar mayores riesgos que si tienen miedo.

Entonces, estamos aprendiendo muchísimo sobre la emoción de las personas y cómo afecta su comportamiento económico.

Una pregunta más. Voy a leerles: usted nos dio varios ejemplos sobre decisiones financieras, pudiera usted expandir la lista que pudiera funcionar para nosotros, para que nos diera un poco más de ejemplos de los errores de los inversionistas.

Creo que una manera para resumir algunos de ellos e identificar alguno es que la gente a menudo piensa que sabe por lo que aprendió de manera inteligente, de la manera como se hace mucho dinero.

Y no hay ninguna magia para hacer mucho dinero. El otro día fui a un juego de básquet en Nueva York con todos los jugadores de básquet profesionales y pude hablar con unas personas que conocían a los jugadores, y muchos de ellos eran muy ricos, y todos ellos pensaron que podían ganar mucho dinero al hacer inversiones muy inteligentes y una vez que se retiraran ya no eran ricos porque perdiendo sus inversiones.

Entonces, el tener demasiada confianza al tomar decisiones financieras es un problema muy severo.

Ahora que la gente puede en línea comprar y vender acciones, la gente está comprando y vendiendo acciones en exceso. El tener una cartera diversificada, manejada de manera pasiva y después seguir con nuestra vida, si somos una persona común y corriente eso es lo que uno debe de hacer, y la gente dice que ellos pueden encontrar la manera mágica para hacer dinero.

Y eso no lo creo yo, eso se llama como el sesgo mágico, el pensamiento mágico. En las películas hay magia, pero no en el mundo real económico.

- **MODERADOR:** Se nos acabó el tiempo. Quisiera agradecer al profesor Cass Sunstein por su extraordinaria presentación.

Muchísimas gracias, señor.

--o0o--