

Hacia un nuevo paradigma en las pensiones de segundo pilar

DIEGO VALERO

Presidente de Novaster. Profesor de la Universidad de Barcelona
Director Académico London School of Economics – Global Pensions Programme
Profesor Montessori International School

Las pensiones ocupacionales, de empleo o de segundo pilar no han funcionado en España. Hay varios motivos, pero creo que conviene destacar tres de ellos: i) se confunde concepto y producto, ii) no se ha transmitido adecuadamente su utilidad y iii) se han diseñado incentivos desenfocados.

El concepto de ahorro colectivo a largo plazo supone la utilización de cualquier forma organizada de reservar recursos para garantizar el consumo tras la jubilación, lo que Barr y Diamond (2012) llaman la distribución del consumo. Los productos a través de los cuales se puede lograr esa finalidad son variados, y con características, propiedades y sistemas de financiación diferentes. Cuando no se acepta promover un sistema de pensiones para, por ejemplo, no tener que dar mayor peso a las representaciones sindicales, se confunde producto con concepto.

La supuesta gran cobertura de los sistemas públicos como argumento para no desarrollar sistemas que los complementen son un claro ejemplo de una deficiente transmisión de la utilidad de los sistemas complemen-

tarios. Tal vez en el origen del posible sistema complementario la cobertura para los *actuales* pensionistas sea elevada, pero si eliminamos la miopía de ver solo lo que tenemos delante, apreciaremos que esa *enorme* cobertura no es infinita.

Los estímulos han tendido a centrarse en aspectos colaterales, y en buena medida, secundarios: fiscales, de control de los fondos, de garantías. No se han dirigido a lograr el *awareness*, el descubrimiento objetivo de la necesidad.

Hay dos formas en las que tradicionalmente se han establecido sistemas complementarios en las empresas, una obviamente efectiva (hacerlos obligatorios), otra mucho más complicada (manteniendo la voluntariedad regada por algún tipo de incentivo, financiero o fiscal). La OCDE (2015) muestra que los sistemas voluntarios, en el mundo entero, han tenido poco éxito por lo general, y España no es la excepción.

Pero en el mundo se está imponiendo otra forma de estimular su desarrollo, la llamada *soft-compulsion*, conocida aquí (quizá no muy afortunadamente) como semiobligatoriedad¹.

Las bases de esta aproximación a los sistemas de segundo pilar son las de la economía del comportamiento. El reciente Premio Nobel de Economía a Richard Thaler ha puesto en primera línea, de nuevo, la economía psicológica, o *behavioral economics*. Thaler ha estudiado y propuesto nuevas formas de abordar situaciones económicas derivadas de la conducta humana, y ha definido herramientas “coste-efectivas” para mejorar los resultados en los problemas de decisión llamadas *nudges*² (Thaler y Sunstein, 2009).

¹ Sirva como referencia la comparación de España y Suecia: siendo la cotización global similar, nada menos que un tercio de las aportaciones de los trabajadores suecos se destina a sistemas de segundo pilar semiobligatorios. La parte puramente voluntaria en Suecia no supera el 3% del total de aportaciones.

² Literalmente, “empujoncitos”, o pequeñas ayudas que enfocan los problemas de forma distinta y facilitan decisiones de mayor utilidad para quien las toma.



Aunque Thaler es sin duda uno de sus máximos exponentes, la economía del comportamiento viene de más lejos, especialmente de Kahneman (Premio Nobel de Economía 2002) y Tversky, y su teoría de la perspectiva³ (Kahneman y Tversky 1979), que toma elementos de la *subjetividad* de Allais (1952), Savage (1954) y Simon (1957) y cambia el enfoque del análisis de la toma de decisiones, más o menos vigente desde la teoría de la utilidad de Bernoulli (1738), depurada por la teoría de la decisión de Von Neumann y Morgenstern (1944) y los trabajos sobre racionalidad de Nash (1949). La economía del comportamiento sostiene que nuestros procesos de toma de decisión están mediatizados por una serie de heurísticas y sesgos que dificultan la toma de decisiones óptimas. Las heurísticas son atajos mentales que nos permiten estimar la probabilidad de ocurrencia de un evento de forma subjetiva, y que, aunque pueden ser de utilidad, nos llevan a cometer errores de forma sistemática, llamados sesgos conductuales (Valero 2015)⁴.

Thaler también aplica la economía conductual a las pensiones de segundo pilar (Thaler y Benartzi, 2004). Los sistemas *Save more tomorrow* que diseñaron y pusieron en práctica ambos autores se han convertido en el gran referente mundial, de manera que algunos sistemas impulsados por la iniciativa pública, como el NEST británico, no son sino una adaptación a gran escala de este tipo de planes.

Benartzi et al. (2017) muestran como el *nudging* es mucho más “coste-efectivo” que cualquier otro tipo de incentivo (financiero, educacional) para los sistemas de segundo pilar. Carrol et al. (2009) valoran la efectividad relativa de los *nudges* en 100 dólares de incremento de aportación por cada dólar gastado en el *nudge*.

No son pocas las enseñanzas de la economía conductual a las pensiones (Ayuso, Guillén y Valero 2017) que nos guían hacia un enfoque muy diferente al que estamos acostumbrados, y que algunos países se han tomado muy en serio, como Estados Unidos, creando el White House Social and Behavioral Sciences Team o Reino Unido, y su Behavioral Insight Team, oficinas gubernamentales de estudio y aplicación a las políticas públicas, incluyendo por supuesto, y de forma destacada, pensiones, de la economía conductual.

Es hora de cambiar el paradigma: la necesidad de ahorrar para la pensión es evidente y no está en discusión.

La conveniencia de hacerlo colectivamente, en sistemas de segundo pilar que complementen la pensión pública, parece razonable y no es objeto de este artículo ir más allá, toda vez que hay sobrada literatura al respecto. La cuestión es cómo lograrlo, si lo que se ha hecho hasta ahora no ha funcionado. Y de lo que estoy convencido es que la economía conductual es un inmejorable apoyo para avanzar: comprender cómo funciona nuestra mente y nuestro proceso de decisión, y estimular nuestra percepción a través del uso de *nudges*, de información simple y comprensible, de procedimientos cómodos y asumibles, es condición básica para que los sistemas de segundo pilar jueguen el rol que la sociedad necesita.

BIBLIOGRAFÍA

- Allais, M. (1952). “Traité d’économie pure”. Paris, Imprimerie Nationale, Vol 4, in-8º, 63.
- Ayuso, M, M. Guillén y D. Valero (2017). “The role of complementary pensions” en Public pension systems. *The greatest economic challenge of the 21st century*, Eds I.Dominguez y J.J. Alonso. Ed. Springer, en imprenta.
- Barr, N. y Diamond, P. (2012) *La reforma necesaria. El futuro de las pensiones*. Ed. El hombre del tres. Madrid.
- Benartzi, S., J. Beshears, K.L. Milkman, C.R. Sunstein, R.H. Thaler, M. Shankar, W. Tucker-Ray, W.J. Congdon y S. Galing (2017) “Should Governments invest more in nudging?”, *Psychological Science*, vol 2800, 1041-1055.
- Bernoulli, D. (1738). “Specimen theoriae Novae de Mensura Sortis”, *Comentarii Academiae Scientiae Imp. Petropolitanae*, V, 175-192.
- Carrol, G.G., J.J. Choi, D. Laibson, B.C. Madrian y A. Metrick (2009). “Optimal defaults and active decisions”. *Quarterly Journal of Economics*, 124, 1639-1674.
- Kahneman, D., A.M. Rosenfield, L. Gandhi y T. Blaser (2016). “Noise: how to overcome the high, hidden cost of inconsistent decision making”, *Harvard Business Review*, Octubre.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”. *Revista Económica*, vol 47, nº 2. 263-291, marzo.
- Nash, J.F. (1949). “Non-cooperative Games”. *Annals of Mathematics*.
- OECD (2015). *Pensions at a Glance 2015: OECD and G20 indicators*, OECD Publishing, Paris.
- Savage, L. J. (1954). “The Foundations of Statistics”. *John Wiley and Sons Inc. University of Michigan, New York*, 575-585.
- Simon, H.A. (1957). “*Models of man*”. Social al Rational, New York, John Wiley and Sons Inc.
- Thaler, R. y Benartzi, S. (2004). “Save more tomorrow: using behavioural economics to increase employee saving”. *Journal of Political Economy*, 112, 164-187.
- Thaler, R.H. y Sunstein, C.R. (2009). “Nudge”. Ed. Penguin.
- Valero, D. (2015). Neuroeconomía y Economía del comportamiento de pensiones. *Livro Técnico Congresso 2015*, Asociación Brasileña de Administradoras de Fondos de Pensiones (ABRAPP), Octubre.
- Von Neumann, J y O. Morgenstern (1949) *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University.

³ La *prospect theory* muestra como las ganancias y pérdidas derivadas de procesos de elección son percibidas sobre el nivel previo de referencia, no sobre valores absolutos, y demuestra que las personas somos conservadoras en la zona de ganancias y arriesgadas en la zona de las pérdidas.

⁴ Kahneman et al. (2016) introducen el concepto de ruido, más allá de los sesgos, como otros errores no sistemáticos que se producen en la toma de decisiones.