



**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
BOGOTÁ D.C.**

**LICENCIA CREATIVE COMMONS:** Atribución no comercial.

**AÑO DE ELABORACIÓN:** 2017

**TÍTULO:** Descuento Hiperbólico y decisiones de Ahorro, Aportes de la economía del comportamiento.

**AUTOR:** Caballero García, María Helena

**DIRECTOR:** Parra Carreño, Daniel Felipe.

**MODALIDAD:**

Trabajo de investigación.

**PÁGINAS:**  **TABLAS:**  **CUADROS:**  **FIGURAS:**  **ANEXOS:**

**CONTENIDO:**

INTRODUCCIÓN.

2. TASA DE DESCUENTO INTERTEMPORAL.

3. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

4. CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

**DESCRIPCIÓN:** El descuento hiperbólico es el modelo que incorpora el estudio del comportamiento de los agentes en el mercado y como son las preferencias en el tiempo, se ha recopilado evidencia en la que se demuestra que la mayoría de los agentes prefieren obtener satisfacciones presentes que beneficios futuros, lo que demuestra que el tiempo es un factor relevante a la hora de tomar una decisión, el factor afecta el ahorro y por tanto el consumo futuro de los agentes.



## **METODOLOGÍA:**

La metodología parte y está encaminada al estudio del comportamiento de los agentes colombianos frente al ahorro, por tal razón se desarrolla una investigación experimental “exploratoria” en la cual se implementa la técnica de análisis documental como el recolectar información cuantitativa que se efectuara mediante la implementación de una encuesta en la modalidad de cuestionario con el fin de hacer uso práctico del modelo Laibson (1997), y el objeto de dar alcance a los objetivos específicos e hipótesis planteada, demostrando así que tan hiperbólicos son los agentes y formular soluciones si a ello diera lugar.

**PALABRAS CLAVE:** ELECCIÓN INTEMPORAL DEL CONSUMIDOR, CONSUMO, AHORRO.

## **CONCLUSIONES:**

Los últimos 20 años, el desarrollo de trabajos teóricos y prácticos en el campo de la economía empírica, han contribuido a explicar de forma más eficaz, los vacíos que presentan los modelos diseñados e implementados por economistas ortodoxos, modelos que poca aplicabilidad tienen en la realidad.

En este contexto es que surge el descuento hiperbólico, como se ha demostrado en el desarrollo del presente documento, el descuento hiperbólico es el modelo que mejor capta y explica la importancia del factor de tasa de descuento en el tiempo, incorporando variables de tipo no convencional e incompatible con la racionalidad, como es el comportamiento humano.

Comportamientos que de acuerdo a los incentivos y beneficios presentes y futuros, definen el resultado de las preferencias, el papel de las emociones incorpora un aspecto fundamental en la toma de decisiones. Para las personas es más gratificante sentir satisfacción instantánea, permitir que avance el tiempo se traduce en dejar de experimentar lo que significa no recibir gratificación. Frente a tasas de descuento, las tasas experimentan una reducción a medida que el horizonte amplía el tiempo de valoración.

Gracias a las predicciones empíricas denotadas en las funciones hipérbolas por captar mejor los resultados de las preferencias del factor de descuento en el tiempo, es que el descuento hiperbólico ha tomado mayor importancia en el campo de la economía, las observaciones intuitivas han suplido los fenómenos no



explicados en el modelo estándar exponencial, marcando así el camino diferenciador.

Una motivación más para que la economía se asocie con otras ciencias afín de desarrollar e implementar modelos más ajustados a la realidad.

### **FUENTES:**

ANGELETOS, GEORGE-Marios, LAIBSON David, REPETTO Andrea, TOBACMAN Jeremy and WEINBER Stephen. "The Hyperbolic Buffer Stock Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation." NBER working paper, forthcoming, 2001.

ARIELY, D. Las trampas del deseo. Barcelona: 2008. 17-18 p.

BAYOUMI, T. Financial Deregulation and Household Saving. The Economic Journal, vol. 103, núm. 421, 1993. 1432-1443 p.

CHUNG, SHIN-HO and HERRNSTEIN Richard J. 1961. "Relative and Absolute Strengths of Response as a Function of Frequency of Reinforcement." Journal of the Experimental Analysis of Animal Behavior. 4. 1961. 267-72 p.

COHEN, J. D., ERICSON, K. M., LAIBSON, D., & WHITE, J. M. Measuring Time Preferences (No. w22455). National Bureau of Economic Research. 2016

ERIK Angner. A Course in Behavioral Economics. Estados Unidos: Palgrave Macmillan, 2012.

GARZA, P. B. Economía experimental y del comportamiento. Antonio Bosch editor. 2011

KAHNEMAN, D., TVERSKY Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, Vol. 47, No. 2, 1979. 263-292 p.

LAIBSON, D. Golden eggs and hyperbolic discounting. The Quarterly Journal of Economics, 1997. 443-477 p.

**RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN  
- RAE -**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA**  
de Colombia  
Vigilada Mineducación

RIUCaC

LÁZARO, A., BARBERÁN, R., & RUBIO, E. El modelo de utilidad descontada y las preferencias sociales. Análisis de algunas formulaciones alternativas al descuento convencional. III Encuentro de Economía Aplicada, Valencia. 2001.

LOEWENSTEIN, George and DRAZEN Prelec. "Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation." Quarterly Journal of Economics. 107:2, 1992. 573-97 p.

MISCHEL, W., & EBBESEN, E. B. Attention in delay of gratification. Journal of Personality and Social Psychology, 16(2), 1970. 329 p.

PHELPS, E. S. and PLOLLAK R. A. "On Second-Best National Saving and Game-Equilibrium Growth." Review of Economic Studies. 35, 1968. 185-99 p.

SECRETARIA DISTRITAL DE PLANEACIÓN. Indicadores disponibles en <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionTomaDecisiones/Estadisticas>. 2017

STROTZ, Robert H. 1956. "Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization." Review of Economic Studies. 23, 1956. 165- 80 p.

VAN der Pol, M., & Cairns, J. A comparison of the discounted utility model and hyperbolic discounting models in the case of social and private intertemporal preferences for health. Journal of Economic Behavior & Organization, 49(1), 2002 79-96 p.