HiCue speakers
Higher Content & Inspiration



# RICHARD THALER

Ganador del Premio Nobel de Economía 2017, máxima autoridad en economía del comportamiento, co-autor del best seller “Nudge”

---

- Premio Nobel de Economía 2017
- Autor de Nudge (junto con Cass Sunstein)
- Asesor del Presidente Obama
- Profesor de Economía del comportamiento en la Universidad de Chicago / Booth School of Business
- Pupilo de Daniel Kahneman
- Director of the Center for Decision Research
- Estudia economía y finanzas del comportamiento, así como la psicología de la toma de decisiones
- Co-Director (junto con Robert Shiller) del proyecto sobre economía del comportamiento del NBER

En 2017, fue galardonado con el Premio Nobel de Ciencias Económicas por sus contribuciones a la economía del comportamiento. Al hablar de la selección de Thaler para recibir el Premio Nobel, la Real Academia Sueca de Ciencias razonó que sus "contribuciones han construido un puente entre los análisis económicos y psicológicos de la toma de decisiones individuales. Sus hallazgos empíricos y sus conocimientos teóricos han sido fundamentales para crear el campo nuevo y en rápido crecimiento de la economía del comportamiento ".

Richard Thaler, Director del Center for Decision Research, es un reconocido teórico de las finanzas del comportamiento, famoso por su colaboración con Daniel Kahneman y otros en la definición del campo.

Richard Thaler estudia la economía del comportamiento humano y la psicología de la toma de decisiones, que radica en el espacio entre la economía y la psicología. Investiga las implicaciones de desafiar la base económica establecida que todo agente involucrado en la economía es racional, al tiempo que considera la posibilidad que algunos sean motivados por un comportamiento irracional.

Thaler es Codirector del proyecto de estudio de Behavioral Economics del National Bureau of Economic Research y miembro del American Academy of Arts. Ha ejercido como Vicepresidente del American Economic Association y fellow del American Finance Association.

Es coautor del best-seller internacional "Nudge", en el que conceptos base de la economía del comportamiento son utilizados para resolver muchos de los problemas de la sociedad; adicionalmente ha editado varios libros, incluyendo "Quasi-Rational Economics", "The Winner's Curse", y "Advances in Behavioral Finance" - tomos uno y dos.

Previo a vincularse a la facultad de University of Chicago en 1995, Thaler ejerció como Profesor en University of Rochester y Cornell University, y como Profesor visitante en University of British Columbia, Russell Sage Foundation, Sloan School of Management en MIT, y el Center for Advanced Study of Behavioral Sciences en Stanford University.

Richard Thaler cuenta con un título de Case Western Reserve University, una maestría y un Ph.D de University of Rochester. Ha publicado numerosos artículos científicos en diarios prominentes como American Economics Review, Journal of Finance, y Journal of Political Economy.

## TEMAS

Richard adapta cada presentación a las necesidades de su audiencia y no se limita a los temas que se enumeran a continuación. Por favor consúltanos sobre cualquier tema que te interese:

- Marketing
- Toma de decisiones
- Comportamiento del consumidor

---

## PROGRAMAS

**Salud, riqueza y felicidad**

Partiendo de décadas de estudio en los campos de la ciencia y la económica del comportamiento humano, Richard Thaler ofrece una nueva perspectiva en cuanto a la prevención de numerosos errores que cometemos contantemente -invertir erroneamente, consumir comida no saludable, desperdiciar nuestros recursos naturales- y enseña como una "arquitectura de elecciones" sensible puede motivarnos a tomar mejores decisiones.

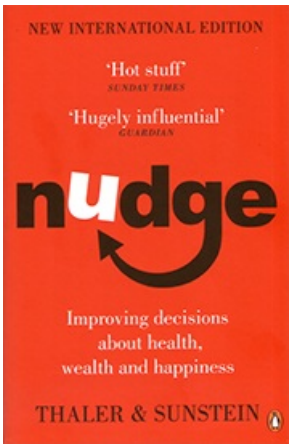
**Paradojas y anomalías de la economía**

Richard Thaler desafía conceptos económicos establecidos al revelar muchas de las paradojas que abundan incluso en las transacciones más elaboradas; presenta y explica divertidos ejemplos de estas anomalías, incluyendo por que los consumidores ahorran dinero en un aparato electrónico e ignoran los mismos ahorros en otro, y por qué aficionados a los deportes que no pagarían más de USD $ 200 por un tiquete del Super

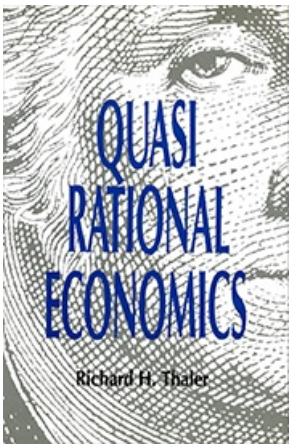
Bowl no venderían el suyo por menos de 400.

## PUBLICACIONES

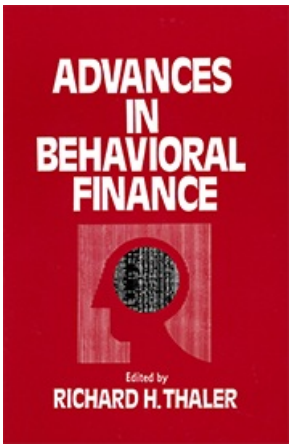
### Libros



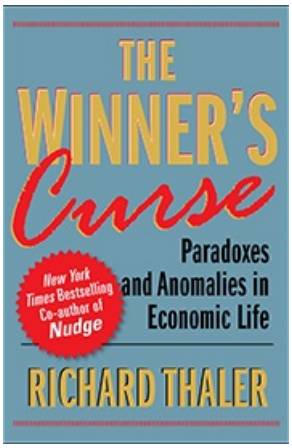

NUDGE



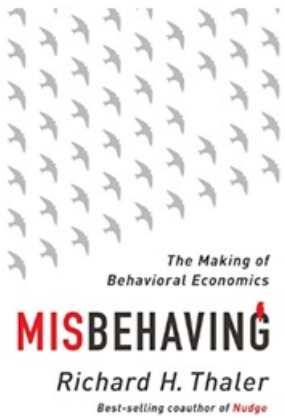

QUASI-RATIONAL ECONOMICS




ADVANCES IN BEHAVIORAL FINANCE




THE WINNER COURSE




MISBEHAVING

## CONDICIONES

- **Viaja desde:** USA
- **Rangos:** Consultar tarifa con HiCue Speakers