

Tipo de artículo: artículo de investigación<https://doi.org/10.47460/uct.v29i126.926>

Efectos de la economía del comportamiento en la política pública

Victor Quinde-Rosales*

<https://orcid.org/0000-0001-9617-8054>

vquinde@uagraria.edu.ec

Universidad Agraria del Ecuador

Guayaquil-Ecuador

Jorge García Regalado

<https://orcid.org/0000-0001-7966-2311>

jgarcia@uagraria.edu.ec

Universidad Agraria del Ecuador

Guayaquil-Ecuador

Rina Bucaram-Leverone

<https://orcid.org/0000-0003-4456-7095>

rbucaram@uagraria.edu.ec

Universidad Agraria del Ecuador

Guayaquil-Ecuador

Pamela Vera Pianda

<https://orcid.org/0000-0001-5547-6274>

ppvera@uagraria.edu.ec

Universidad Agraria del Ecuador

Guayaquil-Ecuador

**Autor de correspondencia: vquinde@uagraria.edu.ec*

Recibido (27/11/2024), Aceptado (17/01/2025)

Resumen: En este trabajo se analiza la influencia de la economía del comportamiento en la implementación de políticas públicas. Para ello se realizó una revisión bibliográfica detallada, centrada en material académico y público de acceso abierto. En este sentido, se indagó sobre la efectividad de las políticas públicas si se consideran los factores no racionales que afectan el comportamiento de las personas, como sesgos cognitivos, emociones, normas sociales y hábitos. Adicionalmente, se resalta la importancia de que los responsables de las políticas (Policy-Makers) integren la economía del comportamiento en su trabajo a través de capacitación, orientación de expertos, pruebas piloto, estudios de impacto, incentivos, la creación de unidades especializadas y una evaluación continua. Se sugieren también estrategias para entender la psicología del comportamiento humano, generar incentivos y desincentivos, crear entornos que faciliten decisiones acertadas y fomentar la educación y la sensibilización sobre los factores irracionales que influyen en el comportamiento.

Palabras clave: economía del comportamiento, políticas públicas, racionalidad, Policy-Makers.

Effects of behavioral economics on public policy

Abstract.- This paper examines how behavioral economics influences public policy implementation through a comprehensive review of open-access academic and public materials. It investigates the effectiveness of policies that consider non-rational factors in human behavior, including cognitive biases, emotions, social norms, and habits. It emphasizes the need for policymakers to incorporate behavioral economics principles through training, expert guidance, pilot programs, impact studies, incentives, specialized units, and continuous evaluation. The paper proposes strategies for understanding behavioral psychology, designing incentive systems, creating environments that facilitate sound decision-making, and promoting awareness about the irrational factors that influence human conduct.

Keywords: behavioral economics, public policy, rationality, Policy-Makers.



I. INTRODUCCIÓN

Las políticas públicas son medidas instrumentales que los gobiernos actuales plantean e implementan para dar una solución a los problemas de la ciudadanía o al menos mermar el impacto de ciertas acciones que no benefician a un conjunto de individuos. Sin embargo, el efecto que pueden tener dichas políticas públicas va a depender únicamente de la respuesta que den los ciudadanos hacia ellas. Por otra parte, Altman [1] indica que, la economía del comportamiento o "Behavioral Economics", busca comprender el razonamiento de las personas de una manera más humana para crear modelos económicos que se asemejen más a la realidad, entendiendo que las personas actúan de una u otra manera (no siempre racional) en base a diferentes sesgos. Es por ello, que el tema que abarca todo lo relacionado con la economía del comportamiento, ha generado gran impacto actualmente para los gobiernos, debido a la estrecha relación que existe entre esta y la creación de políticas públicas, ya que al momento de crear mencionadas políticas, estas deben asemejarse a la manera en la que piensan y toman decisiones los individuos. La conducta y acciones del ser humano ante eventos que alteren su entorno social y económico va a depender esencialmente de la información que tengan a su alcance y cómo estas afectan ya sea positiva o negativamente su estilo de vida. Las aportaciones de la psicología para el estudio de la economía del comportamiento atribuyen la idea de que el ser humano tiene sesgos en su comportamiento al momento de tomar decisiones y que a su vez puede cambiar de un momento a otro [2].

A pesar de que este tema aún no ha alcanzado su pleno desarrollo, algunos autores [3] señalan que los hallazgos de investigadores pioneros, como Herbert Simon, Vernon Smith y Daniel Kahneman, han sentado las bases teóricas y metodológicas que permitieron a sus contemporáneos profundizar en el área. Gracias a estos avances, hoy en día es posible aplicar estos descubrimientos en diversos sectores, como la economía y las finanzas, la salud, la educación, la gestión organizacional y el gobierno, entre otros. Si bien este campo ha comenzado a ser explorado, persisten ciertos desafíos históricos en el ámbito de la Economía del Comportamiento (Behavioral Economics, BE), especialmente en lo que respecta a sus metodologías, aportaciones y aplicaciones. Estas limitaciones no se deben a su veracidad, sino al contexto geográfico en el que se han desarrollado, ya que la literatura disponible se ha concentrado principalmente en Europa y Norteamérica.

En la última década, esta disciplina ha salido de la academia, y finalmente ha empezado a tener importancia en la esfera pública y en la generación de políticas. El primer país en utilizarla para el diseño de políticas públicas fue Reino Unido, cuyo gobierno creó en 2010 el Behavioural Insights Team (BIT), cuya función es proveer de una perspectiva conductual al desarrollo de políticas en diferentes ámbitos. A partir de 2014, el BIT fue externalizado, y después extendió su actuación a otras geografías, como Francia o Singapur [4].

A su vez, distintas entidades supranacionales también han establecido equipos dedicados a la aplicación de la economía del comportamiento. Entre ellas se encuentran la Organización de las Naciones Unidas [ONU] (UN Behavioural Science Group), el Centro Común de Investigación de la Comisión Europea (Foresight, Behavioural Insights and Design for Public Policy), el Banco Mundial (Unidad de Integración de Mente, Comportamiento y Desarrollo), el Banco Interamericano de Desarrollo (Grupo de Economía del Comportamiento) o la OECD [5]. En los últimos 50 años, la economía del comportamiento ha mostrado que muchas de las acciones de los seres humanos no siempre están regidas por el principio de racionalidad, sino que, en muchas ocasiones se cometen errores respecto a las acciones que maximizan el bienestar individual [6]. Es por ello, que la dificultad a la que se enfrenta el éxito de las políticas públicas es doble. No sólo deben superar al individuo proporcionándole un contexto que maximice su bienestar, incluso cuando esos mismos individuos pueden desconocer ese mismo bienestar, sino que deben anticipar la reacción de los individuos ante ese contexto para que sus acciones no alteren el propósito con el que fueron diseñadas [7]. Siendo así, que resulta imprescindible el estudio de la economía del comportamiento y cómo esta puede incidir en la creación de políticas públicas, esto con la finalidad de entender, analizar y poner en práctica la aplicación de políticas públicas regidas bajo el supuesto de la economía del comportamiento, generando así altos niveles de aceptación y adaptación a las necesidades sociales.

II. DESARROLLO

A. Economía del comportamiento y políticas públicas ¿Una relación poco estudiada?

En los últimos años, los estudios de tipo conductuales han crecido y generado grandes aportes respecto al tema. Dentro del cual, diversos autores señalan que la exploración de la relación entre la economía del comportamiento y las políticas públicas representa un campo de estudio prometedor en la formulación de políticas efectivas [8]. Esta sinergia permite abordar desafíos sociales complejos, como la promoción de la salud pública, la sostenibilidad ambiental y la equidad económica, mediante la modificación consciente de las estructuras de decisión y el aprovechamiento de los hallazgos de la economía del comportamiento.

En consecuencia, algunos autores [6] expresan que la integración de estos enfoques ofrece un marco teórico y práctico para impulsar la eficacia y la eficiencia de las intervenciones públicas, allanando el camino hacia un futuro más resiliente y equitativo. En este sentido, la economía del comportamiento proporciona un marco para elaborar soluciones innovadoras que sirvan de guía para las personas que se encuentran aún indecisos al momento de tomar una decisión puntual.

Los principios que rigen la economía conductual en el siglo actual son 7 (Ver tabla 1). Dentro del cual, se detalla cómo se encuentran interrelacionados con las políticas públicas [9].

Tabla 1. Principios de la economía del comportamiento.

El comportamiento de otras personas es importante
Los hábitos son importantes
Las personas están motivadas para hacer lo correcto
Las expectativas propias influyen en el comportamiento
Las personas tienen aversión a las pérdidas
Las personas son malas para calcular
Las personas quieren sentirse involucradas y eficaces

Los autores mencionan que el comportamiento de otras personas importa; es decir, generalmente los individuos tienden a modelar su manera de pensar igual al de las personas que lo rodean. El comportamiento de los demás está relacionado con quien tiene siempre la personalidad más influyente [10], es por ello, que las políticas públicas pueden aprovechar la influencia del comportamiento de otras personas para fomentar comportamientos deseables, como el ahorro energético o la conservación del medio ambiente.

El segundo principio indica que los hábitos son importantes, ya que el comportamiento del individuo está regido por una rutina y hace que dichos hábitos ya establecidos reduzcan la energía mental a usar. Haciendo así, que este principio brinde oportunidades para el cambio del comportamiento, aprovechando los actuales y posteriormente creando nuevos. Por lo tanto, las políticas públicas pueden diseñarse de manera que fomenten la formación de hábitos positivos, como la adopción de estilos de vida saludables o la reducción del consumo de sustancias nocivas [11].

El tercer principio pone en manifiesto que las personas están motivadas para hacer lo correcto. La idea de que una acción se ejecuta con la finalidad de hacer un bien común, influye en el comportamiento humano [12]. Por ende, las políticas públicas pueden utilizar incentivos y recompensas para motivar a las personas a tomar decisiones que beneficien a la sociedad en general, como el pago por reciclaje o el uso de transporte público.

Por otra parte, están las expectativas propias que influyen en el comportamiento. Debido a que la mayoría de los individuos buscan que sus acciones estén ligadas a sus valores y creencias. Las políticas públicas pueden influir en las expectativas de las personas a través de campañas de sensibilización y educación, para promover conductas positivas como la participación cívica o la responsabilidad fiscal [13].

El quinto principio señala que las personas tienen aversión a las pérdidas. Las investigaciones respecto al tema indican que las pérdidas generan mayores reacciones sentimentales que las ganancias. Es por ello, que las políticas públicas pueden diseñarse de manera que “maximicen” las pérdidas, al mismo tiempo que “minimizan” los beneficios, para fomentar la adopción de comportamientos seguros y responsables [14].

El sexto principio indica que las personas son malas para calcular. Al respecto, varios estudios revelan que el ser humano entiende mal o ni siquiera conoce lo que significan los términos probabilidad y estadística, lo cual se refleja con el más claro ejemplo como lo es jugar a la lotería. Las políticas públicas pueden simplificar la información y las opciones disponibles para las personas, de manera que les sea más fácil tomar decisiones racionales y beneficiosas para ellos y para la sociedad.

El principio de que las personas quieren sentirse involucradas y eficaces, indica que, la participación activa es clave. Según la teoría económica clásica, ofrecer a las personas más alternativas lleva a decisiones más acertadas, siempre y cuando no sea abrumador. Las políticas públicas pueden promover la participación ciudadana y la colaboración entre diferentes actores, para crear un sentido de pertenencia y responsabilidad colectiva en la resolución de problemas comunes.

B. ¿Pueden ser las políticas públicas más efectivas si se toman en cuenta los factores no racionales que influyen en el comportamiento de los individuos?

Actualmente, la efectividad de las políticas públicas se ve influenciada por diversos factores, entre los cuales se destacan aquellos relacionados con el comportamiento humano [15]. Los aportes de Petranova y Rysová [16] señalan que los factores no racionales, como los sesgos cognitivos y emocionales, juegan un papel significativo en las elecciones individuales y, por ende, en los resultados de las políticas públicas. Por tal motivo, la consideración de estos aspectos en el diseño e implementación de políticas puede mejorar su eficacia y adaptabilidad a la realidad del comportamiento humano, lo que a su vez puede contribuir a una mejor consecución de los objetivos sociales y económicos de las políticas públicas.

Al respecto, otros autores [17], [18] expresan que los agentes económicos (las personas) no tienen facultades infinitas, y que muchos de los problemas económicos que los mismos individuos modelan son difíciles de resolver. De esta manera, la racionalidad limitada propone que existen restricciones importantes en las habilidades cognitivas de las personas, y que la toma de decisiones económicas resulta ser costosa. De ahí que es necesario incorporar a los modelos normativos los costos asociados a la optimización. Si estos costos son suficientemente altos, entonces el máximo alcanzado no necesariamente corresponde a un nivel óptimo, sin costos de deliberación. Sin embargo, también es cierto que los costos altos promueven la adopción de reglas que simplifiquen procesos, que pueden llevar a decisiones subóptimas y errores sistemáticos.

Es precisamente, Simon, quien pone en evidencia los límites de la racionalidad, en su obra *Administrative Behavior: A study of decision-making process in administrative Organizations*, en la cual propone la teoría de racionalidad limitada; donde se contrasta en gran medida el modelo clásico de la elección racional. Explica que el comportamiento racional se limita por tres factores en la toma de decisiones: información disponible, limitación cognoscitiva de la mente individual y el tiempo disponible para tomar la decisión [19].

Dicho esto, con aportes de la psicología, la economía del comportamiento incorpora la idea de que todos tenemos sesgos del comportamiento cuando tomamos decisiones, y que algunos de esos comportamientos se pueden cambiar [20]. Incorporar esta visión más realista al diseño de políticas públicas puede volverlas más efectivas. Para orientar las decisiones de la gente en direcciones que mejoren sus vidas, los gobiernos pueden darles a los ciudadanos un pequeño empujón o “nudge”, al presentar los temas de cierto modo, sin prohibir ninguna opción.

En este sentido, las políticas públicas pueden ser más efectivas si se tienen en cuenta los factores no racionales que influyen en el comportamiento de los individuos, ya que esto permite diseñar intervenciones más acertadas y ajustadas a la realidad de las personas [15]. Algunos de los factores no racionales que pueden influir en el comportamiento de los individuos incluyen:

- Sesgos cognitivos: Las personas pueden verse influenciadas por prejuicios, heurísticas y sesgos cognitivos que afectan su toma de decisiones.
- Emociones: Las emociones juegan un papel importante en la toma de decisiones de las personas.
- Normas sociales: Las personas tienden a seguir comportamientos que perciben como socialmente aceptados o esperados, independientemente de si son racionales o no. Por lo tanto, las políticas públicas que buscan cambiar comportamientos deben tener en cuenta estas normas sociales.
- Inercia y hábitos: Muchas veces las personas mantienen ciertos comportamientos simplemente porque son los que han tenido durante mucho tiempo, sin cuestionar si son los más adecuados. Cambiar estos hábitos puede resultar difícil, por lo que las políticas públicas deben diseñarse considerando este factor.

Para mejorar la efectividad de las políticas públicas teniendo en cuenta estos factores no racionales, se pueden implementar estrategias como:

- Utilizar técnicas de nudging para influir en las decisiones de las personas de forma sutil y no coercitiva, aprovechando los sesgos cognitivos y emocionales.
- Fomentar la educación y la concienciación sobre los factores que influyen en el comportamiento humano, para que las personas sean más conscientes de sus propias motivaciones y sesgos.
- Diseñar políticas públicas que consideren las normas sociales y fomenten cambios culturales que faciliten la adopción de nuevos comportamientos.
- Implementar medidas de acompañamiento y apoyo para ayudar a las personas a superar la inercia y los hábitos arraigados, facilitando la adopción de nuevos comportamientos.

Bajo estos factores no racionales, se pueden plantear políticas públicas que influyan en las decisiones del ser humano mediante nudges o empujoncitos. La arquitectura de esas decisiones es maleable; sin embargo, alterarlas con nudges implica riesgos éticos y para la libertad de las personas. El diseño de nudges debe realizarse, por tanto, teniendo en cuenta dos principios básicos. Primero, el «paternalismo libertario»: el arquitecto del nudge debe procurar influir el comportamiento sólo para mejorar la calidad de vida de la gente, a juicio de ellas mismas. Las personas deben ser libres de tomar las decisiones que deseen, aun si resultan perjudiciales para ellas mismas. Por esa razón, los nudges deben ser fácilmente evitables. El segundo principio es el de compatibilidad entre estímulo y respuesta. La idea es que el estímulo o nudge que se aplique sea coherente con la acción o respuesta deseada.

C. Estrategias para que los Policy-Makers incorporen la economía del comportamiento en la elaboración de políticas públicas

La economía del comportamiento ha emergido como un enfoque innovador en la formulación de políticas públicas, al reconocer que las decisiones de los individuos están influenciadas por una serie de factores psicológicos y sociales. En este contexto, los Policy-Makers enfrentan el desafío de integrar estos conocimientos en el diseño e implementación de políticas efectivas que promuevan el bienestar social y económico. Para lograrlo es necesario desarrollar estrategias que permitan una aplicación práctica de los principios de la economía del comportamiento en el ámbito de las políticas públicas, garantizando así una mayor eficacia en la consecución de los objetivos sociales.

Resulta fundamental fomentar la colaboración interdisciplinaria entre economistas, psicólogos y otros expertos en comportamiento humano para garantizar un enfoque integral. Además, se deben realizar análisis de costo-beneficio que consideren los aspectos conductuales relevantes, como los sesgos y heurísticas cognitivas, para evaluar adecuadamente las políticas propuestas. Asimismo, la utilización de marcos conceptuales, como el modelo COM-B (Capacidad-Oportunidad-Motivación y Conducta), puede ayudar a identificar los factores que influyen en las decisiones individuales y diseñar intervenciones efectivas.

En esa misma línea investigativa, es importante mencionar la importancia de la implementación de políticas basadas en evidencia empírica y experimentación controlada, utilizando métodos como los ensayos aleatorios controlados (RCTs, por sus siglas en inglés) para evaluar la efectividad de las intervenciones conductuales. Además, se debe promover la transparencia y la ética en el diseño e implementación de políticas públicas conductuales, asegurando que las intervenciones respeten la autonomía y la dignidad de las personas. Estas estrategias pueden ayudar a los Policy-Makers a incorporar de manera efectiva la economía del comportamiento en sus decisiones, mejorando así el diseño y la implementación de políticas públicas.

Adicional a esto, es importante que los Policy-Makers luego de empaparse del tema y conocer a profundidad todo lo que abarca la economía del comportamiento y su aplicación en el diseño de políticas públicas implementen los conocimientos adquiridos para:

- Comprender la psicología del comportamiento humano: las políticas públicas pueden beneficiarse de la comprensión de la psicología del comportamiento humano y de cómo las emociones, sesgos cognitivos y otros factores pueden influir en las decisiones de las personas. Por ejemplo, las políticas pueden diseñarse para aprovechar el "efecto de marco" o la tendencia de las personas a tomar decisiones basadas en cómo se les presenta la información.
- Utilizar incentivos y desincentivos: las políticas públicas pueden incorporar incentivos y desincentivos que tengan en cuenta los factores no racionales que influyen en el comportamiento de los individuos. Por ejemplo, programas de recompensas pueden motivar a las personas a adoptar comportamientos saludables o respetuosos con el medio ambiente.
- Crear entornos que faciliten la toma de decisiones correctas: las políticas públicas pueden diseñar entornos que faciliten la adopción de comportamientos deseables, como hacer que las opciones más saludables sean las más accesibles o eliminar obstáculos para realizar trámites administrativos.
- Invertir en educación y concientización: las políticas públicas pueden promover la educación y concientización sobre los factores no racionales que influyen en el comportamiento, de manera que las personas puedan tomar decisiones más informadas y reflexivas.

III. METODOLOGÍA

Se llevó a cabo una exhaustiva revisión de la literatura sobre este tema, destacando la importancia de la colaboración interdisciplinaria entre la psicología y la economía. La metodología utilizada incluyó una revisión sistemática de fuentes académicas como revistas indexadas, libros y documentos digitales de organismos reconocidos como el BID y la OCDE, para enriquecer los hallazgos de la investigación. Para la recopilación de datos se emplearon términos específicos de búsqueda como "economía del comportamiento", "políticas públicas", "nudge" y "Policy-Makers", consultando plataformas académicas y de investigación. En la tabla 2 se muestran los principales aportes encontrados.

Tabla 2. Principales aportes encontrados en la revisión.

Referencia	Aportes Clave	Fuente
M. Altman [1]	Explora la integración de la economía del comportamiento en la teoría económica y su impacto en la formulación de políticas públicas.	Australasian Journal of Economic Education
K. Stanovich y R. West [2]	Analiza diferencias individuales en el razonamiento y sus implicaciones en la racionalidad y la toma de decisiones en políticas públicas.	Behavioral and Brain Sciences
A. M. Muñoz Munguía et al. [3]	Discute aplicaciones de la economía del comportamiento en la política pública en México, proponiendo enfoques específicos.	Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C.
P. Papp et al. [4]	Examina casos de éxito de la economía del comportamiento en empresas españolas, con posibles lecciones para el sector público.	Cotec, Madrid
A. Cabrales Goitia y P. Rey Biel [5]	Propone estrategias más allá de los 'nudges', basadas en evidencia científica para el diseño de políticas públicas efectivas.	Gestión Y Análisis De Políticas Públicas
R. French y P. Oreopoulos [6]	Explora la aplicación de la economía del comportamiento en Canadá, evaluando su impacto en el diseño de políticas públicas.	National Bureau of Economic Research
A. Mojasevic [7]	Analiza cuestiones introductorias sobre la relación entre la economía del comportamiento y las políticas públicas a nivel teórico.	Law and Politics

Los criterios de inclusión para los artículos revisados fueron:

- 1.El artículo aborda la economía del comportamiento y su impacto en la formulación, implementación o evaluación de políticas públicas, presenta además una metodología clara, replicable y basada en datos empíricos o revisiones teóricas bien sustentadas.
- 2.El documento está publicado en revistas indexadas, conferencias académicas reconocidas o reportes de instituciones de prestigio, no mayor a 8 años.
- 3.El documento está disponible en bases de datos científicas reconocidas o de acceso abierto con revisión por pares.
- 4.El estudio aporta hallazgos novedosos o relevantes para el diseño de políticas públicas basadas en evidencia, presenta estudios de caso, experimentos o análisis de datos aplicados a la economía del comportamiento en la política pública.
- 5.Publicado en inglés o español para garantizar comprensión y análisis.

Tabla 3. Criterios de calidad considerados para la evaluación de los artículos.

Pregunta de Investigación	Justificación
¿El artículo presenta una fundamentación teórica sólida y actualizada sobre la economía del comportamiento y su impacto en la política pública?	Permite evaluar si el artículo se basa en una revisión bibliográfica rigurosa y en teorías relevantes para el campo.
¿La metodología utilizada en el estudio es clara, adecuada y permite la replicabilidad de los resultados?	Asegura que el estudio sigue un diseño metodológico robusto que permita la validez y confiabilidad de los hallazgos.
¿Las conclusiones están respaldadas por evidencia empírica y ofrecen aportes significativos para la formulación de políticas públicas?	Verifica que las conclusiones no sean especulativas y que contribuyan al desarrollo de políticas basadas en evidencia.

IV. RESULTADOS

La revisión bibliográfica realizada ofrece una visión integral y detallada sobre la aplicación de la economía del comportamiento en la formulación y diseño de políticas públicas en diferentes contextos nacionales e institucionales. A partir de las aportaciones de diversas investigaciones, es posible extraer una serie de conclusiones clave que permiten entender la evolución de esta disciplina y sus impactos en la toma de decisiones públicas.

Altman [1] explora de manera detallada cómo la economía del comportamiento ha sido integrada en la teoría económica tradicional, destacando que las decisiones de los individuos no siempre siguen patrones racionales predecibles, sino que están influenciadas por factores cognitivos y emocionales. Este enfoque ha permitido mejorar la comprensión de los errores sistemáticos en la toma de decisiones y diseñar políticas públicas que consideren estas limitaciones cognitivas. La incorporación de estos principios ha llevado a la formulación de políticas más ajustadas a los comportamientos reales de los ciudadanos, lo que ha resultado en una mejora en la eficacia de las intervenciones gubernamentales.

Stanovich y West [2] analizan cómo las diferencias individuales en el razonamiento afectan la capacidad de tomar decisiones racionales. Sus hallazgos sugieren que las políticas públicas deben diseñarse considerando que los ciudadanos no procesan la información de manera uniforme. Las diferencias en la racionalidad y el pensamiento crítico influyen directamente en la efectividad de las políticas, por lo que es necesario implementar enfoques diferenciados y segmentados para garantizar que las intervenciones lleguen de manera efectiva a distintos grupos poblacionales.

Muñoz Munguía et al. [3] presentan evidencia específica sobre la aplicación de la economía del comportamiento en el contexto mexicano. La propuesta de enfoques adaptados a las características culturales y socioeconómicas del país ha permitido mejorar la efectividad de las políticas públicas, especialmente en áreas como la salud, la educación y la seguridad alimentaria. La evidencia sugiere que las intervenciones que consideran los patrones de comportamiento locales tienen una mayor tasa de éxito en la modificación de conductas y en la adopción de nuevas prácticas.

Papp et al. [4] analizan casos de éxito de la economía del comportamiento en el sector empresarial en España y sugieren que muchas de estas estrategias pueden trasladarse al ámbito de las políticas públicas. La personalización de mensajes, el uso de incentivos conductuales y la simplificación de procesos son herramientas que han demostrado ser eficaces en el entorno empresarial y podrían generar impactos positivos en la administración pública. Esta transferencia de conocimiento entre el sector privado y el público refuerza la idea de que las estrategias basadas en la economía del comportamiento son aplicables en múltiples contextos.

Cabrales Goitia y Rey Biel [5] argumentan que si bien los 'nudges' (empujones suaves) han sido efectivos en la modificación de comportamientos, las políticas públicas deben ir más allá de estas intervenciones simples y basarse en evidencia científica sólida. Proponen el uso de estrategias combinadas, que incluyan incentivos directos, intervenciones educativas y cambios estructurales, para maximizar la efectividad y sostenibilidad de las políticas públicas. La combinación de enfoques permite generar un impacto más profundo y duradero en los patrones de comportamiento.

French y Oreopoulos [6] aportan evidencia sobre la implementación de políticas basadas en la economía del comportamiento en Canadá, destacando que la evaluación rigurosa de estas intervenciones es clave para determinar su efectividad. La revisión de datos empíricos ha permitido identificar patrones de éxito y áreas de mejora, lo que demuestra que la retroalimentación constante y la adaptación de las políticas son factores críticos para su sostenibilidad a largo plazo.

Mojasevic [7] proporciona una introducción teórica a la relación entre la economía del comportamiento y las políticas públicas, resaltando la importancia de comprender las bases psicológicas y sociales que influyen en la toma de decisiones. Su análisis destaca la necesidad de un enfoque interdisciplinario que combine economía, psicología y ciencias sociales para diseñar políticas efectivas que consideren las complejidades del comportamiento humano.

El análisis de la literatura revisada revela que la economía del comportamiento ha transformado profundamente el diseño y la implementación de políticas públicas en diferentes contextos nacionales y sectoriales. Los resultados sugieren que las políticas basadas en el comportamiento son más efectivas cuando:

- Se diseñan considerando las diferencias individuales en la toma de decisiones.
- Incorporan lecciones del sector privado en la formulación de incentivos y mensajes personalizados.
- Se evalúan de manera rigurosa para garantizar que las intervenciones tengan un impacto real y sostenible.
- Se combinan estrategias simples ('nudges') con enfoques más complejos basados en evidencia científica.
- Se adaptan a las particularidades culturales y socioeconómicas de cada contexto.

Este enfoque integral y adaptativo en el diseño de políticas públicas, basado en la economía del comportamiento, tiene el potencial de mejorar la efectividad de las intervenciones gubernamentales y generar cambios sostenibles en el comportamiento de los ciudadanos.

CONCLUSIONES

Cada vez se observa una mayor aceptación de las ciencias del comportamiento, lo que ha llevado a que su enfoque gane terreno en instituciones líderes como la ONU, Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, las cuales contribuyen al desarrollo de políticas públicas. En este sentido, se presentan argumentos que respaldan la importancia de la economía del comportamiento, la cual desempeña un papel fundamental en la formulación y aplicación de políticas públicas al permitir comprender cómo las personas toman decisiones y qué factores influyen en su comportamiento.

Los principios de la economía del comportamiento proporcionan herramientas para diseñar políticas más efectivas que consideren la racionalidad limitada, los sesgos cognitivos, las emociones, las normas sociales y los hábitos arraigados de las personas. A pesar de la falta de literatura sobre el tema en el contexto latinoamericano, los desafíos y oportunidades relacionados con las políticas públicas basadas en el comportamiento en países como México pueden ser aplicables en países en desarrollo.

Por otro lado, es crucial que los responsables de la toma de decisiones se sensibilicen, se capaciten y colaboren con expertos en economía del comportamiento para integrar esta disciplina en la formulación de políticas públicas, siendo esta una poderosa herramienta para mejorar la efectividad y el impacto de estas en la sociedad.

REFERENCIAS

- [1] M. Altman, «Behavioral Economics, Economic Theory and Public Policy,» *Australasian Journal of Economic Education*, pp. 1-74, 2008.
- [2] K. Stanovich y R. West, «Individual differences in reasoning: implications for the rationality debate?,» *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 23, n° 5, pp. 645-665, 2000.
- [3] A. M. Muñoz Munguía, C. G. Borbón Morales y J. F. Laborín Álvarez, «Economía del Comportamiento: un campo fértil para la investigación de aplicaciones en política pública para México,» *Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C.*, vol. 29, n° 53, p. 22, Enero - Junio 2019.
- [4] OECD, *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*, Paris: OECD Publishing, 2017.
- [5] P. Papp, Á. Gaviño, C. J. López y M. Torrens, «El uso de la economía del comportamiento en las empresas españolas: Datos y casos de éxito,» *Cotec*, Madrid, 2023.
- [6] A. Cabrales Goitia y P. Rey Biel, «Más allá de los nudges: Políticas públicas efectivas basadas en la evidencia de las ciencias del comportamiento,» *Gestión Y Análisis De Políticas Públicas*, n° 25, pp. 38-45, 2021.
- [7] R. French y P. Oreopoulos, «Applying Behavioral Economics to Public Policy in Canada,» *National Bureau of Economic Research*, n° 22671, pp. 3-45, 2016.
- [8] A. Mojašević, «Behavioural economics and public policies: some introductory issues,» *Law and Politics*, vol. 18, n° 3, pp. 132-143, 2020.
- [9] E. Dawney y H. Shah, *Political Economy of the Environment*, 1st Edition ed., Amherst: Routledge, 2010.
- [10] D. Kahneman, «Human Riddles in Behavioral Economics,» *Frontiers for Young Minds*, vol. 10, pp. 1-6, 2022.
- [11] R. Thaler, «Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro,» *Revista de Economía Institucional*, vol. 20, n° 38, pp. 11-40, 2018.
- [12] D. Laibson y J. List, «Principles of (Behavioral) Economics,» *American Economic Review*, vol. 105, n° 5, pp. 385-389, 2015.
- [13] D. Halpern, O. Service y R. Thaler, *Inside the Nudge Unit: How Small Changes Can Make a Big Difference*, Londres: WH Allen, 2015.
- [14] O. Lamont y R. Thale, «Can the Market Add and Subtract? Mispricing in Tech Stock Carve-outs,» *Journal of Political Economy*, vol. 111, n° 2, pp. 227-268, 2003.

- [15] N. Chater, «What is the point of behavioural public policy? A contractarian approach,» Behavioural public policy, nº 8, pp. 197-208, 2022.
- [16] D. Petranova y A. Rysová, «Behavioural approaches in public policies,» European Journal of Science and Theology, vol. 16, nº 4, pp. 65-77, 2020.
- [17] H. A. Simon, «A Behavioral Model of Rational Choice,» The Quarterly Journal of Economics, vol. 69, nº 1, pp. 99-118, Febrero 1955.
- [18] J. Conlisk, «Why Bounded Rationality?,» Journal of Economic Literature, vol. 34, nº 2, pp. 669-700, 1996.
- [19] H. A. Simon, Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization, 3a edición ed., New York: Macmillan, 1976, p. 364.
- [20] D. Kahneman, «Mapas de racionalidad limitada: Psicología para una economía conductual,» Revista Australiana de Economía, nº 28, pp. 183-216, 2003.

LOS AUTORES



Victor Quinde Rosales. Doctorando en Economía y Finanzas para la Universidad de Investigación e Innovación de México UIIX, Magíster en Economía Agraria; Economista Agrícola, Docente de la Facultad de Economía Agrícola y el Sistema de Postgrado de la Universidad Agraria del Ecuador y Director del Centro de Investigación de Economía Agrícola y Ambiental "Ing. Jacobo Bucaram Ortiz, PhD".



Jorge García Regalado. Doctor en Administración estratégica de empresas, Magíster en Econometría, Economista, Docente e Investigador del Centro de Investigación de Economía Agrícola y Ambiental "Ing. Jacobo Bucaram Ortiz, PhD" de la Facultad de Economía Agrícola y el Sistema de Postgrado de la Universidad Agraria del Ecuador.



Rina Bucaram Leverone. Doctora en Ciencias Ambientales, Magíster en Economía Agraria, Economista Agrícola, Docente e investigadora del Centro de Investigación de Economía Agrícola y Ambiental "Ing. Jacobo Bucaram Ortiz, PhD" de la Facultad de Economía Agrícola y el Sistema de Postgrado de la Universidad Agraria del Ecuador.



Pamela Vera Pianda. Maestrando en Finanzas y Economía Empresarial para la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Economista con Mención en Gestión Empresarial, Técnico de Investigación del Centro de Investigación de Economía Agrícola y Ambiental "Ing. Jacobo Bucaram Ortiz, PhD" de la Facultad de Economía Agrícola de la Universidad Agraria del Ecuador.