

AVANCES Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL: SU INFLUENCIA EN LAS POLÍTICAS PÚBLICAS REGIONALES DE AMÉRICA LATINA

María José Suazo Sánchez*

(Recibido: 23-junio-2021 – Aceptado: 17-agosto-2022)

5

Resumen

Alrededor del mundo, la relevancia de la Economía Conductual o del Comportamiento (EC) ha ido creciendo, ayudando en la comprensión e influencia sobre la toma de decisiones de los individuos incorporando sus contextos psicológicos, históricos, sociales, culturales y geográficos, entre otros. La EC utiliza principios de la psicología para entender la realidad económica del mundo; la aplicación del marco teórico y analítico de esta vertiente se ha desarrollado en el estudio de las políticas públicas de los países. Se han abordado desafíos económicos, sociales y del bienestar como la educación y la salud utilizando los principios conductuales especialmente en Latinoamérica. A través de esta vertiente económica los *policy makers* y las organizaciones gubernamentales pueden diseñar líneas de acción para dirigir el comportamiento de los ciudadanos hacia el bienestar común con resultados efectivos y eficientes tomando en cuenta las diferencias de los individuos.

Palabras clave: Comportamiento, microeconomía, políticas públicas

Clasificación JEL: D9, Y80, D91

* Egresada de la Licenciatura en Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: al21820109495@azc.uam.mx.

Advancements and Perspectives of Behavioral Economics: Its Influence on Regional Public Policies in Latin America

Abstract

Around the world, the relevance of Behavioral Economics (BE) has been growing, helping to understand and influence individuals' decision-making by incorporating their psychological, historical, social, cultural and geographic contexts, among others. BE uses principles of psychology to understand the economic reality of the world; the application of the theoretical and analytical framework of this aspect has been developed in the study of the public policies of the countries. Economic, social and well-being challenges such as education and health have been addressed using behavioral principles, especially in Latin America. Through this economic aspect, policy makers and government organizations can design lines of action to direct the behavior of citizens towards the common well-being with effective and efficient results, considering the differences of individuals.

6

Keywords: Behavior, microeconomics, public policies

JEL Classification: D9, Y80, D91

Introducción

La investigación económica en las últimas décadas ha dado paso a la formación de una variedad de teorías que toman en cuenta aspectos de la sociedad que no presentaban relevancia significativa en el pasado, estas tienen un directo conflicto con los principios generales de la teoría neoclásica, como el de la racionalidad y que influyen en el estudio y desarrollo de la ciencia económica. Algunos principios neoclásicos no toman en cuenta las diferencias culturales, sociales y religiosas de los individuos que estudian; lo que reduce a la sociedad a un ente homólogo y si bien la finalidad de las acciones que estos realizan es el mismo, los satisfactores de las necesidades no lo son. Las decisiones que se toman para alcanzar este fin no son comparables entre cada individuo.

Los comportamientos irracionales, su impacto, así como la naturaleza de los bienes públicos, provocan la necesidad de nuevas vertientes de la economía, buscando no desmentir ni superar a ninguna, sino coexistir con el fin de aportar un mejor entendimiento del entorno.

Ejemplos de estas teorías emergentes son: la economía cultural, que combina a la economía con ramas como la sociología y la antropología para explicar la relación de ella en el contexto cultural de los individuos; la economía feminista que cuestiona de forma crítica y analítica las desigualdades por razón de género presentes en el ámbito económico; la economía del cuidado, que hace referencia a la evolución de la sociedad con respecto al trabajo doméstico y sus implicaciones con la estructura económica de las comunidades; la economía sustentable, que ha tomado especial relevancia en las últimas décadas debido al cambio climático y la contaminación, centrándose en buscar equilibrar el crecimiento económico sin dejar de lado el cuidado del medio ambiente, priorizando

el bienestar social a largo plazo; la economía conductual, tema principal de la presente investigación, la cual utiliza, fundamentalmente, principios psicológicos para comprender cómo los individuos toman decisiones en la práctica, más allá de las teorías en las que es difícil contemplar la existencia de sesgos en sus decisiones.

La Economía Conductual (EC) ha tenido especial divulgación a nivel mundial en años recientes, tanto por sus bajos costos como por sus grandes resultados en diversos ámbitos de la vida económica de los agentes. En este artículo, se propone abordar el tema de la EC debido a su gran relevancia en la sociedad contemporánea. El objetivo principal es realizar una revisión de las perspectivas y diversos avances de la EC, así como identificar los beneficios que el desarrollo de ésta puede traer a la sociedad desde su aplicación en las políticas públicas.

Para lograr este propósito, el documento se estructura en cuatro secciones. En la primera, se explora la evolución de la Teoría Conductual con base en la EC desde su surgimiento. La segunda se enfocará en definir los principales supuestos de esta rama de la economía para poder comprenderla a fondo. Por último, en las dos secciones restantes se examinan sus aplicaciones en Latinoamérica, dado que en esta región la aplicación del enfoque conductual es relativamente nuevo, sin embargo, se utilizan sus principios para desarrollar políticas públicas.

1. Economía Conductual y su evolución a través del tiempo

La Economía Conductual (EC) es un área de las ciencias económicas relativamente nueva. Surge como una respuesta a la economía neoclásica, combinando distintos de sus elementos con la psicología intentando explicar el comportamiento de los agentes económicos. Esta rama ha crecido rápidamente desde su emergencia, especialmente después de que Richard Thaler (acompañado de Cass Sunstein) obtuviera el Premio Nobel de Economía en 2017, con su libro *«Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness»*. La publicación de esta obra dio paso a la evolución del estudio de la influencia de la psicología dentro de la economía, dándole el nombre a esta disciplina.

La EC hace referencia al uso de herramientas de diversas áreas de las ciencias sociales, principalmente de la psicología y la economía analítica, que considera los patrones presentes en distintas series de datos, en este caso los patrones de comportamiento de los individuos. Debido al recibimiento que tuvo esta publicación, Sunstein y Thaler actualizaron la teoría planteada en dicho trabajo para después publicar una nueva obra en 2021, titulada *«Nudge: The Final Edition»*.

La EC estudia la divergencia entre lo que los agentes económicos deben hacer o elegir (lo racional u óptimo) y lo que realmente hacen. Busca fortalecer la teoría económica neoclásica haciendo los supuestos más cercanos al verdadero comportamiento de los individuos, como lo es la racionalidad limitada de los agentes. Esta afirmación no es atribuible a un ente en particular, ya que es una descripción general de uno de los enfoques principales de la EC.

Debido a que la Teoría Conductual de la EC enfatiza comprender cómo las personas toman decisiones económicas en la práctica, a menudo se desvían de lo que se consideraría una elección óptima desde una perspectiva puramente racional. La influencia de las circunstancias psicológicas y cómo se presenta la información para que se tomen decisiones, el uso del enfoque heurístico para este mismo fin y la influencia del contexto social y cultural de los individuos influye en esta práctica.

El profesor Raj Chetty de la Universidad de Stanford explica a la EC como un complemento de la teoría económica tradicional (Chetty, 2015) ya que busca enriquecer a esta última ampliando la comprensión de las decisiones económicas de los individuos considerando las limitaciones cognitivas y emocionales, así como los aspectos culturales y sociales que les rodean. Thaler se convirtió en un galardonado autor provocando un gran interés en el estudio de las implicaciones psicológicas en el comportamiento económico de los agentes. Sin embargo, desde el siglo XVIII existieron diversos autores interesados en la relación entre las consecuencias de la *psique* de los agentes y la vida económica de los mismos; al estar en conflicto con la definición de la psicología como ciencia fue muchos años después, alrededor de 1950 cuando se empezó a estudiar esta relación desde una perspectiva más objetiva. Es precisamente en las teorías de Kahneman y Tversky (1979) y Simons (1955) en que Thaler (1990) se inspiró para seguir con un estudio aún más formal de la EC.

Daniel Kahneman, uno de los modelos a seguir de Thaler, fue un psicólogo por la Universidad de Berkeley, el cual basó su trabajo en el análisis de las fallas de los individuos y sus decisiones y cómo difieren de lo esperado para un *homo oeconomicus*, Campos (2017). Su mayor aportación, junto con Amos Tversky (1979), es la «Teoría de los prospectos», donde concluyeron que los individuos toman decisiones en función de las circunstancias específicas por las que atraviesan, así como sus preferencias y se diferencia, acorde a Campos en cuatro principales puntos de la teoría de la utilidad esperada tradicional:

[...] Primero, se tienen puntos de referencia. El individuo valora los cambios en el estado, no el estado *per se*. Segundo, se tiene aversión a la pérdida. La ganancia en utilidad por una unidad adicional en riqueza es menor que la pérdida en utilidad por una unidad perdida en riqueza. Tercero, la función es cóncava en las ganancias, pero convexa en las pérdidas, lo que Kahneman y Tversky (1979) llaman sensibilidad decreciente. El individuo es amante del riesgo de las pérdidas. Cuatro, la ponderación de la probabilidad es tal que se subestiman probabilidades bajas y se subestiman probabilidades altas, Campos (2017, p.57).

El eje principal del estudio de la EC es cómo afectan todos aquellos factores psicológicos, emocionales, cognitivos, culturales y sociales al proceso de decisión de las personas, por ejemplo, la presión de la sociedad, la influencia de las masas, el aprendizaje y sus diferencias acorde a la geografía y el nivel social, lo que diverge de la economía ortodoxa. La EC no se centra en comprender la psicología humana sin prestar la suficiente atención a la complejidad de los mercados y la economía en general; no obstante,

no busca cambiar las concepciones tradicionales de la ciencia, sino aportar y mejorar su estudio y servir como herramienta analítica.

2. Supuestos de la teoría conductual

Dentro de los principales supuestos desarrollados dentro de la EC se encuentra aquel que se refiere a la racionalidad limitada. Para entender este último, es necesario explicar el supuesto de racionalidad en la teoría neoclásica. Define que los individuos toman la mejor opción dentro de un conjunto de decisiones de consumo presentadas a la hora de elegir bienes o productos, teniendo toda la información y detalles, así como todas las restricciones posibles existentes.

La racionalidad limitada, por otro lado, establece que teniendo toda la información existente respecto a un problema que se presenta, el ser humano en su naturaleza tiene fallos de razonamiento y esto impedirá que se tome la elección óptima, Simon (1947). Es decir, debido a la calidad de ser humanos, los sesgos cognitivos, de tiempo y de información tienen como resultado una limitación de la racionalidad, los agentes no siempre eligen la opción óptima, Kahneman y Tversky (1979) más adelante se explicará de una manera más particular los sesgos cognitivos.

El *nudge*¹ o empujón se refiere a la capacidad de estimular a los agentes económicos a tomar elecciones específicas. Esto repercute directamente en los supuestos de la teoría neoclásica, donde los agentes económicos ya tomaron la mejor decisión posible y no habría necesidad alguna de ayudar o incentivarlos. Sin embargo, en la realidad, los sesgos cognitivos presentes en las personas provocan la necesidad de estos empujones.

Este *nudge*, como Sunstein (2021) lo explica en una entrevista con Julia Sperling-Magro y Roberta Fusaro para McKinsey & Company (una consultora global de estrategias para empresas) es sólo un impulso en cierta dirección para la toma de una decisión, sin intervenir en la libertad de elección de los agentes. Sunstein también expone que una advertencia funciona como una práctica de *nudge*, debido a que se le otorga información al individuo sobre las implicaciones que traerá tomar cierta decisión y con esta información el agente será más probable que realice o no una acción según fuese advertida. Los fines para los cuales los *nudges* son utilizados son diversos: aquellos que recurren a los valores y normas sociales; los que cambian los espacios físicos para orientar hacia las decisiones que favorecen a quienes desarrollan dichas políticas; los que buscan cambiar prácticas y patrones mentales arraigados en una sociedad por cultura o costumbres, entre otros.

Simon (1947) explica en su teoría que los individuos utilizan un proceso heurístico² para tomar decisiones. Sin embargo, presentan en la mayoría de los casos sesgos en los procesos cognitivos de los agentes resultando en desviaciones sistemáticas en la racio-

¹ Esta teoría le otorgó a Thaler y Sunstein el Premio de Economía en el año 2017 del Banco de Suecia en honor a Alfred Nobel.

² El proceso heurístico hace referencia al uso de la creatividad o pensamientos laterales para resolver un problema.

nalidad, a este comportamiento, Simon lo define como el «hombre administrativo»³. Los sesgos cognitivos mencionados hacen referencia a ciertos fenómenos que difieren exponencialmente de un prejuicio, los primeros son impulsos no voluntarios que alteran cómo los agentes procesan la información, mientras que los prejuicios son conscientes a favor o no de una postura.

Existen distintos efectos y sesgos cognitivos como el efecto de arrastre, los agentes económicos adquieren creencias porque la mayoría lo toma como cierto también; el efecto Forer, también conocido como «ilusión» de Barnum (1949) hace referencia a cuando las personas tienden a aceptar afirmaciones vagas o generales como altamente personalizadas y específicas, donde creen que las descripciones de personalidad, carácter o comportamiento son precisas o significativas solamente a ellos mismos.

Para comprender lo anterior expuesto, el horóscopo zodiacal es un ejemplo concreto. Cuando se habla de la lectura del horóscopo, las personas suelen creer que las descripciones que estos dan se ajustan de manera particular a su personalidad y vida, cuando en realidad son genéricas e imprecisas, lo que da cabida para que el lector las interprete a su gusto y son lo suficiente ambiguas para que diferentes sectores de la población se sientan identificados, Dickson y Kelly (1985). No existe ningún sustento científico que diga que la lectura del horóscopo es real, aun así, una gran parte de la población mundial cree en ello.

Al contrario del sesgo anterior, existe la falacia de investigación donde las personas basan sus creencias o decisiones económicas en su propia experiencia individual o en anécdotas personales sin considerar datos, evidencia o principios económicos más amplios. Dentro de los sesgos cognitivos que influyen en el supuesto de racionalidad limitada, uno de los más importantes es el sesgo de correspondencia, trata de explicar un comportamiento por quien lo ejecuta, sin tomar en cuenta los factores sociales que conforman el entorno del individuo.

De este modo los agentes económicos piensan en los valores de los bienes y servicios de manera relativa, no solo importando el precio de estos, sino también dando importancia a la calidad y al placer de consumirlos, sin considerar los costos de oportunidad muy sensibles al llamado sesgo de costo hundido: los consumidores que invierten recursos, dinero y tiempo continuarán invirtiendo constantemente debido a la concepción de que se desperdiciará lo ya invertido lo cual conllevará un costo aún mayor, Thaler (1985).

Por otro lado, tenemos la figura del *framing*⁴, donde la forma en que se presentan las opciones a los agentes económicos afecta a las elecciones que hacen, Kahneman y Tversky (1981). El *framing* es parte de la arquitectura de la decisión se basa en el proceso de la toma de decisiones de los agentes, este proceso consta de cuatro principales pasos: la identificación del problema, la recolección de información, el análisis y la elección.

³ En contra de la idea del homo oeconomicus, Simon explica al «hombre administrativo», el cual no tiene la capacidad necesaria de captar lo complejo que son la realidad y el mundo y cómo se relacionan sus elementos, Simon (1947).

⁴ La traducción más fiel para *framing* en el contexto de la economía conductual es enmarcar.

Esta práctica aborda cómo se toman las decisiones, los factores que influyen y cómo se pueden diseñar diversos procesos para presentar la información a los individuos.

Reconocer la existencia de estos sesgos y su influencia en la toma de decisiones de los individuos, así como la manera en que limitan la racionalidad de esto mitiga su impacto, permitiendo determinar de manera consciente el cómo actúan los agentes económicos.

Otro supuesto importante dentro de la EC es el problema de autocontrol⁵, el cual parte del concepto de procrastinación que no es más que aplazar alguna actividad, cuando los intereses y los costos de realizar alguna acción cambian a futuro, los agentes decidirán ir postergando realizar dicha acción lo cual puede llevar a cierto sesgo, en contraste que en la teoría neoclásica el *homo oeconomicus* siempre tomará las decisiones y realizará las acciones en el tiempo y forma idóneos, es decir, estos agentes económicos representativos son estáticos, en contraparte que en la realidad las preferencias y elecciones tienden a cambiar en el tiempo.

Las preferencias sociales engloban los conceptos de cooperación, justicia, altruismo y reciprocidad, los cuales también tienen una gran presencia en los procesos de toma de decisiones de los individuos. Para la teoría neoclásica y la mayoría de las teorías económicas, el *homo oeconomicus* es no sólo racional, paralelamente es también egoísta. El individuo sólo se preocupa por su propio beneficio, sin embargo, la sociedad no sigue patrones homogéneos en su actuar; están en constante cambio, por lo que no solo existen individuos egoístas, también existen agentes que se sienten más inclinados hacia el altruismo y la confianza en el prójimo, repelen la desigualdad, Campos (2017).

La relación entre confianza y desarrollo económico en el contexto de la cooperación es una perspectiva explorada por varios economistas y académicos. El nivel de cooperación de un agente depende de qué tanta confianza tiene en la sociedad donde se desarrolla. El altruismo hace referencia a la existencia de ocasiones en donde los individuos llevan a cabo acciones con la sola finalidad del beneficio de otros, aunque obtenga nada para sí mismo.

El castigo altruista es un concepto surgido en la investigación y el estudio de la cooperación, la reciprocidad y la toma de decisiones sociales en situaciones experimentales y hace referencia al término *free-rider*, surgido dentro del concepto de los bienes públicos y los problemas de acción colectiva, no es más que aquel individuo que consume más que la parte equitativa correspondiente de un recurso o no aporta para la producción de uno, y la cooperación ayuda a comprender la relación entre los individuos y las instituciones.

A través de éstos se garantiza el cumplimiento de las leyes y las normas sociales que se adoptan a través del tiempo y la cultura.

3. Aplicaciones de la Economía Conductual

La aplicación de la EC da paso a oportunidades para el mejoramiento de estrategias empresariales y políticas públicas, al ayudar a comprender de manera más profunda cómo

⁵ Campos (2017) menciona que el «autocontrol» es un recurso limitado del *homo sapiens*.

se conducen los individuos en la toma de decisiones permite conocer comportamientos reales y adaptar la planificación y planteamiento de dichas estrategias y políticas.

Las finanzas conductuales o del comportamiento buscan explicar las deficiencias entre los mercados y las anomalías como los cambios abruptos en precios, así como las burbujas (Schiller, 2000) que se forman acorde a sucesos del entorno social y cultural de una sociedad. El explicar la aversión al riesgo de los agentes, parte de lo que busca entender la EC.

Dado que la EC explica a fondo cómo funcionan las motivaciones de los agentes económicos, a raíz de la evolución de esta, se ha profundizado el estudio del uso y beneficio de los incentivos. Los análisis de la EC son desarrollados tanto en empresas como en gobiernos para orientar a individuos a tomar decisiones más favorables para las empresas o ellos mismos y el bien social, se ha demostrado a través de diversos estudios como la teoría de la autodeterminación de Ryan y Deci (1985) o en el estudio de Dan Ariely (2008) sobre la motivación y recompensas no monetarios: los incentivos monetarios no son los únicos que pueden modificar un comportamiento, los desafíos tanto físicos, como mentales, así como el reconocimiento y la retroalimentación positiva presentan un impacto significativo en la toma de decisiones de los agentes económicos. Las normas sociales también toman gran importancia, como describe Thaler, la gente tiene preferencia en hacer lo que la mayoría de las personas piensan que es correcto; por lo que el autor afirma a la gente le gusta hacer lo que la mayoría de la gente realmente hace, Thaler (2008).

Utilizando a la EC como complemento de las teorías tradicionales se da un carácter aún más social a las ciencias económicas, ya que se busca comprender a fondo el carácter humano de los agentes económicos y cómo afecta el comportamiento económico del mismo. Las empresas e instituciones empiezan a pensar en los individuos como irracionales y elaboran estrategias de acuerdo con los motivos y errores que subyacen en el proceso de toma de decisiones, Becker (1993).

En los últimos años, ha cobrado notable relevancia la integración de las aportaciones de la EC en la formulación de políticas públicas. El objetivo es establecer acciones gubernamentales para la solución de problemas que afectan a la ciudadanía, son acciones planificadas y decisiones que toman los gobiernos para abordar distintos problemas sociales, económicos o político en un país, estas políticas públicas llegan a influir en la manera en que las personas dentro de una sociedad se comportan.

La EC, debido a un enfoque centrado en comprender cómo las personas toman decisiones en situaciones reales teniendo en cuenta factores psicológicos, emocionales y sociales logra crear políticas públicas exitosas debido a su maleabilidad acorde a las particularidades de los ciudadanos. Este enfoque propone brindar una visión más precisa sobre patrones de consumo. A su vez, permite a las instituciones diseñar políticas que incentiven a las personas a actuar de una manera específica, aumentando así su eficacia.

A nivel mundial, la EC se ha aplicado tanto en el gobierno como en el campo de la salud y los negocios. Algunas empresas incluso tienen departamentos dedicados a utilizar la EC en las distintas investigaciones de mercado o mercadotecnia. Su aplicación ha resultado ser adaptable tanto en el campo financiero como en el sector salud, turístico,

educativo, legal, entre otros. Entre las razones por las que la práctica de la EC ha tomado mayor relevancia en el desarrollo de las políticas públicas se encuentra la mejora en el proceso de elección individual.

También ha demostrado su efectividad a largo plazo al impulsar ciertos comportamientos como la adopción de diversos hábitos saludables, ahorro o inversión en educación. Promueve que los cambios lleven a una mejora sustancial permanente en la calidad de vida de los agentes económicos y la reducción de costos a largo plazo para la sociedad en su conjunto. La forma en la que se comunican estas políticas a los ciudadanos también tiene un resultado positivo ya que ayuda a que la información sea más comprensible y eficaz en su divulgación.

El Banco Interamericano de Desarrollo⁶ (BID) afirma que el apoyarse en la economía del comportamiento puede ser un gran aporte con costos reducidos para los gobiernos de América Latina en cuanto a la mejora de las políticas públicas donde se tomaría en cuenta cómo es que los habitantes de los diversos países de la región toman decisiones. El hecho de tener un conocimiento más realista del comportamiento de los individuos puede volver más efectivas estas políticas públicas (BID, 2018). Al tener esta información, los gobiernos pueden utilizar un *nudge* para orientar ese mismo comportamiento en la dirección deseada.

4. La Economía Conductual en América Latina

En México en lo particular y Latinoamérica en general, el desarrollo de la EC es todavía un campo para explorar, puesto que no existen muchas investigaciones que hablen de la utilización de las contribuciones de la Teoría Conductual en el funcionamiento de las economías en la región. Se recomienda a los países en desarrollo incluir a la EC en sus prácticas, ya que podrían encontrar un aliado al momento de enfrentarse a los desafíos que se tienen al elaborar políticas públicas, así como resolver problemas sociales en el entorno latinoamericano, Dryjanski y Garza (2017).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha realizado numerosos estudios para conocer a los países que han aplicado las aportaciones de la EC y en qué proporción lo han hecho, como el informe: «*Making a Real Difference: Nudging for Policy Change*» de 2018. En el reporte se afirma que el número de instituciones alrededor del mundo que aplican las aportaciones de la EC en la política pública asciende a 202. La misma OCDE, en 2019, proveyó a los *policy makers* de distintos lugares tutoriales para su aplicación. Los países de la región encontrados en la lista reportada por la OCDE en 2021 son Chile, Colombia, Costa Rica y México.

En México, según los Indicadores de Políticas Regulatorias y de Gobierno de 2021 de la OCDE, y tras la creación de la Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (Conamer)

⁶ Organismo fundado en 1959, en un principio parte de la Organización de Estados Americanos (OEA).

que mejoró la Ley General de Mejora Regulatoria de 2018, se reforzó la práctica del Uso de Impacto Regulatorio (USO), que tiene como punto de partida procedimientos elaborados a raíz de la EC.

Aún con esto último es muy poca la investigación sobre EC y su aplicación en México. Sin embargo, en América Latina en general existe información sobre la implementación de prácticas basadas en la economía del comportamiento, principalmente la utilización del *nudging* para la creación de políticas públicas por parte de los gobiernos de dichos países. Incluso sin el conocimiento o la etiqueta de EC, muchas prácticas aplicadas en Latinoamérica (y el mundo) parten de las bases en las que se desarrolla esta teoría.

Su aplicación dentro de las políticas públicas tiene la finalidad de agilizar la efectividad de los programas sociales o mejorar los hábitos alimenticios y de salud de la población, como fomentar el ejercicio o el uso responsable de medicamentos y cuidados preventivos. De igual manera en la educación, la EC ha tenido una especial influencia, al considerar las limitaciones y sesgos cognitivos de los estudiantes en la toma de decisiones al desarrollar los planes de estudio y métodos de enseñanza para combatir la deserción escolar y el rezago educativo, mejorando el rendimiento de los estudiantes, optimizando del capital humano de los países donde se aplican estos principios.

La EC se ha utilizado para promover la inclusión financiera, al implementar cursos y campañas para fomentar el ahorro, y promover el endeudamiento responsable como las que ha implementado la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Conducef) en México, como las ferias de información sobre ahorro.

La comprensión de los sesgos y las limitaciones cognitivas permite que se diseñen políticas orientadas a la protección del consumidor. Esto contribuye a la prevención de prácticas engañosas y al aumento de la transparencia en las transacciones, también permite que los agentes tengan la información suficiente y necesaria para estas elecciones. Algunos ejemplos de estas aplicaciones son las siguientes:

En Colombia, una práctica de *nudging* con un éxito considerable fue la búsqueda de la reducción de la evasión de impuestos, lo anterior lo lograron al llevar a cabo visitas individuales a los contribuyentes en lugar de enviar mensajes por correo electrónico que rara vez eran leídos según diversos informes del gobierno colombiano de la Banca de Oportunidades en el año de 2022 ha tenido una participación activa en los esfuerzos de promover la inclusión financiera en el país como parte de sus políticas públicas; con el mismo fin, en Argentina a los contribuyentes que cumplan en tiempo y forma con sus declaraciones se les recompensa con arreglar las banquetas de sus hogares.

En México, un ejemplo con el cual se comprenden los principios explicados anteriormente de una manera sencilla es la ley que entró en vigor en 2021 sobre el etiquetado frontal de alimentos y bebidas, no se define explícitamente como resultado de utilizar la EC como base, pero se pueden encontrar coincidencias en la Teoría Conductual con la realidad de las políticas públicas mexicanas. ¿En qué consiste esta ley? Todos los productos vendidos en territorio mexicano deben por mandato constitucional tener etiquetas

hexagonales visibles, con el objetivo de informar si los productos tienen exceso de sodio, azúcares, grasas saturadas, edulcorantes y grasas transgénicas.

La finalidad de esta ley es que los consumidores sean conscientes de la comida con bajo contenido nutricional que consumen sin la necesidad de leer el apartado del contenido nutricional en la parte trasera de todos los productos. El etiquetado en el frente no está presentando información que no se tuviera, los consumidores leen el contenido energético de una forma que les permite elegir la mejor opción de una manera más sencilla y rápida, sin prohibir el consumo de estos productos, pero sugiriendo limitar su adquisición.

Otro ejemplo de la misma índole en México, que lleva muchos años vigente, son las fotografías en las cajetillas de cigarrillos. Estas fotografías muestran los efectos adversos que provoca el fumar, sin prohibirle a los consumidores que los compren, pero concientizándolos de las consecuencias que este hábito tendrá. Ambas prácticas mencionadas fueron implementadas por el gobierno para poder mejorar los hábitos de consumo de los habitantes, así como su salud.

Asimismo, los anuncios con canciones con melodías repetitivas que la gente recuerde fácilmente llaman a la comunidad a practicar deporte, cambiar los hábitos alimenticios o dejar de consumir sustancias nocivas para la salud, parten también de principios de la EC, principalmente de la arquitectura de la decisión; sin embargo, la forma en que se presenta la información hace que los consumidores lo reciban de manera distinta que probablemente tendrá influencia si practica o no deporte o si consume o no estupefacientes.

Lo anterior se debe al principio de la «heurística de disponibilidad»⁷ el cual sugiere que las personas tienden a recordar datos que son fácilmente accesibles dentro de la información grabada en la mente, esto gracias a la repetición que lleva al reconocimiento gracias a la «Teoría de la exposición», Zajonc (1968), donde las personas se sienten más cómodas con aquello que les resulta familiar al crear una conexión emocional y, por tanto, una reacción cuando ciertas letras o mensajes logran establecer un vínculo entre la audiencia objetivo y el mensaje que se quiere comunicar.

Conclusiones

En el presente artículo, se propuso realizar una revisión de la literatura de la Economía Conductual (EC), así como su aplicación en el contexto económico, con un enfoque en América Latina, a través de la identificación de sesgos cognitivos y su impacto en la toma de decisiones de los agentes económicos, realizando una revisión de la información existente sobre la EC identificando y explicando los conceptos principales de la teoría para comprender mejor su desarrollo y aplicación.

A lo largo de la evolución de la ciencia económica, la teoría neoclásica ha ocupado un lugar destacado. Sus supuestos proporcionan una explicación simplificada de cómo

7 La «heurística de disponibilidad» se refiere a tendencia del ser humano a creer que un evento es más probable si recuerda ejemplos de este con facilidad, aunque la probabilidad no se refleje realmente. Para ejemplificar lo anterior es el hecho de que los habitantes de la Ciudad de México piensan que pueden temblar en todos los meses de septiembre.

opera la economía, partiendo del principio de que, en el contexto de un estudio particular, se mantienen constantes todos los demás factores, bajo la premisa de *ceteris paribus*. No obstante, con el paso de los años y el avance de la investigación, tanto en el ámbito de la ciencia económica como en la sociedad a nivel global, se ha observado que muchos de estos supuestos, diseñados para comprender la realidad económica, no logran ofrecer una explicación detallada de los acontecimientos que ocurren a nuestro alrededor.

A raíz de lo anterior surgen nuevas teorías que buscan a través de otros medios y en conjunto con otras disciplinas cerrar las brechas entre la teoría y la realidad. La economía conductual es una de esas teorías. Incorporando principios de la psicología principalmente, la EC busca comprender la toma de decisiones de los agentes económicos sin perder de vista cómo funciona la *psique* de cada uno.

Es importante reconocer las distintas limitaciones que existen en el estudio de esta rama económica, sobre todo cuando se quiere reducir a sus aplicaciones en una determinada región, debido a que la EC es un campo relativamente nuevo que tiene una mayor fuerza en países donde la investigación económica ha tenido mayor desarrollo a través de la historia, como Estados Unidos. Al ser una corriente económica fuertemente basada en datos y experimentos, requiere de un mayor presupuesto dedicado a su investigación.

La EC ha dado paso al desarrollo de diferentes conceptos, siendo el *nudge* el más importante, así como la arquitectura de la decisión, dentro de la teoría neoclásica desde diversas perspectivas, con el fin de comprender la realidad de la toma de decisiones de los individuos y así lograr el bienestar de las comunidades, ya que esto permite que los *policy makers* alrededor del mundo comprendan mejor a los agentes hacia quién van dirigidas las políticas. Esto a su vez logra que estas políticas sean más efectivas tanto en su diseño como en su aplicación, ya que ayudan a promover diversas prácticas que benefician a los individuos como el ahorro, la salud, la educación o la protección al medio ambiente.

La EC ha permitido crear soluciones para los problemas económicos y sociales tanto en América Latina como en el resto del mundo, ya que se adaptan al contexto social, cultural, geográfico y económico de cada país y región, lo que permite que las políticas públicas sean hechas a la medida y por lo tanto eficientes. Incluso sin que los hacedores de políticas o las empresas sean plenamente conscientes de ello, muchos de los proyectos que llevan a la práctica están basados en sus principios.

Bibliografía

- Ariely, D., (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, HarperCollins, USA.
- Banca de Oportunidades (2021). *Reportes de Inclusión Financiera*, Superintendencia Financiera de Colombia, la Superintendencia de la Economía Solidaria, Colombia.
- Becker, G., (1993). *Human capital*, University of Chicago Press: USA.
- Campos V., R. M., (2016). *Cooperación y preferencias sociales. Análisis económico sobre altruismo, justicia, confianza y equidad*, El Colegio de México: México.
- (2017). *Economía y Psicología. Apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales*, Fondo de Cultura Económica: México.

- Chetty, R., (2015). *Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective*, *The American Economic Review*, Vol. 105, núm. 5, pp. 1-33.
- Dryjanski L., J., y Garza A, M. (2017). *Nudging in Developing Nations*. Disponible en: <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/es/reportes/312>
- Kahneman, D. y Tversky, A., (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica*, Vol. 47, núm. 2, pp. 263-291.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2018). *Behavioral Insights Conference*, Cape Town, South Africa, 27-28, septiembre 2018. Disponible en: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/Behavioural-Insights-Conference-in-South-Africa-Summary-and-key-messages.pdf>
- Simon, H., (1947). *Administrative Behavior, a Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, The Macmillian Company.
- (1955). A Behavioral Model of Rational Choice, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, núm. 1, Oxford University Press.
- Sunstein, C., (2021). *Much a new about «nudging»* [entrevista realizada por R. Fusaro y J. Sperling-Magro], Massachusetts, 6 de Agosto de 2021.
- Thaler, R. H. y Cass R. Sunstein (2009). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Penguin Books: Nueva York.
- Thaler, R. H., (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W.W. Norton & Company, Nueva York.
- Zajonc, R., (1968). Attitudinal Effects of Mere Exposure, *Journal of Personality and Social Psychology*, Asociación Estadounidense de Psicología.