

EL CORONAVIRUS Y LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO*

Ada Luz Arrieta Marrugo
Cristhian Morales Barrios¹

*In memoriam*²

Desde el inicio de los tiempos, el ser humano se ha tenido que enfrentar a debilidades físicas, desastres ambientales y enfermedades contagiosas con una tasa de mortalidad considerable, que repercuten en su libre desenvolvimiento tal y como ocurre en la actualidad con el acaecimiento de la pandemia generada por el Covid-19. La dificultad de esta última circunstancia, radica en nuestro limitado margen de acción, en especial, por la poca información que nos guíe a una solución, lo que deja un panorama realmente preocupante.

Las distintas eventualidades en las que la humanidad se ha visto amenazada por factores externos, han dejado la sensación de riesgo inminente, provocando la búsqueda de soluciones apoyadas en la ciencia y la tecnología; hoy día la situación no parece ser distinta, pues en las estrategias diseñadas para mitigar la pandemia, se evidencia la necesidad de utilizar herramientas creadas o descubiertas en el pasado para solucionar problemas modernos. Uno de estos instrumentos es la economía del comportamiento, razón por de-

más loable para tomar un poco de tiempo en estudiarla, entenderla y aplicarla. Para esto, se hará referencia en este escrito al texto *“La economía del comportamiento puede ayudar a combatir el coronavirus”* de Martínez et al. (2020) como fuente clara y didáctica de los sesgos conductuales que podrían aparecer en la toma de decisiones de las personas a causa de la pandemia y cómo superarlos, a través de una descripción detallada de los principios de la economía conductual y de su aplicabilidad para generar las conductas deseadas en los actores intervenidos.

En este apartado, cabe mencionar que la economía del comportamiento se presenta como una rama de la economía que busca comprender qué variables influyen en las personas a la hora de tomar decisiones, en principio, está guiada por la teoría de elección racional, la cual establecía que los individuos eran actores completamente racionales que basan sus acciones en el cálculo de su preferencia, fundamentándose en sus creencias y deseos, para maximizar la utilidad esperada (Abitbol y Botero. 2006).

* Reseña del texto *“La economía del comportamiento puede ayudar a combatir el coronavirus”*. Martínez, D; Rojas, A; Scartascini, C. 2020. Banco Interamericano de Desarrollo.

¹ Estudiantes de Derecho y Ciencias Políticas respectivamente, miembros del Semillero de Investigación Políticas Públicas Participación y Desarrollo, adscrito al Grupo de Investigación Conflicto y Sociedad, categoría A Colciencias. Tutora: Elfa Luz Mejía Mercado

² A su memoria, recordándole como un ser humano extraordinario.

A pesar de esta manera elegante y aparentemente simple de explicar las acciones, la teoría se queda corta en la práctica. Como se demuestra en la cotidianidad, las personas no son perfectamente racionales. Si bien tienen creencias y deseos, no cuentan con un poder de cálculo e información completa que los lleve a conseguir el objetivo máximo deseado. Por el contrario, apenas logran satisfacerlo y, sus decisiones dependen de los incentivos junto con la información que forjan su interpretación de la situación.

Ahora bien, esta interpretación no es completa ni perfecta. De hecho, en este aspecto, Martínez et al. (2020) hacen referencia a muchas de las desviaciones del proceso cognitivo como: la tendencia a mantener las cosas como están (sesgo de status quo); la deficiencia al procesar la cantidad de información existente (sobrecarga cognitiva); los errores para determinar la probabilidad real de un evento, ya sea por problemas de exceso de confianza, optimismo, aversión a las pérdidas, y conclusiones equivocadas a partir de lo fácil que podamos acceder a un recuerdo o a la similitud de eventos u objetos.

Se podría afirmar que los desvíos de la evaluación interpretativa explican el por qué una madre llama desesperada a su hijo previéndolo de un incidente que le sucedió a un prójimo (similitud de eventos y aversión a las pérdidas); las preferencias de ciertos sujetos al

trabajo ilegal sobre el legal (exceso de confianza, optimismo y conclusiones equivocadas); la razón de ser de un ahorro obligatorio para la pensión y de la exigencia a estar afiliado a una empresa que preste el servicio de salud, entre otros fenómenos cotidianos pues si no se obliga mediante estos medios, es muy probable que las personas no ahorren para un futuro, ni cuenten con una EPS, por ejemplo. Pero, ¿cómo podría ser de ayuda este conocimiento para combatir para la coyuntura actual? La respuesta a este interrogante es precisamente el objetivo del documento reseñado.

Partiendo de lo descrito anteriormente, Martínez et al. (2020) plantea diferentes herramientas conductuales de decisión para contrarrestar las desviaciones en el proceso de raciocinio, las cuales brindan la oportunidad de incidir en la acción si se implementan correctamente las técnicas al momento de expresar el mensaje. Asimismo, manifiesta que no es solo lo que significa el mensaje, ya que también incide lo que se destaque de él. Esto es, sus aspectos claves; las opciones que se hacen disponibles con él para mitigar los comportamientos impulsivos y; a su vez, los debidos recordatorios que hacen más difícil la procrastinación o el olvido tanto del comunicado como de los castigos o recompensas que pueden obtener de la acción, los comportamientos que se deberían tomar y los que se manifiestan en la realidad, la reciprocidad, y las reglas prácticas (Martínez et al., 2020).

Así, las herramientas conductuales provenientes de la economía del comportamiento serán la plataforma que permita neutralizar los comportamientos no deseados, promover el cuidado personal y evitar el pánico. Entre ellas se encuentran, aquellas que se centran en cómo se presente la información, el contenido que se enfatiza, la creación de atajos mentales y las que mitigan la sobrecarga cognitiva, también denominadas en el texto de la siguiente manera: Encuadre(Marco), Prominencia, Heurística (Reglas prácticas) y Recordatorio, respectivamente.

Por su parte, la que se denomina Mecanismos de compromiso busca mitigar comportamientos impulsivos, contrario a la herramienta que premia o castiga por el proceder que busca influir en la decisión y es útil para tratar el sesgo Aversión a las pérdidas. En el caso de las personas que propenden por mantener el Status Quo se trabaja con Opciones predeterminadas, las cuales preestablecen el curso de acción deseado. De forma similar, las Herramientas de planificación invitan al ciudadano a crear un plan de acción para no dejar cabida a los imprevistos y por último, las normas que; aquellas que presentan una descripción de la conducta de la sociedad para que se genere un cambio son llamadas Descriptivas, y las Prescriptivas que buscan reconocer la buena conducta, inhibir los malos comportamientos y la Reciprocidad que requiere un intercambio en especie entre los asociados.

A manera de ejemplo, se expone el caso de Corea del Sur. El cual a través de los medios de comunicación transmitió misivas que solían ser más visuales que textuales a través del uso de palabras sencillas en el mensaje, con el propósito de que sus habitantes recordaran hábitos como el lavado de manos, el distanciamiento social y la permanencia en casa. Además, les mostraba herramientas que facilitan la organización del tiempo para la productividad, la reflexión y el descanso, y utilizaban la ayuda de influenciadores o personajes famosos que mostraron su compromiso con el comportamiento deseado; siendo esto un ejemplo de la aplicabilidad de las opciones que da la economía del comportamiento tales como el Recordatorio, la Heurística, la Planificación y la Prominencia; esta última por su lado, se considera una de las mejores prácticas porque hace más fácil el entendimiento provocando conductas deseadas.

No obstante, Martínez et al. (2020) sugieren que no basta con la completa información sino que, esta debe ir acompañada de una intervención formal que esté guiada por la metodología del diseño inteligente de una política pública. Esto es: iniciar por la definición del problema y del comportamiento deseado; identificar las barreras que impiden lograrlo, entender el contexto y basarse en los datos que serán la evidencia recolectada; terminado el paso anterior, se debe seleccionar las barreras a abordar, identificar

soluciones potenciales, diseñar tratamientos y su posible evaluación; por último, evaluar. Se menciona al inicio de "La economía del comportamiento puede ayudar a combatir el coronavirus " (Martínez et al., 2020), el desafío que tiene América Latina y el Caribe para enfrentar la pandemia, pues es una región especialmente vulnerable y propensa a graves consecuencias por la escasez de recursos humanos y materiales para tratar este tipo de virus, aun así, podemos dictaminar metas para sobrevivir al evento actual y que sus efectos colaterales no tenga un daño excesivo en nuestras actividades cotidianas de índole social, económico y sanitario. Para conseguir este objetivo, los Estados como entidad formada a partir de la necesidad natural que tiene la humanidad para asegurar su vida (Hobbes. 1651) debe contar con una gestión que sea eficaz y eficiente para regular la conducta de sus ciudadanos, pues analizar el patrón de las acciones de los asociados facilitará la creación de un mecanismo de proceder que pueda estar guiado por la economía del comportamiento (Martínez et al., 2020). Razón por la cual, la utilización de la rama conductual de la economía como instrumento para el debido actuar del organismo estatal en su intento por remediar la situación actual.

En el escrito, Martínez et al. (2020) continúan con la ejemplificación de la ejecución de los pasos anteriormente mencionados y

con lo que podría ser el camino hacia una posible flexibilización del aislamiento para que la economía no sufra perjuicios desmedidos. Sin embargo, parece obviar en sus ejemplos, parte de la cognición social, esto es, la necesaria mención de la evaluación de la situación en América del Sur y el Caribe que anunciaban en su introducción, porque si bien la campaña de información es importante en el proceso que se debe llevar a cabo para la intervención de una acción, están en juego conceptos muy importantes para los conciudadanos tales como el bienestar, la confianza y la transparencia institucional. Con esto nos referimos a que podrían existir sesgos que permiten la preferencia de una acción a corto plazo sobre el largo en la región que se está intentando tratar.

La Organización Mundial de la Salud recomienda practicar el distanciamiento social, siendo la permanencia en casa fundamental para que la salud no se vea afectada, así pues, esto se convierte en una gran dificultad al producir el dinero necesario con el fin de poder acceder a la alimentación y a servicios básicos. Esta situación juega un papel importante en sociedades desiguales, en Latinoamérica, encontramos, como por ejemplo, los casos de países que para el 2018, tenían alrededor de 40.0 en el coeficiente de Gini como: Colombia (50.4), México (45,4), Brasil (53,9), Ecuador (45,4), entre otros (Banco Mundial, 2019), cuando el estudio supone

que mientras más cerca esté del 0.0 menor será la desigualdad. Es decir, en este tipo de sociedades es mucho más probable que un ciudadano conciba que es un riesgo aceptable salir a producir por la falta de dinero para la compra de la canasta básica aunque eso signifique enfermarse o contagiar a los miembros de su familia. Los Estados y las Organizaciones Internacionales pueden pedir o recomendar pasos para disminuir la transmisión del virus como la estancia casa, pero si la confianza de los ciudadanos en la entidad reguladora es poca o nula y sumado a eso no tienen bienestar por la escasez de medios para subsistir, es muy poco probable que sigan las reglas que estas proponen. Por esto, no solamente es necesario disminuir los sesgos sino incentivar el ejercicio de la cooperación y la interdependencia.

Ahora bien, si se siguen manifestando problemas como la corrupción, mal manejo de la gestión, inestabilidad fiscal, ineficacia judicial y demás, la probabilidad de que los individuos cooperen será mucho menor a lo esperado, y esto puede resultar en un mayor riesgo de contagio. Por tal motivo, es recomendable a los Estados que no solamente, informen y castiguen sino también que se regulen y motiven, quizá así, se pueda dar una recuperación más pronta de nuestras dinámicas sociales cotidianas y el fortalecimiento de las instituciones.

Por último, también se hace necesario la intervención de la comunidad internacional, ya que esta situación no debe motivar al aislamiento de los países, tal como lo están haciendo ciertos actores internacionales, sino a su debida interdependencia para que la estabilidad relativamente reciente alcanzada en la actualidad no sea destruida por un agente viral. Aun así, las acciones internacionales deben entrar en juego con unas dinámicas internas eficaces. De lo contrario, poco servirá.

De esta misma forma es imperante recordar que la economía de comportamiento no solamente se debe aplicar en momentos de crisis. De hecho, también puede y ha funcionado para resolver problemáticas que se producen tanto en nuestras relaciones intraestatales e interestatales; como para encaminar a nuestra sociedad al desarrollo que, no solo abarca la economía, sino también el ámbito social, la inclusión cultural (Naciones Unidas. 1945) y el mantenimiento de ciertos patrones de comportamiento tradicionales que forman parte de la formación de los individuos y de su ejercicio de libertad.

Como conclusión, la disciplina expuesta en el texto reseñado y su aplicación en los fenómenos sociales puede ser un instrumentos esencial para combatir el coronavirus (COVID-19), con la identificación de los sesgos conductuales y una correcta aplicación de las herramientas que nos brinda la economía



del comportamiento; Siempre y cuando se considere que todos los planes de acción no encajan perfectamente en todo tipo de sociedades debido a la variación de los factores que intervienen en el proceso de decisión de las personas y que, también, influyen en la eficacia de dichas acciones tomadas. Dando por resultado que, si se ejecuta de la manera adecuada, se estaría dando el primer paso en el proceso de mitigación de la pandemia

Referencias

- Abitbol, P; Botero, F. (2006). *Teoría de elección racional: estructura conceptual y evolución reciente*. Colombia internacional. <https://www.redalyc.org/pdf/812/81206209.pdf>
- Banco Mundial. (2019). *Índice de Gini*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?end=2018&start=1972>
- Hobbes, T. (1651). *El leviatán*.
- Martínez, D.; Rojas, A. & Scartascini, C. (2020). *La economía del comportamiento puede ayudar a combatir el coronavirus*. Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0002315>
- Naciones Unidas. 1945. *Desarrollo*. Naciones Unidas. <https://www.un.org/es/sections/what-we-do/promote-sustainable-development/>