
Mejorando el
comportamiento
ciudadano a través
de la regulación.

Carlos García
Emiliano Díaz

emiliano@ecomportamiento.org



INSTITUTO MEXICANO DE
Economía del Comportamiento

“ La innovación no se trata de generar nuevos productos y servicios, la innovación se trata de cambiar comportamientos”

Regular es modificar el comportamiento para el cumplimiento o beneficio de los objetivos públicos y mitigar externalidades negativas. Existen esencialmente dos aproximaciones para regular, una que apuesta por la coerción (deterrence), por medio del uso de mecanismos formales como investigación y sanción de conductas que no son adecuadas, y otra que se enfoca en la persuasión (compliance) que busca modificar el comportamiento por medio de educación, asesoría y convencimiento.

Sin embargo, estas tienen ventajas y desventajas específicas. Por un lado, el uso de la coerción puede afectar las relaciones entre sociedad y gobierno, no garantiza un cambio sostenido a largo plazo y requiere de recursos sustantivos del Estado. Por otra parte, la persuasión depende de lograr efectivamente un cambio de mentalidad (a veces difícil por diferencias contextuales), tampoco garantiza un cambio a largo plazo ya que depende de los incentivos en cuestión y también está sujeta a limitantes de recursos.

Estas limitantes han resultado en la inclusión de intervenciones basadas en Economía del Comportamiento como una opción alterna y complementaria a los métodos convencionales de regulación. Por ejemplo, por medio de intervenciones contextuales y diseño de arquitectura de decisión (*choice architecture*) se puede modificar el comportamiento de los individuos y organizaciones para el cumplimiento con objetivos públicos de manera sostenida, eficiente y efectiva. Asimismo, el uso de mecanismos behavioural puede informar a los métodos tradicionales de regulación haciéndolos también más efectivos.



La Economía del Comportamiento es la ciencia que se encarga de incorporar principios de la psicología, la sociología y la antropología, al estudio del comportamiento humano y las interacciones sociales que ocurren dentro de un marco normativo y económico.

Esta ciencia nos permite entender no sólo lo que la gente hace, sino por qué lo hace. Este estudio de cómo la gente toma decisiones, nos permite tomar un enfoque diferente al momento de diseñar productos, servicios y especialmente políticas públicas, **alineando el diseño con la forma en que realmente nos comportamos.**

Los programas fundamentados en la Economía del Comportamiento tienen como uno de sus principales beneficios el ser de bajo costo y generar un gran impacto. Esto implica potenciales ahorros por la eficiencia en el diseño y especialmente en la implementación de políticas públicas y programas sociales.

¿Por qué es importante incorporar a la Economía del Comportamiento en el Diseño de Política Pública?

Un mejor entendimiento del proceso de toma de decisiones humanas, puede ayudar a las sociedades y gobiernos a alcanzar metas compartidas, desde una mejor adopción de programas sociales y políticas públicas, hasta incrementos en las razones de ahorro tanto financiero como de recursos naturales o de aprovechamiento de recursos públicos (Salud, educación, transporte, etc).

Los programas fundamentados en la Economía del Comportamiento tienen como uno de sus principales beneficios el ser de bajo costo y generar un gran impacto. Esto implica potenciales ahorros por la eficiencia en el diseño y especialmente en la implementación de políticas públicas y programas sociales.

¿Dónde y Cómo ha funcionado la incorporación de la Economía del Comportamiento en el diseño de Políticas Públicas y Programas Sociales?

Existe un vasto acervo de ejemplos del impacto positivo al implementar la Economía del Comportamiento, para mejorar la adopción de ecotecnias y tecnologías relacionadas al agua en el mundo. Estas intervenciones no sólo son exitosas por los incrementos en adopción que generan, sino también por la eficiencia en costo-beneficio.

A continuación revisamos brevemente algunas de las intervenciones relacionadas que han marcado la forma en que se diseña la política pública y los programas sociales en otras partes del mundo.

Adopción de Dispensadores de Cloro en Kenya — Utilizando principios de Economía del Comportamiento, se logró re-diseñar el programa de implementación de dispensadores de cloro. Con esto, se pudo incrementar la adopción de los sistemas dispensadores, de un 7% a un 60% de los hogares que recibían dispensadores. Este incremento en adopción no sólo significó un éxito para el programa, sino que se tradujo en ahorros para el sistema de salud, por la reducción en casos de diarrea y otras enfermedades relacionadas a la contaminación del agua.

Reducción de Consumo de Agua en Costa Rica — Utilizando las normas sociales, se logró reducir el desperdicio de agua entre 3.5% y 5% a través de un programa de incentivos sociales. Este programa generó ahorros de casi \$150,000 dólares anuales en una comunidad de tan solo 5 mil hogares. Lo interesante de esta intervención es el hecho de que estos ahorros perduraron por más de 12 meses posteriores a la intervención, lo que sugiere que efectivamente el cambio de comportamiento es sostenible a lo largo del tiempo.

Programa de ahorro de energía en Reino Unido — En el Reino Unido, como parte de una política de ahorro de energía eléctrica, se implementó un programa utilizando metodología probada de Economía del Comportamiento para reducir el consumo. Este consta de mecanismos comparativos para fomentar normas sociales, uso de mensajes ancla (anclaje y re-planteo) en distintas plataformas y apelaba a la aversión a la pérdida. Este programa ha resultado en un ahorro de más de £400 millones de libras anuales en energía lo cual tiene efectos positivos en materia ambiental. Este tipo de mecanismos se están implementando en el resto de la Unión Europea en función de sus óptimos resultados.