



Informe de Relatoría

II Taller sobre instrumentos de política pública basados en la economía del comportamiento

Desarrollo Social

*Secretaría Permanente
Caracas, República Bolivariana Venezuela
10, 11 y 16 de agosto de 2022
SP/IITIPPEC/IR-22*

Copyright © SELA, agosto de 2022. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

C O N T E N I D O

I.	INFORMACIÓN GENERAL	1
II.	DESARROLLO DEL TALLER	2
	Sesión I. Introducción a la Economía del Comportamiento	2
	Sesión II. Casos prácticos	4
	Sesión III. Interacción con las expertas	6

I. INFORMACIÓN GENERAL

1. Los días 10, 11 y 16 de agosto de 2022 se llevó a cabo de forma virtual el [II Taller sobre instrumentos de política pública basados en la economía del comportamiento](#), evento organizado por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), en sinergia con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través del Grupo de Economía del Comportamiento. Esta acción de capacitación se correspondió con el Proyecto B. Construcción de capacidades para el sector público regional, del Programa 1, del Eje Temático de Desarrollo Social, contenido en el *Programa de Trabajo 2022-2026* del SELA.
2. Los siguientes fueron los objetivos del taller: i) difundir los conceptos e instrumentos necesarios para llevar a cabo mejores políticas públicas en la región, enfocados en la lucha contra la corrupción; ii) mostrar casos exitosos de la implementación de políticas sustentadas en la economía del comportamiento y; iii) realizar una práctica para abordar casos de estudios que impliquen el diseño de una política pública basada en esta herramienta.
3. Participaron en la sesión teórica del taller, del 10 de agosto, 77 representantes de entidades públicas, el sector privado y la academia, pertenecientes a 13 países de la región: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Además, contó con la asistencia de participantes de Estados Unidos. Cabe destacar que esta sesión fue de convocatoria abierta.
4. En las sesiones prácticas, efectuadas el 11 y 16, los participantes fueron seleccionados debido a que se contaba con cupos limitados, esto con el fin de garantizar que las sesiones se ejecutasen de forma participativa, dinámica y satisfactoria. En estas sesiones se contó con la participación de 26 y 20 participantes, respectivamente, procedentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Venezuela.
5. Los capacitadores fueron Nicolás Ajzenman, Profesor Asistente de la Sao Paulo School of Economics-FGV e investigador afiliado del Institute of Labor Economics IZA; Deborah Martínez, Investigadora Asociada Senior en Economía del Comportamiento del Departamento de Investigación del BID; Lina Díaz, Consultora en Economía del Comportamiento del Departamento de Países del Grupo Andino (CAN/BID) e; Indhira Ramírez, Miembro del Equipo de Investigación en Economía del Comportamiento del BID.
6. Las palabras inaugurales estuvieron, sucesivamente, a cargo del Coordinador del Área de Recuperación Económica del SELA, Sr. José Miguel Rovira, en representación del Secretario Permanente, Embajador Clarems Endara, y del Sr. Carlos Scartascini, Líder del Grupo de Economía del Comportamiento y Líder Técnico Principal del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

2

7. A continuación, el Sr. Miguel Rovira expresó que la ciencia del comportamiento ha demostrado ser de gran utilidad en el diseño de políticas públicas claras y efectivas, ya que incorpora a los enfoques tradicionales la noción de que somos agentes irracionales, al considerar las limitaciones cognitivas existentes en el proceso de toma de decisiones. Agregó que el reconocimiento de sesgos cognitivos puede ayudar a detectar errores sistemáticos en la adopción de decisiones públicas, lo que abre un abanico de posibilidades para los hacedores de políticas, así como para los investigadores. Asimismo, indicó que la aplicación de la economía del comportamiento puede conducir a formas poco costosas y dolorosas de incentivar a los ciudadanos hacia nuevas formas de actuar y de pensar.

Seguidamente, señaló que, de acuerdo con el Banco Mundial, en el futuro, las unidades de información conductual se beneficiarán de la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y la realidad virtual de la misma manera que lo han hecho con los avances en datos abiertos y en gobierno electrónico. Finalmente, expresó la voluntad del SELA para seguir trabajando con el mayor entusiasmo en estas experiencias tan enriquecedoras y necesarias para la región.

8. Por su parte, el Sr. Carlos Scartascini señaló que este curso expondría los avances de la economía del comportamiento para que los participantes tuvieran una aproximación a este tema, mediante la interacción con los distintos capacitadores del taller. Destacó la importación de las sesiones prácticas, las cuales permitirían a los participantes tomarse un tiempo para pensar e identificar sus usos en sus proyectos y vidas.
9. Expresó la relevancia de este tipo de entrenamiento o capacitación efectuada con el SELA y recordó que el Grupo de Economía del Comportamiento del BID pone a disposición del público en general un curso online gratuito, del cual dijo que sería un buen complemento, que les daría más capacidad para entender la economía del comportamiento y más herramientas para aplicarla en el día a día. También ofreció un enlace a un documento recientemente publicado por el BID, titulado *Pequeños Empujones para América Latina y el Caribe*, en el que se explican unos 40 proyectos desarrollados con gobiernos de la región, en los que se aplicaron las herramientas de la economía del comportamiento para mejorar las políticas públicas. Finalmente, agradeció al SELA por haber organizado el taller y a los participantes por su asistencia.

II. DESARROLLO DEL TALLER**Miércoles 10 de agosto de 2022****Sesión I. Introducción a la Economía del Comportamiento**

10. La capacitación estuvo a cargo del Prof. Nicolás Ajzenman, cuya presentación estuvo dirigida a explicar los fundamentos conceptuales de la economía del comportamiento (EC) y su aplicación en las políticas públicas; a presentar la corrupción mediante un enfoque conductual y a responder las siguientes interrogantes: i) ¿qué es la economía del comportamiento? ii) ¿en qué se diferencia del modelo económico estándar? iii) ¿cuál es su importancia en la ejecución de políticas públicas? iv) ¿cuáles son las herramientas que se emplean en la economía del comportamiento? y v) ¿gobiernos corruptos generan ciudadanos deshonestos?

11. Su presentación se centró en destacar que en ocasiones no somos seres racionales, lo cual puso a prueba con sus diversos ejemplos prácticos, y que dicho comportamiento hace que nos desliguemos de la teoría clásica de la economía y surja la economía del comportamiento. Mostró la diferencia entre el *Homo Economicus* y el *Homo sapiens*, y cómo nuestras preferencias, pensamientos, creencias y el entorno alteran nuestras decisiones. En tal sentido, expresó que comprender cómo las personas toman decisiones facilita la implementación de políticas más acertadas y efectivas.
12. En su exposición, el Prof. Ajzenman, explicó las siguientes ideas y conceptos en torno a los cuales hizo algunas reflexiones:
 - a) Aunque a la hora de tomar decisiones las personas no son 100% racionales, la irracionalidad y las desviaciones o errores, se pueden predecir e incluir en los modelos que se tienen de cómo la gente toma decisiones. A partir de esta certeza se pueden diseñar políticas públicas en las que se incorporen la forma en que la gente decide, con lo cual dichas políticas estarán más ajustadas a la realidad y podrían llegar a ser más efectivas.
 - b) La irracionalidad en la toma de decisiones puede explicarse al hecho de que pensar es difícil y consume energía. En tal sentido, algunas veces la gente toma decisiones rápidas (*thinking fast*) pensando menos, de manera automática, inconsciente, sin esfuerzo y menor demanda de energía, pero sujeto a errores frecuentes o sesgos. Otras veces se toman decisiones lentas (*thinking slow*) de manera controlada, reflexiva y consciente que requieren más energía y están menos sujetas a errores.
 - c) La economía del comportamiento estudia los sesgos cognitivos más comunes en la toma de decisiones, es decir, desvíos sistemáticos del comportamiento racional y los incorpora en las predicciones de toma de decisiones. Además, ofrece principios valiosos para que los programas se diseñen en torno a la psicología real de los individuos, aumentando con ello las posibilidades de que sus decisiones vayan en línea con las metas previstas en las políticas públicas, sin limitar las opciones disponibles y sin tratar de modificar la naturaleza del comportamiento humano, sino más bien redefiniendo el contexto de las opciones.
 - d) Entre los sesgos cognitivos más comunes destacan el sesgo del presente, efecto dotación, atención limitada, fatiga o sobrecarga cognitiva, las normas sociales exceso de confianza, exceso de optimismo y aversión a las pérdidas. Estos sesgos fueron abordados mediante ejemplos prácticos.
 - e) Una de las herramientas de la economía del comportamiento más utilizada es el *nudge* o "empujoncito" el cual consiste en una pequeña intervención para modificar el comportamiento e incorporar los sesgos a las políticas públicas.
 - f) Un *nudge* "es cualquier aspecto de la arquitectura de la decisión que altera el comportamiento individual de una forma predecible, pero sin prohibir opciones ni afectar los incentivos económicos". No representa un mandato y no es obligatorio.

4

13. En cuanto a la relación entre la corrupción y la economía del comportamiento, destacó que se centra en el cálculo costo-beneficio. Las personas racionalizan o ponen en la balanza el riesgo asociado a la probabilidad de ser descubierto y ser condenado social y legalmente, y el beneficio económico, personal o político de la práctica deshonesto realizada.
14. Entender por qué unas personas son corruptas y otras no, permite pensar en algún tipo de intervención que incida positivamente en conductas contrarias a la decisión que conduce a la comisión de este delito, para lo cual los valores personales y las normas son elementos relevantes al momento de la toma de decisión. La gente aprende lo que está bien o lo que está mal observando lo que hacen los demás y sus líderes (sesgo de normas sociales).
15. La corrupción genera más corrupción, dada la percepción que se tienen de las normas y sus transmisiones en el día a día. La corrupción de los líderes y los casos públicos de corrupción (percibidos como normas de deshonestidad) incentivan el fenómeno en el resto de la población.

Jueves 11 de agosto de 2022**Sesión II. Casos prácticos**

16. El objetivo de esta sesión fue introducir la implementación de políticas públicas sustentadas en la economía del comportamiento. A tal efecto, Deborah Martínez ofreció ejemplos del uso de la economía del comportamiento en las políticas públicas, mostró casos exitosos de su aplicación en la región y expuso la forma cómo se utilizan las herramientas de la economía del comportamiento para mejorar la gestión pública
17. Recordó que "la economía del comportamiento utiliza conocimientos del campo de la psicología, la economía y observaciones de la conducta real de las personas para mejorar el diseño de políticas públicas, sistemas, productos, servicios y comunicaciones".
18. Entre otros, la capacitadora hizo referencia a los siguientes aspectos asociados a la economía del comportamiento en función del diseño e instrumentación de políticas públicas:
 - a) El entorno o contexto puede desempeñar un papel primordial en la toma de decisiones, aun mayor que la personalidad, los valores y el razonamiento. De hecho, los sesgos se acentúan con el contexto y resultan en el comportamiento.
 - b) El contexto abarca: el contexto social, la urgencia y tiempo, el entorno físico, el estado de ánimo, la escasez de recursos y la presentación de las cosas.
 - c) La brecha intención-acción se refiere a la intención que, en un momento dado, un individuo tiene para hacer algo, pero no lo hace, como por ejemplo querer hacer ejercicios físicos de manera que, al no actuar de acuerdo con la intención, se genera la llamada brecha intención-acción, es decir, el espacio que ocurre cuando los valores (personales y culturales) o las actitudes de un individuo no se correlacionan con sus acciones. El conocimiento y la superación de esta brecha son muy relevantes en el contexto de la economía del comportamiento debido a que aquellas personas que se

- encuentran en ella son las más maduras para ser susceptibles de recibir *nudges* para que asuman una conducta o comportamiento deseado.
- d) Recordó que entre los sesgos conductuales más comunes se encuentran: *status quo*, sobrecarga cognitiva, normas sociales, exceso de confianza, sesgo de optimismo, aversión a las pérdidas, heurística de disponibilidad y de representatividad, factores que incomodan y sesgo del presente.
 - e) Hizo referencia a la definición de *nudge* dada por el Sr. Ajzenman en la sesión anterior y añadió que para que cuente como un empujón, la intervención debe ser barata y fácil.
 - f) Algunas de las herramientas conductuales para construir los *nudges* en las intervenciones son, entre otras, las siguientes: i) las normas sociales (lo que se espera de la gente); ii) la prominencia del mensaje; iii) las opciones predeterminadas, más fáciles de seguir y no requieren un esfuerzo para decidir otra cosa; iv) los mecanismos de compromiso; v) los recordatorios; y vi) las herramientas de planificación las cuales se basan en el hecho de que una persona es más propensa a hacer algo cuando se hace un plan para ello.
19. Destacó que, en la última década, el BID ha incorporado *insights* de la economía del comportamiento para la construcción de proyectos, el diálogo con países y el diseño de políticas públicas en América Latina y el Caribe. Casos que son recogidos en la publicación *Pequeños Empujones para América Latina y el Caribe*.
 20. Entre los problemas que en ALC el BID ha ayudado a contrarrestar, utilizando la ciencia del comportamiento, destacan los siguientes: i) qué más mujeres se realicen mamografías; ii) que los ciudadanos ahorren agua; iii) que más niños reciban vacunas; iv) que las personas ahorren para el retiro; v) que más hombres se hagan colonoscopias; vi) que más niños terminen sus estudios; y vi) que la gente pague impuestos.
 21. La metodología de trabajo desarrollada por el BID está estructurada de la siguiente forma:
 - i) Definición (Entendimiento del contexto y definición del problema y del comportamiento a cambiar); ii) Diagnóstico (Mapeo de barreras conductuales, reconocimiento de contexto y selección de barreras a abordar); iii) Diseño (Identificación de soluciones potenciales, diseño de los tratamientos y definición de estrategias de evaluación: indicadores y metodología; y iv) Evaluación (Realización de pilotos, evaluación de resultados y, si aplica, escalar).
 22. Planteó algunos desafíos de política pública que han abordado, tales como: i) la pobreza extrema en los adultos en la tercera edad es altísima; ii) los doctores recetan medicamentos que no están basados en evidencias y; iii) las tasas de vacunación contra VPH están por debajo de los niveles meta. Al respecto, mostró el caso del proceso de vacunación contra el VPH en Colombia resaltando la población objetivo y el comportamiento a cambiar. Partiendo de ello, empleó la metodología desarrollada por el BID para atender esa problemática.

6

23. A continuación, la capacitadora Indhira Ramírez, mostró cómo se puede aplicar la metodología para la disminución de la corrupción en la contratación de servicios públicos, mediante el caso de estudio del Programa de Alimentación Escolar (PAE) de Colombia.
24. Al final de la sesión se envió a los participantes una encuesta y material de apoyo para que realizaran una tarea que consistió en identificar una problemática, el comportamiento a cambiar y emplear la metodología para el diseño de una política pública a través de la economía del comportamiento.

Martes 16 de agosto de 2022**Sesión III. Interacción con las expertas**

25. En concordancia con la sesión previa, el objetivo de la tercera sesión fue introducir la implementación de políticas públicas sustentadas en la economía del comportamiento. En esta oportunidad, las capacitadoras fueron Deborah Martínez, Lina Díaz e Indhira Ramírez.
26. La sesión se desarrolló a través de la resolución de ejercicios prácticos ejecutados por los participantes integrados en grupos de trabajo los cuales tuvieron la oportunidad de aplicar las herramientas de la economía del comportamiento en un caso de estudio dado. Además, fue el espacio para que los participantes mostraran y complementaran sus tareas o proyectos.
 - a) El primer grupo, liderado por Deborah Martínez, se enfocó en la temática fiscal. Se seleccionó como problemática comportamental la “alta morosidad en el pago del agua en usuarios de bajos ingresos”. El reto consistió en disminuir el porcentaje de usuarios con facturas vencidas. A tal fin, los diseños seleccionados se centraron en el envío de facturas (avisos de cobro) personalizadas, incluyendo comparaciones con aquellos vecinos que cumplen con sus pagos; el envío de recordatorios y de mensajes personalizados.
 - b) El segundo grupo se centró en el área de la transparencia y la corrupción, y contó con la guía de Indhira Ramírez. El problema de comportamiento identificado fue el hecho de que “los servidores públicos no denuncian los actos de corrupción”. El reto estaba en que los funcionarios pudiesen efectuar sus denuncias de forma segura y anónima. Los diseños seleccionados se agruparon así: i) creación de mecanismos para realizar denuncias anónimas; ii) realización de campañas de difusión de información de estos mecanismos y sus beneficios; iii) publicación de estadísticas de los casos de denuncias atendidos; y iv) diseño de formas para hacer seguimiento a la denuncia manteniendo el anonimato.
 - c) El tercer grupo trabajó en la temática de participación ciudadana, bajo la conducción de Lina Díaz. Su problemática comportamental fue “La baja asistencia a talleres de presupuesto participativo” y el reto se encontraba en aumentar la asistencia de los trabajadores pertenecientes a la sociedad civil organizada a los mencionados talleres. Con el fin de alcanzar su objetivo, los diseños seleccionados convergieron en el envío de cartas y correos desde las municipalidades a los grupos de la sociedad civil, incluyendo firmas y detalles de carácter oficial, detalles sobre los aportes; difusión de videos sobre los talleres; infografías explicativas sobre las agendas e importancia de la participación. Por otra parte, también se buscó incentivar la participación a través del envío de formularios de adhesión y confirmación de asistencia a los talleres.

27. Para el cierre del evento, se contó con las palabras del Sr. José Miguel Rovira, en representación del Secretario Permanente el Emb. Clarems Endara, quien hizo un resumen de las distintas jornadas del taller y sus aportes, destacando la importancia del uso de las herramientas de la economía del comportamiento para mejorar el diseño de políticas públicas y la toma de decisiones de los ciudadanos. Finalizó agradeciendo a los capacitadores y la participación de los asistentes al taller.
28. Por su parte, el Sr. Carlos Scartascini indicó que a través del Grupo de Economía del Comportamiento del BID se busca mejorar la toma de decisiones, reconociendo que ante una problemática existen distintas puertas o caminos que conducen a diversas soluciones, el reto está, agregó, en identificar la puerta que lleva al cumplimiento de los objetivos y a la implementación de políticas públicas acertadas. Para ello, señaló la importancia de espacios como el dispuesto en el taller para lograr determinar esa puerta que hace que las decisiones se deriven en políticas públicas más adecuadas. Asimismo, contestó algunas preguntas de los participantes. Concluyó agradeciendo al SELA y reiteró la disposición del Grupo de Economía del Comportamiento del BID en continuar realizando actividades de forma conjunta.