

Llonto Caicedo, Yefferson; Vela Meléndez, Lindon. Influencia de la economía del comportamiento para combatir el Covid-19. *GeoGraphos* [En línea]. Alicante: Grupo Interdisciplinario de Estudios Críticos y de América Latina (GIECRYAL) de la Universidad de Alicante, 2 de febrero de 2021, vol. 12, n° 133 p. 38-46 [ISSN: 2173-1276] [DL: A 371-2013] [DOI: 10.14198/GEOGRA2021.12.133].



<<http://web.ua.es/revista-geographos-giecryal>>

Vol. 12. N° 133

Año 2021

## **INFLUENCIA DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO PARA COMBATIR EL COVID-19**

Yefferson Llonto Caicedo  
Escuela de Economía  
Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” (Lambayeque, Perú)  
ORCID: 0000-0003-0662-9064  
Correo electrónico: [yllonto@unprg.edu.pe](mailto:yllonto@unprg.edu.pe)

Lindon Vela Meléndez  
Escuela de Economía  
Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo” (Lambayeque, Perú)  
ORCID: 0000-0002-9644-7151  
Correo electrónico: [lvela@unprg.edu.pe](mailto:lvela@unprg.edu.pe)

Recibido: 30 de septiembre de 2020. Aceptado: 02 de febrero de 2021

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo caracterizar el uso de la economía del comportamiento para combatir el COVID 19, abordando un estudio mediante la revisión sistemática de literatura; relacionado con el diseño bibliográfico integrativo. Los resultados indican que los *policy makers* utilizan las intervenciones no farmacéuticas, basado en la economía del comportamiento y la psicología por ser de menor costo para reducir la transmisión de enfermedades infecciosas. Existen diversas publicaciones abordando factores cognitivos, psicológicos y sociales que influyen en el comportamiento irracional de las personas al momento de la toma de decisiones, que no pueden ser predecidos con los modelos matemáticos y estadísticos, contraponiéndose a la teoría económica neoclásica que se basa en la maximización de la utilidad. Se ha determinado que existen diversas herramientas conductuales para hacer frentes a los sesgos conductuales para la adecuada toma de decisiones, siendo el “*nudging*” como la principal herramienta para contrarrestar los costos cognitivos de absorber la información en la propagación del virus del COVID 19; de ahí que el abordaje temático cuenta con elementos intersubjetivos propios de una investigación en la ruta cualitativa por lo que se considera debe ser sometido a las comparaciones y escrutinios mediante diversos métodos y enfoques.

**Palabras clave:** Economía del comportamiento, COVID 19, sesgos conductuales, herramientas conductuales.

## INFLUENCE OF BEHAVIORAL ECONOMICS TO COMBAT COVID-19

### ABSTRACT

The present research had the objective of characterizing the use of behavioral economics to combat the COVID 19, approaching a study through the systematic review of literature; related to the integrative literature design. The results indicate that policy makers use non-pharmaceutical interventions, based on behavioral economics and psychology because they are less expensive to reduce the transmission of infectious diseases. There are several publications addressing cognitive, psychological and social factors that influence irrational behavior of people at the time of decision making, which cannot be predicted with mathematical and statistical models, as opposed to the neoclassical economic theory that is based on the maximization of utility. It has been determined that there are diverse behavioral tools to face behavioral biases for the adequate decision making, being "nudging" as the main tool to counteract the cognitive costs of absorbing information in the propagation of the COVID 19 virus; hence, the thematic approach has intersubjective elements typical of a research in the qualitative route, which is why it is considered to be submitted to comparisons and scrutinies through diverse methods and approaches.

**Key words:** Behavioral Economics, COVID 19, Behavioral Biases, Behavioral Tools.

# INFLUÊNCIA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL PARA COMBATER A COVID-19

## RESUMO

A presente investigação visava caracterizar o uso da economia comportamental para combater a COVID 19, abordando um estudo através da revisão sistemática da literatura; relacionado com o desenho da literatura integrativa. Os resultados indicam que os decisores políticos utilizam intervenções não-farmacêuticas, baseadas em economia comportamental e psicologia porque são menos dispendiosas para reduzir a transmissão de doenças infecciosas. Existem várias publicações que abordam factores cognitivos, psicológicos e sociais que influenciam o comportamento irracional das pessoas no momento da tomada de decisão, o que não pode ser previsto com modelos matemáticos e estatísticos, ao contrário da teoria económica neoclássica que se baseia na maximização da utilidade. Foi determinado que existem várias ferramentas comportamentais para lidar com preconceitos comportamentais para uma tomada de decisão adequada, sendo o "empurrão" a principal ferramenta para contrariar os custos cognitivos de absorção de informação na propagação do vírus COVID 19; portanto, a abordagem temática tem elementos intersubjectivos típicos de uma investigação na via qualitativa, pelo que é considerada como sendo sujeita a comparações e escrutínios através de vários métodos e abordagens.

**Palavras chave:** Economia comportamental, COVID 19, preconceitos comportamentais, ferramentas comportamentais.

## INTRODUCCIÓN

La pandemia mundial del COVID 19 viene generando miles de casos infectados y muertes a diario en el mundo, por lo que analizar los sesgos conductuales a partir del comportamiento irracional de las personas en la mayor crisis mundial después de la gripe española en contraste al "*Homo Sapiens*" se vuelve una estrategia importante para detener las altas tasas de contagio y hacer frente a los impactos directos e indirectos en la salud y en la economía, producto de los hábitos o comportamiento irracional de los seres humanos durante el periodo de aislamiento social o la medida extrafarmacéutica para afrontar la crisis. De ahí que los gobernantes de diferentes países vienen haciendo uso de las herramientas de la Economía del Comportamiento para aplicar políticas públicas efectivas, incidiendo sobre los comportamientos en cuanto a la protección personal, higiene, actividad física, diversión, hábitos de alimentación, entre otros que son influenciados por el sesgo de la inercia, sobrecarga cognitiva, normas sociales, exceso de confianza, exceso de optimismo, aversión a las pérdidas, heurística de la disponibilidad, de la representatividad, *hassle factors*, e inconsistencia temporal que se convierten en los sesgos conductuales en el comportamiento de los ciudadanos ante la crisis sanitaria.

En medio de dicha realidad los organismos mundiales de la salud han recomendado el uso de las herramientas conductuales para hacer frente a los sesgos cognitivos y modificar hábitos en la población como el lavado de manos, la forma de trabajo no

presencial, estudia en casa, entre otras diversas medidas para evitar el incremento en las tasas de mortalidad y letalidad, evitando el colapso en los sistemas de salud y golpeando a las economías a partir de la recesión y en sus ciudadanos a partir del desempleo, incremento de las tasas de pobreza y menor generación de bienestar social.

Es a partir de esta situación atípica de distanciamiento social, donde diferentes gobiernos en el mundo han utilizado las herramientas de la economía del comportamiento para el diseño de los mensajes y hacer efectiva las políticas públicas para romper las barreras conductuales, estudiando los factores psicológicos, cognitivos o sociales de los agentes económicos que influyen en la toma de decisiones económicas, dado la complejidad del problema que se encuentra influido por la racionalidad limitada, fuerza de voluntad y el egoísmo propio del “*Homo Economicus*”.

De ahí que este estudio tiene como objetivo caracterizar el uso de la economía del comportamiento para combatir el COVID 19 o SARS COV 2.

## **MÉTODOS Y MATERIALES**

El desarrollo de la actual investigación uso una complementariedad metodológica sustentado en la revisión sistemática de la literatura en base a los aportes relacionados al uso de las herramientas de la economía del comportamiento para diseñar estrategias que permitan combatir el COVID 19.

Para el caso de la revisión sistemática de la literatura, se hace uso del procedimiento que a continuación se detalla:

Pregunta de investigación – Protocolo de búsqueda de información – acceso a base de datos especializada – filtro de la información encontrada por criterios de inclusión y exclusión y tratamiento analítico en software especializado de acuerdo a categorías apriorísticas.

Pregunta de investigación: ¿De qué forma sirve la economía del comportamiento para combatir el COVID 19?

Protocolo básico de búsqueda: Economía del comportamiento y COVID 19

Protocolo detallado de búsqueda en Google Académico: “Economía del comportamiento” y “COVID 19”

Protocolo detallado de búsqueda en PubMed: “Behavioral economics” and “COVID 19”

Se obtuvieron 48,200 investigaciones relacionadas a la investigación con el protocolo básico de búsqueda, luego se obtuvieron 39 artículo con el protocolo detallado de búsqueda en el Google Académico y finalmente se obtuvieron seis investigaciones relacionadas sobre la economía del comportamiento y el COVID 19 en la página especializada PubMed y finalmente los seis fueron analizados e incluidos en el estudio.

El investigador realizó una categorización inicial de las herramientas utilizadas de la Economía del Comportamiento para hacer frente al COVID 19 y luego procedió a la codificación abierta usando el software ATLAS.ti.

## RESULTADOS

Producto de la revisión sistemática de la literatura se determina que existe consenso en que las herramientas conductuales provenientes de la economía del comportamiento influyen positivamente sobre el cambio conductual de los seres humanos para actuar de manera racional en condiciones de incertidumbre como la pandemia del COVID 19. (Haushofer y Metcalf, 2020, p. 1, ), de ahí que los responsables de la aplicación de políticas públicas denominado *policy makers* hace uso de las intervenciones no farmacéuticas, basado en la economía del comportamiento y la psicología por ser de menor costo para reducir la transmisión de enfermedades infecciosas como el SARS COV 2; siendo el enfoque gradual o escalonado en el uso de diseño de mensajes de comunicación de cambio conductual para reducir la transmisión del coronavirus como el lavado de manos, protocolos para toser y estornudar, así como para el distanciamiento social. (Haushofer y Metcalf, 2020, p. 1)

Diversos estudios (Almeida Hernandez, 2020; Salgado et al., 2020, p. 2; Torrico, s. f., p. 4) coinciden que existen factores cognitivos, psicológicos y sociales que influyen en el comportamiento irracional de las personas al momento de la toma de decisiones, que no pueden ser abordados con los modelos matemáticos y estadísticos hasta ahora como el modelo matemático SIR que describe "S" de susceptibles, "I" de infectados y "R" por recuperados para abordar la pandemia del COVID 19.

De esta forma el "*Homo Economicus*" basado en maximizar su utilidad o bienestar a partir de la optimización en el uso de sus insumos, pero que no posee emociones o factores psicológicos presenta características de racionalidad limitada, fuerza de voluntad ilimitada y egoísmo, contraponiendo la teoría del comportamiento influenciado por factores cognitivos, psicológicos y sociales al momento de la toma de decisiones por los individuos con la teoría económica neoclásica que se basa en la maximización de la utilidad. De ahí que (Almeida Hernandez, 2020, p. 8) plantea:

El claro ejemplo con referencia al coronavirus es el fenómeno denominado "cascada de disponibilidad" generada por los medios de comunicación con la heurística de disponibilidad de información negativa que provoca preocupación e incentivos a la población para adquirir en mayor cantidad productos de forma masiva, generando un comportamiento irracional como resultado del bombardeo de la infodemia, que se vuelve letal como el coronavirus.

Para (Almeida Hernandez, 2020, p. 13; Martínez Villarreal *et al.*, 2020, p. 9) a nivel mundial los países vienen usando "*nudging*" o "empujón" como principal herramienta conductual para contrarrestar los sesgos cognitivos en la implementación de diversas políticas públicas en diversos sectores como: protección al consumidor, educación, energía, medio ambiente, finanzas, salud y seguridad, políticas de mercado laboral, prestación de servicios públicos, impuestos y telecomunicaciones, incidiendo directamente sobre la conducta individual.

Sin embargo, existen diversas herramientas conductuales para hacer frentes a los sesgos conductuales que interfiere en la adecuada toma de decisiones como el encuadre, la prominencia, opciones predeterminadas, mecanismos de compromiso, recordatorios, micro incentivos, herramientas de planificación, normas descriptivas, normas prescriptivas, reciprocidad, heurística. (Soofi *et al.*, 2020, p. 346).

Por ejemplo, los sesgos conductuales experimentados en el Covid 19 como:

El sesgo del status quo dificulta que las personas modifiquen sus hábitos de lavarse las manos o de trabajar y estudiar desde casa. Los sesgos de exceso de optimismo y de disponibilidad pueden estar moderando el cálculo de los jóvenes sobre sus probabilidades de enfermarse y fallecer. La sobrecarga cognitiva, la subsiguiente fatiga de decisión en los padres que intentan balancear responsabilidades laborales, familiares y de ocio, pueden llevarlos a olvidar cosas tan simples como lavarse las manos o toser en el antebrazo. La buena noticia es que estos errores son sistemáticos y que por tanto podemos corregirlos con simples intervenciones que reorienten nuestras decisiones en la dirección deseada. (Martínez Villarreal et al., 2020, p. 8).

### **Etapas de la metodología para abordar los cambios conductuales**

Ante la incertidumbre que genera el comportamiento de los individuos para la toma de decisiones y la posible efectividad de la vacuna que se viene realizando los ensayos clínicos para hacer frente al coronavirus, es imprescindible usar soluciones alternativas para convivir aún con el virus COVID 19, buscando disminuir la tasa de contagio y de letalidad. De ahí que las políticas públicas hacen uso de la siguiente metodología propuesta por el Banco Interamericano de Desarrollo para influir en un comportamiento racional y en el cambio de hábitos (Martínez Villarreal *et al.*, 2020, p. 19):

**Figura 1. Esquema de la metodología de aplicación práctica basada en la economía del comportamiento**



Fuente: Esquema metodológico Banco Interamericano de Desarrollo.

La presente metodología aborda la definición del problema, el diagnóstico de barreras conductuales, el diseño de la intervención y la evaluación de impacto.

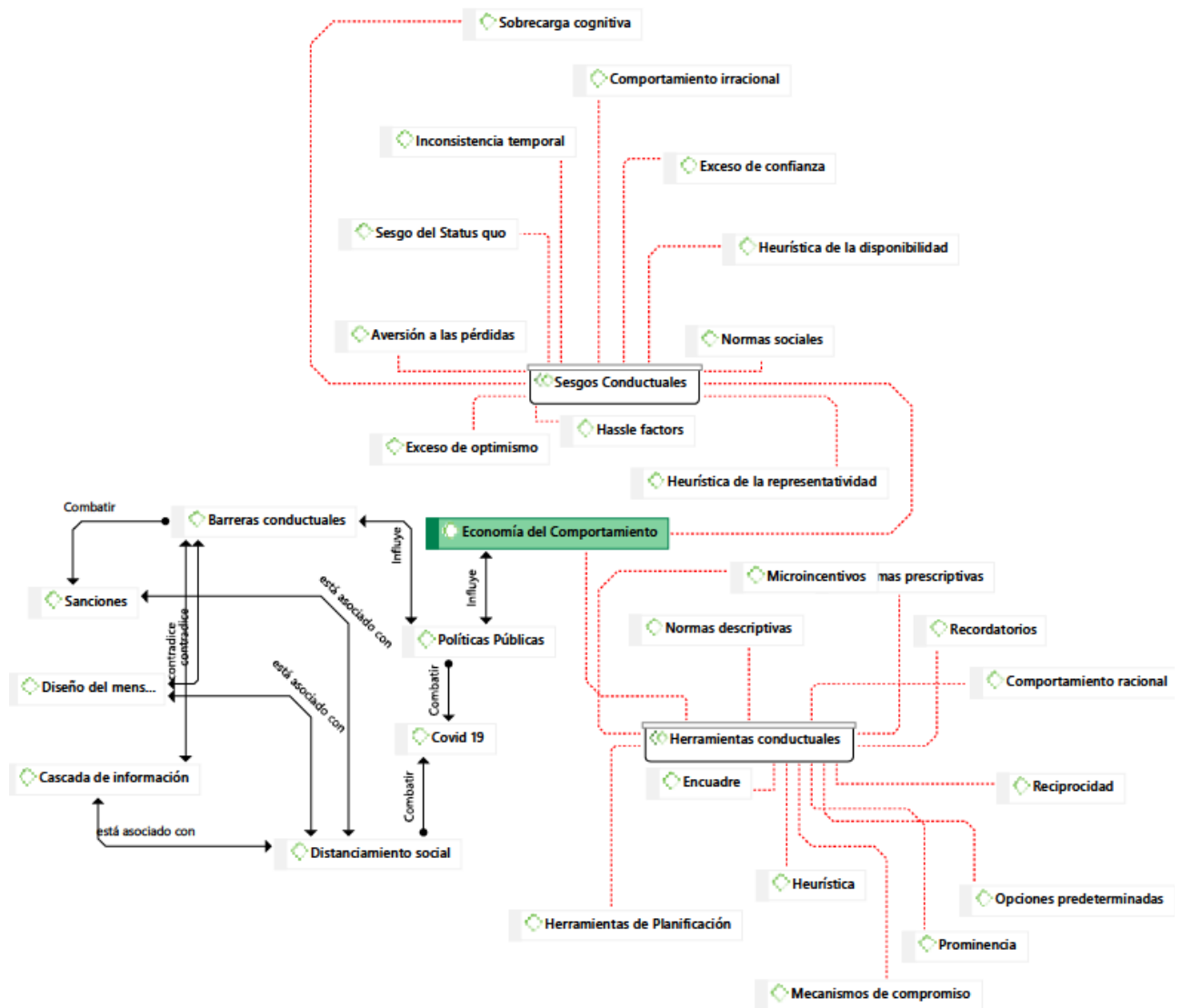
### **Características de las publicaciones**

Las publicaciones usan de manera sostenida a los casos de aplicación de las herramientas conductuales usadas en los diversos sectores, para lo cual abordan diseños

íntimamente relacionados con el mensaje, apelan a los elementos de la economía del comportamiento y usan estrategias efectivas en las políticas públicas.

En la siguiente figura se observan las relaciones semánticas de las categorías apriorísticas y emergentes producto de la investigación.

**Figura 2. Esquema de la red semántica en relación a la influencia de la Economía del Comportamiento para combatir el COVID 19**



Nota: Red semántica elaborada con el programa ATLAS.ti en base a codificación por lista y codificación emergente en relación a la influencia de la Economía del Comportamiento para combatir el COVID 19.

## DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo caracterizar el uso de la economía del comportamiento para combatir el COVID 19.

Al respecto los resultados obtenidos mostraron que es una importante rama de la ciencia económica que ha servido para afrontar los sesgos conductuales en el comportamiento

irracional del “*Homo Economicus*”, coadyuvando a partir de las herramientas de la Economía del Comportamiento influenciar en la mejor toma de decisiones de los individuos como en el caso de aplanar la curva de contagio y disminuir la tasa de mortandad con los cambios de hábitos del lavado de manos, distanciamiento social, protocolos al toser o estornudar, entre otros cambios de conducta que tras la aversión a la pérdida por parte de los individuos por el impacto negativo tanto económico y social del Covid 19, se generaría un antagonismo en la racionalidad del comportamiento principalmente en los estratos económicos de menores ingresos en la elección de la toma de sus decisiones con respecto a evitar salir de casa para afrontar la pandemia, en línea con los hallazgos de (Soofi et al., 2020; Torrico, s. f.) en sus estudios realizados en las políticas de salud pública adoptadas ante el COVID 19 y en la población de Bolivia. Estos resultados le atribuyen una influencia positiva del uso de las herramientas de la Economía del Comportamiento para combatir el COVID 19 en los estudios encontrados por (Almeida Hernandez, 2020; Haushofer y Metcalf, 2020; Martínez Villarreal *et al.*, 2020; Salgado *et al.*, 2020; Symposia on Behavioral Economics of the COVID-19 Pandemic, 2020)

En dicho contexto el comportamiento en manada o rebaño por parte de los individuos se presenta cuando existen cambios en las apreciaciones por la interacción de las personas a partir de la información con la que cuentan, siendo la “cascada de disponibilidad” generada por los medios de comunicación a partir de la heurística de disponibilidad de información impactaría en un comportamiento irracional como resultado del bombardeo de la infodemia, que se vuelve letal como el coronavirus y estos hallazgos están relacionados con (Almeida Hernandez, 2020; Salgado *et al.*, 2020, 2020); de ahí la importancia del diseño de los mensajes o la información que se transmite para ser aplicados correctamente ante los sesgos conductuales en el proceso de toma de decisiones como el caso de pandemias como el COVID 19.

Las diversas temáticas, mecanismos y elementos de los estudios encontrados en la presente investigación hacen relevancia a los sesgos conductuales encontrados en el comportamiento irracional de los individuos, influencias por existen factores cognitivos, psicológicos y sociales que van más allá del abordaje teórico de la economía neoclásico; conteniendo las herramientas de la Economía del Comportamiento aspectos cuantitativos y cualitativos que abordan las barreras conductuales para lograr la efectiva de su uso en la aplicación de las políticas públicas en los diferentes sectores.

La investigación contiene elementos intersubjetivos propios de una investigación en la ruta cualitativa por lo que se considera debe ser sometido a las comparaciones y escrutinios mediante diversos métodos y enfoques.

## **BIBLIOGRAFÍA**

ALMEIDA HERNÁNDEZ, S. *La influencia de la Economía del Comportamiento en las políticas públicas*. San Cristóbal de la Laguna: Universidad de la Laguna, 2020, pp. 4-34. Disponible en: <<http://riull.ull.es/xmlui/handle/915/20172>>. Consulta: [1 de septiembre de 2020].

HAUSHOFER, J.; METCALF, C. J. E. Which interventions work best in a pandemic? *Science*, 2020, nº 368 (6495), pp. 1063-1065. Disponible en: <[https://science.sciencemag.org/content/368/6495/1063?utm\\_campaign=fr\\_sci\\_2020-05-21&et rid=673982936&et\\_cid=3335358](https://science.sciencemag.org/content/368/6495/1063?utm_campaign=fr_sci_2020-05-21&et rid=673982936&et_cid=3335358)>. Consulta: [3 de septiembre de 2020].



MARTÍNEZ VILLARREAL, D.; ROJAS MÉNDEZ, A. M.; SCARTASCINI, C. *La economía del comportamiento puede ayudar a combatir el coronavirus*. 2020. Banco Interamericano de Desarrollo, 2020, pp. 9-49. Disponible en: <<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/La-economia-del-comportamiento-puede-ayudar-a-combatir-el-coronavirus.pdf>>. Consulta: [3 de septiembre de 2020].

SALGADO, O. G., CAMPOS, D. A.; CORTÉS, C. A. Contagio informativo, la otra cara de la pandemia. *Dimensión Empresarial*, 2020, n° 18 (3), pp. 2-10. Disponible en: <<http://ojs.uac.edu.co/index.php/dimension-empresarial/article/download/2490/2337>>. Consulta: [29 de agosto de 2020].

SOOFI, M.; NAJAFI, F.; KARAMI-MATIN, B. U. Using Insights from Behavioral Economics to Mitigate the Spread of COVID 19. *Applied Health Economics and Health Policy*, 2020, n° 18 (3), pp. 345-350. Disponible en: <<http://link.springer.com/10.1007/s40258-020-00595-4>>. Consulta: [25 de agosto de 2020]

TORRICO, B. C. H. *Análisis de los factores que inciden en la adopción de comportamiento que reducen el contagio del COVID 19 en Bolivia*. 2020. Bolivia: Universidad Católica Boliviana “San Pablo”-Regional Cochabamba, 2020, pp.2-19. Disponible en: <<https://cba.ucb.edu.bo/analisis-de-los-factores-que-inciden-en-la-adopcion-de-comportamientos-que-reducen-el-contagio-del-covid-19-en-bolivia/>>. Consulta: [25 de agosto del 2020].

© Copyright Yefferson Llonto Caicedo, Lindon Vela Meléndez y Revista *GeoGraphos*, 2021. Este artículo se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional.



**GIECRYAL**  
GRUPO INTERDISCIPLINARIO DE  
ESTUDIOS CRÍTICOS Y DE AMÉRICA LATINA