

Una publicación emblemática del Grupo Banco Mundial

Informe sobre el desarrollo mundial

2015 



Panorama general

MENTE, SOCIEDAD Y CONDUCTA



GRUPO BANCO MUNDIAL

Una publicación emblemática del Grupo Banco Mundial

Informe sobre el desarrollo mundial

2015 



PANORAMA GENERAL

MENTE, SOCIEDAD Y CONDUCTA



GRUPO BANCO MUNDIAL

Este cuadernillo contiene tanto el “Panorama general” como la lista de contenidos del Informe sobre el desarrollo mundial 2015: Mente, sociedad y conducta, doi: 10.1596/978-1-4648-0342-0. Una vez publicado el libro completo, se podrá consultar la versión en pdf en <https://openknowledge.worldbank.org/>, y se podrán solicitar copias impresas en <https://publications.worldbank.org/>. Sírvase utilizar la versión final para citar, reproducir o adaptar el contenido de esta obra.

© 2015 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial
1818 H Street NW, Washington, DC 20433
Teléfono: 202-473-1000; sitio web: www.worldbank.org
Reservados algunos derechos

1 2 3 4 17 16 15 14

Esta obra ha sido realizada por el personal del Banco Mundial con contribuciones externas. Las opiniones, interpretaciones y conclusiones aquí expresadas no son necesariamente reflejo de la opinión del Banco Mundial, de su Directorio Ejecutivo ni de los países representados por este. El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos que figuran en esta publicación. Las fronteras, los colores, las denominaciones y demás datos que aparecen en los mapas de este documento no implican juicio alguno, por parte del Banco Mundial, sobre la condición jurídica de ninguno de los territorios, ni la aprobación o aceptación de tales fronteras.

Nada de lo establecido en el presente documento constituirá o se considerará una limitación o renuncia a los privilegios e inmunidades del Banco Mundial, los cuales se reservan específicamente en su totalidad.

Derechos y autorizaciones

Esta publicación está disponible bajo la licencia Creative Commons de Reconocimiento 3.0 para Organizaciones Intergubernamentales (CC BY 3.0 IGO) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/> igo. Bajo la licencia Creative Commons de Reconocimiento, queda permitido copiar, distribuir, transmitir y adaptar esta obra, incluso para fines comerciales, en las siguientes condiciones:

Cita de la fuente—La obra debe citarse de la siguiente manera: Banco Mundial (2015), *Informe sobre el desarrollo mundial 2015: Mente, sociedad y conducta*, cuadernillo del “Panorama general”, Banco Mundial, Washington DC. Licencia: Creative Commons de Reconocimiento CC BY 3.0 IGO.

Traducciones—En caso de traducirse la presente obra, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: “La presente traducción no es obra del Banco Mundial y no deberá considerarse traducción oficial de este. El Banco Mundial no responderá por el contenido ni los errores de la traducción”.

Adaptaciones—En caso de que se haga una adaptación de la presente publicación, la cita de la fuente deberá ir acompañada de la siguiente nota de exención de responsabilidad: “Esta es una adaptación de un documento original del Banco Mundial. Las opiniones y los puntos de vista expresados en esta adaptación son exclusiva responsabilidad de su autor o sus autores y no son avalados por el Banco Mundial”.

Contenido de terceros—Téngase presente que el Banco Mundial no necesariamente es propietario de todos los componentes de la obra, por lo que no garantiza que el uso de dichos componentes o de las partes del documento que son propiedad de terceros no violará los derechos de estos. El riesgo de reclamación derivado de dicha violación correrá por exclusiva cuenta del usuario. Si se desea reutilizar algún componente de esta obra, es responsabilidad del usuario determinar si debe solicitar autorización y obtener dicho permiso del propietario de los derechos de autor. Como ejemplos de componentes se pueden mencionar los cuadros, los gráficos y las imágenes, entre otros.

Toda consulta sobre derechos y licencias deberá enviarse a la siguiente dirección: Publishing and Knowledge Division, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, EE. UU.; fax: 202-522-2625; correo electrónico: pubrights@worldbank.org.

Diseño interior y portada: George Kokkinidis, Design Language, Brooklyn, Nueva York.

Índice

v *Prólogo*

vii *Agradecimientos*

1 Panorama general: Las decisiones humanas y las políticas de desarrollo

5 Los tres principios de las decisiones humanas

13 Perspectivas psicológicas y sociales sobre las políticas

18 La labor de los profesionales del desarrollo

21 *Bibliografía*

Prólogo

Mientras escribo estas palabras, el mundo está luchando por controlar el brote de ébola en África occidental. Este brote es una tragedia humana que ha costado miles de vidas y ocasionado sufrimiento a familias y comunidades enteras. Es una tragedia no solo para los afectados directamente por la enfermedad sino también para sus vecinos y compatriotas. Y los efectos indirectos y conductuales de la crisis del ébola —la desaceleración de la actividad económica, la caída de los salarios y el aumento del precio de los alimentos— harán aún más difícil la vida de millones de personas que ya se encuentran en situación de extrema pobreza en esa región del mundo.

Algunos de estos efectos conductuales son inevitables. El ébola es una enfermedad terrible, y las cuarentenas y otras medidas de salud pública son parte necesaria de la respuesta a ella. Al mismo tiempo, es evidente que las respuestas conductuales que se observan, no solo en África occidental sino en todo el mundo, están impulsadas en parte por el estigma, las ideas erróneas acerca de la transmisión de la enfermedad, el pánico exagerado y otros sesgos e ilusiones cognitivas. Lamentablemente hemos visto esto antes, con el VIH/sida y los brotes del síndrome respiratorio agudo severo (SRAS) y la gripe H1N1, y probablemente lo veremos otra vez cuando empecemos a prepararnos para el próximo brote de alguna enfermedad. Las sociedades son propensas a olvidar lo sucedido, y los encargados de formular las políticas tienden a enfocarse en los riesgos más prominentes desde el punto de vista social, que no siempre son los que ocasionan los brotes de enfermedades.

Teniendo en cuenta estos riesgos, el *Informe sobre el desarrollo mundial 2015: Mente, sociedad y conducta*, no podría haber sido más oportuno. Su mensaje principal es que podemos hacer más por entender y cambiar la conducta humana. Muchos economistas del desarrollo y especialistas en la materia creen que los elementos “irracionales” de la adopción de decisiones por el ser humano son inescrutables o que se cancelan mutuamente cuando interactúa un gran número de personas, como sucede en los mercados. Sin embargo, ahora sabemos que esto no es así. Las investigaciones de los últimos tiempos nos han permitido conocer mejor las influencias psicológicas, sociales y culturales a que están sujetas la toma de decisiones y la conducta de los seres humanos, y han demostrado que dichas influencias tienen un impacto significativo en los resultados en términos de desarrollo.

Las investigaciones también revelan que es posible aprovechar estas influencias para alcanzar los objetivos de desarrollo. En el informe se describe un conjunto impresionante de resultados. Se revela que las ideas sobre cómo las personas toman decisiones pueden llevar a diseñar nuevas intervenciones que ayuden a los hogares a ahorrar más, a las empresas a aumentar su productividad, a las comunidades a reducir la prevalencia de las enfermedades, a los padres a mejorar el desarrollo cognitivo de sus hijos, y a los consumidores a ahorrar energía. Este enfoque sobre la toma de decisiones y la conducta es muy promisorio, y su ámbito de aplicación es muy amplio. Permítanme detenerme en algunos temas.

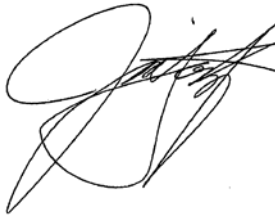
Primero, tiene repercusiones para la prestación de servicios. Las investigaciones revelan que las pequeñas diferencias de contexto, conveniencia e importancia tienen grandes efectos en las opciones cruciales, como enviar a un niño a la escuela, prevenir una enfermedad o ahorrar para iniciar una actividad comercial. Esto significa que los especialistas en el desarrollo deben centrarse no solo en determinar *qué* intervenciones son necesarias sino también en *cómo* se ponen en práctica. Ello, a su vez, exige que los organismos de ejecución dediquen más tiempo y recursos a la experimentación, el aprendizaje y la adaptación durante el ciclo de las intervenciones.

Segundo, a medida que los riesgos y el impacto del cambio climático se tornan más claros, debemos hacer uso de todos los instrumentos a nuestra disposición para hacer frente a este desafío. En el informe se describe la manera en que pueden ayudar las ideas conductuales y

sociales, además de los impuestos y las subvenciones. Dichas ideas comprenden el uso de las normas sociales para reducir el consumo de energía, de las redes sociales para estimular el compromiso a nivel nacional y de las analogías para ayudar a las personas a comprender las previsiones climáticas, y la reformulación de los mensajes para hacer hincapié en los beneficios visibles y palpables de la reducción de las emisiones.

Tercero, como todos los seres humanos, los profesionales del desarrollo y los encargados de formular las políticas están sujetos a sesgos psicológicos. Los Gobiernos y las instituciones internacionales, como el Grupo Banco Mundial, pueden aplicar medidas para mitigar estos sesgos, como el diagnóstico más riguroso de la mentalidad de las personas a las que tratamos de ayudar y la introducción de procesos para reducir el efecto de los sesgos en las deliberaciones internas.

El brote de ébola deja en claro que confusiones y fallas de comunicación respecto de los riesgos pueden tener repercusiones graves. La cuarentena de las personas infectadas puede resultar sensata, pero tratar de poner en cuarentena a naciones o grupos étnicos enteros es una violación de los derechos humanos y en realidad puede obstaculizar los esfuerzos por controlar el brote de una enfermedad. El *Informe sobre el desarrollo mundial 2015* aporta ideas acerca de cómo hacer frente a estos y otros desafíos que enfrentamos actualmente e introduce una nueva agenda importante para la comunidad del desarrollo de cara al futuro.



Jim Yong Kim
Presidente
Grupo Banco Mundial

Agradecimientos

El presente informe fue elaborado por un equipo dirigido por Karla Hoff y Varun Gauri e integrado por Sheheryar Banuri, Stephen Commins, Allison Demeritt, Anna Fruttero, Alaka Holla y Ryan Muldoon, y contó con la colaboración adicional de Elisabeth Beasley, Saugato Datta, Anne Fernald, Emanuela Galasso, Kenneth Leonard, Dhushyanth Raju, Stefan Trautmann, Michael Woolcock y Bilal Zia. El equipo se completó con los analistas investigadores Scott Abrahams, Hannah Behrendt, Amy Packard Corenswet, Adam Khorakiwala, Nandita Krishnaswamy, Sana Rafiq, Pauline Rouyer, James Walsh y Nan Zhou. La dirección general de la labor estuvo a cargo de Kaushik Basu e Indermit Gill.

El equipo contó con la orientación de un panel asesor compuesto por Daron Acemoglu, Paul DiMaggio, Herbert Gintis y Cass Sunstein. Stefan Dercon formuló agudas observaciones durante todo el proceso. Sendhil Mullainathan brindó orientaciones invaluableles en las etapas conceptuales del informe. Se recibieron valiosas contribuciones de todas las regiones del Grupo Banco Mundial, así como de las unidades de coordinación de las redes, el grupo de investigación, las prácticas mundiales, el Grupo de Evaluación Independiente y otras unidades. El Consejo del Primer Economista del Banco Mundial y el Consejo de Personas Eminentes del Primer Economista aportaron numerosos comentarios útiles.

El equipo desea agradecer el generoso apoyo brindado por el Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido; el Departamento de Asuntos Exteriores, Comercio y Desarrollo de Canadá; el Programa Conocimientos para el Cambio; el Fondo Fiduciario Nórdico, y el presupuesto de apoyo a la investigación del Banco Mundial para la preparación de este informe. Agradece asimismo al Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania y a Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, que organizaron y dirigieron conjuntamente el Taller Internacional sobre Políticas celebrado en Berlín en noviembre de 2013 como preparación para el *Informe sobre el desarrollo mundial*. Por otro lado, se organizaron consultas con el Fondo Monetario Internacional; la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos; el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia y varios otros organismos de las Naciones Unidas; el Ministerio de Asuntos Exteriores de los Países Bajos; la Comisión Europea, y los organismos de cooperación para el desarrollo de Japón (Organismo Japonés de Cooperación Internacional), Francia (Agence Française de Développement), Reino Unido (Departamento para el Desarrollo Internacional) y Estados Unidos (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional). Varias otras instituciones patrocinaron diversos eventos para presentar comentarios sobre el informe, a saber: Universidad de Columbia, Universidad de Cornell, Danish Nudging Network, Experiments in Governance and Politics, Universidad de Harvard, Comité Internacional de Rescate, Save the Children International, Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres, Instituto de Desarrollo de Ultramar y Equipo de Conocimientos sobre Conducta del Reino Unido.

Nancy Morrison fue la editora principal del informe, y George Kokkinidis, el diseñador gráfico principal. Timothy Taylor proporcionó valiosas orientaciones acerca de temas editoriales. Dana Lane corrigió el texto del informe. La División de Publicaciones y Conocimientos del Banco Mundial coordinó el diseño, la composición tipográfica, la impresión y divulgación del informe. Agradecemos especialmente a Denise Bergeron, Mary Fisk, Patricia Katayama, Stephen McGroarty, Stephen Pazdan y Paschal Ssemaganda, así como a Bouchra Belfqih y a su equipo, de la Unidad de Traducción e Interpretación. Deseamos también agradecer a Vivian Hon, Jimmy Olazo y Claudia Sepúlveda por sus tareas de coordinación y a Vamsee Krishna Kanchi, Swati Mishra y Merrell Tuck-Primdahl por su asesoramiento respecto de la estrategia

de comunicación. Renata Gukovas, Ana María Muñoz Boudet, Elizaveta Perova, Rafael Proenca y Abla Safir revisaron algunas de las traducciones del “Panorama general” a otros idiomas.

El equipo de producción y logística del informe estuvo formado por Brónagh Murphy, Mihaela Stangu y Jason Victor, con la colaboración de Laverne Cook y Gracia Sorensen. Sonia Joseph, Liliana Longo y Joseph Welch estuvieron a cargo de la gestión de los recursos, y Elena Chi-Lin Lee ayudó a coordinar la movilización de recursos. Jean-Pierre Djomalieu, Gytis Kanchas y Nacer Megherbi suministraron apoyo informático.

El informe se basa en notas y documentos de antecedentes elaborados por Abigail Barr, Nicolas Baumard, Timothy Besley, Thomas Bossuroy, Robert Chambers, Molly Crockett, Jonathan de Quidt, Philippe d’Iribarne, Lina Eriksson, Maitreesh Ghatak, Javier Guillot, Crystal Hall, Johannes Haushofer, Alain Henry, Pamela Jakiela, Nadav Klein, Margaret Levi, Margaret Miller, Juan José Miranda Montero, Ezequiel Molina, Owen Ozier, Gael Raballand, Anand Rajaram, Barry Schwartz, Pieter Serneels, Jennifer Stellar, Michael Toman, Magdalena Tsaneva y Daniel Yoo.

El equipo recibió también el asesoramiento de los especialistas Yann Algan, Jeannie Annan, Nava Ashraf, Mahzarin Banaji, Abhijit Banerjee, Max Bazerman, Gary Becker, Daniel Benjamin, Cristina Bicchieri, Vicki Bogan, Iris Bohnet, Donald Braman, Colin Camerer, Jeffrey Carpenter, Shantayanan Devarajan, Timothy Evans, Marianne Fay, James Greiner, Luigi Guiso, Jonathan Haidt, David Halpern, Joseph Henrich, Ting Jiang, David Just, Dan Kahan, Ravi Kanbur, Jeffrey Kling, John List, Edouard Machery, Mario Macis, Anandi Mani, Suresh Naidu, Michael Norton, Nathan Nunn, Jacques Rajotte, Todd Rogers, Amartya Sen, Owain Service, Joseph Stiglitz, Jan Svejnar, Ann Swidler y Danielle Valiquette.

Muchas otras personas, tanto del Banco como ajenas a la institución, aportaron comentarios valiosos, realizaron otras contribuciones y participaron en reuniones de consulta. Si bien el equipo ha procurado ser exhaustivo, se disculpa por cualquier omisión en la que pudiera haber incurrido y expresa su gratitud a todos los que contribuyeron a elaborar este informe. El equipo desea agradecer a Dina Abu-Ghaida, Ana Milena Aguilar Rivera, Farzana Ahmed, Ahmad Ahsan, Edouard Al-Dahdah, Inger Andersen, Kevin Arceneaux, Omar Arias, Nina Arnhold, Delia Baldassarri, Luca Bandiera, Arup Banerji, Elena Bardasi, Enis Baris, Antonella Bassani, Andrew Beath, Simon Bell, Robert Beschel, João Biehl, Chris Blattman, Erik Bloom, Zeljko Bogetic, Genevieve Boyreau, Hana Brixi, Stefanie Brodmann, Annette Brown, Alison Buttenheim, Susan Caceres, Oscar Calvo-González, Centro Busara de Economía del Comportamiento, Robert Chase, Nazmul Chaudhury, Dandan Chen, Laura Chioda, Ken Chomitz, Luc Christiaensen, Rafael Cortez, Aidan Coville, Debra R. Cubitt, Stefano Curto, Amit Dar, Jishnu Das, Maitreyi Das, Augusto de la Torre, Chris Delgado, Asli Demirgüç-Kunt, Clara de Sousa, Jacqueline Devine, Eric Dickson, Quy-Toan Do, Christopher Eldridge, Yasser El-Gammal, Alison Evans, David Evans, Jorge Familiar, Sharon Felzer, Francisco Ferreira, Deon Filmer, Ariel Fiszbein, Luca Flabbi, Elizabeth Fox, Caroline Freund, Marie Gaarder, Virgilio Galdo, Roberta Gatti, Patricia Geli, Swati Ghosh, Xavier Giné, Hemam Girma, Jack Glen, Markus Goldstein, Álvaro González, Karla González, María González de Asís, Pablo Gottret, David Gould, Margaret Grosh, Pelle Guldborg Hansen, Nina Guyon, Oliver Haas, Samira Halabi, Stephane Hallegatte, Mary Hallward-Driemeier, John Heath, Rasmus Heltberg, Jesko Hentschel, Marco Hernández, Arturo Herrera, Barbara Hewitt, Jane Hobson, Bert Hofman, Stephen Hutton, Leonardo Iacovone, Elena Ianchovichina, Alain Ize, Emmanuel Jimenez, Peter John, Melissa Johns, Sandor Karacsony, Sachiko Kataoka, Lauren Kelly, Stuti Khemani, Igor Kheyfets, Arthur Kleinman, Jeni Klugman, Christos Kostopoulos, Sumir Lal, Somik Lall, Daniel Lederman, Alan David Lee, Arianna Legovini, Philippe Le Houérou, Victoria Levin, Jeffrey Lewis, Evan Lieberman, Kathy Lindert, Audrey Liounis, Gladys López-Acevedo, Luis-Felipe López-Calva, Augusto López-Claros, Xubei Luo, Ashish Makkar, Ghazala Mansuri, Brendan Martin, María Soledad Martínez Peria, Gwyneth McClendon, Mike McGovern, Miles McKenna, David McKenzie, Julian Messina, Francesca Moneti, Jonathan Morduch, Juan Manuel Moreno Olmedilla, Ed Mountfield, Masud Mozammel, Margaret Anne Muir, Florentina Mulaj, Cyril Muller, Carina Nachnani, Evgenij Najdov, Ambar Narayan, Christopher David Nelson, Quynh Nguyen, Son Nam Nguyen, Dan Nielson, Adesinaola Michael Odugbemi, Pedro Olinto, Daniel Ortega, Betsy Paluck, Aaka Pande, Valeria Perotti, Kyle Peters, Josefina Posadas, Gael Raballand, Martín Rama, Biju Rao, Francesca Recanatini, Thomas Rehermann, Melissa Rekas, Dena Ringold, Halsey Rogers, Mattia Romani, Onno Ruhl, James Rydge, Seemeen Saadat, Gady Saiovici, Claudio Santibáñez, Indhira Santos, Robert Saum, Eva Schiffer, Sergio Schmukler, Pia Schneider, Andrew Schrank, Ethel Sennhauser, Katyayni Seth, Moses Shayo, Sudhir Shetty,

Sandor Sipos, Owen Smith, Carlos Sobrado, Nikola Spatafora, Andrew Stone, Mark Sundberg, Bill Sutton, Jeff Tanner, Marvin Taylor-Dormond, Stoyan Tenev, Hans Timmer, Dustin Tingley, Laura Tuck, Tony Tyrrell, Hulya Ulku, Renos Vakis, Tara Vishwanath, Joachim von Amsberg, Adam Wagstaff, Lianqin Wang, Clay Wescott, Josh Wimpey, Noah Yarrow y Renee Yuet-Yee Ho.

PANORAMA GENERAL

Las decisiones humanas y
las políticas de desarrollo

Panorama general

Las decisiones humanas y las políticas de desarrollo

Todas las personas procuran dirigir su propio rumbo, y gran parte de las políticas de desarrollo tienen como objetivo brindar a los habitantes de las economías de ingreso bajo y mediano los recursos y la información que necesitan en su camino por la vida. Pero si bien un enfoque de este tipo suele ser acertado, también puede resultar incompleto. Para comprender por qué, hagamos una comparación con los pilotos de aviones. A mediados del siglo XX, se desarrollaron numerosos instrumentos de vuelo y de control del motor con la intención de mejorar el modo en que los pilotos conducían las aeronaves. Pero para 1980, la multiplicidad de avances tecnológicos y la información adicional que generaron tuvieron el efecto contrario al buscado por sus diseñadores: en lugar de ayudar a los pilotos a dirigir el rumbo,

se combinaba y presentaba la información, de manera que se adaptara al cuerpo y a las habilidades cognitivas del ser humano. En la actualidad, las cabinas de los aviones contienen menos instrumentos que hace varias décadas, porque el diseño del panel de instrumentos se basa ahora en una comprensión más profunda de los procesos cognitivos humanos (Wiener y Nagel, 1988).

El título de este informe, *Mente, sociedad y conducta*, refleja la idea de que, si se presta atención al modo en que los seres humanos piensan (los procesos de la mente) y al modo en que la historia y el contexto configuran el pensamiento (la influencia de la sociedad), se puede mejorar el diseño y la implementación de las intervenciones y las políticas de desarrollo que se centran en la elección y la acción (conducta). Para expresarlo de otra manera, ha llegado el momento de rediseñar las políticas de desarrollo a partir de una consideración minuciosa de los factores humanos.

Este informe tiene el objetivo de integrar los descubrimientos recientes sobre los fundamentos psicológicos y sociales de la conducta, para que tanto los investigadores como los profesionales de la comunidad del desarrollo puedan utilizarlos de manera más sistemática. El informe se basa en los descubrimientos de numerosas disciplinas, como la neurociencia, la ciencia cognitiva, la psicología, la economía del comportamiento, la sociología, la ciencia política y la antropología. En investigaciones en curso, estos descubrimientos ayudan a explicar las decisiones que toman los individuos en relación con numerosos aspectos del desarrollo, como el ahorro, las inversiones, el consumo de energía, la salud y la crianza de los hijos. También permiten comprender mejor el modo en que las conductas colectivas (como la confianza generalizada o la corrupción generalizada) se desarrollan y se arraigan en una sociedad. Los descubrimientos se aplican tanto a los habitantes de países en desarrollo como a los propios profesionales de esta área, quienes son también

Este informe tiene como objetivo inspirar y guiar a los investigadores y a los profesionales que pueden promover un nuevo conjunto de enfoques sobre el desarrollo a partir de una consideración más completa de las influencias psicológicas y sociales.

las cabinas se convirtieron en entornos cada vez más complejos, donde las mejoras tecnológicas estresaban e incluso abrumaban a los pilotos. Los índices de error humano se elevaron. Como consecuencia, se contrató a expertos en diseño y factores humanos, un campo multidisciplinario que se basa en la idea central de que las decisiones son producto de una interacción entre la mente y el contexto. Se rediseñó entonces la cabina del avión prestando especial atención al modo en que

propensos a cometer errores cuando los contextos en los que toman decisiones son complejos.

Con este enfoque se amplía el conjunto de herramientas y estrategias para promover el desarrollo y luchar contra la pobreza. La solidez de la economía convencional reside en que coloca los conocimientos y la motivación de los seres humanos en una “caja negra” y simplifica intencionalmente el funcionamiento interno confuso y misterioso de los actores (Freese, 2009, pág. 98), utilizando modelos en los que suele darse por sentado que las personas analizan todos los costos y los beneficios posibles desde la perspectiva del interés propio, y luego toman una decisión meditada y racional. Este enfoque puede resultar sólido y útil, pero en numerosos contextos presenta también un defecto: ignora los factores psicológicos y sociales que influyen en la conducta. Los individuos no son autómatas calculadores. Por el contrario, son actores maleables y emocionales, cuyas decisiones se ven afectadas por elementos contextuales, normas sociales y redes sociales locales, y modelos mentales compartidos. Todos estos factores contribuyen a determinar lo que los individuos perciben como deseable, posible o incluso “pensable” para sus vidas. Las nuevas herramientas que se basan en una consideración completa de los factores humanos no desplazan los enfoques existentes en materia de políticas que buscan influir en los incentivos personales egoístas; por el contrario, los complementan y mejoran. La implementación de algunos de estos nuevos enfoques es muy poco costosa, pues solo exige introducir matices en el diseño o en la ejecución, por ejemplo, modificar el momento en que se realizan las transferencias de efectivo, etiquetar algo de distinto modo, simplificar los pasos que se deben seguir para acceder a un servicio, enviar recordatorios, activar una norma social latente o atenuar la prominencia de una identidad estigmatizada. Otros constituyen enfoques completamente nuevos para comprender la pobreza y luchar contra ella.

Estos enfoques ya están ampliamente difundidos entre las empresas del sector privado, que a menudo se preocupan por comprender la conducta de los consumidores en sus contextos naturales. Cuando una empresa lanza un producto —ya sea una nueva marca de cereales para el desayuno, una pasta de dientes o un teléfono celular—, ingresa en un mercado competitivo, donde una pequeña disparidad en el grado de satisfacción del cliente y en la utilidad del producto puede marcar la diferencia entre su aceptación o su rechazo. En la etapa del diseño, una fase intensa e interactiva, la empresa realiza importantes investigaciones cualitativas y cuantitativas acerca de sus consumidores para comprender los factores que, si bien parecen marginales, son sin embargo determinantes clave de la conducta: ¿cuándo y dónde desayunan habitualmente los consumidores? ¿En su casa, en el trabajo, en la escuela, en el ómnibus, en el tren, en el auto? ¿Cuál es el significado social del desayuno? ¿Conlleva rituales que se consideran valiosos? ¿Es un acontecimiento

comunitario o más bien privado? ¿El cambio de conducta debe coordinarse entre muchas personas o puede darse de manera individual? Estos ejemplos pueden parecer triviales en comparación con los desafíos que enfrentan los Gobiernos y las organizaciones internacionales en los países en desarrollo. Sin embargo, encierran una enseñanza importante: cuando el fracaso afecta las ganancias, los diseñadores de productos comienzan a prestar especial atención al modo en que las personas *realmente* piensan y deciden. Hace mucho tiempo que los ingenieros, las empresas privadas y los especialistas en comercialización de ámbitos diversos prestan atención a los límites inherentes de la capacidad cognitiva de los seres humanos, al lugar que ocupan las preferencias sociales y el contexto en la toma de decisiones, y al uso de atajos y modelos mentales para filtrar e interpretar información. La comunidad del desarrollo necesita imitarlos.

Aún no se han recabado suficientes evidencias acerca del proceso de toma de decisiones en el contexto de los países en desarrollo, y muchas de las implicancias para las políticas públicas que surgen de ellas requieren análisis ulteriores. No obstante, este informe tiene por objeto inspirar y guiar a los investigadores y a los profesionales que pueden ayudar a descubrir los límites y las posibilidades de un nuevo conjunto de enfoques. Por ejemplo, ¿se puede incrementar el grado de participación en un programa de ayuda financiera simplificando el proceso de inscripción? ¿Se puede incrementar el uso de fertilizantes cambiando el momento de la compra para hacerlo coincidir con la época en que los agricultores reciben las ganancias de sus cosechas? ¿Se puede lograr que una persona cambie de opinión acerca de lo que es posible en la vida y de lo que es “adecuado” para una sociedad mostrándole el caso de otro individuo como modelo? ¿Se puede reducir la tasa de accidentes promoviendo una norma social sobre la prudencia al conducir? ¿Se puede inducir el ahorro de energía en los individuos brindando información sobre el consumo energético de sus vecinos? Como se argumentará en este informe, la respuesta que ofrecen los nuevos descubrimientos sobre los factores humanos que intervienen en la cognición y en la toma de decisiones es un sí rotundo (véanse, respectivamente, Bettinger y otros, 2012; Duflo, Kremer y Robinson, 2011; Beaman y otros, 2009, 2012; Habyarimana y Jack, 2011; Allcott, 2011; Allcott y Rogers, 2014).

Tras el análisis de los cientos de trabajos empíricos sobre la decisión humana en los que se basa este informe, se destacan tres principios que sirven de orientación para los nuevos enfoques sobre cómo comprender el comportamiento y diseñar e implementar políticas de desarrollo. En primer lugar, los individuos adoptan la mayoría de sus opiniones y de sus decisiones de manera automática, no deliberativa: llamamos a esto “pensamiento automático”. En segundo lugar, el modo en que las personas actúan y piensan suele depender de lo que hacen y piensan quienes los rodean; llamamos a esto “pensamiento

social”. En tercer lugar, los individuos de una sociedad determinada comparten una perspectiva común sobre el mundo que los rodea y sobre sí mismos; llamamos a esto “pensamiento basado en modelos mentales”.

A fin de ilustrar la importancia de estos tres tipos de pensamiento para el desarrollo, analicemos los problemas que plantean los bajos niveles de ahorro personal y el elevado endeudamiento de los hogares, circunstancias frecuentes en el mundo en desarrollo (y también en muchos países de ingreso alto). Gran parte de la política económica se apoya en el supuesto de que, para elevar el nivel de ahorro, es necesario incrementar la tasa de rentabilidad de los ahorristas. Pero hay otros factores, más allá de las variables convencionales de precios, ingresos y regulaciones, que también influyen en la conducta de ahorro, entre ellos, el pensamiento automático que reacciona ante la configuración y la percepción de las alternativas, la tendencia generalizada a respetar las normas sociales, y los modelos mentales de los individuos acerca de su lugar en la vida. Diversos experimentos de campo realizados en Kenya, Sudáfrica y Etiopía muestran la importancia de estos tres principios de la decisión humana en relación con un problema clave del desarrollo.

En Kenya, muchas familias señalan que la falta de efectivo les impide invertir en productos de prevención sanitaria, como los mosquiteros tratados con insecticida. Sin embargo, los investigadores comprobaron que con solo proveerles una caja de metal que se pudiera cerrar, un candado y una libreta que la familia simplemente etiquetaba con el nombre del elemento de prevención sanitaria, se logró incrementar el ahorro, y las inversiones en estos productos crecieron entre un 66 % y un 75 % (Dupas y Robinson, 2013). La idea que subyace a este programa es que, si bien el dinero es un bien fungible —y el efectivo se puede gastar en cualquier momento—, la gente tiende a asignar fondos mediante un proceso de “contabilidad mental”, a partir del cual define categorías de gastos y estructura sus conductas. Lo importante respecto de la caja de metal, el candado y la libreta etiquetada es que permitieron a los destinatarios colocar el dinero en una cuenta mental reservada para productos de prevención sanitaria. La iniciativa dio buenos resultados porque la contabilidad mental es una de las formas del “pensamiento automático” usual entre las personas y constituye un ejemplo de un efecto más general de encuadramiento o etiqueta, en el que la asignación de cierto elemento a una categoría determinada influye en el modo en que se lo percibe.

Los programas convencionales de alfabetización financiera en los países de ingreso bajo han tenido efectos limitados (Xu y Zia, 2012). En cambio, un esfuerzo encarado recientemente en Sudáfrica para enseñar conceptos básicos de finanzas a través de una atractiva telenovela permitió mejorar las elecciones de los individuos en esta área. Los mensajes sobre cuestiones financieras se incorporaron en una telenovela que trataba sobre un personaje muy irresponsable con sus finanzas. Las familias que miraron el

programa durante dos meses mostraron menos probabilidades de realizar apuestas y de comprar bienes a través de un costoso plan de cuotas (Berg y Zia, 2013). Los miembros de los hogares se sintieron emocionalmente ligados a los personajes de la telenovela, por lo que se volvieron más receptivos a los mensajes financieros que si se los hubieran transmitido mediante programas convencionales de alfabetización financiera. El éxito de esta iniciativa se basó en el “pensamiento social”, esto es, en nuestra tendencia a identificarnos con otros y a aprender de ellos.

En Etiopía, las personas de sectores desfavorecidos suelen manifestar sentimientos que reflejan niveles bajos de capacidad psicológica para actuar, y a menudo hacen comentarios tales como “no tenemos sueños ni imaginación” o “solo vivimos para el presente” (Bernard, Dercon y Taffesse, 2011, 1). En 2010 se invitó a un grupo de familias seleccionadas de manera aleatoria a mirar durante una hora videos inspiradores. Se proyectaron cuatro documentales en los que diversos habitantes de la región contaban sus historias personales sobre cómo habían logrado mejorar su posición socioeconómica fijándose objetivos y trabajando mucho. Seis meses después, las familias que habían mirado los videos inspiradores tenían, en promedio, más ahorros y habían invertido más en la educación de sus hijos. Las encuestas mostraron que los videos habían elevado las aspiraciones y las esperanzas de las personas, en especial en relación con el futuro educativo de sus hijos (Bernard y otros, 2014). El estudio muestra la capacidad de una intervención para cambiar un modelo mental, esto es, las creencias acerca de qué es posible lograr en el futuro (Bernard y Taffesse, 2014).

La visión de que con etiquetas, ejemplos de vida y aspiraciones se puede influir en el nivel de ahorro no se contradice con la que sostiene que las personas responden de manera predecible a las modificaciones en las tasas de interés o en los precios y a otros incentivos. Los nuevos enfoques no reemplazan la economía convencional, pero nos permiten comprender mejor el proceso de desarrollo y la forma en que se pueden diseñar e implementar iniciativas y políticas de desarrollo.

El marco conceptual del informe *Mente, sociedad y conducta* señala nuevas herramientas para lograr los objetivos de desarrollo, así como nuevos medios para lograr mayor eficacia en las iniciativas existentes. Este marco ofrece más puntos de entrada para políticas y nuevos instrumentos de los que los profesionales pueden servirse en sus esfuerzos por reducir la pobreza e impulsar la prosperidad compartida. En este informe se examina de qué manera un análisis más completo del lugar que ocupan los factores humanos en las decisiones permite arrojar luz sobre diversas áreas: la persistencia de la pobreza, el desarrollo en la primera infancia, las finanzas domésticas, la productividad, la salud y el cambio climático. Este marco y muchos de los ejemplos incluidos en el informe muestran que los elementos que afectan la capacidad de las personas

para procesar información y los modos en que las sociedades forman la mentalidad de sus individuos pueden provocar desventajas en el desarrollo, pero también pueden modificarse.

Los tres modos de pensar que aquí se ponen de relieve se aplican de igual manera a todos los seres humanos. No se circunscriben a las personas de ingreso alto o ingreso bajo, ni a los de nivel educativo alto o bajo, ni a los de países de ingreso alto o bajo. Numerosos ejemplos consignados en este informe y extraídos de países de ingreso alto prueban la universalidad de la influencia de factores psicológicos y sociales en los procesos de toma de decisiones. En este trabajo, se documentan las limitaciones cognitivas de individuos de toda condición, incluido el personal del Banco Mundial (véanse el artículo destacado 3 y el capítulo 10). Los propios profesionales del desarrollo utilizan el pensamiento automático, social y basado en modelos mentales y, como resultado, pueden equivocarse al identificar las causas de una conducta o ignorar posibles soluciones a los problemas del desarrollo. Las organizaciones dedicadas al desarrollo podrían ser más eficaces si sus profesionales tomaran conciencia de sus propios sesgos psicológicos y sociales, y si se establecieran procedimientos para mitigar el efecto de dichos sesgos.

En lo que respecta a los profesionales del ámbito del desarrollo, identificar los elementos psicológicos y sociales que influyen en la conducta y elaborar políticas que los tengan en cuenta —en lugar de contraponérselos— exige aplicar un enfoque más empírico y experimental en el diseño de las políticas. Dado que las decisiones humanas conllevan un proceso muy complejo, predecir el modo en que los beneficiarios responderán a medidas específicas constituye todo un desafío. Para mejorar la formulación e implementación de políticas de desarrollo, sería útil realizar diagnósticos más detallados de los factores que impulsan la conducta (véase el artículo destacado 4) y experimentar tempranamente con los diseños de programas, a fin de anticipar fracasos y crear canales de información y retroalimentación que permitan a los profesionales mejorar de manera continua y gradual el diseño de sus iniciativas.

Los tres principios de las decisiones humanas

El marco organizativo de la primera parte de este informe descansa sobre los tres principios de las decisiones humanas: pensamiento automático, pensamiento social y pensamiento basado en modelos mentales. Si bien estos principios se fundan en una serie de investigaciones innovadoras realizadas recientemente en diversas disciplinas de las ciencias sociales, vale la pena enfatizar que estos nuevos trabajos, en cierto modo, cierran el círculo y vuelven a llevar a la economía al punto inicial, con Adam Smith a fines

del siglo XVIII, y a las perspectivas que predominaban a comienzos y mediados del siglo XX (véase el recuadro PG.1).

Primer principio: Pensamiento automático

Según los supuestos simplificadores que se emplean en numerosos modelos económicos, los actores toman en cuenta todo el universo de

Recuadro PG.1 La evolución del pensamiento económico sobre la decisión humana

Desde el trabajo fundacional de Adam Smith ([1759, 1776] 1976), los economistas han analizado los elementos psicológicos y sociales que influyen en las decisiones humanas. John Maynard Keynes reconoció “la ilusión monetaria” (la tendencia a pensar en el dinero en términos nominales y no reales) y la usó en la solución que propuso para el desempleo. También reconoció que muchas de nuestras inversiones de largo plazo reflejan “espíritus animales” (intuiciones y emociones), no un cálculo frío. Gunnar Myrdal fue un estudioso del estancamiento cultural. Herbert Simon y F. A. Hayek basaron gran parte de su trabajo en el reconocimiento de que las personas solo pueden procesar un cúmulo determinado de información cada vez y no son capaces de sopesar cuidadosamente los costos y los beneficios de todos los posibles resultados de sus decisiones. Albert Hirschman sostuvo que es útil recordar que las personas tienen motivos complejos, y valoran la cooperación y la lealtad.

Sin embargo, durante gran parte del siglo XX, a través del trabajo de Paul Samuelson y de muchos otros, surgió un movimiento progresivo hacia el rechazo de los elementos hedonísticos, introspectivos y psicológicos (Samuelson, 1938, página 344). Milton Friedman, en su famoso ensayo titulado *La metodología de la economía positiva* (1953), y otros académicos durante la década de 1950 argumentaron de manera convincente, a partir de las evidencias disponibles en ese momento, que los economistas podían ignorar sin temor a equivocarse los factores psicológicos al realizar predicciones sobre los resultados del mercado. El actor económico individual podía entenderse como un agente desapasionado, racional y centrado puramente en su propio interés, puesto que quien no se comportara de ese modo sería expulsado del mercado por los que sí lo hacían. Los supuestos acerca del cálculo perfecto y de las preferencias fijas y completamente centradas en el propio interés de los modelos económicos convencionales se convirtieron en creencias que se daban por sentado en muchos círculos.

Los últimos 30 años de investigaciones sobre los procesos de toma de decisiones realizadas en diversas ciencias sociales y conductuales han llevado a los economistas a una etapa en la que miden y formalizan aquellos aspectos psicológicos y sociales de las decisiones que muchos de los estudiosos fundacionales de la economía consideraban importantes. La labor empírica muestra que cuando las personas toman decisiones, no tienen en cuenta todos los costos y los beneficios. Quieren cumplir con las expectativas sociales. Sus gustos no son invariables ni varían de manera arbitraria. Sus preferencias dependen del contexto en el que se ponen en juego y de las instituciones sociales que han formado los marcos interpretativos a través de los cuales ven el mundo (Basu, 2010; Fehr y Hoff, 2011).

La economía, de este modo, ha cerrado el círculo y regresado al punto de partida. Después de una tregua de unos 40 años, se está reinventando una economía asentada en una comprensión más realista de los seres humanos. Pero esta vez, se basa en un importante cúmulo de pruebas empíricas: evidencias de nivel micro extraídas de diversas disciplinas de las ciencias sociales y del comportamiento. La mente, a diferencia de una computadora, es psicológica, no lógica; maleable, no fija. Sin duda es racional abordar problemas idénticos de forma idéntica, pero a menudo la gente no lo hace; sus elecciones cambian cuando se modifican las opciones predeterminadas o el orden de las alternativas. Para interpretar experiencias y tomar decisiones, las personas utilizan modelos mentales que dependen de la situación y de la cultura. En este informe se muestra que, si se analiza la conducta humana desde una perspectiva más interdisciplinaria, se puede mejorar el poder predictivo de la economía y generar nuevas herramientas para las políticas de desarrollo.

Cuadro PG.1 Las personas tienen dos sistemas de pensamiento

Los individuos tienen dos sistemas de pensamiento: el automático y el deliberativo. El sistema automático influye en casi todas nuestras opiniones y decisiones.

Sistema automático	Sistema deliberativo
Toma en cuenta lo que viene a la mente de manera automática (<i>marco estrecho</i>)	Toma en cuenta un amplio conjunto de factores pertinentes (<i>marco amplio</i>)
No exige esfuerzo	Exige esfuerzo
Se basa en asociaciones	Se basa en razonamientos
Es intuitivo	Es reflexivo

Fuentes: Kahneman, 2003; Evans, 2008.

información y señales del entorno y miran hacia el futuro para tomar en el presente decisiones meditadas que les permitirán alcanzar sus objetivos invariables de largo plazo. Desde luego, en la realidad, los seres humanos casi nunca toman decisiones de este modo (véanse, por ejemplo, Gilovich, Griffin y Kahneman, 2002; Goldstein, 2009). Por lo general, tienen más información de la que pueden procesar y la cantidad de formas de organizar la información que atañe a casi cualquier decisión es inmanejable.

En consecuencia, desde hace mucho tiempo, los psicólogos distinguen dos tipos de procesos utilizados por los individuos al pensar: los que son rápidos, automáticos, asociativos y no exigen esfuerzo, y los lentos, deliberativos, esforzados, seriales y reflexivos. Los psicólogos describen los dos modos, metafóricamente, como dos sistemas distintos de la mente: el sistema 1, el *automático*, y el sistema 2, el *deliberativo* (Kahneman, 2003). En el capítulo 1 se analizará esta distinción en mayor detalle, pero en el cuadro PG.1 se reseñan los puntos más salientes. En su mayoría, las personas se consideran principalmente pensadores deliberativos, pero por supuesto tienden a pensar en sus propios procesos de pensamiento de manera automática y bajo la influencia de modelos mentales heredados acerca de quiénes son y cómo funciona la mente. En realidad, el sistema automático influye en la mayoría de nuestras apreciaciones y decisiones, a menudo de manera contundente e incluso decisiva. La mayoría de las personas, la mayor parte del tiempo, no tiene conciencia de muchos de los factores que influyen en sus decisiones. Las personas que aplican el pensamiento automático pueden cometer lo que ellas mismas considerarían errores graves y sistemáticos; es decir, quizá analicen las decisiones que adoptaron cuando aplicaron el pensamiento automático y deseen haber decidido otra cosa.

El pensamiento automático nos lleva a simplificar los problemas y a verlos a través de *marcos estrechos*. Completamos la información faltante en función de

nuestros supuestos acerca del mundo y evaluamos las situaciones a partir de las asociaciones que nos vienen a la mente de manera automática y de los sistemas de creencias que damos por sentados. Al hacerlo, es posible que nos formemos una imagen errónea de una situación, del mismo modo en que quien mira un parque urbano a través de una ventana pequeña podría pensar que se encuentra en un lugar más bucólico (gráfico PG.1).

El hecho de que las personas recurran al pensamiento automático tiene importantes consecuencias en la manera en que se comprenden los desafíos del desarrollo y se diseñan las políticas más adecuadas para superarlos. Si quienes formulan las políticas revisan sus supuestos acerca de cuánto deliberan las personas al tomar decisiones, podrán diseñar políticas que faciliten a los individuos la elección de conductas que se correspondan con los resultados que desean obtener y con sus intereses.

Por ejemplo, los encargados de formular políticas pueden ayudar prestando especial atención a factores tales como los marcos de las elecciones y de las opciones predeterminadas, un concepto denominado *arquitectura de las decisiones* (Thaler y Sunstein, 2008). El modo en que se presenta el costo de los préstamos puede influir en el volumen de deuda con altos intereses que decidirán contraer los individuos. En muchos países, el uso reiterado de préstamos pequeños de corto plazo y sin garantía es para algunos de los habitantes más pobres una realidad de la vida cotidiana; por estos préstamos se cobran tasas de interés que excederían el 400 % si las multiplicáramos a lo largo de un año. Sin embargo, el elevado costo de estos préstamos no suele ser evidente para quienes los contraen. En Estados Unidos, los acreedores denominados “prestamistas del día de pago” ofrecen financiamiento de corto plazo hasta la siguiente fecha de pago de los salarios. El costo de estos préstamos por lo general se presenta como un monto fijo (por ejemplo, de US\$15 cada US\$100 prestados durante dos semanas) y no como tasa de interés anual efectiva, ni tampoco se indica cuál sería el costo del préstamo si se repitiera en el tiempo.

Una prueba de campo realizada en Estados Unidos demostró la importancia del modo en que se enmarcan las condiciones: se puso a prueba una iniciativa en la que se presentaban de manera más transparente los costos del financiamiento (Bertrand y Morse, 2011). Un grupo recibió el sobre utilizado habitualmente por los prestamistas del día de pago, que contenía el efectivo y los documentos relativos al préstamo. En el sobre se indicaba el monto y el día de vencimiento del pago, como se muestra en el panel a del gráfico PG.2. Otro grupo recibió un sobre con dinero en el que también se mostraba cómo se acumulaban los cargos en dólares cuando el préstamo quedaba impago durante tres meses, y se lo comparaba con los cargos equivalentes para un préstamo por el mismo monto obtenido a través de una tarjeta de crédito (gráfico PG.2, panel b). Los que recibieron el sobre donde se presentaban los costos del préstamo como montos

acumulados en dólares tenían un 11 % menos de probabilidades de solicitar dinero a los prestamistas del día de pago en los cuatro meses siguientes a la intervención. El estudio refleja una consecuencia clave del capítulo 1, esto es, que si se ajusta la información que se brinda y el formato en que se la ofrece, se puede ayudar a las personas a tomar mejores decisiones.

Segundo principio: Pensamiento social

Las personas son animales sociales, sujetos a la influencia de las preferencias sociales, las redes sociales,

las identidades sociales y las normas sociales: a la mayoría de ellas les importa lo que hacen los que están a su alrededor y el modo en que encajan en su grupo; incluso imitan la conducta de otros de manera casi automática, como se ve en el gráfico PG.3. Muchos individuos tienen preferencias sociales en favor de la justicia y la reciprocidad y poseen espíritu de cooperación. Estos rasgos pueden dar pie a resultados colectivos tanto buenos como malos; las sociedades en las que el nivel de confianza es elevado, al igual que aquellas en que la corrupción es elevada, requieren

Gráfico PG.1 El pensamiento automático nos da una visión parcial del mundo

En la mayor parte de nuestras decisiones y opiniones, pensamos de manera automática. Utilizamos marcos estrechos y recurrimos a asociaciones y supuestos predeterminados, que pueden llevarnos a formar una imagen errónea de la situación. Incluso los detalles sin importancia de la forma en que se presenta una situación pueden afectar el modo en que la percibimos, puesto que tendemos a sacar conclusiones apresuradas a partir de información limitada.



Gráfico PG.2 Al modificar el encuadramiento de las decisiones se puede incrementar el bienestar: El caso de los préstamos del día de pago

a. Sobre utilizado habitualmente

Quien contrae un préstamo del día de pago recibe su dinero en un sobre. El sobre que se usa habitualmente solo muestra un almanaque y la fecha de vencimiento del préstamo.



b. Sobre en el que se comparan los costos del préstamo del día de pago y del financiamiento con tarjeta de crédito

En un experimento de campo, diversos prestatarios elegidos al azar recibieron sobres en los que se mostraba cómo se acumulaban los cargos en dólares cuando el préstamo del día de pago quedaba en mora durante tres meses, y se lo comparaba con los cargos de un préstamo por el mismo monto obtenido a través de una tarjeta de crédito.

DOCUMENTOS IMPORTANTES SOBRE EL PRÉSTAMO

Recuerde que... el pago del préstamo vence el

L M Mi J V S por un monto de \$

2008

ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	Dom Lun Mar Mié Jue Vie Sab 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

PRESTAMISTA DEL DÍA DE PAGO
(suponiendo que la comisión es de US\$15 por cada US\$100 prestados por dos semanas)

Si devuelve el préstamo en:

2 semanas	\$45
1 mes	\$90
2 meses	\$180
3 meses	\$270

TARJETA DE CRÉDITO
(suponiendo una tasa anual del 20 %)

Si devuelve el préstamo en:

2 semanas	\$2,50
1 mes	\$5
2 meses	\$10
3 meses	\$15

Quienes recibieron el sobre con los costos del préstamo expresados en montos en dólares tenían un 11 % menos de probabilidades de solicitar otro crédito en los cuatro meses siguientes que el grupo que recibió el sobre utilizado habitualmente. Los préstamos del día de pago disminuyeron cuando los consumidores pudieron pensar en términos más amplios acerca de los verdaderos costos del préstamo.

Fuente: Bertrand y Morse, 2011.

volúmenes considerables de cooperación (véase el artículo destacado 1). El capítulo 2 se centra en el “pensamiento social”.

La *sociabilidad* (la tendencia de las personas a asociarse con otros y a preocuparse por ellos) añade una capa de complejidad y realismo al análisis de las conductas y las decisiones humanas. Debido a que en muchas políticas económicas se utiliza el supuesto de que los individuos toman decisiones como agentes egoístas y autónomos, dichas políticas a menudo se

centran en los incentivos materiales externos, como los precios. Sin embargo, la sociabilidad humana implica que la conducta también está influida por las expectativas sociales, el reconocimiento social, los patrones de cooperación, el cuidado de los miembros del grupo y las normas sociales. En efecto, el diseño de las instituciones y el modo en que estas organizan los grupos y emplean los incentivos materiales pueden suprimir o despertar la motivación para emprender tareas cooperativas,

Gráfico PG.3 Lo que otros piensan, esperan y hacen influye en nuestras preferencias y decisiones

El ser humano es inherentemente social. Nuestras decisiones a menudo están influidas por lo que otros piensan y hacen y por lo que esperan de nosotros. Las otras personas pueden llevarnos hacia ciertos marcos o patrones de conducta colectiva.



tales como el desarrollo comunitario y la supervisión de las escuelas.

Las personas a menudo actúan como *cooperadores condicionales*, esto es, cooperan siempre y cuando los demás también lo hagan. En el gráfico PG.4 se exponen los resultados de un “juego de los bienes públicos” que se llevó adelante en ocho países. Allí se demuestra que, si bien de un país a otro varía la proporción entre cooperadores condicionales y quienes se benefician sin asumir carga alguna (*free riders*), en todos los países predomina el tipo de los cooperadores condicionales. En otras palabras, en ninguna de las sociedades en las que se ha estudiado este comportamiento se verifica la teoría canónica de la conducta económica (Henrich y otros, 2001).

Las preferencias sociales y las influencias sociales pueden llevar a las sociedades a establecer patrones colectivos de conducta que se refuerzan a sí mismos. En muchos casos, estos patrones son sumamente valiosos y representan esquemas de confianza y valores compartidos. Pero cuando las conductas grupales influyen en las preferencias individuales, y estas se combinan en

conductas grupales, las sociedades pueden también terminar coordinando actividades en torno a un eje central compartido que puede ser desaconsejable o incluso destructivo para la comunidad. La segregación racial o étnica y la corrupción son solo dos ejemplos de estas situaciones (artículo destacado 1). Cuando en una sociedad surgen “puntos coordinados” que se refuerzan a sí mismos, puede ser muy difícil modificarlos. Las normas y los significados sociales, así como las redes sociales de las que formamos parte, nos empujan hacia ciertos marcos y patrones de conducta colectiva.

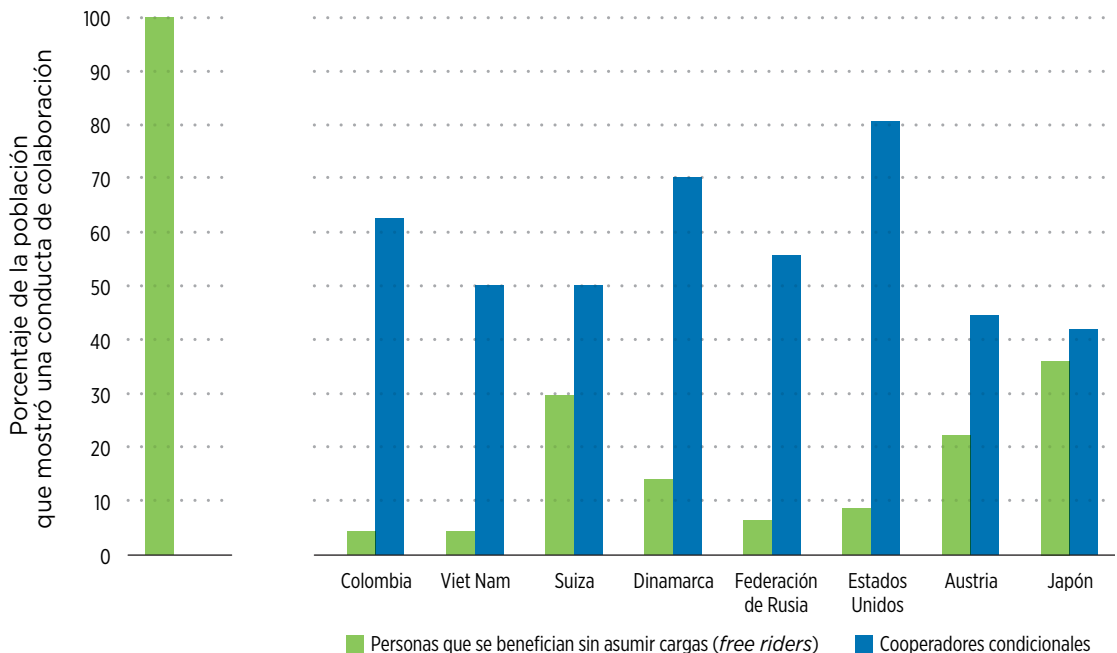
Por el contrario, si se toma en cuenta el factor humano de la sociabilidad, se puede facilitar la elaboración de intervenciones innovadoras y hacer más eficaces las existentes. En India, los clientes de instituciones microfinancieras que fueron asignados aleatoriamente a grupos de prestatarios que se reunían una vez por semana en lugar de una vez por mes, tenían más contacto social informal con el resto del grupo dos años después de finalizado el ciclo del préstamo, estaban más dispuestos a distribuir los riesgos y tenían tres veces menos probabilidades de incumplir con su

Gráfico PG.4 En situaciones experimentales, la mayoría de las personas se comportan como cooperadores condicionales en lugar de buscar beneficiarse gratuitamente

En el modelo económico convencional (panel a) se da por supuesto que las personas procuran beneficiarse sin asumir carga alguna (*free riders*). Sin embargo, los datos extraídos de los experimentos (panel b) muestran que en ocho sociedades, la mayor parte de los individuos se comportan como cooperadores condicionales cuando participan en un juego de los bienes públicos. El modelo de quienes se benefician gratuitamente no se verificó en ninguna de las sociedades estudiadas.

a. Conducta prevista en el modelo económico convencional

b. Conducta real observada en los experimentos



Fuente: Martinsson, Pham-Khanh, y Villegas-Palacio, 2013.

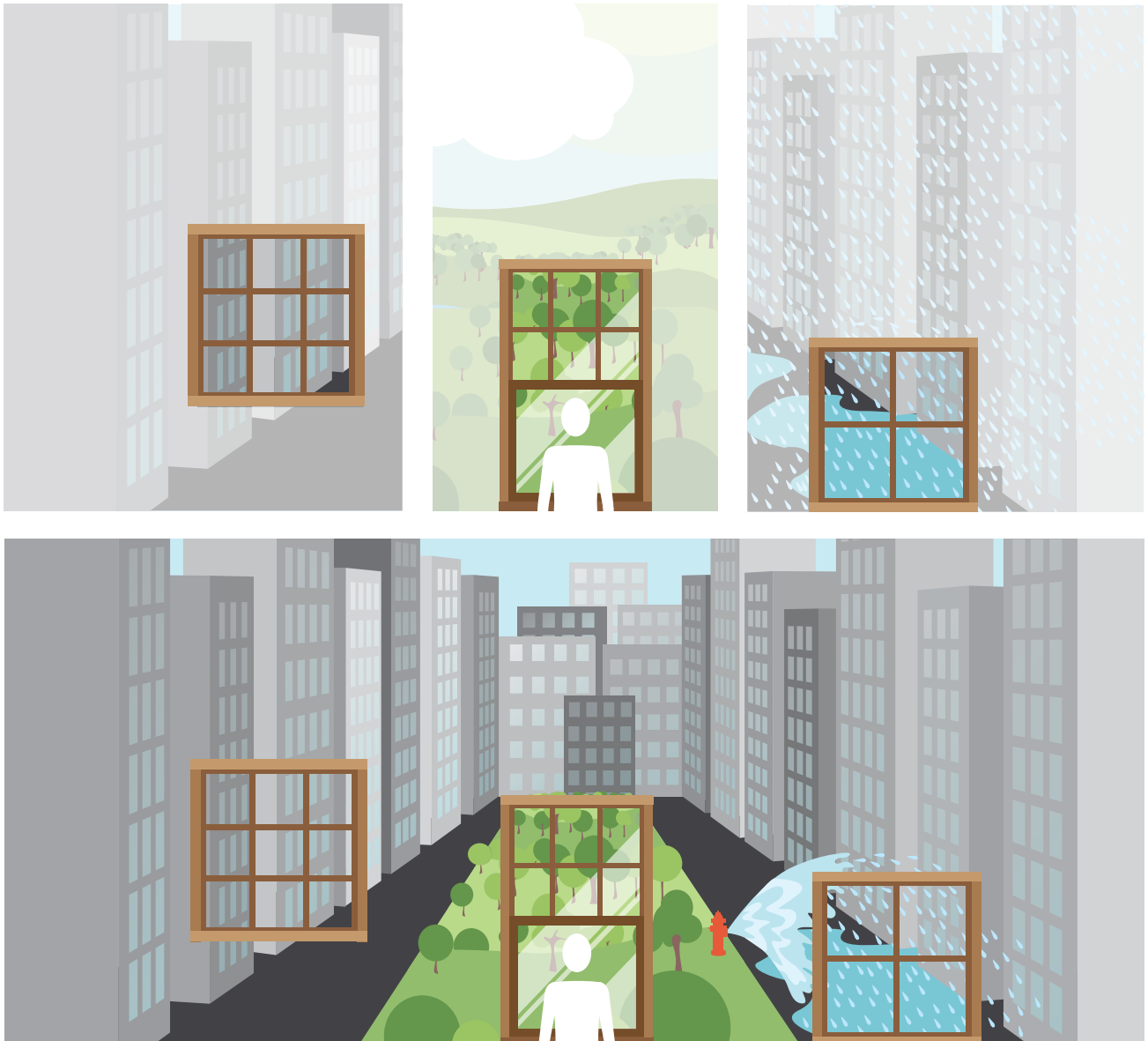
Nota: Se observaron otros actores que no se encuadraban en ninguna de las dos categorías, por lo cual las barras no suman el 100 %.

segundo préstamo (Feigenberg, Field y Pande, 2013). En Uganda y Malawi, las actividades de extensión agrícola resultaron mucho más exitosas cuando la capacitación era impartida por otros campesinos (Vasilaky y Leonard, 2013; BenYishay y Mobarak, 2014). Por lo general, los individuos quieren devolver sus préstamos y adoptar tecnologías más avanzadas, pero quizá les resulte difícil motivarse para hacerlo. Al recurrir a las motivaciones sociales, las políticas pueden ayudarlos a alcanzar sus objetivos y proteger sus intereses.

Lo que ocurrió a raíz de una emergencia pública en Bogotá, Colombia, muestra de qué modo los enfoques de las políticas pueden tanto socavar como fomentar las conductas de cooperación (artículo destacado 5). En 1997, se derrumbó parte de un túnel a través del cual se suministraba agua a la ciudad, lo que provocó una emergencia hídrica. La primera medida del Gobierno local fue declarar la emergencia pública y poner en marcha un programa de comunicación para alertar a los habitantes acerca de la crisis que se avecinaba. Si bien esta medida buscaba promover el ahorro de agua,

Gráfico PG.5 El pensamiento recurre a modelos mentales

Los individuos no responden a la experiencia objetiva, sino a representaciones mentales de la experiencia. Para construir estas representaciones, utilizan los marcos interpretativos proporcionados por los “modelos mentales”. Los individuos tienen acceso a numerosos modelos mentales, a menudo contradictorios. El uso de un modelo distinto puede cambiar lo que la persona percibe y el modo en que lo interpreta.



en realidad provocó un incremento tanto del consumo como del acaparamiento. Tras reconocer el problema, el Gobierno municipal modificó su estrategia de comunicación: envió voluntarios para enseñar a la población las técnicas más eficaces de ahorro de agua y comenzó a publicar todos los días las cifras de consumo y a nombrar a quienes cooperaban con el esfuerzo y a los que no. El alcalde apareció en una publicidad televisiva tomando una ducha con su esposa: explicaba que había que cerrar la llave del agua mientras uno se enjabonaba y sugería ducharse de a dos. Estas estrategias fortalecieron la cooperación, y la baja en el consumo de agua persistió hasta mucho tiempo después de haberse reparado el túnel.

El principio del pensamiento social tiene varias consecuencias para las políticas. En el capítulo 2 se analiza el alcance de los incentivos económicos y sociales en un mundo en el que la sociabilidad de los seres humanos es uno de los principales factores que influyen en la conducta. Además, se muestra cómo se pueden diseñar instituciones e intervenciones para respaldar los comportamientos cooperativos y se demuestra de qué manera las redes y las normas sociales configuran la conducta y pueden servir de base para nuevos tipos de iniciativas.

Tercer principio: Pensamiento basado en modelos mentales

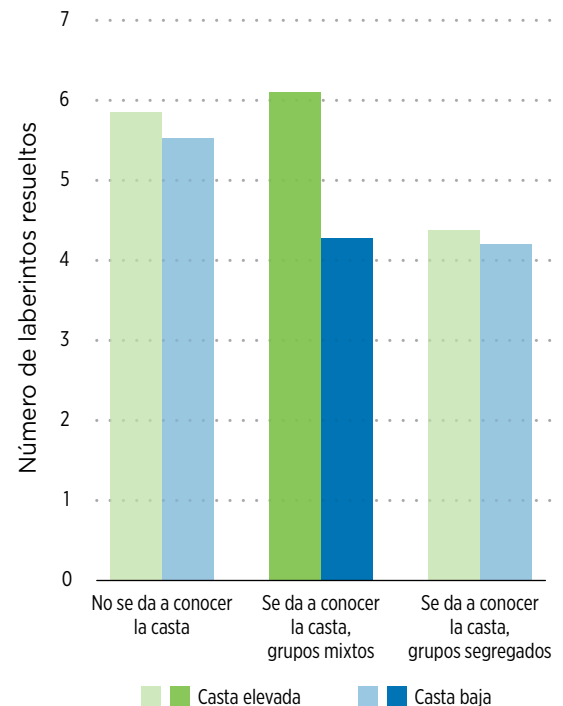
Cuando los individuos piensan, en general no emplean conceptos inventados por ellos mismos. Utilizan conceptos, categorías, identidades, prototipos, estereotipos, argumentos causales y cosmovisiones extraídas de sus comunidades. Todos estos son ejemplos de modelos mentales. Estos modelos influyen en lo que los individuos perciben y en el modo en que interpretan lo que perciben, como se muestra en el gráfico PG.5. Hay modelos mentales sobre cuánto hablar con los niños, contra qué riesgos se deben contratar seguros, para qué objetivos ahorrar, cómo es el clima y qué cosas causan enfermedades. Muchos de estos modelos son útiles; otros no y contribuyen a la transmisión intergeneracional de la pobreza. Los modelos mentales provienen del aspecto cognitivo de las interacciones sociales, al que la gente suele referirse como “cultura”. La cultura influye en las decisiones individuales, porque actúa como un conjunto de esquemas de significado interrelacionados que las personas emplean cuando actúan y toman decisiones. Estos esquemas de significado funcionan como herramientas que posibilitan y guían la acción (DiMaggio, 1997).

Los modelos mentales y las creencias y prácticas sociales suelen arraigarse profundamente en los individuos. Tendemos a internalizar aspectos de la sociedad, dándolos por sentado como si fueran “hechos sociales” inevitables. Los modelos mentales de las personas configuran su comprensión acerca de lo que es correcto, lo que es natural y lo que es posible en la vida. Las estructuras y las relaciones sociales, a su vez, son la base del “sentido común”, que se construye socialmente

y que representa las evidencias, las ideologías y las aspiraciones que las personas dan por sentado y utilizan para tomar decisiones, y que en algunos casos profundizan las diferencias sociales. Diversos trabajos de antropólogos y otros profesionales de las ciencias sociales señalan que lo que las personas consideran evidencias incontestables y sentido común (sus modelos mentales básicos acerca del mundo y de cómo funciona), a menudo está determinado por relaciones económicas, afiliaciones religiosas e identidades sociales (Bourdieu, 1977; Kleinman, 2006). En gran parte de esos estudios se argumenta que, para lograr el cambio social en una situación en la que se han internalizado

Gráfico PG.6 Al poner de manifiesto una identidad estigmatizada o de privilegio se puede afectar el desempeño de los estudiantes

Niños de castas altas y bajas de varios poblados de India fueron divididos aleatoriamente en grupos en los que se dio distinto grado de relevancia a la casta de pertenencia. Cuando no se dieron a conocer sus orígenes, no hubo diferencias estadísticas entre los niños de las castas altas y los de castas bajas en el número de laberintos resueltos. Cuando se puso de manifiesto la casta en aulas conformadas por niños de diversos orígenes, bajó el desempeño de los de castas bajas. Pero en los casos en que se reveló públicamente la casta en aulas segregadas (una marca de privilegio de las castas altas), cayó tanto el desempeño de los niños de castas altas como el de los de castas bajas, y nuevamente no se observaron diferencias estadísticas en los resultados de cada grupo.



Fuente: Hoff y Pandey, 2014.

modelos mentales, quizá sea necesario influir no solo en los aspectos cognitivos de las decisiones de individuos específicos, sino también en las prácticas y las instituciones sociales.

Un ejemplo canónico de modelo mental es el *estereotipo*, es decir, el modelo mental de un grupo social. Los estereotipos influyen en las oportunidades a las que tienen acceso las personas y configuran procesos de inclusión y exclusión social. Como resultado de los estereotipos, los miembros de grupos desfavorecidos suelen subestimar sus capacidades (Guyon y Huillery, 2014), y pueden incluso tener peor desempeño en las situaciones sociales cuando se les recuerda el grupo al que pertenecen. De este modo y de otros, los estereotipos pueden “autocumplirse” y reforzar las diferencias económicas entre diversos grupos (véase, por ejemplo, el análisis de los estereotipos de género de Ridgeway, 2011).

En India, los niños de las castas bajas mostraron igual capacidad para resolver laberintos que los de castas más altas cuando no se reveló su grupo de pertenencia, tal como indica el gráfico PG.6. Sin embargo, en grupos de castas mixtas, cuando antes de iniciar las sesiones se puso de manifiesto la casta de origen, se generó una importante “brecha entre castas” en los resultados: el desempeño de los niños de las castas inferiores fue un 23 % más bajo que el de los de castas altas, con las otras variables individuales controladas (Hoff y Pandey, 2006, 2014). Al poner de relieve el grupo de pertenencia de quienes se sometían a las pruebas, se invocaron

identidades, que a su vez influyeron en el desempeño. Los resultados de los niños de las castas bajas estigmatizadas empeoraron en relación con los de los de las castas altas. Cuando se reveló la pertenencia de los niños de las castas superiores en un grupo en el que no había niños de castas bajas, su desempeño cayó, quizá porque la información evocó cierto sentido de privilegio y los llevó a preguntarse “¿Por qué intentarlo?”. La mera presencia de un estereotipo puede profundizar las diferencias medidas en las capacidades, lo que a su vez puede reforzar el estereotipo y servir de base para la diferenciación y la exclusión, en un círculo vicioso.

Si se encontrara la forma de romper este ciclo, se podría incrementar enormemente el bienestar de los individuos marginados. Las evidencias obtenidas en diversos contextos sugieren que, al apelar a identidades positivas, se pueden contrarrestar los estereotipos y generar mayores aspiraciones. Cuando se alentó a los individuos a que consideraran sus propias fortalezas, se lograron mejores resultados académicos entre las minorías en situación de riesgo de Estados Unidos, se generó mayor interés en los programas de lucha contra la pobreza entre los sectores desfavorecidos, y los desempleados del Reino Unido incrementaron sus probabilidades de conseguir trabajo (Cohen y otros, 2009; Hall, Zhao y Shafir, 2014; Bennhold, 2013).

Estas consideraciones también amplían de otras formas el abanico de herramientas del que disponen los encargados de formular políticas. Un conjunto cada vez más amplio de iniciativas de desarrollo involucra

Cuadro PG.2 Ejemplos de intervenciones conductuales sumamente eficaces en función de los costos

Intervención	Descripción	Resultado
Recordatorios	En Kenia, se enviaron mensajes de texto cada semana para recordar a los pacientes que tomaran los medicamentos contra el VIH.	Cumplimiento de un régimen médico Los recordatorios semanales aumentaron los índices de cumplimiento del esquema de medicamentos, de una proporción inicial del 40 % al 53 %.
Regalos no monetarios	En India, se combinaron pequeños incentivos no financieros y premios (como lentejas y platos de metal) con la presencia de un proveedor confiable de vacunas dentro de la comunidad.	Tasa de inmunización Para los niños de entre 1 y 3 años, las tasas de inmunización completa alcanzaron el 39 % con el incentivo de las lentejas, mientras que en el grupo que solo contaba con el suministro confiable de vacunas, el porcentaje fue del 18 %. En las zonas que no participaron en la intervención, el índice de inmunización completa fue del 6 %.
Avisos públicos	En Kenia, se colocaron pequeñas calcomanías en autobuses seleccionados al azar para alentar a los pasajeros a “reprender” a los conductores imprudentes.	Accidentes de tránsito Las tasas anuales de pedidos de pago de seguros por accidentes cayeron del 10 % al 5 %.
Comodidad para el uso de productos	En Kenia, se colocaron gratuitamente dispensadores de cloro en las fuentes de agua locales y se contrataron promotores que visitaban las casas para fomentar el tratamiento del agua con cloro.	Aceptación del tratamiento con cloro La tasa de aceptación fue del 60 % en los hogares que tenían dispensadores y del 7 % en el grupo de comparación.
Mensajes inspiradores	En Etiopía, un grupo de familias pobres asistió a la proyección de videos en los que se retrataba a personas como ellos que habían salido de la pobreza o mejorado su situación socioeconómica.	Aspiraciones e inversión Se elevaron las aspiraciones para los niños. El total de ahorros e inversión en escolaridad se elevó al cabo de seis meses.
Momento en que se entregan las transferencias de efectivo	En Colombia, una parte de las transferencias monetarias condicionadas se reservó automáticamente para ahorro, y ese monto se entregó en un solo pago en el momento en que se debía decidir la inscripción en la escuela.	Matriculación en la educación superior Se incrementó la tasa de matriculación en el siguiente año escolar sin que cayera la asistencia durante el año en curso.

Fuentes: Pop-Eleches y otros, 2011; Banerjee y otros, 2010; Habyarimana y Jack, 2011; Kremer y otros, 2009; Bernard y otros, 2014; Barrera-Osorio y otros, 2011.

la participación de los medios de comunicación. La exposición a programas de ficción, como un drama en serie, puede modificar los modelos mentales (véase el artículo destacado 2, sobre la educación a través del entretenimiento). Por ejemplo, cuando se expuso a los miembros de una sociedad con tasas elevadas de fertilidad a telenovelas atractivas que mostraban la vida de familias con pocos hijos, las tasas de fertilidad bajaron (Jensen y Oster, 2009; La Ferrara, Chong, y Duryea, 2012).

Los modelos mentales compartidos son persistentes y pueden ejercer una gran influencia en las elecciones individuales y en los resultados de la sociedad en su

Las observaciones extraídas de las ciencias del comportamiento y las ciencias sociales modernas pueden dar lugar a nuevos tipos de intervenciones que pueden resultar sumamente eficaces en función de los costos.

conjunto. Dado que los modelos mentales son en cierta medida maleables, las intervenciones pueden centrarse en ellos para promover objetivos de desarrollo. Las personas poseen gran cantidad de modelos mentales contradictorios que pueden aplicar en cualquier situación: el que finalmente se utiliza es el que se activa en un contexto determinado. Las políticas que exponen a las personas a nuevas formas de pensar y a formas alternativas de comprender el mundo pueden ampliar el conjunto de modelos mentales disponibles, y, por ende, juegan un papel importante en el desarrollo.

Perspectivas psicológicas y sociales sobre las políticas

En muchos casos, una comprensión más acabada de los procesos de toma de decisiones de los seres humanos puede ayudar a las sociedades a alcanzar objetivos ampliamente compartidos, como tasas más elevadas de ahorro o mejores servicios de salud, y de este modo mejorar el bienestar individual. En el cuadro PG.2 se incluyen ejemplos de intervenciones basadas en una comprensión más realista de la conducta, que tiene en cuenta factores humanos. Las observaciones extraídas de las ciencias del comportamiento y las ciencias sociales modernas pueden dar lugar a nuevos tipos de intervenciones que pueden resultar sumamente eficaces en función de los costos.

Una comprensión más amplia de la conducta humana puede mejorar las políticas de desarrollo. Mientras que la primera parte de este informe está organizada en función de los principios de la conducta humana, la segunda se articula en torno a los problemas

del desarrollo, y en ella se ilustra cómo pueden aplicarse estos principios en diversos ámbitos de políticas.

Pobreza

La pobreza no es solo un déficit de recursos materiales, sino también un contexto en el que se toman decisiones. Puede imponer una carga cognitiva sobre los individuos que les hace especialmente difícil pensar de manera deliberativa (Mullainathan y Shafir, 2013). Quienes todos los días deben destinar gran cantidad de su energía mental tan solo a asegurarse el acceso a necesidades básicas como el alimento y el agua potable tienen menos energía para embarcarse en una deliberación cuidadosa que quienes, simplemente por vivir en una zona con buena infraestructura y buenas instituciones, pueden enfocarse en invertir en una empresa o en asistir a las reuniones de los comités escolares. De este modo, es posible que los pobres se vean forzados a recurrir a las decisiones automáticas con mayor frecuencia aún que quienes no viven en la pobreza (capítulo 4).

Los pequeños productores de caña de azúcar de India, por ejemplo, en general reciben sus ingresos una vez al año, en la época de la cosecha. La enorme diferencia de ingresos entre el momento inmediatamente anterior a la cosecha y el posterior influye en sus decisiones financieras. Justo antes de la cosecha, es mucho más probable que esos agricultores hayan tomado préstamos y hayan empeñado algunas de sus pertenencias. Estos apremios financieros tienen efectos adversos en los recursos cognitivos de los que disponen estas personas antes de la cosecha (Mani y otros, 2013). En efecto, para una misma serie de pruebas cognitivas, obtienen resultados peores antes de recibir los ingresos de la cosecha que después de hacerse con esos fondos: la diferencia en las calificaciones equivale aproximadamente a 10 puntos de coeficiente intelectual. En este sentido, la pobreza impone un *gravamen cognitivo*.

Las políticas de desarrollo dirigidas a reducir o a eliminar este gravamen cognitivo de la pobreza deberían procurar desplazar el momento en que se toman decisiones cruciales, de modo que no coincidan con los períodos en los que la capacidad cognitiva y la energía (el *ancho de banda*) son previsiblemente bajas (por ejemplo, acercar el momento de la decisión respecto de la matriculación en la escuela a los períodos en los que los ingresos son más elevados), o deberían suministrar asistencia para respaldar decisiones que quizá requieran mucho ancho de banda (como la elección de un plan de seguro de salud o la postulación a un programa de educación superior).

Las investigaciones psicológicas y antropológicas también sugieren que la pobreza genera un modelo mental a través del cual los pobres se ven a sí mismos y observan sus oportunidades. En particular, este modelo puede debilitar su capacidad para imaginar una vida mejor (Appadurai, 2004). Asimismo, las evidencias muestran que las intervenciones y los diseños de políticas que alteran este modelo mental y permiten a las personas reconocer con más facilidad su propio

potencial (o que al menos evitan recordarles a los pobres sus privaciones) pueden mejorar resultados importantes del ámbito del desarrollo, como los logros escolares, la participación en el mercado laboral y la incorporación a programas de lucha contra la pobreza.

Desarrollo de los niños

El elevado nivel de estrés y la falta de estimulación socioemocional y cognitiva adecuada durante los primeros años de vida, factores que tienden a asociarse con la crianza en situaciones de pobreza, pueden perjudicar el desarrollo tanto del sistema de decisiones automáticas (por ejemplo, la capacidad para lidiar con el estrés) como el del sistema deliberativo (por ejemplo, la capacidad para prestar atención). En el capítulo 5 se analiza este tema.

En todos los países estudiados hasta la fecha, sean de ingreso bajo, mediano o alto, se observan diferencias ya a partir de los 3 años en las habilidades cognitivas y no cognitivas de los niños de hogares ubicados en el extremo inferior de la distribución nacional de riqueza y

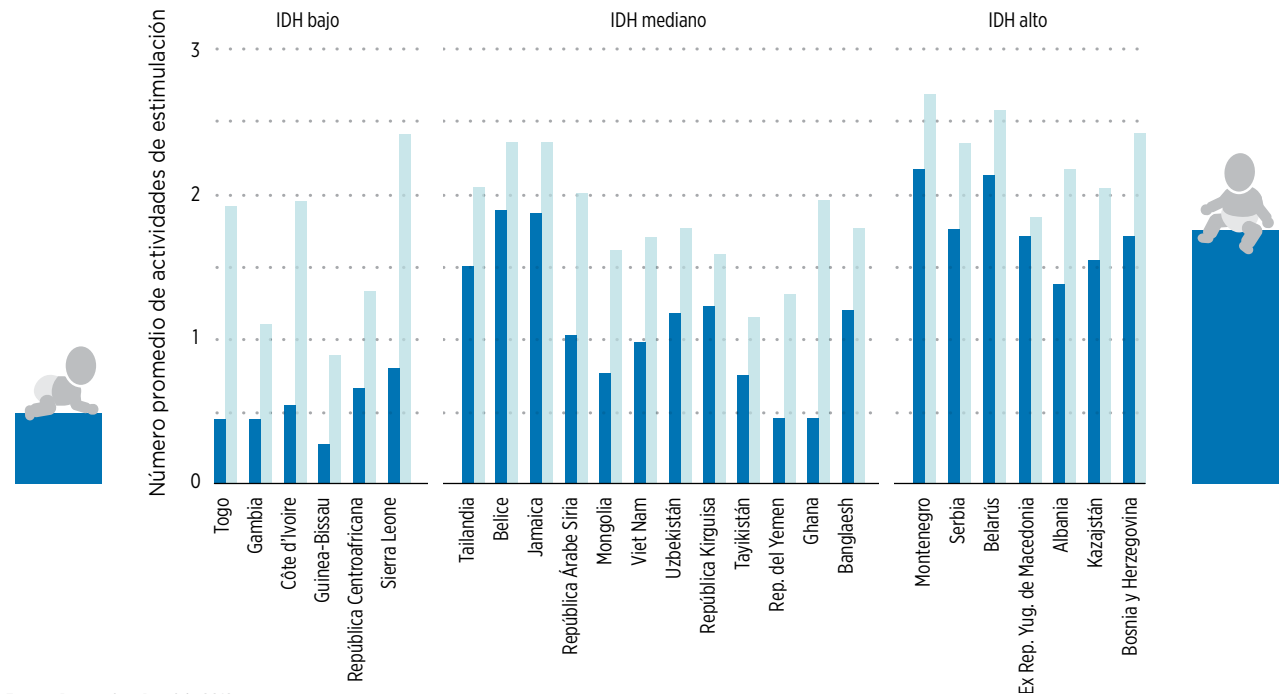
los de familias situadas en el tramo más alto de la escala. Las disparidades se originan en parte en dificultades que las políticas pueden resolver.

El problema de la estimulación insuficiente durante la infancia genera especial preocupación en los países de ingreso bajo. Un estudio de las prácticas de crianza de las madres de 28 países en desarrollo mostró que la estimulación emocional no variaba demasiado de un nivel de desarrollo a otro. En cambio, el volumen de estimulación cognitiva que brindaban las madres era sistemáticamente menor en los países con cifras más bajas en las variables de desarrollo económico, salud y educación, según el índice de desarrollo humano (IDH) de Naciones Unidas (gráfico PG.7). En ese estudio, el nivel de estimulación cognitiva se midió por el número de veces que la persona al cuidado del niño le leía libros, le contaba cuentos o nombraba cosas, contaba o dibujaba con él. Cuando la estimulación cognitiva es baja, las interacciones lingüísticas de los niños son menos frecuentes y menos sofisticadas, lo que puede

Gráfico PG.7 Se observa mayor variación entre los países en las actividades de estimulación cognitiva que en las de estimulación socioemocional

Las actividades de estimulación cognitiva, que se muestran con las barras oscuras, tienden a ser más frecuentes en los países con IDH elevado, pero en las actividades socioemocionales (barras claras) solo se observan ligeras diferencias entre los países. La altura de las barras que tienen el dibujo de un bebé indica el número promedio de actividades de estimulación cognitiva de las que dieron cuenta los padres en países de IDH alto y bajo.

- Actividades de estimulación cognitiva
- Actividades de estimulación socioemocional



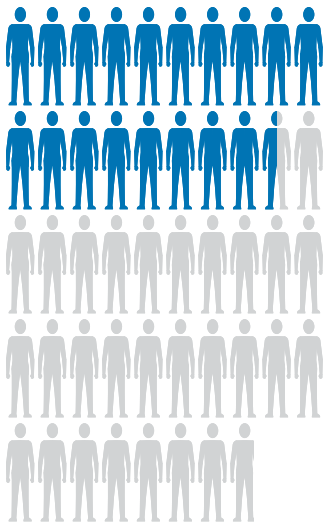
Fuente: Bornstein y Putnick, 2012.

Nota: Las barras muestran el número de actividades de estimulación consignadas por las madres en los últimos tres días, sobre la base de datos comparables obtenidos en 28 países en desarrollo clasificados según su IDH. Las tres categorías de actividades de estimulación cognitiva que se midieron para este estudio fueron leer libros, contar cuentos, y nombrar elementos, contar o dibujar con el niño.

Gráfico PG.8 La redacción más clara de un formulario puede ayudar a los prestatarios a encontrar un producto crediticio más conveniente

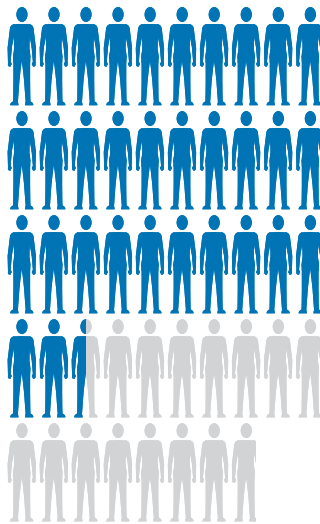
Se invitó a personas de bajos ingresos de la Ciudad de México a concurrir a las aulas para que, de un conjunto de cinco productos crediticios representativos de los que ofrecen los bancos de la Ciudad de México, eligieran el préstamo más barato por un monto de US\$800 (10 000 pesos) y con un plazo de un año. Si daban la respuesta correcta, obtenían una recompensa. Cuando se usaron las descripciones de los productos redactadas por los bancos, solo el 39 % de los participantes pudo identificar el producto crediticio más barato. Cuando se usó un resumen más claro, el 68 % logró identificar el préstamo más barato.

a. Folletos de los bancos



El 39 % de los participantes pudo identificar el préstamo más barato a partir de los folletos informativos que entregan los bancos.

b. Hoja de resumen



El 68 % de los participantes pudo identificar el préstamo más barato a partir de una hoja de resumen más clara.



Fuente: Giné, Martínez Cuellar y Mazer, 2014.

resultar en una menor facilidad en el lenguaje e impedir el éxito académico en el futuro.

La estimulación en la primera infancia influye muy significativamente en el éxito que tendrán los individuos en el mercado laboral durante su adultez, según un estudio realizado a lo largo de 20 años en Jamaica (Gertler y otros, 2014). Un grupo de trabajadores sanitarios de la comunidad realizó visitas semanales a los hogares para enseñar a las madres a jugar e interactuar con sus hijos de un modo que promoviera su desarrollo cognitivo y emocional. Ya adultos, quienes habían sido seleccionados aleatoriamente cuando eran niños para participar en el programa ganaban un 25 % más que los del grupo de control que no se incluyeron

en la iniciativa, monto suficiente para cerrar la brecha de ingresos con la población no desfavorecida.

Finanzas domésticas

Tomar una decisión financiera acertada es difícil. Exige que los individuos comprendan el costo futuro del dinero, consideren las ganancias y las pérdidas de manera imparcial, resistan a la tentación de consumir demasiado y eviten las dilaciones. Las observaciones realizadas recientemente en el ámbito social y conductual ponen de manifiesto las dificultades de estos procesos y a la vez abren caminos para que los encargados de diseñar políticas ayuden a los individuos a tomar decisiones que respondan a sus intereses y les permitan lograr sus objetivos (capítulo 6).

El elevado nivel de endeudamiento de los consumidores suele ser producto de una forma de pensamiento automático, en la que los individuos conceden mucho más peso al consumo actual que les permiten los préstamos contraídos que a la pérdida de consumo que sobrevendrá cuando tengan que devolver esos préstamos en el futuro. Ciertos tipos de regulación financiera pueden ayudar a los consumidores a encuadrar sus decisiones respecto de los préstamos en un contexto más amplio, que abarque más que la posibilidad de consumo inmediato. Este tipo de regulación ayuda a los individuos a tomar las decisiones financieras que probablemente considerarían más convenientes si las analizaran de manera deliberativa y no automática.

Un experimento con un grupo de personas de bajos ingresos de México muestra cómo las limitaciones en el ancho de banda pueden afectar el modo en que se procesa la información financiera (Giné, Martínez Cuellar y Mazer, 2014). Se invitó a un grupo de personas de bajos ingresos de la Ciudad de México a elegir el mejor producto de préstamo de 10 000 pesos (aproximadamente US\$800) y con un plazo de un año a partir de una lista armada aleatoriamente con productos crediticios similares a los disponibles en el mercado local. Si identificaban el producto de menor costo, obtendrían una recompensa. Como se muestra en el panel a del gráfico PG.8, solo el 39 % de los participantes pudo identificar el producto de menor costo cuando se le presentaron los folletos diseñados por los bancos para sus clientes. Pero una proporción mucho mayor de los individuos (el 68 %) logró identificar el producto de crédito de menor costo utilizando un resumen de fácil comprensión elaborado por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros de México (gráfico PG.8, panel b).

Otro conjunto de intervenciones se ha centrado en los ahorros. Ciertos programas han ayudado a las personas a lograr sus objetivos de ahorro mediante el envío de recordatorios que confieren mayor prominencia a esos objetivos. Una serie de estudios realizados en Bolivia, Perú y Filipinas muestra que, con mensajes de texto simples y oportunos que recuerdan a los destinatarios que deben ahorrar, estos mejoran la tasa de ahorro en consonancia con sus propios objetivos (Karlan,

Morten y Zinman, 2012). Otros programas han ayudado a incrementar los ahorros mediante mecanismos de compromiso, en virtud de los cuales los consumidores renuncian voluntariamente a acceder a sus fondos hasta llegar a una meta especificada de ahorro. En Filipinas, casi el 30 % de las personas a las que se ofrecieron cuentas de ahorro sin la opción de efectuar retiros por un período de seis meses aceptaron dicho instrumento (Ashraf, Karlan y Yin, 2006). Al cabo de un año, los ahorros de quienes habían abierto y utilizado estas cuentas se habían incrementado un 82 % más que los de un grupo de control al que no se le habían ofrecido estas cuentas. Estos y otros estudios muestran que hay factores psicológicos y sociales que dificultan las decisiones financieras, y que las intervenciones que se centran en dichos factores pueden ayudar a los individuos a lograr sus objetivos financieros.

Productividad

El pensamiento automático, el pensamiento social y el pensamiento con modelos mentales también desempeñan una función muy importante en la motivación de los trabajadores y en las decisiones de inversión de agricultores y empresarios (capítulo 7). Aunque los incentivos monetarios sean grandes, es posible que los individuos no se esfuerzen tanto como se proponían, a menos que el vencimiento o la fecha de pago sea ya inminente. Por ejemplo, tal vez los trabajadores encuadren de manera estrecha la decisión de trabajar en cada momento y, por lo tanto, no logren alcanzar sus propios objetivos (lo que se conoce como *brecha entre intención y acción*).

La brecha entre las intenciones y las acciones inspiró el desarrollo de una intervención en India. Se ofreció a un grupo de empleados que trabajaban cargando datos la posibilidad de firmar un contrato en el que ellos mismos elegían una meta para el número de campos escritos correctamente. Si lograban el objetivo, se les pagaba la tarifa normal. Pero si no cumplían con el objetivo que ellos mismos se habían impuesto, se les pagaba una tarifa menor. Si los trabajadores pueden simplemente hacer lo que se proponen, elegir este tipo de contrato no entraña ningún beneficio, porque la paga no aumenta si alcanzan la meta pero sí se reduce cuando no la cumplen. No obstante, si los trabajadores reconocen que hay una brecha entre las intenciones y las acciones, el contrato de compromiso puede resultar útil. Dado que el esfuerzo tiene un costo en el presente y una recompensa en el futuro, es posible que los individuos dediquen menos tiempo al esfuerzo que lo que su pensamiento deliberativo preferiría. El contrato de compromiso les ofrece un incentivo para trabajar con más ahínco que el que pondrían en el momento presente, cuando se debe hacer el trabajo. En el caso de los empleados que cargaban datos en India, aproximadamente un tercio eligió el contrato de compromiso, lo que indica que algunos de ellos demandaban mecanismos de este tipo. Los contratos con este mecanismo de compromiso elegidos por los propios interesados lograron incrementar el

esfuerzo. Quienes optaron por ellos aumentaron su productividad en una proporción equivalente a la que habría sido esperable con un aumento del 18 % en las tarifas (Kaur, Kremer y Mullainathan, 2014).

El modo en que se describe un nivel idéntico de salario también puede afectar la productividad. Tomemos el ejemplo del pago por desempeño entre los docentes, en virtud del cual a fin de año estos reciben una bonificación en función de la mejora o el desempeño académico de sus alumnos. Este tipo de medida no logró mejorar los resultados de las pruebas en los barrios de bajos ingresos de Chicago, Estados Unidos (Fryer y otros, 2012). Sin embargo, en otra variante del programa, se modificó el momento en que se entregaba la bonificación y se la presentó como una pérdida en vez de una ganancia. Al inicio del año escolar, se entregó a los docentes el monto que los administradores estimaban para la bonificación media. Si a fin de año el desempeño de los alumnos resultaba superior al promedio, los docentes recibirían un pago adicional. Pero si era inferior, deberían devolver la diferencia entre lo que recibieron a principios de año y la bonificación final que habrían obtenido si los resultados de sus alumnos hubieran sido más altos que el promedio. Esta bonificación presentada como pérdida permitió mejorar significativamente los puntajes de las pruebas. Como sugieren estos ejemplos, las intervenciones bien diseñadas, que tienen en cuenta la tendencia de las personas a pensar automática y socialmente y en función de modelos mentales, pueden mejorar la productividad.

Salud

Las decisiones que los individuos toman respecto de su salud y de su cuerpo surgen de una maraña conformada por la información, la disponibilidad y los precios de bienes y servicios de salud, las normas y las presiones sociales, los modelos mentales sobre las causas de las enfermedades y la predisposición a probar ciertas intervenciones. Cuando en las políticas de desarrollo que atañen al ámbito de la salud se reconoce este amplio conjunto de factores humanos, en algunos casos los resultados mejoran marcadamente (capítulo 8).

Analicemos el problema de la defecación al aire libre. Cerca de 1000 millones de personas defecan al aire libre, práctica vinculada con diversas infecciones en los niños que traen como consecuencia un crecimiento menor y, en algunos casos, la muerte. El enfoque convencional consiste en brindar información junto con diversos bienes a un costo subsidiado, en este caso, para construir retretes. Pero aun tras introducir estos cambios, se necesitan también nuevas normas de saneamiento para poner fin a esta práctica insalubre. El Gobierno de Zimbabwe estableció “clubes comunitarios de salud” para crear estructuras comunitarias que funcionaran como fuentes de adhesión grupal a las nuevas normas de saneamiento (Waterkeyn y Cairncross, 2005). Un enfoque similar que buscó crear nuevas normas y que ha generado una serie de

evidencias incidentales prometedoras es el denominado Saneamiento Total Liderado por la Comunidad (CLTS). Uno de los elementos centrales del CLTS es que sus dirigentes trabajan junto con miembros de la comunidad para confeccionar mapas de las viviendas y los sitios donde los pobladores defecan al aire libre. El facilitador utiliza un repertorio de ejercicios para ayudar a las personas a reconocer las implicancias de lo que han visto en la propagación de infecciones y para elaborar nuevas normas en consecuencia. Un estudio sistemático del CLTS realizado recientemente en poblados de India e Indonesia ha dado pruebas tanto del valor de la iniciativa como de sus limitaciones. Se observó que, con los programas de CLTS se logró reducir la defecación al aire libre en Indonesia e India —donde los valores iniciales eran muy altos— en un 7 % y un 11 % respectivamente en relación con los poblados de control. Pero cuando se combinó el CLTS con subsidios para la construcción de retretes, el impacto en la disponibilidad de retretes dentro de las viviendas fue mucho mayor. Estas observaciones sugieren que el CLTS puede complementar pero quizá no sustituir los programas con los que se brindan recursos para construir retretes (Patil y otros, 2014; Cameron, Shah y Olivia, 2013).

Los modelos mentales referidos al cuerpo también influyen en las elecciones y las conductas en el ámbito de la salud. Las creencias acerca de las causas de la esterilidad, el autismo y otros trastornos influyen en la decisión de los padres de vacunar a sus hijos y de seguir los tratamientos adecuados. En India, entre el 35 % y el 50 % de las mujeres pobres manifiestan que el tratamiento adecuado para un niño con diarrea consiste en reducir su ingesta de líquidos, afirmación que tiene sentido si el modelo mental prevaleciente atribuye la causa de la diarrea al exceso de líquidos (motivo por el cual el niño “pierde”) (Datta y Mullainathan, 2014). Sin embargo, para la diarrea hay un tratamiento de bajo costo y extraordinariamente eficaz: la terapia de rehidratación oral (TRO). Si bien con la TRO se salvan vidas, pues se previene la deshidratación, no se detienen los síntomas de la diarrea, por lo que los beneficios son más difíciles de percibir. El Comité de Fomento Rural de Bangladesh abordó los factores que obstaculizaban la adopción de la TRO diseñando un enfoque basado en los hogares: se contrataron trabajadores sanitarios de la comunidad que, a través de interacciones sociales cara a cara, enseñaron a las madres a elaborar soluciones de TRO en sus casas y les explicaron el valor de este tratamiento. Esta campaña y otras similares impulsaron la adopción de la TRO en Bangladesh y en toda Asia meridional.

Las iniciativas con las que se busca incrementar el uso de productos y servicios sanitarios a menudo se basan en subsidios, otra área en la que revisten gran importancia las consideraciones psicológicas y sociales. Es posible que los individuos estén dispuestos a adoptar y utilizar productos sanitarios si son gratuitos, pero se muestran casi completamente reacios a hacerlo cuando los precios apenas superan el cero (Kremer y

Glennerster, 2011). El motivo radica en que los precios de los productos de salud tienen muchos significados más allá del pago que se requiere. Un producto gratuito despierta una respuesta emocional y puede transmitir la norma social de que todos deben usarlo y lo usarán. No obstante, el hecho de que el precio sea cero puede promover el despilfarro si las personas toman el producto pero no lo utilizan. Las investigaciones realizadas sobre este tema en los países en desarrollo son muy recientes, pero el mensaje que surge es que, si los productos son lo suficientemente valiosos como para subsidiarlos, es posible que se logren beneficios significativos fijando los precios en cero y no solo cerca de cero.

Las elecciones de los prestadores de atención sanitaria también surgen de una compleja combinación de factores, entre los que figuran la información científica de la que disponen, cuánto y cómo se les paga, y las normas sociales y profesionales. Es posible mejorar el desempeño de estos prestadores con solo recordarles las expectativas sociales que surgen en torno de su actuación. Por ejemplo, los profesionales clínicos de zonas urbanas de Tanzania intensificaron de manera significativa sus esfuerzos tras una visita en la que un colega simplemente les pidió que mejoraran la atención (Brock, Lange y Leonard, de próxima aparición), aun cuando en ese encuentro no se transmitió nueva información, ni se modificaron los incentivos ni se impusieron consecuencias materiales. Si bien elaborar y mejorar las normas profesionales y sociales en la atención sanitaria no es tarea sencilla, y a pesar de que una misma solución no dará resultado en todos los contextos, hay muchos ejemplos en los que el liderazgo logró transformar las expectativas sociales y mejorar el desempeño.

Cambio climático

Responder al cambio climático es uno de los desafíos definitorios de nuestro tiempo. Los países y las comunidades pobres son, por lo general, más vulnerables a los efectos del cambio climático y deberán también asumir costos significativos durante la transición a una economía con menores niveles de emisión de carbono. Para abordar el cambio climático, no solo es necesario que los individuos y las sociedades superen complejas dificultades económicas, políticas, tecnológicas y sociales, sino que también se deshagan de numerosas ilusiones y sesgos cognitivos (capítulo 9). Las personas basan sus opiniones sobre el clima en sus experiencias recientes con los fenómenos meteorológicos. Las lealtades ideológicas y sociales pueden dar como resultado un *sesgo de confirmación*, esto es, la tendencia de los individuos a interpretar y a filtrar información de manera tal que respalde ideas preconcebidas o hipótesis. Las personas tienden a ignorar o subestimar la información presentada en términos de probabilidades, entre ellas, los pronósticos de lluvias estacionales y otras variables vinculadas con el clima. Los seres humanos están mucho más preocupados por su presente que

por su futuro, y muchos de los impactos más graves del cambio climático podrían hacerse realidad dentro de muchos años. Las personas tienden a evitar actuar frente a lo desconocido. El *sesgo de interés personal*, (la tendencia a preferir principios, en particular referidos a la justicia, que sirvan a sus intereses) dificulta el logro de acuerdos internacionales sobre cómo repartir los costos que entrañan la mitigación y la adaptación al cambio climático.

Las perspectivas psicológicas y sociales también permiten ampliar el menú de opciones para abordar el cambio climático. Una de ellas radica en usar las políticas para promover nuevos hábitos de consumo energético. En un estudio sobre los efectos de un programa de racionamiento obligatorio de la electricidad implementado durante ocho meses en Brasil, se observó que esta política llevó a una reducción persistente en el uso de la electricidad: el consumo era un 14 % más bajo aun 10 años después del fin del racionamiento. Los datos obtenidos en los hogares acerca de la posesión de electrodomésticos y los hábitos en el uso de la electricidad indican que el principal motivo de la reducción en el consumo fue el cambio de hábitos (Costa, 2012).

Un programa de ahorro de energía implementado en Estados Unidos ilustra que las comparaciones sociales también pueden influir en el consumo energético. La empresa que llevó adelante el programa, Opower, envió por correo “informes sobre energía doméstica” a cientos de miles de hogares; en ellos se comparaba el consumo eléctrico de una vivienda con el volumen utilizado por otros habitantes del barrio en el mismo período. Esta simple información dio lugar a una reducción del 2 % en el consumo de energía, lo que equivalía a una reducción resultante de incrementos de corto plazo en el precio de la energía de entre el 11 % y el 20 % y un aumento de largo plazo del 5 % (Allcott, 2011; Allcott y Rogers, 2014).

La labor de los profesionales del desarrollo

El reconocimiento del factor humano en las decisiones y las conductas tiene dos consecuencias interrelacionadas para la práctica del desarrollo. En primer lugar, los expertos, los encargados de formular políticas y los profesionales del desarrollo son, como todo el mundo, también víctimas de los sesgos y los errores que pueden surgir del pensamiento automático, el pensamiento social y el uso de modelos mentales. Por lo tanto, deben estar más conscientes de estos sesgos, y las organizaciones deberían implementar procedimientos para mitigar su efecto. En segundo lugar, detalles aparentemente pequeños del diseño de las políticas pueden en ocasiones tener un fuerte efecto en las acciones y elecciones de los individuos. Asimismo, desafíos similares pueden tener distintas causas subyacentes; las soluciones que se aplican a un problema en un contexto quizá no den resultado en otro. Como consecuencia, la práctica del desarrollo exige un proceso iterativo de descubrimiento y aprendizaje. Los factores psicológicos

y sociales que pueden influir en el éxito de una política son numerosos; si bien quizá se conozcan algunos de ellos antes de la implementación, otros se ignorarán. Esto significa que se necesita un proceso iterativo de aprendizaje, que a su vez implica distribuir recursos (tiempo, dinero y conocimientos especializados) para diversos ciclos de diseño, ejecución y evaluación.

Los profesionales del desarrollo

Si bien el objetivo del desarrollo es poner fin a la pobreza, los profesionales de esta área no siempre son muy hábiles para predecir el modo en que la pobreza configura las mentalidades. El equipo a cargo de la elaboración del *Informe sobre el desarrollo mundial 2015*

Los propios profesionales del desarrollo son víctimas de los sesgos y los errores que pueden surgir del pensamiento automático, el pensamiento social y el uso de modelos mentales. Por lo tanto, deben estar más conscientes de estos sesgos, y las organizaciones deberían implementar procedimientos para mitigar su efecto.

realizó una encuesta aleatoria para examinar las opiniones y los procesos de decisión del personal del Banco Mundial. A pesar de que el 42 % del personal predijo que la mayor parte de los pobres de Nairobi (Kenya) estarían de acuerdo con la afirmación de que “las vacunas son riesgosas porque pueden causar esterilidad”, en realidad solo el 11 % de los pobres que integraron la muestra (definidos en este caso como el tercio más bajo de la distribución de riqueza de esa ciudad) se mostró de acuerdo con esa afirmación. De modo similar, el personal predijo que la cantidad de residentes pobres de Yakarta (Indonesia) y Lima (Perú) que expresarían sentimientos de desesperanza y falta de control sobre su futuro sería mucho mayor de lo que en realidad fue, según la encuesta realizada por el equipo a cargo del *Informe sobre el desarrollo mundial 2015*. Esta observación sugiere que quizá los profesionales del desarrollo pueden suponer que los individuos pobres son menos autónomos, menos responsables, menos esperanzados y más ignorantes de lo que en realidad son. Creencias como estas acerca del contexto de la pobreza configuran las elecciones en materia de políticas. Por tal motivo, es importante contrastar los modelos mentales sobre la pobreza con la realidad (capítulo 10).

La encuesta del equipo del *Informe sobre el desarrollo mundial 2015* también permitió analizar cómo influyen las perspectivas ideológicas y políticas del personal del

Banco Mundial en el modo en que interpretan datos. Se presentó a los encuestados un conjunto de datos idénticos en dos contextos diferentes y se les pidió luego que identificaran la conclusión que se fundamentaba más adecuadamente con esos datos. Un contexto era política e ideológicamente neutro: se preguntaba cuál de dos cremas corporales era más eficaz. El segundo contexto tenía más carga política e ideológica: se preguntaba si las leyes sobre salario mínimo reducían la pobreza. La encuesta mostró que los miembros del personal del Banco Mundial tenían más probabilidades de escoger la respuesta correcta en el contexto de la crema corporal que en el del salario mínimo, aun cuando los datos eran los mismos en ambas situaciones. Podríamos estar tentados de agregar que esto

El éxito de una política depende de múltiples factores sociales y de comportamiento. Por tal motivo, la práctica del desarrollo requiere un proceso iterativo de descubrimiento y aprendizaje, que a su vez implica repartir el tiempo, el dinero y los conocimientos especializados a lo largo de diversos ciclos de diseño, ejecución y evaluación.

ocurrió aun cuando muchos miembros del personal del Banco Mundial son expertos con elevada capacitación en temas de pobreza, pero en realidad esto ocurrió porque los empleados de la institución tienen elevada capacitación en esta área. Confrontados con un cálculo complejo, interpretaron los datos nuevos en consonancia con sus opiniones previas, acerca de las cuales se sentían confiados. Esta encuesta siguió la línea de investigación desarrollada por Kahan y otros (2013).

Una forma de superar las limitaciones naturales en las opiniones de los profesionales del desarrollo puede consistir en tomar y adaptar ciertos métodos del sector privado. En las empresas tecnológicas se utiliza una práctica denominada *dogfooding*: los propios empleados usan un producto para probarlo y descubrir sus fallas. De este modo, resuelven sus defectos antes de lanzarlo al mercado. Los que se ocupan de diseñar políticas podrían intentar inscribirse en sus propios programas o tratar de acceder a los servicios existentes, como método para diagnosticar de primera mano los problemas. De modo similar, la práctica del “equipo rojo” (*red teaming*), utilizada tanto en el ámbito militar como en el sector privado, podría ayudar a descubrir las debilidades de los supuestos antes de que se tomen decisiones importantes o se diseñen programas a partir de ellos. En la práctica del “equipo rojo”, un grupo externo se ocupa de cuestionar los planes, los procedimientos, las

capacidades y los supuestos de un diseño operacional, con el objetivo de adoptar la perspectiva de posibles asociados o adversarios. Este método se basa en la idea extraída de la psicología social de que los entornos grupales motivan a los individuos a discutir vigorosamente. La deliberación grupal entre personas que no están de acuerdo pero tienen interés en encontrar la verdad puede permitir dividir el trabajo cognitivo de manera eficiente, incrementar las probabilidades de lograr el diseño más adecuado y mitigar los efectos del “pensamiento de grupo”.

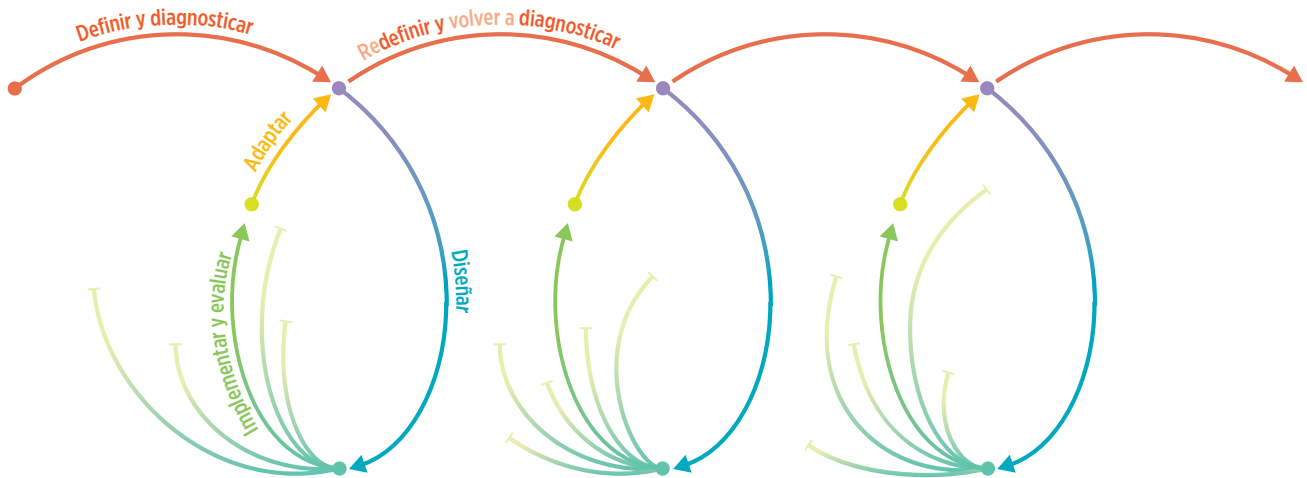
Diseños adaptables, intervenciones adaptables

Dado que en un contexto específico se presentan diversos factores contrapuestos que pueden influir en las decisiones, y en vista de que posiblemente los mismos profesionales del desarrollo sean proclives a adoptar ciertos sesgos cuando analizan una situación, el diagnóstico y la experimentación deberían ser parte de un proceso continuo de aprendizaje (capítulo 11). Los mecanismos institucionales de las políticas y de la investigación en el área del desarrollo deben asegurar suficiente espacio para un diagnóstico sólido e incluir canales eficaces retroalimentación, de modo de poder adaptar los programas para que se correspondan con las evidencias recogidas durante la ejecución. Para esto, quizá sea necesario modificar los modelos mentales institucionales e incrementar la tolerancia al fracaso en la organización. Es posible que, en muchos casos, el diagnóstico inicial sea incorrecto o solo parcialmente efectivo. Esto solo se verá con claridad durante la ejecución. Sin embargo, en lugar de penalizar el fracaso o de ocultar las evidencias que lo señalan, las organizaciones deben reconocer que los verdaderos fracasos son las iniciativas en las que no se aprende de la experiencia.

Para apreciar la utilidad de este enfoque, analicemos el problema de la enfermedad diarreica y los diversos experimentos que se realizaron en Kenya para determinar cómo abordarlo del modo más eficaz en función de los costos (Ahuja, Kremer y Zwane, 2010). El agua contaminada con bacterias es uno de los elementos que más contribuyen a la incidencia de la enfermedad entre los niños, y puede provocar deterioro físico y cognitivo de por vida. Se diagnosticó que la falta de acceso a agua potable constituía un problema. En consecuencia, una de las iniciativas iniciales tenía el objetivo de mejorar la infraestructura de las fuentes de agua que utilizan los hogares, es decir, los manantiales naturales. Estos manantiales podían contaminarse, por ejemplo, con la materia fecal proveniente del entorno. Para reducir la contaminación, se los cubrió con cemento, de modo que el agua fluía de un caño ubicado sobre el suelo y no surgía de la tierra. Si bien esta medida logró mejorar significativamente la calidad del agua en la fuente, solo tuvo un efecto moderado en la calidad del agua consumida en los hogares, porque de todos modos se contaminaba con facilidad durante el transporte o el almacenamiento.

Gráfico PG.9 Comprender la conducta e identificar las intervenciones eficaces son procesos complejos e iterativos

En un enfoque que incorpora los aspectos psicológicos y sociales de las decisiones, el ciclo de las intervenciones cobra un aspecto distinto. Se incrementan los recursos destinados a la definición, el diagnóstico y el diseño. En el período de ejecución se ponen a prueba diversas intervenciones, cada una de ellas basada en supuestos distintos acerca de las elecciones y las conductas. Una de las intervenciones se adapta y se utiliza en una nueva ronda de definición, diagnóstico, diseño, ejecución y puesta a prueba. Este proceso de refinamiento continúa después de que se amplía la intervención.



Fuente: Equipo a cargo del Informe sobre el desarrollo mundial 2015.

Por lo tanto, se redefinió el problema: las familias no trataban adecuadamente el agua en sus hogares. Con otra tanda de experimentos se demostró que, tras entregar cloro gratuitamente en cada hogar o distribuir cupones de descuento para utilizar en los comercios locales, en un primer momento se alcanzó una elevada tasa de aceptación del producto, pero no se logró generar resultados sostenidos. Los individuos debían poner cloro en el agua cuando regresaban a su casa desde el manantial, y debían acudir al comercio local a comprar cloro cuando se les terminaba la provisión inicial.

Estos resultados dieron pie a un nuevo diagnóstico del problema: las familias no pueden sostener el tratamiento del agua en el tiempo. Esto llevó a ubicar tres dispensadores de cloro gratuitos junto a las fuentes de agua, lo que confirió mayor prominencia al tratamiento (el dispensador servía como recordatorio justo en el momento en que las personas estaban pensando en el agua) y lo facilitó (ya no era necesario ir hasta el comercio, y el tiempo de espera y la agitación del agua necesarios para que el cloro actuara se producían automáticamente durante el camino de regreso a casa). También convirtió el tratamiento del agua en un acto público que podía ser observado por quien estuviera junto al manantial en ese momento, con lo que se produjo un reforzamiento social de esta práctica. Los dispensadores resultaron ser el método más eficaz en función de los costos para incrementar la aplicación del tratamiento del agua y evitar episodios de diarrea (Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab, 2012).

Los resultados como este, al igual que el proceso de investigación continua que se utilizó para lograrlos, son muy alentadores. También lo es la apreciación de que, con un análisis más completo de los factores psicológicos y sociales que intervienen en las decisiones, se pueden implementar políticas que generan beneficios relativamente grandes a un costo relativamente bajo. Pero en vista de que una pequeña modificación en el diseño y en la ejecución de una iniciativa puede tener importantes consecuencias en sus resultados, la experimentación constante será fundamental. El análisis de los datos nuevos o ya disponibles y la observación sobre el terreno permitirán elaborar hipótesis que podrán utilizarse para diseñar posibles iniciativas. Las *intervenciones de múltiples variantes* (es decir, aquellas en las que varía una serie de parámetros, como la frecuencia de los recordatorios o el método utilizado para recompensar el esfuerzo) pueden arrojar luz sobre cuáles son las más eficaces para lograr el objetivo social. El aprendizaje que se produce durante la ejecución debería utilizarse para volver a definir, diagnosticar y diseñar los programas en un ciclo de mejora continua (gráfico PG.9).

Antes de poner en marcha intervenciones para ayudar a los individuos a tomar decisiones, los encargados de formular políticas deberían hacer frente a una pregunta normativa: ¿por qué los Gobiernos deberían ocuparse de configurar las elecciones individuales? Las razones principales son tres, como se analiza en el artículo destacado 6. En primer lugar, al configurar las elecciones se puede ayudar a los individuos a lograr

sus propios objetivos. Los mensajes que se envían para recordar a las personas que ahorren o tomen sus medicamentos ayudan a los que están demasiado absorbidos por el día a día a lograr los objetivos que ellos mismos se fijaron. Los contratos con mecanismos de compromiso, poco frecuentes en el mercado, pueden reforzar en los individuos la decisión de adoptar conductas saludables. Si se hace coincidir las transferencias sociales con el momento en que se cobran los aranceles de matriculación escolar, o si se facilita la compra de fertilizantes en la época de la cosecha, cuando los agricultores disponen de efectivo, se puede ayudar a las personas que quizá sean olvidadizas o carezcan de la fuerza de voluntad suficiente (es decir, todos nosotros) a superar la brecha que separa las intenciones de las acciones. Muchas políticas que actúan en el límite entre la economía y la psicología puede entenderse en esos términos.

En segundo lugar, las preferencias y las metas inmediatas de los individuos no siempre se corresponden con sus propios intereses. Las personas quizá elegirían de un modo diferente, más alineado con sus aspiraciones más elevadas, si tuvieran más tiempo y espacio para reflexionar. En tercer lugar, las prácticas y los modelos mentales que se refuerzan socialmente pueden bloquear elecciones que generan mayor capacidad de acción y promueven el bienestar y, por ende, pueden impedir que los individuos conciban siquiera ciertos cursos de acción, como cuando la discriminación lleva a las personas a adoptar, comprensiblemente, aspiraciones poco ambiciosas. Los Gobiernos deberían tomar medidas cuando la interacción inadecuada, la configuración de la situación y las prácticas sociales socavan la capacidad de acción del individuo y generan o perpetúan la pobreza. Si bien los actores del campo del desarrollo tienen legítimas diferencias respecto de algunas de estas cuestiones y conceden distinto peso a las libertades individuales y los objetivos colectivos, los derechos humanos ampliamente compartidos y ratificados constituyen un principio rector para abordar estos equilibrios.

No todos los conocimientos extraídos de las ciencias sociales o la psicología exigen un grado mayor de intervención gubernamental; en algunos casos, requieren lo contrario. Dado que los propios responsables de diseñar políticas están sujetos a sesgos cognitivos, deberían buscar evidencias sólidas que muestren que sus iniciativas tienen los efectos previstos; deberían también permitir al público examinar y analizar sus políticas e intervenciones, en especial las que buscan configurar las elecciones individuales. De todos modos, no es cierto que, cuando los Gobiernos se abstienen de actuar, los individuos toman sus decisiones con libertad y coherencia en favor de sus propios intereses y sin influencia alguna. Numerosas partes interesadas sacan provecho de la tendencia de las personas a pensar de manera automática, a sucumbir a la presión social y a apoyarse en modelos mentales (Akerlof y Shiller, de próxima aparición), entre ellos, los prestamistas, los publicistas y las élites de todo tipo. En ese contexto,

la inacción de los Gobiernos no necesariamente deja espacio a la libertad individual; por el contrario, puede representar una muestra de indiferencia frente a la pérdida de libertad (Sunstein, 2014).

En el presente informe se busca acelerar la aplicación de las nuevas observaciones sobre los procesos de decisión a las políticas de desarrollo. Aún no se conocen con certeza las posibilidades ni los límites de este enfoque, que se basa en una visión más completa de las personas y en el reconocimiento de que las percepciones, los conocimientos, las decisiones y las conductas están sujetos a la influencia de una combinación de fuerzas psicológicas y sociales. Las investigaciones presentadas en este informe provienen de un campo de estudio activo y emocionante que aún no se ha terminado de establecer. Este informe representa solo el comienzo de un enfoque que podría llegar a alterar el campo de la economía del desarrollo e incrementar la eficacia de las políticas y las iniciativas de desarrollo.

Bibliografía

- Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. 2012. "Cleaner Water at the Source." *J-PAL Policy Briefcase* (September). <http://www.povertyactionlab.org/publication/cleaner-water-source>.
- Ahuja, Amrita, Michael Kremer, and Alix Peterson Zwane. 2010. "Providing Safe Water: Evidence from Randomized Evaluations." *Annual Review of Resource Economics* 2 (1): 237–56.
- Akerlof, George A., and Robert Shiller. Forthcoming. "Phishing for Phools." Unpublished manuscript.
- Allcott, Hunt. 2011. "Social Norms and Energy Conservation." *Journal of Public Economics* 95 (9): 1082–95. doi: 10.1016/j.jpubeco.2011.03.003.
- Allcott, Hunt, and Todd Rogers. 2014. "The Short-Run and Long-Run Effects of Behavioral Interventions: Experimental Evidence from Energy Conservation." *American Economic Review* 104 (10): 3003–37. doi: 10.1257/aer.104.10.3003.
- Appadurai, Arjun. 2004. "The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition." In *Culture and Public Action*, edited by Vijayendra Rao and Michael Walton, 59–84. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Ashraf, Nava, Dean Karlan, and Wesley Yin. 2006. "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines." *Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 635–72.
- Banerjee, Abhijit Vinayak, Esther Duflo, Rachel Glennerster, and Dhruva Kothari. 2010. "Improving Immunisation Coverage in Rural India: Clustered Randomised Controlled Evaluation of Immunisation Campaigns with and without Incentives." *BMJ* 340. doi: <http://dx.doi.org/10.1136/bmj.c2220>.
- Barrera-Osorio, Felipe, Marianne Bertrand, Leigh L. Linden, and Francisco Perez-Calle. 2011. "Improving the Design of Conditional Transfer Programs: Evidence from a Randomized Education Experiment in Colombia." *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (2): 167–95.

- Basu, Kaushik. 2010. *Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Beaman, Lori, Raghavendra Chattopadhyay, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. 2009. "Powerful Women: Does Exposure Reduce Bias?" *Quarterly Journal of Economics* 124 (4): 1497–1540.
- Beaman, Lori, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. 2012. "Female Leadership Raises Aspirations and Educational Attainment for Girls: A Policy Experiment in India." *Science* 335 (6068): 582–86.
- Bennhold, Katrin. 2013. "Britain's Ministry of Nudges." *New York Times*, Dec. 7. <http://www.nytimes.com/2013/12/08/business/international/britainsministry-of-nudges.html?pagewanted=all&r>.
- BenYishay, Ariel, and A. Mushfiq Mobarak. 2014. "Social Learning and Communication." Working Paper 20139, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Berg, Gunhild, and Bilal Zia. 2013. "Harnessing Emotional Connections to Improve Financial Decisions: Evaluating the Impact of Financial Education in Mainstream Media." Policy Research Working Paper 6407, World Bank, Washington, DC.
- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, Kate Orkin, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2014. "The Future in Mind: Aspirations and Forward-Looking Behaviour in Rural Ethiopia." Working Paper, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.
- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2011. "Beyond Fatalism: An Empirical Exploration of Self-Efficacy and Aspirations Failure in Ethiopia." Discussion Paper 01101, International Food Policy Research Institute, Washington, DC. <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/ifpridp01101.pdf>.
- Bernard, Tanguy, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2014. "Aspirations: An Approach to Measurement with Validation Using Ethiopian Data." *Journal of African Economies* 23 (2): 189–224. doi: 10.1093/jae/ejt030.
- Bertrand, Marianne, and Adair Morse. 2011. "Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing." *Journal of Finance* 66 (6): 1865–93.
- Bettinger, Eric P., Bridget Terry Long, Philip Oreopoulos, and Lisa Sanbonmatsu. 2012. "The Role of Application Assistance and Information in College Decisions: Results from the H&R Block FAFSA Experiment." *Quarterly Journal of Economics* 127 (3): 1205–42.
- Bornstein, Marc H., and Diane L. Putnick. 2012. "Cognitive and Socioemotional Caregiving in Developing Countries." *Child Development* 83 (1): 46–61.
- Bourdieu, Pierre. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Brock, J. Michelle, Andreas Lange, and Kenneth L. Leonard. Forthcoming. "Generosity and Prosocial Behavior in Health Care Provision: Evidence from the Laboratory and Field." *Journal of Human Resources*.
- Cameron, Lisa, Manisha Shah, and Susan Olivia. 2013. "Impact Evaluation of a Large-Scale Rural Sanitation Project in Indonesia." Policy Research Working Paper 6360, World Bank, Washington, DC.
- Cohen, Geoffrey L., Julio Garcia, Valerie Purdie-Vaughns, Nancy Apfel, and Patricia Brzustoski. 2009. "Recursive Processes in Self-Affirmation: Intervening to Close the Minority Achievement Gap." *Science* 324 (5925): 400–03.
- Costa, Francisco. 2012. "Can Rationing Affect Long-Run Behavior? Evidence from Brazil." Unpublished manuscript. http://idei.fr/doc/conf/bee2012/Costa_Rationing_120831.pdf.
- Datta, Saugato, and Sendhil Mullainathan. 2014. "Behavioral Design: A New Approach to Development Policy." *Review of Income and Wealth* 60 (1): 7–35.
- DiMaggio, Paul. 1997. "Culture and Cognition." *Annual Review of Sociology* 23 (1): 263–87. doi: 10.1146/annurev.soc.23.1.263.
- Duflo, Esther, Michael Kremer, and Jonathan Robinson. 2011. "Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya." *American Economic Review* 101 (6): 2350–90.
- Dupas, Pascaline, and Jonathan Robinson. 2013. "Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments." *American Economic Review* 103 (4): 1138–71.
- Evans, Jonathan St. B. T. 2008. "Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition." *Annual Review of Psychology* 59 (January): 255–78.
- Fehr, Ernst, and Karla Hoff. 2011. "Introduction: Tastes, Castes and Culture: The Influence of Society on Preferences." *Economic Journal* 121 (556): F396–412.
- Feigenberg, Benjamin, Erica Field, and Rohini Pande. 2013. "The Economic Returns to Social Interaction: Experimental Evidence from Microfinance." *Review of Economic Studies* 80 (4): 1459–83.
- Freese, Jeremy. 2009. "Preferences." In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter Hedström and Peter Bearman, 94–114. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Friedman, Milton. 1953. *Essays in Positive Economics*, Vol. 231. Chicago: University of Chicago Press.
- Fryer, Roland G., Jr., Steven D. Levitt, John List, and Sally Sadoff. 2012. "Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives through Loss Aversion: A Field Experiment." Working Paper 18237, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Gertler, Paul, James Heckman, Rodrigo Pinto, Arianna Zanolini, Christel Vermeersch, Susan Walker, Susan M. Chang, and Sally Grantham-McGregor. 2014. "Labor Market Returns to an Early Childhood Stimulation Intervention in Jamaica." *Science* 344 (6187): 998–1001.
- Gilovich, Thomas, Dale Griffin, and Daniel Kahneman. 2002. *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Giné, Xavier, Cristina Martinez Cuellar, and Rafael Keenan Mazer. 2014. "Financial (Dis-)Information: Evidence from an Audit Study in Mexico." Policy

- Research Working Paper 6902, World Bank, Washington, DC.
- Goldstein, Daniel G. 2009. "Heuristics." In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter Hedström and Peter Bearman, 140–67. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Guyon, Nina, and Elise Huillery. 2014. "The Aspiration-Poverty Trap: Why Do Students from Low Social Background Limit Their Ambition? Evidence from France." Working Paper, Department of Economics, Sciences Po, Paris.
- Habyarimana, James, and William Jack. 2011. "Heckle and Chide: Results of a Randomized Road Safety Intervention in Kenya." *Journal of Public Economics* 95 (11): 1438–46.
- Hall, Crystal C., Jiaying Zhao, and Eldar Shafir. 2014. "Self-Affirmation among the Poor: Cognitive and Behavioral Implications." *Psychological Science* 25 (2): 619–25.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath. 2001. "In Search of *homo economicus*: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *American Economic Review* 91 (2): 73–78.
- Hoff, Karla, and Priyanka Pandey. 2006. "Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities." *American Economic Review* 96 (2): 206–11.
- . 2014. "Making Up People: The Effect of Identity on Performance in a Modernizing Society." *Journal of Development Economics* 106: 118–31.
- Jensen, Robert, and Emily Oster. 2009. "The Power of TV: Cable Television and Women's Status in India." *Quarterly Journal of Economics* 124 (3): 1057–94.
- Kahan, Dan M., Ellen Peters, Erica Cantrell Dawson, and Paul Slovic. 2013. "Motivated Numeracy and Enlightened Self-Government." Working Paper, Cultural Cognition Project, Yale Law School, New Haven, CT.
- Kahneman, Daniel. 2003. "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics." *American Economic Review* 93 (5): 1449–75.
- Karlan, Dean, Melanie Morten, and Jonathan Zinman. 2012. "A Personal Touch: Text Messaging for Loan Repayment." Working Paper 17952, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Kaur, Supreet, Michael Kremer, and Sendhil Mullainathan. 2014. "Self-Control at Work." Working Paper, Harvard University, Cambridge, MA.
- Kleinman, Arthur. 2006. *What Really Matters: Living a Moral Life amidst Uncertainty and Danger*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Kremer, Michael, and Rachel Glennerster. 2011. "Improving Health in Developing Countries: Evidence from Randomized Evaluations." In *Handbook of Health Economics*, Vol. 2., edited by Thomas G. McGuire, Mark V. Pauly, and Pedro P. Barros, 201–315. Amsterdam: Elsevier.
- Kremer, Michael, Edward Miguel, Sendhil Mullainathan, Clair Null, and Alix Peterson Zwane. 2009. "Making Water Safe: Price, Persuasion, Peers, Promoters, or Product Design." Unpublished manuscript.
- La Ferrara, Eliana, Alberto Chong, and Suzanne Duryea. 2012. "Soap Operas and Fertility: Evidence from Brazil." *American Economic Journal: Applied Economics* 4 (4): 1–31.
- Mani, Anandi, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafir, and Jiaying Zhao. 2013. "Poverty Impedes Cognitive Function." *Science* 341 (6149): 976–80.
- Martinsson, P., N. Pham-Khanh, and C. Villegas-Palacio. 2013. "Conditional Cooperation and Disclosure in Developing Countries." *Journal of Economic Psychology* 34: 148–55.
- Mullainathan, Sendhil, and Eldar Shafir. 2013. *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Times Books.
- Patil, S. R., B. F. Arnold, A. L. Salvatore, B. Briceno, S. Ganguly, J. Colford Jr., and P. J. Gertler. 2014. "The Effect of India's Total Sanitation Campaign on Defecation Behaviors and Child Health in Rural Madhya Pradesh: A Cluster Randomized Controlled Trial." *PLoS Med* 11 (8): e1001709. doi:10.1371/journal.pmed.1001709.
- Pop-Eleches, Cristian, Harsha Thirumurthy, James Habyarimana, Joshua Graff Zivin, Markus Goldstein, Damien de Walque, Leslie Mackeen, Jessica Haberer, John Sidle, and Duncan Ngare. 2011. "Mobile Phone Technologies Improve Adherence to Antiretroviral Treatment in Resource-Limited Settings: A Randomized Controlled Trial of Text Message Reminders." *AIDS* 25 (6): 825–34.
- Ridgeway, Cecilia L. 2011. *Framed by Gender: How Gender Inequality Persists in the Modern World*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Samuelson, Paul A. 1938. "The Empirical Implications of Utility Analysis." *Econometrica* 6 (4): 344–56.
- Smith, Adam. (1759) 1976. *The Theory of Moral Sentiments*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- . (1776) 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Sunstein, Cass. 2014. *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Vasilaky, Kathryn, and Kenneth L. Leonard. 2013. "As Good as the Networks They Keep? Improving Farmers' Social Networks via Randomized Information Exchange in Rural Uganda." Working Paper, University of Maryland, College Park.
- Waterkeyn, Juliet, and Sandy Cairncross. 2005. "Creating Demand for Sanitation and Hygiene through Community Health Clubs: A Cost-Effective Intervention in Two Districts in Zimbabwe." *Social Science and Medicine* 61 (9): 1958–70.
- Wiener, E. L., and D. C. Nagel. 1988. *Human Factors in Aviation*. London: Academic Press.
- Xu, Lisa, and Bilal Zia. 2012. "Financial Literacy in the Developing World." Policy Research Working Paper 6107, World Bank, Washington, DC.

Contenidos del *Informe sobre el desarrollo mundial 2015*

Índice

Prólogo

Agradecimientos

Abreviaturas

Panorama general: Las decisiones humanas y las políticas de desarrollo

Parte 1: Una comprensión más amplia de la conducta humana en favor del desarrollo económico: Marco conceptual

1 Pensamiento automático

2 Pensamiento social

Artículo destacado 1: Cuando la corrupción es la norma

3 Pensamiento basado en modelos mentales

Artículo destacado 2: Educación a través del entretenimiento

Parte 2: Perspectivas conductuales y sociales sobre las políticas

4 Pobreza

Artículo destacado 3: ¿Comprendemos adecuadamente los contextos de la pobreza?

5 Desarrollo en la primera infancia

6 Finanzas domésticas

7 Productividad

Artículo destacado 4: Uso de la etnografía para comprender el lugar de trabajo

8 Salud

9 Cambio climático

Artículo destacado 5: Promoción del ahorro de agua en Colombia

Parte 3: Mejorar la labor de los profesionales del desarrollo

10 Los sesgos de los profesionales del desarrollo

11 Diseños adaptables, intervenciones adaptables

Artículo destacado 6: ¿Por qué los Gobiernos deberían ocuparse de configurar las elecciones individuales?

Índice alfabético

AUDITORÍA AMBIENTAL

Declaración sobre los beneficios para el medio ambiente

El Banco Mundial mantiene su compromiso de preservar los bosques y los recursos naturales en peligro de extinción. La División de Publicaciones y Conocimientos ha elegido imprimir el *Informe sobre el desarrollo mundial 2015: Panorama general* en papel reciclado con un 50 % de fibra de papel usado, según las normas recomendadas por Green Press Initiative, un programa sin fines de lucro que alienta a las editoriales a utilizar fibra de papel que no provenga de bosques en peligro. Para obtener más información, visite www.greenpressinitiative.org.

Ahorro:

- 24 árboles
- 11 millones de BTU de energía total
- 940 kilogramos de gases de efecto invernadero netos
- 42 465 litros de agua residual
- 341 kilogramos de residuos sólidos



MENTE, SOCIEDAD Y CONDUCTA

Ha llegado el momento de rediseñar las políticas y la economía del desarrollo. En las últimas décadas, las investigaciones realizadas en distintas disciplinas de las ciencias naturales y sociales han proporcionado observaciones sorprendentes sobre el modo en que las personas piensan y deciden. Si bien la primera generación de políticas de desarrollo se basaba en el supuesto de que los seres humanos deciden de manera deliberativa e independiente y en función de un conjunto coherente de preferencias egoístas, las investigaciones recientes muestran que rara vez se toman decisiones de este modo. Las personas piensan de manera automática: cuando deciden, por lo general se basan en lo que les viene a la mente sin esfuerzo. También piensan de manera social: las normas sociales orientan gran parte de las conductas, y muchas personas prefieren cooperar siempre y cuando los demás también lo hagan. Asimismo, piensan en función de modelos mentales: lo que perciben y el modo en que interpretan lo percibido dependen de los conceptos y las cosmovisiones propias de las sociedades a las que pertenecen y de su historia en común.

El *Informe sobre el desarrollo mundial 2015* ofrece una mirada concreta sobre cómo repercuten estas observaciones en las políticas de desarrollo. Muestra cómo una visión más completa de la conducta humana puede contribuir a lograr objetivos de desarrollo en numerosas áreas, como el desarrollo en la primera infancia, las finanzas domésticas, la productividad, la salud y el cambio climático. También señala que una perspectiva más sutil acerca de la conducta humana da pie a nuevas herramientas de intervención. Con pequeñas modificaciones en el contexto en que se toman las decisiones, con iniciativas diseñadas a partir de la comprensión de las preferencias sociales y con la exposición de los individuos a nuevas experiencias y nuevos modos de pensar, se puede lograr que las personas mejoren su calidad de vida.

Este informe abre caminos nuevos y prometedores para la labor en el ámbito del desarrollo. Muestra que la pobreza no es simplemente una situación de privación material, sino que también constituye un “gravamen” sobre los recursos cognitivos, que afecta la calidad de las decisiones. Aquí se pone de relieve que todos los seres humanos, incluso los expertos y los encargados de formular políticas, están sujetos a influencias psicológicas y sociales en su forma de pensar, y que para las entidades de desarrollo sería útil establecer procedimientos que les permitieran mejorar sus propias deliberaciones y decisiones. El informe demuestra que es necesario incorporar en mayor medida el descubrimiento, el aprendizaje y la adaptación en el diseño y la ejecución de las políticas. El nuevo enfoque sobre la economía del desarrollo es sumamente promisorio, y su ámbito de aplicación, muy amplio. Con el presente informe se introduce una nueva agenda de gran importancia para la comunidad del desarrollo.

