



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

**Aproximaciones Conductuales a la Resolución de Problemas
Públicos: Una Propuesta de Síntesis**

T E S I S

que para obtener el título de:

Licenciado en Ciencias Políticas y Administración Pública

Presenta

Pedro Isaac Vázquez Venegas

Asesor:

Khemvirg Puente Martínez

Ciudad Universitaria, Ciudad de México, 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi padre, mi madre, mi hermana y mis hermanos, por apoyarme siempre de una manera radicalmente incondicional.

A mis amigos Esteban y Paulo, por haber estado ahí para discutir conmigo y así haberme ayudado a aprender.

A Ara, Arturo, Axel, Frida, Jorge, Mancera y Nades por haberme hecho un lugar y haberme recibido en ese círculo de amistad que construyeron.

A Circe, por todo el cariño que me regalaste y por hacerme caer en cuenta de que no puedo permitirme cejar nunca en mi empeño de ser mejor para mí y sobre todo para los demás.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por todas las oportunidades que me ofreció y que espero le siga ofreciendo a muchos otros.

A la posibilidad de una sociedad mejor para toda la gente, en todas partes del mundo, hoy y en el futuro. Porque un mundo que no es compartido no vale la pena.

Investigación realizada gracias al programa UNAM-DGAPA-PAPIIT
“La calidad de la representación política en Congresos Locales en México” (IN305618)

Índice de Contenidos

Introducción	1
1 Un panorama general y algunas consideraciones previas: Ciencia Conductual, política pública y desarrollo social.	6
1.1 <i>El boom de la Economía Conductual</i>	6
1.2 <i>Ciencia de la conducta para el desarrollo social</i>	8
1.3 <i>Una síntesis ¿para qué?</i>	10
1.4 <i>Tres supuestos fundamentales</i>	12
2 Ciencia Política, Economía y Psicología: intersecciones teóricas.	16
2.1 <i>Becker, Kahneman, ¿Skinner?: Elementos para una síntesis de la ciencia conductual</i>	16
2.2 <i>Politológico, Psicológico y Económico: tres conductismos.</i>	19
2.2.1 <i>La agenda del conductismo politológico</i>	24
2.2.2 <i>El cisma entre cognitivismo y conductismo psicológico</i>	28
2.2.3 <i>Ciencia Social, Ciencia Natural, Ciencia de la Conducta</i>	32
2.3 <i>El método experimental: de la rata de laboratorio a los grandes problemas sociales.</i>	36
2.3.1 <i>¿Experimentación en ciencia política?</i>	37
2.3.2 <i>El método experimental politológico</i>	39
2.3.3 <i>Experimentación politológica, psicológica y económica: diferencias</i>	41
2.3.4 <i>Experimentos puros, criterios de validez y el control de las variables intervinientes</i> 46	
2.3.5 <i>Sobre las unidades de análisis en la investigación del comportamiento</i>	52
3 Aproximaciones conductuales al diseño de intervenciones públicas.	53
3.1 <i>Análisis económico, nudge y modificación conductual</i>	53
3.2 <i>La economía neoclásica, el “comportamiento racional” y los incentivos</i>	54
3.2.1 <i>Teoría de la Utilidad Esperada</i>	55
3.2.2 <i>Un análisis económico del crimen</i>	56
3.3 <i>La Economía Conductual, el “comportamiento irracional” y el nudge</i>	61
3.3.1 <i>La Teoría del Prospecto</i>	62
3.3.2 <i>Nudges para combatir la delincuencia juvenil</i>	65
3.3.3 <i>Modificación Conductual</i>	71
3.4 <i>El comportamiento –sin etiquetas-, el análisis experimental y la modificación conductual</i> 71	
3.4.1 <i>Conducta Respondiente y Conducta Operante</i>	72

3.4.2	<i>Conducta regulada por reglas</i>	76
3.4.3	<i>Elementos para una síntesis</i>	76
4	Síntesis conductual para el diseño y análisis de intervenciones públicas	81
4.1	<i>La Operante como unidad de análisis</i>	82
4.2	<i>Toma de decisiones: eligiendo entre alternativas conductuales</i>	84
4.3	<i>Medición Conductual</i>	86
4.4	<i>Técnicas de Modificación Conductual</i>	87
4.5	<i>Un análisis conductual de la corrupción como problema público</i>	89
4.5.1	<i>Prevalencia y Costos estimados de la Corrupción en México</i>	90
4.5.2	<i>Causas de la corrupción</i>	94
4.5.3	<i>Definición y análisis conductual de las “conductas corruptas”</i>	96
	Epílogo	99
	Referencias	104

Índice de tablas

Tabla 1. Categorías y temas de la investigación experimental politológica.....	45
Tabla 3. COMPONENTES DE LA METODOLOGÍA MINDSPACE	66
Tabla 4. Tipos de Contingencias	84
Tabla 5. Variables que inciden sobre el comportamiento	85
Tabla 6. Técnicas de modificación conductual y símiles en las metodologías EAST y MINDSPACE del behavioral Insights Team.....	88
Tabla 7. Rankings de Percepción de Corrupción de México en el mundo.....	91
Tabla 8. Los costos de la Corrupción	91
Tabla 9. Oportunidades de Corrupción en Trámites de las Empresas.....	93
Tabla 10. La cultura de la Ilegalidad en Números.....	95

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Representación gráfica del valor psicológico de pérdidas y ganancias.....	64
Ilustración 2. ¿Usted o alguien en su hogar pagó un soborno a alguna de las siguientes instituciones en los últimos 12 meses?	94

*“Die Philosophen haben die Welt
nur verschieden interpretiert; es
k6mmt drauf an, sie zu ver6ndern”*
-Karl Marx, und6cima tesis sobre
Feuerbach

Introducci3n

La ciencia social, como ciencia de la conducta, tiene dos objetivos fundamentales: el lograr explicar por qu6 las personas se comportan como lo hacen y el usar esas explicaciones para instrumentar intervenciones que procuren el bienestar integral de las personas. Si nos permitimos asumir que la 6nica raz3n de ser leg6tima de un gobierno democr6tico moderno es la de existir como mecanismo para resolver y evitar conflictos y problemas p6blicos, su eficacia en esta labor depender6 necesariamente de la calidad del conocimiento y las herramientas de las que pueda valerse. El hambre, el sexismo, la pobreza, la desigualdad y los muchos otros males que aquejan a las sociedades modernas necesitan de ser comprendidos para poder ser erradicados, y dicha comprensi3n deber6 venir, necesariamente, de un estudio cient6fico de la conducta humana.

Aunque a muchos podr6a parecernos evidente todo esto, la verdad es que, dentro del 6mbito de los que se ocupan de los asuntos humanos, no son pocas las posturas que rechazan de plano la posibilidad de una comprensi3n cient6fica de lo humano o que, si la consideran asible, preferir6an que los gobiernos se mantuvieran tan alejados del asunto como fuera posible. Sin embargo, el que los gobiernos se abstengan de recurrir a la ciencia de la conducta no implicar6a en modo alguno que otros actores pol6ticos y econ3micos hicieran lo mismo. En cierto modo, las t6cnicas actuales de mercadotecnia y publicidad ya implican el uso intensivo de la tecnolog6a conductual con el fin exclusivo de aumentar el consumo de bienes y servicios. Esto en detrimento de nuestro medio ambiente e incluso de las personas mismas, y solo a favor de la maximizaci3n de la utilidad econ3mica de los agentes econ3micos. Abstenernos de recurrir a la ciencia de la conducta para intervenir sobre problemas p6blicos no implica preservar la “libertad de decidir” sino simplemente legar esa capacidad, ya no a 3rganos

sujetos a control democrático, sino a manos de agentes que probablemente estarían más interesados en servir a sus propios intereses egoístas que a un interés público ulterior.

La Ciencia Política como disciplina social se ocupa del comportamiento de las personas. Desde la *revolución conductualista* de la politología, una aspiración latente ha sido la de hallar un marco general que nos permita integrar el conocimiento de las ciencias sociales en una sola perspectiva parsimónica y sobre todo útil para la resolución de problemas públicos. Muchas de las barreras que separan a la politología de otras ciencias sociales se construyen sobre divergencias epistemológicas, metodológicas, académicas e incluso políticas que pueden y deben ser resueltas si lo que buscamos es maximizar la eficacia de nuestra disciplina en el cumplimiento de su misión social. El supuesto que subyace a este trabajo es el de que una ciencia de la conducta unificada es posible y que, de hecho, la mayoría de los elementos que necesitamos para construirla ya han sido puestos sobre la mesa.

Así, esta investigación de carácter exploratorio avanza un modelo de referencia que aspira a servir como guía al momento de interpretar problemas públicos y diseñar intervenciones para resolverlos. Retomamos algunos elementos pertenecientes a las aproximaciones de la Economía Neoclásica y la Economía Conductual y usamos como base para su integración al Análisis Experimental del Comportamiento. La Economía Neoclásica nos revela que el ser humano puede actuar de manera racional y respondiendo siempre a estructuras de incentivos, mientras que la Economía Conductual añade algunos matices a los modelos de decisión “perfectamente racional”, indicando que el contexto juega un rol relevante en la determinación de nuestra conducta. Por su parte, el Análisis del comportamiento nos remite a investigaciones experimentales naturalistas e interespecíficas que abarcan las propuestas principales de las dos aproximaciones anteriores y que nos permiten discernir cómo tanto los aspectos “racionales” como “irracionales” de nuestro actuar son perfectamente asimilables a los marcos más parsimónicos de los principios generales de la conducta.

Nuestro modelo utiliza como unidad de análisis fundamental a la *operante*, constituida por tres elementos básicos: En primer lugar, el *Estímulo Discriminativo*, asimilable a los elementos contextuales que los economistas conductuales llaman *Arquitectura de la Decisión*; En segundo lugar, el *Costo Conductual*, que en las tres aproximaciones se refiere a la magnitud del esfuerzo que requiere una tarea o conducta para su ejecución, y; por último, las

Contingencias de reforzamiento, que se refieren a las consecuencias que le siguen a un comportamiento y que son asimilables a la *Estructura de Incentivos* de la economía neoclásica. En tanto estamos ante un estudio de carácter exploratorio, la construcción de este modelo preliminar implicó una revisión exhaustiva y contrastación de los principios fundamentales de las tres aproximaciones a las que recurrimos, gran parte de los cuales podemos hallar, solo por mencionar algunos, en los trabajos de Daniel Kahnemann y Amos Tversky, Richard Thaler, Gary Becker y B.F. Skinner.

El trabajo se organiza en cuatro capítulos y un epílogo. En nuestra primera sección, *Un panorama general y algunas consideraciones previas: Ciencia Conductual, política pública y desarrollo social*, describimos el estado actual de la ciencia conductual y sus implicaciones en el diseño de intervenciones públicas. La Economía Conductual y su promesa de intervenciones altamente eficaces y eficientes basadas en evidencia empírica ha llamado la atención de tomadores de decisiones en gobiernos y organismos internacionales en todo el mundo. Al reconocer que el rol de los gobiernos debe ir más allá del ser un mero instrumento para propiciar el crecimiento económico, surge la cuestión del cómo llevar a cabo esas otras funciones sustantivas orientadas a procurar el bienestar de las personas. Es aquí donde pasamos a justificar con algo más de detalle el modelo que propone este trabajo. Además, en esta sección ofrecemos algunos supuestos fundamentales con los que es importante que el lector se familiarice y que mantenga en mente para comprender mejor los objetivos de este trabajo.

En nuestro segundo capítulo, *Ciencia Política, Economía y Psicología: intersecciones teóricas*, abordamos algunas de las cuestiones fundamentales que a mi parecer subyacen al estado actual de las ciencias sociales y en particular al bastante curioso clivaje que permanece vigente entre estas disciplinas, aun cuando las tres comparten a la conducta humana como objeto de estudio. Nos centramos en el conductismo politológico, el conductismo económico y el conductismo psicológico, concluyendo que, si el espíritu auténticamente científico ha de prevalecer dentro de estos campos, no tenemos ya buenas razones para seguir intentando mantenerlos como necesariamente independientes los unos de los otros. La adopción de un enfoque metodológico naturalista y, por ende, el abandono del antropocentrismo, serán los primeros pasos a dar en este camino.

En nuestra tercera sección, *Aproximaciones Conductuales al diseño de intervenciones públicas*, procedemos a revisar algunos aspectos fundamentales de la Economía Neoclásica y la Economía Conductual junto con sus respectivas aproximaciones a la resolución de problemas públicos. Una vez hecho esto, nos damos a la tarea de exponer los múltiples puntos de convergencia que existen entre estos enfoques y el del Análisis Experimental del Comportamiento. Esto habrá allanado el camino para nuestro tercer capítulo, *Síntesis Conductual para el análisis y el diseño de intervenciones públicas*. En él nos abocamos a exponer de manera esquemática nuestro modelo para la interpretación de problemas públicos a la luz de la ciencia conductual. *Contexto, costos conductuales, incentivos y relaciones de contingüidad y contingencia* son las principales variables que inciden en la probabilidad de ocurrencia de un comportamiento, por lo que aprender a leer cómo es que una intervención o arreglo institucional incide sobre ellas –esperemos- resultará útil al momento de diseñar y retroalimentar cualquier intervención pública. Expuesto el modelo, realizamos un pequeño ejercicio de aplicación utilizando como caso de referencia el fenómeno de la corrupción.

Finalmente, a manera de conclusión, en el epílogo abordamos la sumamente relevante cuestión de las implicaciones éticas del uso de tecnología conductual en el diseño de intervenciones públicas. A través de una comprensión más amplia y general del comportamiento, podríamos resolver el dilema –un tanto dramatizado- entre manipular y educar para que las personas tomen mejores decisiones. Si bien todo gobierno debe establecer un modelo de sociedad y trabajar para su consecución, además de controlar contextos e incentivos, puede recurrirse a una *alfabetización conductual* que permita a las personas reconocer los factores de los que depende su comportamiento y controlarlos cuando les sea posible. En otras palabras, desde el gobierno puede trabajarse por la construcción de un proyecto social para todos, pero a la vez dotar a las personas de las herramientas necesarias para que alcancen la mejor de las autonomías posibles: una gestión eficaz del propio comportamiento a partir de una mejor comprensión de sus causas.

Cabe reiterar una vez más que este trabajo tiene un carácter exploratorio que, espero, pueda ser eventualmente superado en futuras investigaciones y validado a través de su puesta a prueba en el campo. Su principal aporte yace en señalar algunas vías que podrían continuar explorándose con miras a contribuir a la integración entre disciplinas sociales entendidas como ciencias de la conducta humana. Como se podrá apreciar en las páginas venideras,

cuando nos enfocamos en sus extremos más prácticos, los aires de familia entre las distintas disciplinas se hacen evidentes. Si este proyecto llegará a buen término o si su carácter tal vez demasiado ambicioso lo hará demasiado pesado como para avanzar, será algo que ya se verá. Por lo pronto, al menos podemos decir que nos hemos atrevido a dar el primer paso.

*“If I have seen further it is by standing on
the shoulders of giants”*
-Sir Isaac Newton

1 Un panorama general y algunas consideraciones previas: ciencia conductual, política pública y desarrollo social.

Todo gobierno democrático debería admitir que garantizar el bienestar integral de las personas es su objetivo último. La economía conductual y el enorme éxito que ha tenido entre los estudiosos de lo social y sobre todo en oficinas gubernamentales de todo el mundo deja ver que, en efecto, podemos valernos de la ciencia para lograr ese fin. Sin embargo, no será sino hasta que superemos las dificultades comunicativas y los malentendidos epistemológicos entre disciplinas cuando podamos acercarnos, si no mejor, al menos si más fácilmente a las respuestas correctas. Esto implicará dejar atrás algunos de los supuestos básicos tradicionales de la ciencia social, tales como el antropocentrismo y el colectivismo metodológico y epistemológico y el que adoptemos en su lugar un enfoque naturalista y experimental que nos ayude a situar con más claridad a los fenómenos humanos como parte del mundo de lo natural.

1.1 El boom de la Economía Conductual

En 2017, la Economía Conductual se situó triunfante en el escenario intelectual internacional: el *Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en Memoria De Alfred Nobel* – El “Nobel de Economía”- fue otorgado al norteamericano Richard Thaler por sus contribuciones al desarrollo de la disciplina. Los encabezados de diarios, revistas y semanarios de todo el mundo indagaban acerca de la *Teoría del Nudge* y los *insights cognitivos* que contribuirían a perfeccionar la teoría económica y a dar al diseño de políticas públicas un giro revolucionario. La curiosidad y el entusiasmo eran generalizados. ¿Qué es la Economía Conductual? ¿De dónde salió y a qué debe la enorme popularidad que ha conquistado? ¿Cómo puede ser utilizada por los gobiernos con miras a hacer más eficaces y eficientes las políticas públicas y así maximizar el bienestar de la población?

Poniéndolo simple, podemos decir que la Economía Conductual surgió como un intento por demostrar que los axiomas fundamentales de decisión racional de la economía neoclásica, tal y como fueron formulados por Morgenstern y Von Neumann (2007), no son un modelo descriptivo adecuado de cómo es que las personas nos comportamos en realidad. Los experimentos de los economistas conductuales han revelado que factores contextuales supuestamente irrelevantes en el proceso de toma de decisiones—como puntos de referencia, decisiones previas y *defaults*- inciden de manera sustancial en la alternativa que se elige. A diferencia de lo que postula la economía neoclásica, las personas *de verdad* parecen no tener preferencias claramente definidas, consistentes y constantes a lo largo del tiempo o ser capaces de discernir y elegir las alternativas que objetivamente maximizarían su bienestar. El ser humano, contrario a lo que supone el punto de vista neoclásico, parece ser, no solo no-racional, sino, en palabras de Dan Ariely (2008), “predeciblemente irracional”.

La disciplina no tuvo un comienzo sencillo. Durante la segunda mitad del siglo pasado, poco a poco, comenzó a construir su propio nicho en el ámbito académico, pero no sin hacer frente a múltiples resistencias por parte del establishment de la economía neoclásica. Teóricos tan célebres como Milton Friedman, Friederich Hayek y Ludwig Von Mises, por ejemplo, encontraban inútil, innecesario o inadecuado el buscar probar empíricamente los axiomas fundamentales de la economía. Aun así, el avance y el desarrollo de la disciplina tuvo lugar. Fue un proceso lento pero sostenido y rindió numerosos frutos a lo largo del camino. Con el paso de los años cada vez más investigadores se unieron a esta empresa y, antes que Thaler, George Akerlof, Robert Fogel, Elinor Ostrom, Robert Shiller y Daniel Kahneman -científicos que también podrían considerarse economistas conductuales- ya habían sido reconocidos con el Nobel de Economía. Más allá de esto, si hay algo que distingue a Thaler y puede considerarse como su aportación clave, ese algo es el haber impulsado de manera exitosa la aplicación de los principios de la Economía Conductual al diseño e implementación de políticas públicas e intervenciones sociales.

Los ejemplos por antonomasia del potencial aplicado de la Economía Conductual los encontramos en Londres y Washington D.C. En 2010, el gobierno británico, bajo el mando del Primer Ministro David Cameron, determinó la creación del *Behavioural Insights Team* cuyo fin sería el aplicar la ciencia conductual al diseño de intervenciones públicas efectivas

y de bajo costo. En 2015, a través de la firma de la Orden Ejecutiva 13 707, el presidente Barack Obama le siguió los pasos al gobierno inglés y giró instrucciones para la creación del *Social and Behavioral Sciences Team*. La finalidad: hacer uso del conocimiento derivado de la investigación en ciencias sociales y conductuales para “servir mejor al pueblo americano”. Ambos equipos están conformados por economistas conductuales, psicólogos, diseñadores de políticas públicas y expertos en otras disciplinas científicas. Muchos gobiernos, empresas y organismos no gubernamentales alrededor del mundo están sumándose a la tendencia y estableciendo sus propias *Nudge Units*. Alemania, Holanda, Australia y Canadá ya han creado sus propios equipos de tecnología conductual para apoyar las tareas de los distintos ministerios gubernamentales. El Banco Mundial, la OCDE, y las agencias de la Organización Naciones Unidas y las de la Unión Europea se han sumado también al proyecto (Afif, 2017). En palabras simples, la gama de posibles aplicaciones de la tecnología conductual parece ser tan amplia como la cantidad de asuntos en los que se involucra el actuar de las personas.

1.2 Ciencia de la conducta para el desarrollo social

El hecho de que esta disciplina haya cobrado semejante relevancia en los procesos de toma de decisiones es algo que debería llamar la atención no solo de quienes se ocupan de economía, la psicología o la ciencia política, sino de todos aquellos que están involucrados con la ciencia social. Aunque no siempre se declare de manera explícita, tal vez la mayoría de los científicos sociales estarían de acuerdo en admitir que el éxito de nuestra empresa intelectual depende de la utilidad del conocimiento producido para resolver de manera eficaz y eficiente los grandes problemas que aquejan a las sociedades contemporáneas. Se trata de comprender el comportamiento humano para estar en posición de desarrollar las herramientas necesarias para crear un mundo mejor para todas las personas, en todo el mundo, hoy y en el futuro.

Dicho de este modo, puede parecer una idea francamente naïve, simplemente demasiado ingenua para ser realizable. Los problemas son muchos: queremos evitar las guerras que han cobrado la vida de millones de personas inocentes a lo largo de la historia; acabar con el hambre, la pobreza y la enfermedad que segan los futuros de millones de niños y niñas en los países en desarrollo; deshacernos del analfabetismo y los sistemas educativos ineficaces que no propician un desarrollo pleno del potencial humano; prevenir y solucionar el malestar

psicológico que ha cobrado dimensiones epidémicas en los países desarrollados; acabar con el sexismo, el racismo, la xenofobia, mejorar la calidad de nuestras democracias; detener el calentamiento global que pone en riesgo nuestro presente y el futuro de las generaciones venideras... Estas son solo algunas de las cosas a las que aspiramos como sociedad, en tanto, a fin de cuentas ¿quién no querría ahorrarle al mundo todo este malestar y todas estas complicaciones si la posibilidad se diera?.

Un *mundo mejor*, por citar a Beaudelaire (fuera de contexto, por supuesto), parece ser un ideal que, si bien ha sido soñado por todos, no ha sido nunca realizado por nadie: el socialismo científico de Marx y Engels aspiraba a conocer las leyes que rigen la dinámica de la sociedad para así allanar el camino para el surgimiento de una sociedad más justa, libre de opresión y de explotación; el positivismo de Auguste Comte presuponía que a través del desarrollo de una *física social* poseeríamos el conocimiento necesario para construir una sociedad de *amor, orden y progreso*; el liberalismo económico moderno asume que si creamos un sistema que garantice plenamente el ejercicio los derechos y prerrogativas individuales, la consecuencia natural será una sociedad en la que el bienestar general se vea maximizado. Estos proyectos han tenido más o menos éxito y han dejado su huella en la historia de la civilización humana en tanto han facilitado jornadas de trabajo humanamente ejecutables, salarios dignos, acceso a la educación y el establecimiento de derechos humanos inalienables. Aun así, dada la multitud de preguntas para las que pareciera no tenemos respuesta, seguimos trabajando con miras a desarrollar una mejor manera de entender nuestros problemas y hallarles solución.

Me permito asumir que ese es el motivo ulterior y la razón de ser de todo Estado. Podemos atrevernos a suponer que el imperativo ético que subyace a la existencia de todo gobierno en las democracias modernas es el de procurar, de uno u otro modo, el bienestar integral de la ciudadanía. El cómo ha sido siempre la cuestión fundamental. En este sentido, durante buena parte de la historia reciente, el paradigma del crecimiento económico fue el principio rector del actuar gubernamental en muchos países. Se asumía que con el simple hecho de crear las condiciones para que la actividad económica se desarrollara sin contratiempos, el bienestar de las personas vendría *por añadidura* (Just, Hueth, & Schmitz, 2005). Sin embargo, el tiempo terminaría por demostrar que, lejos de garantizar mejores de condiciones de vida en

general, este modelo de no intervención gubernamental potencia la desigualdad y pasa por alto aspectos que resultan fundamentales si hablamos de bienestar.

Las deficiencias de esta forma de concebir las cosas se hicieron cada vez más evidentes, de tal modo que en las últimas décadas el paradigma del crecimiento ha cedido su lugar al del desarrollo y ya se han venido articulando numerosos esfuerzos para medir el bienestar de las personas de manera integral, yendo más allá de lo monetario, y centrándose en factores sociales y ambientales tales como salud, vivienda, sanidad, igualdad, inclusión, sustentabilidad, libertad personal y seguridad. En 2007, el presidente francés Nicolas Sarkozy determinó la creación de la *Comisión sobre la medida del desempeño económico y el progreso social*- conocida popularmente como *Comisión Stiglitz*- con el fin de proponer medidas complementarias al Producto Interno Bruto para medir el bienestar de la sociedad. En Bután, desde 2008, se estableció a nivel constitucional a la *Felicidad Nacional Bruta* como un indicador que tiene el fin de orientar el actuar gubernamental hacia la procuración de un mayor nivel de satisfacción subjetiva entre la población. *El Bienestar Nacional Bruto*, del Instituto Internacional de Administración, el *Índice de Progreso Social* de la Organización Progreso Social Imperativo y el *Índice para una Vida Mejor* de la OCDE son solo algunos ejemplos adicionales del interés creciente en adoptar estrategias para evaluar de manera extensa la calidad del desempeño gubernamental. Ahora parece ser más claro qué es lo que queremos lograr, pero la cuestión fundamental –el cómo hacerlo- permanece sin resolver.

1.3 Una síntesis ¿para qué?

Una vez más ¿qué medios nos permitirán de hecho que estas iniciativas conduzcan a los fines que se proponen? la única vía posible, sin duda, está en el recurrir a conocimiento confiable en el que podamos apoyarnos para diseñar e implementar programas y políticas gubernamentales más eficaces y eficientes. Y, si nuestra sociedad posee una fuente de conocimiento en el que podemos confiar, no dudaría un instante en afirmar que esa fuente es la ciencia y el método experimental. La Economía Conductual ha dado ya algunos pasos atrevidos al reintroducir la experimentación en la corriente principal de la ciencia social. Viene a ofrecer herramientas que contribuyen nuestra ambición de una ciencia social útil, pero, desafortunadamente, las herramientas que nos ofrece aún se encuentran lejos de ser

suficientes. Una de las grandes carencias de la Economía Conductual está en el no poder ofrecer un cuerpo teórico compacto y parsimonioso que integre sus principios de manera coherente y los haga más fácilmente relacionables con los del resto de las ciencias de la conducta. La agenda de investigación de los *heurísticos* y los *sesgos* ha producido al menos un centenar de *anomalías* y *efectos*, que sin duda pueden servir para orientarnos al momento de intentar explicar el comportamiento, pero que por sí mismos no dicen con suficiente certeza cómo y cuándo podríamos observarlos o manipularlos en contextos naturales de tal manera que resultasen aún más útiles para comprender y resolver problemas públicos. Afortunadamente, una solución es posible, y materializarla pasa por atender al viejo, persistente y largamente ignorado *elefante en la habitación* de las ciencias sociales: el problema de la integración disciplinaria.

Tomando esto en cuenta y aprovechando la gran atención que la Economía Conductual ha logrado atraer hacia sí misma como herramienta para el diseño de política pública, en este trabajo nos proponemos contribuir al desarrollo de la ciencia social como ciencia de la conducta formulando una *Síntesis Conductual* para el diseño y análisis de política pública basada en los enfoques de la Economía Neoclásica y la Economía Conductual integrados en el Análisis Experimental del Comportamiento como su base. Reinterpretamos a las *Estructuras de Incentivos* y al *Nudge*, a la luz de una perspectiva de la *operante* como unidad de análisis del comportamiento. De este modo tenemos a la *arquitectura de la decisión* puede ser un símil aproximado del *control de estímulos*, en tanto ambos conceptos implican que el contexto juega un rol fundamental al definir nuestra conducta y nuestras decisiones; la *estructura de incentivos* puede fungir como un símil aproximado de las *contingencias de reforzamiento* si asumimos que ambas nociones se refieren a que las consecuencias potenciales o pasadas de la conducta afectan su probabilidad de ocurrencia; el *costo conductual* - lo fácil o difícil que pueda resultar ejecutar una acción- sería un elemento común a las tres perspectivas. En palabras llanas, estamos ante un modelo que nos permite representar como nuestra conducta depende del contexto, de nuestra historia de aprendizaje previo, de cuán simple o complicada sea la tarea de la que se trate y de las consecuencias positivas o negativas que le siguen al comportamiento. Otro aspecto ventajoso de nuestra síntesis es que abandona las distinciones entre racional e irracional, entre *sistema I* y *sistema*

2, y nos ofrece una manera de interpretar con mayor coherencia la compleja variedad de comportamientos de los que los seres humanos somos capaces.

Un hilo que también corre a lo largo de todo este trabajo es el que busca promover un enfoque integral y naturalista para el estudio del comportamiento, la política pública y los problemas sociales, de tal manera que nuestro conocimiento no se apoye solamente en estudios correlacionales o comparados sino también en conocimiento derivado del estudio experimental del comportamiento, de tal modo que sea posible vincular a una dimensión con la otra, en lugar de considerar a cada una como completamente independiente. Si algo ha de unificar a las ciencias sociales, eso ha de ser un método y una base epistemológica común, por lo que señalar los supuestos de base que lo han hecho imposible hasta ahora y formular alternativas es un primer paso indispensable.

Si la política pública tiene por objetivo incidir en la manera en la que las personas se comportan, de ahí se infiere la necesidad de una ciencia del comportamiento que nos dote de una mayor capacidad para explicar, predecir e incidir sobre aquello que las personas hacen, de tal manera que nuestro resultado final de nuestras acciones individuales sea el bienestar colectivo. Harold Lasswell (1950, p. 552) y David Easton (1997), figuras relevantes en el desarrollo del estudio de las políticas públicas y la ciencia política, afirmaban ya que las fronteras entre disciplinas sociales eventualmente deberían disiparse para conjugarse en un solo cuerpo teórico útil para la resolución de problemas públicos. Es también en ese mismo espíritu, con miras a contribuir a ese ideal, que se realiza este trabajo.

1.4 Tres supuestos fundamentales

El enfoque integrativo que se pretende adoptar en este trabajo se diferencia en muchos aspectos de las bases epistemológicas y metodológicas estándar de las corrientes principales de la ciencia social. Tomando esto en cuenta, introduzco tres premisas fundamentales que se explicarán a detalle más adelante pero que será útil conocer de antemano para facilitar la comprensión de las ideas que se expondrán. En primer lugar, asumimos que el conjunto de las disciplinas sociales –incluida, por supuesto, la ciencia política- tienen por objeto de estudio al comportamiento humano o, dicho de otro modo: *la ciencia social es la ciencia del comportamiento*. En muchas ocasiones trata de afirmarse que las distintas disciplinas sociales son totalmente independientes las unas de las otras en cuanto a objetos de estudio y métodos

(v. gr. Sartori, 2002). Sin embargo, en las últimas décadas la tendencia se ha inclinado en la dirección opuesta y con mucha razón.

Cada vez más son los científicos que abogan por una aproximación multi o transdisciplinaria a los problemas sociales y que acentúan el hecho de que la diferenciación entre campos del saber es más un producto de la lógica de funcionamiento del claustro académico que de la identidad empírica de los fenómenos estudiados. ¿Es plausible pensar que el actuar del *homo sapiens*, en la realidad, está compartimentalizado en dimensiones biológicas, económicas, políticas, psicológicas o antropológicas tal y como lo está su estudio en la academia? Parece poco probable. Y más aún si consideramos la gran cantidad de ocasiones en las que podemos escuchar –ya sea como lamento o justificación– que se haga referencia al hecho de que el comportamiento humano es un fenómeno bio-psico-social, político-económico, psicológico-político o similares. A final de cuentas, aquello que se estudia es el comportamiento humano y una división y clasificación apriorística de él no da pie a una agenda de investigación precisamente parsimónica.

Más que recurrir a enfoques multidisciplinarios para tratar de comprender el comportamiento humano en toda su “complejidad”, un camino más prometedor a seguir parece ser aquel que han sugerido disciplinas tales como el análisis experimental del comportamiento, la sociobiología o el enfoque de la racionalidad adaptativa (Catania, 2013; Gigerenzer & Selten, 2002; Naour, 2009; E. O. Wilson, 2000). El supuesto fundamental es sencillo: antes de inquirir acerca de los aspectos que diferencian al ser humano del resto de las especies, deberíamos investigar aquellos que tiene en común con ellas. Esta estrategia ofrece la ventaja de proveer un marco general e interespecífico¹ para estudiar el comportamiento y el evitarnos posturas antropocéntricas que no son más que un resabio de concepciones pre-científicas del ser humano. Esto no implica, por supuesto, asumir que el ser humano carece de rasgos que lo diferencien de otras especies, sino que antes de crearnos explicaciones *ad hoc* para los fenómenos humanos, debemos mirar hacia las leyes generales de la conducta y ver si hay algo que ellas puedan decirnos acerca de esos mismos fenómenos.

En segundo lugar, suponemos que un estudio científico naturalista del comportamiento humano -una ciencia de la conducta- es posible. Es necesario hacer explícito esto en tanto

¹ Es decir, común a todas las especies.

existen posturas que se rehúsan –ya a más de 150 años de la publicación del *Origen de las Especies* de Charles Darwin- a aceptar plenamente o a considerar siquiera que el *homo sapiens* pertenece al reino natural y que, como hace el resto de los fenómenos naturales, su conducta muy probablemente se ajusta a una lógica nomotética. Asumir que el comportamiento no es causa sin causa de sí mismo, sino que guarda relaciones funcionales con otros fenómenos, es una suposición necesaria para la investigación científica. De otro modo, si no supusiéramos que hay regularidades o principios generales que dilucidar ¿Qué sentido tendría la labor del investigador?

Aquí, más allá de la división entre *conducta operante* y *conducta respondiente* del análisis experimental -que por lo demás, bien podrían sustituir al Sistema 1 y Sistema 2 de la Economía Conductual- no se asume ninguna distinción fundamental entre distintos tipos de conducta -como conducta social, conducta política, conducta económica o similares-. En principio, porque no se considera que estas diferenciaciones puedan contribuir a mejorar nuestro esquema científico para la comprensión del comportamiento. Si de vez en cuando se hace mención a conceptos que parecen surgir de taxonomías similares, será más por mantener la referencia a las fuentes originales, que por considerarlos apropiados en sí mismos.

En tercer lugar, asumimos que la ciencia de la conducta puede y debe derivar en una tecnología conductual que nos ayude a explicar, interpretar e incidir de manera efectiva y eficiente en los fenómenos humanos. La consecución más pronta y efectiva de este objetivo depende de una forma compartida de entender los problemas que nos interesan. Para cualquiera que se desenvuelva en el campo de la ciencia social, es fácil constatar que la cantidad y diversidad de enfoques, posturas teóricas, métodos y terminologías es tal que resulta sumamente difícil discernir cómo esas aproximaciones se relacionan entre sí.

No es inverosímil que de aquí surja el que entre los expertos en el tema haya consenso con respecto a que la disciplina de las políticas públicas es una disciplina ecléctica y plural y no posee una agenda ni un método predilectos (v.gr Merino et al., 2010). Tal vez por las mismas dificultades intrínsecas implicadas en una aproximación semejante, el enfoque económico, por su elegancia formal y relativa claridad, ha alcanzado una posición hegemónica en el campo. Esto no hace sino poner en evidencia el hecho de que un marco teórico y

metodológico compacto, unificador y basado en pruebas empíricas como el que proponemos es una auténtica necesidad en la disciplina y no un mero capricho u ocurrencia intelectual.

Como se mostrará, los desarrollos recientes de la psicología, la economía y la ciencia política contemporáneas han seguido trayectorias que a veces corren de manera paralela y sin tocarse pero que también, afortunadamente, se intersectan y se han intersectado en muchos puntos. Ahora pareciera que no solo el recorrido ha sido similar, sino que también hay una convergencia cada vez mayor entre métodos, objetivos y descubrimientos. La integración entre las ciencias de la conducta parece cada vez menos un ideal inalcanzable y cada vez más un suceso que, tarde o temprano, terminará por darse. Suponemos que las piezas ya están sobre la mesa, y este trabajo no hace sino tratar de ponerlas juntas. Kahneman (2011a) culpa a una *ceguera inducida por la teoría* del hecho de que sus descubrimientos, por más evidentes que fueran, hubieran sido omitidos por todos los economistas todavía doscientos años después de Bayes. Confío en que nos encontramos frente un caso similar y que, una vez que una versión más acabada de nuestra síntesis esté sobre la mesa, también termine por parecernos difícil de creer que no se hubiera intentado antes.

2 Ciencia Política, Economía y Psicología: intersecciones teóricas.

“Greek physics and biology are now of historical interest only (no modern physicist or biologist would turn to Aristotle for help), but the dialogues of Plato are still assigned to students and cited as if they threw light on human behavior”

-B. F. Skinner, Beyond Freedom and Dignity

La ciencia política, la economía y la psicología son disciplinas estrechamente relacionadas. O tal vez algo más que eso. ¿Tiene todavía razón de ser el divorcio y los afanes de independencia y diferenciación de buscan para sí las diferentes disciplinas sociales? Revisamos los conductismos de la politología, la economía y la psicología e identificamos causas potenciales de sus desarrollos divergentes y en gran medida aislados los unos de los otros. Esto nos remite a una cuestión de fondo: abandonando el enfoque epistemológico antropocéntrico –estándar dentro de la ciencia social- y reemplazándolo por uno naturalista, estaremos abonando a una integración de las ciencias sociales como ciencias de la conducta.

Adoptar un enfoque naturalista implica también reivindicar el lugar de la experimentación como herramienta de investigación científica por excelencia. Podemos trazar una línea continua que vaya del supuestamente simple animal de laboratorio a los grandes y pretendidamente inescrutables problemas sociales. Tal vez reconstruyendo ese puente que fue abandonado desde los orígenes de la ciencia social moderna podamos reorientar al campo y constituirlo con mayor contundencia como el instrumento predilecto para la resolución de las dificultades a las que debemos hacer frente como sociedad.

2.1 Becker, Kahneman, ¿Skinner?: Elementos para una síntesis de la ciencia conductual

La economía neoclásica nos presenta un modelo de ser humano más bien frío y calculador. Con el objetivo siempre presente de maximizar su bienestar personal, dadas las condiciones necesarias, este ente se comporta siempre de manera perfectamente *racional*. La Economía Conductual somete a prueba al *homo economicus* y los axiomas fundamentales la de teoría de la utilidad esperada y comienza a desmontarlos uno a uno. Exhibe cómo en la gran mayoría

de los casos, aquello que en realidad hacen las personas se aleja significativamente de ese modelo ideal de racionalidad. La Economía Conductual genera un gran cúmulo de observaciones e inferencias, pero en tanto el referente normativo del comportamiento continúa siendo ese mismo hombre racional, el resultado no es un marco teórico parsimonioso y compacto sino un catálogo de más de 180 *sesgos cognitivos y heurísticos* (Benson, 2016) y dos *sistemas de pensamiento* (Stanovich & West, 2000). El ser humano ya no se escinde en un alma y un cuerpo como antaño, sino que ahora se hace en un “yo” racional y un “yo irracional”.

Gerd Gigerenzer (1991), un prominente crítico del trabajo de Kahneman, señala que la teoría de los dos sistemas y una colección tan grande de sesgos y desviaciones hace parecer poco plausible que estemos ante la mejor manera de entender el comportamiento humano. Como alternativa propone sustituir a la agenda de *Heurísticos y Sesgos* (Tversky & Kahneman, 1974) por una constituida exclusivamente por *heurísticos simples*, entendidos como reglas sencillas, aprendidas o evolucionadas, que permiten tomar decisiones óptimas en un contexto de incertidumbre (Gigerenzer & Brighton, 2011; Gigerenzer & Selten, 2002). Si los seres humanos, como cualquier otra especie, son producto de la evolución biológica, entonces la conducta debe ser también un rasgo derivado de ese proceso. El conjunto de heurísticos que utilizamos para tomar decisiones formarían parte de una *caja de herramientas adaptativa*, y nuestra conducta, por ende, no sería pensada como conducta irracional, sino, precisamente, como conducta *adaptativa* ajustada al medio. Sin embargo, en tanto esa caja de herramientas adaptativa no termina de cobrar forma, el proyecto de Gigerenzer no parece estar en la vía correcta para lograr su cometido.

Este escenario nos presenta una cuestión fundamental: ¿Cómo integrar todas estas propuestas y críticas en un solo cuerpo teórico y metodológico parsimonioso y, sobre todo, útil para interpretar y resolver los problemas públicos que involucran el comportamiento humano? Existe una alternativa teórica también proveniente de la psicología que podría aportar los elementos necesarios para lograr el objetivo anhelado tanto por los conductuales como los neoclásicos de poseer un marco general a través del cual entender la acción humana: el análisis experimental del comportamiento y su base epistemológica, el *conductismo radical*. Así, la labor por hacer no es tanto de descubrimiento sino de síntesis. Muchos de los principios de la Economía Conductual no son sustantivamente diferentes de muchos de

aquellos que se conocen en el análisis experimental desde hace décadas. Pero, aun así, la comunicación entre estas disciplinas parece más bien limitada y casi siempre implícita.

Las razones potenciales que explicarían el por qué las cosas son así son varias. Una que podemos adelantar es que el conductismo radical y el Análisis Experimental del comportamiento gozan de una extraordinariamente prolífica mala prensa que no parece comprender muy bien sus principios básicos y los presenta como posiciones “reduccionistas”, “insuficientes” o “demasiado simplistas” para el estudio de las particularidades de la especie humana. En mi opinión, esta descalificación es injustificada en tanto basta echar un vistazo detallado a muchos de los estudios y aplicaciones prácticas de la Economía Conductual para darse cuenta de que, en la gran mayoría de las ocasiones, la perspectiva analítico-comportamental y la de la Economía Conductual harían prescripciones para la acción prácticamente idénticas. Incluso cuando se dejan de lado prejuicios y academicismos, como es común en el ámbito de la empresa privada, las organizaciones que se dedican a la consultoría en Economía Conductual no tienen reparo en mezclar las terminologías del análisis del comportamiento y del cognitivismo cuando resulta práctico hacerlo.

Más aún, las similitudes no solo se presentan en cuanto a las propias prácticas, sino también en cuanto a las críticas que tanto la Economía Conductual y el análisis experimental reciben y han recibido al proponerse incidir en el comportamiento de las personas. La cuestión puede parecer filosófica de fondo: si el medio ambiente y la experiencia previa moldean de manera tan profunda los procesos de toma de decisiones de las personas ¿dónde queda el libre albedrío, la racionalidad y la autonomía que supuestamente era los motores primeros del comportamiento humano? ¿No es esta una ideología manipulativa, que condena inexorablemente a los sujetos a ser víctimas pasivas de sus circunstancias y totalmente irresponsables de sus actos? y aún si aceptamos la desaparición del humano autónomo ¿Quién ha de decidir y con base en qué criterios, que conductas deben promoverse? ¿Cómo garantizar que los responsables de definir esos objetivos no usarán la tecnología de la conducta para conseguir sus propios fines egoístas? Sunstein (2014, 2015a, 2015b) ya ha brindado defensas amplias de la tecnología conductual y varias décadas antes B.F. Skinner (1971) hizo lo propio. Una comparación entre los argumentos ofrecidos por cada uno, nos deja ver que, en el fondo, se trata de posiciones que se traslapan y complementan en muchos aspectos.

Dicho todo lo anterior, tal vez cabría preguntarse ¿Por qué, si las similitudes entre estas ciencias del comportamiento pueden llegar a ser tan evidentes, se hace tan poca referencia a los principios del análisis del comportamiento cuando se hace investigación en economía del comportamiento y viceversa? Esbozar apenas una respuesta ameritaría reconstruir una genealogía de las distintas disciplinas sociales. E incluso si nos limitáramos exclusivamente a los desarrollos de la ciencia política, la psicología y la economía durante el siglo pasado, tal vez la cuestión aún sería demasiado amplia como para abordarse apropiadamente en pocas páginas. Teniendo esto en cuenta, creo que podemos evitar la revisión histórica exhaustiva y limitarnos, en cambio, a seleccionar algunos hechos fundamentales en la historia de los conductismos politológico, psicológico y económico que servirán para ilustrar nuestro punto.

Del primero de estos conductismos rescatamos el proyecto y su objetivo: una ciencia de la conducta integrada y útil para resolver problemas públicos; del segundo rescatamos su método experimental, su enfoque naturalista y la controversia Chomsky-Skinner que fraguaría el cisma académico todavía vigente entre los psicólogos cognitivos y los conductistas; al tercero no dedicaremos más espacio en tanto todo este trabajo está imbricado con la Economía Conductual como tendencia actual de la ciencia del comportamiento. Si acaso, cabe recalcar explícitamente su gran capacidad divulgativa y el éxito que ha tenido al fraguar los puentes entre economía y psicología y al hacer notar a los tomadores de decisiones la posibilidad del uso activo e intensivo de la ciencia conductual en el diseño y análisis de política pública. En fin, de este capítulo extraemos tres lecciones fundamentales: 1) Una ciencia conductual es naturalista; 2) Una ciencia conductual es experimental 3) Una ciencia conductual es parsimónica y práctica.

2.2 *Politológico, Psicológico y Económico: tres conductismos.*

A pesar de llevar el mismo apellido, la psicología conductista, la ciencia política conductista y la economía conductual no son precisamente cercanas entre sí. Esto, sumado a los aspectos particulares de su desarrollo, resulta en una historia particularmente enrevesada para quien no es todavía familiar con ella en algún grado. En resumen: el conductismo psicológico llegó a principios del siglo XX como *conductismo metodológico* y se transformó, desde principios de la década de los cuarenta, en *conductismo radical*. El conductismo politológico fue inspirado por el conductismo metodológico, surgió durante los años veinte, pero no alcanzó

hegemonía dentro de la disciplina sino hasta las décadas de los cincuenta y los sesenta. A pesar de haber alcanzado su apogeo en aquellos años, el conductismo politológico nunca se pondría al día con la perspectiva del conductismo radical –el metodológico ya estaba desfasado- exhibiría simpatías por el cognitivismo psicológico y, en su desarrollo posterior, gran parte de su agenda sería abandonada en favor de métodos económicos y estadísticos. El conductismo económico surgió y se desarrolló como crítica al trabajo de los economistas neoclásicos que, desde Samuelson- tal vez influido por el conductismo metodológico de Watson- se habían decidido por estudiar la conducta observable, pero a su vez había renunciado al estudio y comprobación experimental de sus supuestos. Los pioneros del conductismo económico fueron psicólogos cognitivos que en aquel tiempo se encontraban en medio de una disputa intelectual con la psicología conductista y, me permito suponer, este es el hecho crucial al que podemos atribuir el aparente divorcio entre economía conductual y análisis experimental de la conducta que existe hoy en día. Sí. La historia parece más bien complicada. Es evidente que el pequeño resumen de este párrafo resulta incomprendible si no se añaden detalles suficientes, por lo que ahora procedemos a ello.

Los orígenes de la psicología conductista y el conductismo politológico, son claramente compartidos. Pueden rastrearse hasta el año de 1913, fecha en la que el psicólogo norteamericano John B. Watson publicaba su famoso artículo *La Psicología como la ve un conductista*. En este texto fundacional, Watson declaraba que la psicología debía ser *una rama experimental y puramente objetiva de la ciencia natural y cuya finalidad última debía ser el predecir y controlar el comportamiento*. Cuestionaba con ferocidad los métodos fundamentales de la psicología introspeccionista de aquel entonces y afirmaba que, si el estudio del comportamiento humano podía alcanzar algún día un verdadero estatus científico, esto sería posible solamente si nos circunscribíamos a estudiar la conducta de hecho –la *conducta observable*- y dejábamos de lado referencias a fenómenos inobservables tales como ideas, sentimientos y estados de conciencia al momento de construir nuestras explicaciones. Watson iba incluso al extremo de afirmar que la ciencia del comportamiento no concebía a priori ninguna frontera significativa entre lo humano y lo animal y que, la conducta humana, con toda su complejidad aparente, no era más que una instancia particular de los fenómenos que investigaría el conductismo.

La avanzada de Watson fue revolucionaria y permeó en el espíritu de su tiempo. Charles Edward Merriam, un notable politólogo estadounidense, retomaría algunos de los preceptos fundamentales del conductismo de Watson y comenzaría a impulsar, de manera lenta pero sostenida, el desarrollo de la *aproximación conductual* que alcanzaría una predominancia notable en la politología entre las décadas de 1950 y 1970. El conductismo de Merriam, como el de Watson, apelaba al estudio de la conducta observable y propugnaba por la recolección minuciosa de datos agregados que nos permitieran medirla y cuantificarla. Todo bajo el supuesto de que solo así lograríamos por fin separarnos de la concepción filosófico-normativa de la teoría política tradicional y nos aproximáramos más a una comprensión descriptiva, práctica y- según algunos- más auténticamente científica de lo político.

Merriam comenzó su carrera académica a principios del siglo XX y la concluyó en 1940. Por su parte, John B. Watson comenzó la suya en 1903 y la terminó prematuramente, en 1920, debido a un escándalo personal. La época compartida garantizó que ambos enfoques conservaran un aire de familia, pero el que Watson haya influido en Merriam no quiso decir que, ni siquiera en un inicio, el conductismo politológico fuera un mero calco del conductismo psicológico. No todos los preceptos del conductismo de Watson lograrían saltar íntegros del campo de la psicología al de la ciencia social – notablemente el enfoque naturalista y el método experimental fueron dejados fuera- y aunque lo hubiesen hecho, década y media después del fin de la carrera de Watson, el psicólogo de Harvard, B.F. Skinner, vendría a corregir, ampliar y reemplazar al conductismo metodológico watsoniano con su *Conductismo Radical*.

Este enfoque se convertiría en la principal y más influyente corriente del conductismo psicológico actual y en la base epistemológica y metodológica para el desarrollo ulterior de la disciplina del Análisis Experimental del Comportamiento. Desafortunadamente, los caminos del conductismo psicológico y el politológico se habrían separado desde el manifiesto de Watson y, eventualmente, la comunicación entre los desarrollos actuales de ambas disciplinas prácticamente desaparecería. De este modo las referencias que desde el campo de la ciencia política se hicieran al conductismo serían a un *conductismo general*, sin forma ni contenidos definidos. Más próximo al desfasado y fuera de práctica conductismo watsoniano que al conductismo radical que se encontraba en pleno auge durante la década de los cincuenta.

El conductismo de Watson admitía, al menos de manera implícita, la existencia de fenómenos como los procesos mentales, el pensamiento, la motivación, las preferencias, las emociones y demás. Sin embargo, al considerar que no podían ser directamente observados, los situaba fuera del campo de lo que era susceptible de ser estudiado científicamente. El conductismo radical, en cambio, asume que *todo aquello que hace un organismo* debe ser considerado conducta –incluyendo lo que ocurre *debajo de la piel* como esas mismas emociones, pensamientos, motivación procesos mentales y demás- y que, por tanto, los mismos principios explicativos que se aplicaban a la conducta observable debían aplicar también a la no observable.

Algunos politólogos conductistas consideraban fundamental el estudio de aspectos no observables del comportamiento como la conformación de ideologías políticas, la formación de preferencias y actitudes y las preferencias de los electores. Por ello juzgaban a su idea de conductismo general como insuficiente para explicar los fenómenos políticos. Siendo el conductismo radical puesto en la misma caja que el conductismo metodológico y por tanto descartado de antemano, algunos politólogos dirigieron su atención a la psicología cognitiva. Esta rama de la psicología, en su forma contemporánea, se considera producto de la *revolución cognitiva* de los años 50 y 60 y se fijaba como adversario intelectual a ese mismo conductismo general (Gardner, 1988) que mencionamos más arriba. Su objetivo principal era el reivindicar el estudio científico de la conducta que no era directamente observable. Así, la psicología cognitiva moderna, que significó un cisma académico de facto entre lo “cognitivo” y lo “conductual” surgió de un malentendido. La evidencia más clara de ella está en el hecho de que el movimiento fue en cierto modo propulsado por la reseña crítica que en 1959 el lingüista Noam Chomsky haría del libro *Conducta Verbal* de B.F. Skinner. Dicha reseña está plagada de un sinnúmero de lugares comunes acerca del conductismo, ataques personales y referencias al conductismo de Watson y aun así es considerada por muchos como “*la estocada fatal que condenaría a muerte al conductismo*” y crearía las condiciones para el florecimiento de la psicología cognitiva (Jackson Brown & Gillard, 2015). Dicha muerte no ocurriría, pues el conductismo radical y el análisis experimental del comportamiento continuarían sus desarrollos teóricos y prácticos en las décadas posteriores. Pero, para la mala fortuna de las ciencias de la conducta, esa divergencia académica jamás se resolvería.

Como se mencionó más arriba, Amos Tversky y Daniel Kahneman, pioneros de la Economía Conductual, son psicólogos cognitivos de formación. Si asumimos que el ambiente intelectual de la época hacía un fuerte énfasis en la diferenciación e independencia de cognitivismo y conductismo, tomar este hecho en cuenta tal vez contribuya a hacernos comprender mejor cómo es que, a pesar de ciertas similitudes importantes y evidentes, la economía conductual y el análisis experimental del comportamiento permanecen prácticamente incomunicados en el campo académico.

Aunque en esta sección no nos ocuparemos de la economía neoclásica, cabe destacar que Paul Samuelson, ganador también del Nobel de Economía y una de las grandes figuras de la disciplina, fue en cierto modo el Watson de la economía, en tanto propuso que era irrelevante ocuparse de dónde o qué producía las preferencias de los consumidores y que, en cambio, bastaba con observar lo que los consumidores de hecho preferían, las *preferencias reveladas*, para comprender el comportamiento económico. Así, podrían construirse modelos formales basados en preceptos lógicos y matemáticos que permitirían representar problemas económicos complejos. Pocos años más tarde, Von Neumann y Morgenstern plantearían los preceptos básicos de la teoría de juegos y la elección racional (los trabajos de Allais que ponían en cuestión esos preceptos surgirían en la misma década) y no mucho tiempo después, Gary Becker planteaba la posibilidad de utilizar los preceptos neoclásicos para comprender la conducta en ámbitos más allá de los tradicionalmente “económicos”, como el crimen, el matrimonio o la discriminación. Kahneman y Tversky publicarían su teoría del prospecto en 1979. Y, justo entre las décadas de los cincuenta y los sesenta, sería cuando el conductismo politológico alcanzaría su punto álgido como aproximación al estudio de los fenómenos políticos.

Tal vez esta información baste para que el panorama histórico e intelectual al que nos enfrentamos se presente al menos un poco más claro. Si es así, ahora podemos enfocarnos en aspectos sustanciales que sería interesante recuperar de cada uno de estos conductismos. En primer lugar, con respecto al conductismo politológico, hay una pregunta que me parece particularmente interesante: ¿en qué consistía exactamente la agenda del conductismo politológico y cómo se relaciona con el panorama de lo que la ciencia conducta está haciendo y aspira a hacer hoy?

2.2.1 La agenda del conductismo politológico

Tal vez lo que más se recuerda del conductismo de la ciencia política es su énfasis en los métodos cuantitativos y la conducta observable. Sin embargo, muchos de los principios y metas que se fijaba la aproximación conductual apuntaban al desarrollo de una disciplina científica sólida y amplia que abarcara al comportamiento humano en su generalidad. Muchos de los politólogos conductistas norteamericanos, como consecuencia natural del abogar por la integración de las ciencias sociales en una sola ciencia de la conducta, defendían la idea de que el objetivo fundamental de esa nueva ciencia integrada debía ser el ser útil para resolver problemas públicos. (Easton, 1969; Lasswell, 1950) La apuesta de la Economía Conductual es exactamente la misma y el análisis experimental del comportamiento se había planteado objetivos similares ya desde la publicación de *Walden Dos* de Skinner en 1948. Así que, al menos en cuanto a los fines, ya podemos observar una convergencia importante entre disciplinas.

Más allá de esto, el proyecto del conductismo politológico fue amplio y diverso. Y aunque dejó una marca profunda en la ciencia política, nunca alcanzó a dibujarse plenamente una identidad clara y bien definida (Eulau, 2017). Es por esto que, siendo rigurosos, resulta más bien difícil definir con precisión qué se entiende por conductismo dentro la ciencia política. No encontraremos una metodología o una base epistemológica estructurada que haya dado manos y pies a la práctica científica de todos los adeptos de esta aproximación. Si las cosas se presentan así, entonces vale la pena recapitular la caracterización que David Easton (1979) hace del conductismo politológico. Él fórmula lo que llamaría el *credo* del conductismo politológico y, en mi opinión, resume bastante bien algunos de sus rasgos más prominentes dentro de ocho puntos fundamentales:

- 1) *Regularidades*. Se asume que el comportamiento no es aleatorio ni indeterminado, sino que sigue una serie de regularidades que pueden ser discernidas a través de investigación científica rigurosa. Esto implica que, como todo objeto de investigación científica, con información suficiente, el comportamiento es susceptible de ser explicado, predicho y modificado. Easton hace referencia específica a la conducta *política*. Sin embargo, como mencioné más arriba, por parsimonia, aquí preferiremos la postura que no establece

distinciones entre los aspectos políticos, económicos, sociales y demás que pudieran suponersele al comportamiento.

2) *Verificación*. Easton afirma que “La validez de esas generalizaciones [o regularidades] debe ser verificable, en principio, con referencia a una conducta relevante.” La verificabilidad es una de las características necesarias que toda hipótesis debe poseer para que pueda ser considerada como una hipótesis científica. Si del estudio empírico de la conducta humana se han de derivar principios generales, habrá que poner a prueba su validez recurriendo al principio de la verificación. Es decir, a partir de esos principios generales, deben poder formularse hipótesis que establezcan relaciones específicas entre distintos fenómenos claramente definidos y que puedan ser demostradas como verdaderas. En lo que respecta a su referencia a “una conducta relevante”, resulta difícil determinar objetivamente qué podríamos considerar como conducta relevante. ¿Es relevante que una persona haga gestos asociados con el disgusto cuando se le menciona a un candidato político en particular? ¿Es relevante lo que podría decir acerca de ese candidato? ¿Es relevante la cantidad de veces que una persona asiste a las asambleas vecinales? ¿Es relevante si afirma que no cree en la democracia, pero, aun así, el día de las elecciones se presenta en las casillas para emitir su voto? Distinguir entre conductas relevantes y no relevantes no parece ser algo que pueda ser definido con independencia de los objetivos explícitos de una investigación. En mi opinión, podríamos no considerar ese criterio.

3. *Técnicas*. En este aspecto no se mencionan ciertos métodos en particular, sino que se hace un llamado a la evaluación minuciosa de las distintas alternativas para la recolección y análisis de datos. Aunque no se refiere explícitamente a ello, el enfoque asumido suele ser fundamentalmente estadístico, dejando de lado el método experimental que, sin duda, es la técnica más confiable y rigurosa con la que contamos para llevar a cabo una investigación científica. Más adelante en este capítulo consideraremos algunas de las ventajas de adoptar el método experimental desde un enfoque naturalista, dejando de lado las presuposiciones antropocéntricas que tienden a predominar en la ciencia social estándar.

4. *Cuantificación*. Si se cuenta con medios objetivos para describir, observar y medir el comportamiento, se estarán facilitando medios para una formulación más precisa de los hallazgos de la investigación. Este aspecto también se refiere a métodos que utilizamos para

la recolección y análisis de datos. Nos contentamos con decir que un aspecto fundamental de este proceso es el cómo se establecen definiciones operacionales de aquello que se está midiendo. En el cuarto capítulo se presentan las variables de las cuales se considera que el comportamiento es función, así como una propuesta para representarlas formalmente a ellas y las dimensiones en las que varían.

5. *Valores*. Este es uno de los aspectos más polémicos del conductismo politológico en tanto buscaba diferenciarse de la teoría política tradicional de corte normativo y descriptivo. La idea subyacente es que los fines éticos que se persigan son y deben ser independientes de la explicación y comprensión empírica de los fenómenos conductuales. Más que apelar al abandono de posturas éticas por parte de científicos sociales, Easton invitaba a diferenciar claramente dichas posturas de las explicaciones empíricas. Cabe destacar, que si bien es cierto que la ciencia de la conducta no puede decirnos nada acerca de lo que es universalmente “deseable” o “indeseable”, “bueno” o “malo”, sí puede ayudarnos a entender los procesos a través de los cuáles ciertas personas pueden llegar a formarse o a cambiar sus referentes éticos. Yendo más allá de esto, si asumimos que el fin de todo gobierno dentro de una democracia moderna es maximizar el bienestar de la población, la ciencia de la conducta, al arrojar luz sobre los efectos generales de ciertos fenómenos, sí puede decirnos qué medios sería plausible utilizar para maximizar ese bienestar y qué medios deberían evitarse.

Toda intervención gubernamental tiene necesariamente un cariz ético. Tanto si se interviene como si no, lo que se haga tendrá un efecto sobre las vidas de las personas. Si consideramos que el comportamiento de las personas es función del ambiente en el que se encuentran, el que los gobiernos renuncien a tratar de incidir en el comportamiento de las personas es ceder ese espacio de intervención a otros agentes que no están sujetos al control democrático y que, por tanto, es probable que tengan finalidades distintas a las de procurar maximizar el bienestar común. En este sentido, basta con preguntarse con qué fines se aplica la ciencia conductual al diseño de redes sociales o al marketing: a la maximización de beneficios privados. Aquí simplemente defendemos que esa misma ciencia conductual puede aplicarse también con miras a lograr beneficios públicos.

6. *Sistematización*. Este aspecto puede parecer evidente, pero tal vez en el contexto histórico particular en el que surgió el conductismo politológico –a manera de protesta y alternativa a

una politología más bien filosófica y difícilmente estructurada- cobra sentido. Se apela a un proceder sistemático en el proceso de investigación, partiendo del supuesto de que las partes -los fenómenos particulares que se observan- se integran en un conjunto coherente y ordenado en la realidad, y que por lo tanto debe ser posible formular explicaciones igualmente coherentes y ordenadas. La investigación ha de servir para generar inferencias que, a su vez, podrán utilizarse para orientar futuras hipótesis investigativas.

7. *Ciencia pura.* Muchas veces tiende a establecerse una distinción entre ciencia pura y ciencia aplicada cuando en el fondo se trata de dos caras de la misma moneda. Easton avanza este punto haciendo énfasis en que las teorías deben sostenerse en datos y en que los datos, eventualmente, deben poder articularse en teorías. La cuestión está en que una teoría científica útil lo será en tanto permita predecir o controlar aspectos de los fenómenos a los que se refiere. Para comprobar si esta condición se cumple o no, la única estrategia es la contrastación entre las hipótesis y los fenómenos empíricos. Dicho en otras palabras, la ciencia de la conducta, para garantizar su estatus científico, debe ser necesariamente empírica.

8. *Integración.* Este es el último punto propuesto por Easton. Si partimos del supuesto de que las ciencias sociales buscan comprender la totalidad de las cuestiones humana, para Easton resulta una necesidad integrar en la investigación política hallazgos que pudieran haberse derivado de otras disciplinas. Esto con miras a extender la generalidad de los conocimientos que produce. Al momento de proponernos construir una síntesis para el análisis de problemas conductuales y el diseño de intervenciones, intentamos precisamente esto; integrar el conocimiento de manera coherente y parsimónica de tal manera que se facilite su comprensión y utilización para la resolución de problemas públicos.

Como mencionamos más arriba, el conductismo politológico eventualmente se separaría cada vez más de los principios fundamentales del conductismo metodológico de Watson y se uniría a la corriente de la psicología cognitivista que, desde su punto de vista, se deshacía de las “limitaciones del conductismo” y le permitía el estudio de los procesos mentales, la voluntad, los sentimientos, la conciencia y otros fenómenos no directamente observables. Cosa que sería encomiable si no fuera por el pequeño detalle que hacía ya mucho tiempo que el conductismo de Watson había sido abandonado por el grueso de los psicólogos conductistas en favor del conductismo radical de Skinner, que sí tomaba en cuenta todos esos

fenómenos y además proponía un marco teórico y metodológico más sofisticado para el estudio del comportamiento. Dado este escenario, surge una nueva pregunta: ¿a qué hechos particulares podemos atribuirle el divorcio académico entre el análisis experimental del comportamiento y la mayoría de las disciplinas sociales?

2.2.2 El cisma entre cognitivismo y conductismo psicológico

Al hablar de un cisma entre psicología cognitiva y psicología conductista nos referimos a la creación de dos claustros académicos diferenciados y a veces antagónicos. Desde una postura ingenua, uno podría preguntarse qué tan diferentes puedes ser entre sí estas dos aproximaciones si ambas, a final de cuentas, lidian con un mismo fenómeno; a saber, lo que hacen las personas. No viene al caso tratar de diseccionar y comparar las bases metodológicas de cada uno. Más bien apuntamos a algunos factores de hecho, propios de la historia y de la sociología de la academia, que pudieron haber contribuido a forjar y reforzar este cisma a lo largo de los años. Podemos rastrear la raíz de la cuestión hasta cuatro aspectos primordiales: 1) La dinámica de la academia como industria; 2) La controversia Chomsky-Skinner; 3) El menosprecio generalizante y apriorístico de algunos conductistas con respecto a otras disciplinas que estudian el comportamiento, y; 4) El desconocimiento y distorsión de los postulados epistemológicos y metodológicos del conductismo.

En primer lugar, la dinámica la academia como industria tiende a incentivar la innovación terminológica y la construcción de fronteras artificiales entre disciplinas –presumiblemente, un artículo que use como referente teórico en análisis del comportamiento o terminología analítico comportamental difícilmente sería publicado en un journal sobre cognición y toma de decisiones y viceversa-. “Arquitectura de la decisión” es un concepto mucho más atractivo en términos estéticos y –aparentemente- más fácil de comprender que “Control de estímulos”; “análogo de contingencia de reforzamiento en conducta regulada por reglas” parece un término innecesariamente esotérico cuando se le compara con el aparentemente sencillo “framing”.

En segundo lugar y tercer lugar, están los orígenes específicos de la psicología cognitiva contemporánea y el gran número de malentendidos que se sostienen dentro de la academia en torno al análisis del comportamiento. Me parece que entender el primero de estos aspectos es necesario para comprender el segundo. En lo que respecta al nacimiento del cognitivismo

moderno, los hechos no podrían ser más ilustrativos. En 1957, B.F. Skinner publica su obra *Verbal Behavior*, en la que utiliza los principios de la *conducta operante* para *interpretar* el fenómeno de la adquisición y el uso del lenguaje en los seres humanos. En 1958, Noam Chomsky –en aquel entonces un lingüista todavía desconocido del MIT- envía a Skinner una reseña crítica de la obra. La anécdota cuenta que Skinner tomó el texto de 55 páginas, leyó media docena de ellas y decidió que Chomsky no había comprendido muy bien el fondo del asunto, así que decidió no prestar más atención al manuscrito. Un año después, Skinner recibiría de nuevo la reseña publicada en el journal *Language* - ahora reducida a 32 páginas-, pero al percatarse de que se trataba de una versión del borrador que ya había recibido, simplemente lo hizo a un lado. En contraste, los psicólogos cognitivos de la época recibieron la reseña de Chomsky con auténtico bombo y platillo. Muchos de ellos se sentían marginados por las “restricciones” que imponía el conductismo radical y verían en la crítica de Chomsky la oportunidad perfecta para canalizar su descontento. Algunos incluso declararían que se le había asestado un “golpe fatal” al conductismo y darían por comenzada la *revolución cognitiva* que por fin les permitiría entregarse de lleno y sin recelos a la investigación de los procesos mentales “negados por los conductistas”.

El problema aquí es doble. Por un lado, la crítica de Chomsky parece atacar un conjunto de proposiciones que Skinner no sostenía en *Verbal Behavior* ni en ninguna otra parte de su obra. Lo cierto es que una revisión justa de la reseña de Chomsky, tal y como la realizó McQuorcodale (1970), revela que sus críticas pudieron haber sido elaboradas con mucho más rigor del que en realidad tuvieron. Solo para ilustrar este punto, apenas en 2011, Chomsky citaría el famoso trabajo de los Breland (1961) con respecto a la deriva instintiva para sostener que “el conductismo está superado” y “que falló debido a causas internas” (Chomsky, 2011). Cuando, si bien es verdad que el trabajo de los Breland tuvo impacto duradero en la disciplina, lo hizo de tal manera que está perfectamente integrado dentro del corpus de conocimiento de la disciplina y se incluye en prácticamente todo libro de texto reciente de análisis del comportamiento (v. gr. Chance, 2014; Domjan, 2013; Mazur, 2015; Pierce & Cheney, 2008). A pesar de todo esto, el impacto de la reseña de Chomsky fue duradero y definitivo tanto en la psicología como en la lingüística, por lo que gran cantidad de las referencias posteriores al conductismo desde la psicología cognitiva, estarían distorsionadas de origen.

En cuanto a los malentendidos, tal vez uno de los más importantes es aquel que supone que el conductismo niega la existencia o importancia de ideas, emociones, pensamiento y todo aquello que no es directamente observable. En realidad, el conductismo radical, como base epistemológica del análisis del comportamiento en realidad, no “prohíbe” o juzga irrelevante el estudiar procesos mentales. Este es un malentendido común con respecto a la perspectiva analítico comportamental. En cambio, lo que el análisis de la conducta sí propone es el evitar las explicaciones *mentalistas* del comportamiento, entendidas como aquellas que suponen que eventos internos –voluntad, capricho, deseo, pulsión, entre otros- son la *causa sin causa* o el *motor inmóvil* del comportamiento humano (Baum, 2006).

Esta posición, bien entendida, debería ser aceptada por todo científico, pues se trata simplemente de asumir una postura determinista al investigar la realidad. Se asume que no existen fenómenos misteriosos o sobrenaturales que no formen parte de una red de relaciones causa-efecto. En este mismo sentido, el análisis del comportamiento asume que el comportamiento es *todo aquello que hace un organismo*. De aquí se sigue que la distinción entre lo “cognitivo” –pensamiento, planeación, lenguaje- y lo conductual no resulte necesaria dentro de la aproximación analítico-comportamental. Sobre otros malentendidos comunes acerca del enfoque conductista –circularidad, reduccionismo, infalsabilidad et al-, por su profusión, arraigo y su rol como obstáculos en una comunicación productiva entre análisis del comportamiento y cognitivismo, no podemos hablar con la profundidad que sería adecuada. Afortunadamente, podemos referirnos a un texto que Skinner (1994, pp. 7–22) escribió específicamente sobre este tema en caso de que se quiera profundizar en el asunto.

Un último aspecto que podría yacer al origen de la ausencia del análisis del comportamiento en la investigación de la economía conductual estaría en ciertas actitudes que, desafortunadamente, son comunes en muchos psicólogos conductistas. Muchas veces nos encontramos con que los conductistas se embarcan en una descalificación a priori de las proposiciones teóricas de otros estudiosos del comportamiento. Con esto no debe entenderse que defendiendo una postura posmoderna en la que todos los enfoques y métodos sean igualmente válidos y útiles. Más bien, me refiero al hecho de que, si la esencia del método científico está en el diálogo sistemático entre *observación empírica* y *proposición teórica*, el conocer cómo otros investigadores llevan a cabo sus observaciones y construyen sus teorías

y contrastar esto contra el propio proceder y las propias teorías es deseable y potencialmente enriquecedor.

Desafortunadamente no podemos hacer más que apelar a la experiencia y los relatos anecdóticos para sopesar la importancia de este factor en el aislamiento del Análisis Experimental del resto de las ciencias sociales². Aunque claro está que no se trata de un problema propio de los psicólogos conductistas sino que también puede apreciarse en la manera en la que, por ejemplo, algunos economistas miran al resto de las ciencias sociales. Por lo demás, también cabe mencionar que el cognitivismo que caricaturiza y también descarta de antemano al conductismo no contribuye demasiado a la superación de este obstáculo a la integración y comunicación disciplinaria (*v. gr.* las razones que avanza Gardner para descalificar al conductismo en Gardner & Schlinger, 2017).

Otra posible explicación de por qué el análisis del comportamiento permanece desconocido o está tan mal entendido dentro del campo de las ciencias sociales, está en que el trabajo de divulgación hecho por la disciplina es prácticamente inexistente o, si existe, es insuficiente. Por lo regular, los analistas conductuales comunican sus observaciones usando la terminología técnica propia del área y se preocupan más bien poco de que su conocimiento permee hasta otros estratos del campo científico o de la sociedad. Cuando se lleva el conocimiento a áreas aplicadas, estas a menudo se restringen a la psicología clínica y a condiciones como el autismo, cuando el campo de aplicación potencial es en realidad tan amplio como lo es el ámbito de la conducta humana.

Esta deficiencia del análisis experimental de la conducta contrasta radicalmente con el lenguaje más familiar al de la psicología popular que suele usar el cognitivismo y la Economía Conductual para comunicar el objeto y los resultados de sus indagaciones. A esto también puede sumársele el hecho de que muchos analistas conductuales, en un afán de pureza terminológica difícil de comprender, rechazan el uso de términos como “asociación”, “proceso mental”, “percibir”, “saber” y similares al momento de conversar o ilustrar la

² En el libro *The Goal of B.F. Skinner and Behavior Analysis* (1990), Robert W. Proctor, Daniel J. Weeks, se proponen recolectar y exponer evidencia para demostrar que una postura “dogmática”, “intolerante” y “autoritaria” es más común entre los analistas experimentales del comportamiento que entre científicos conductuales formados en otras corrientes. Como evidencia anecdótica, esto abona a ilustrar un poco nuestro punto.

explicación de algún fenómeno que esté siendo analizado. Esto porque, a sus ojos, pudiera tratarse de instancias de *mentalismo*. Si reconocemos que el evitar explicaciones mentalistas consiste en ser capaz de proveer explicaciones funcionales del comportamiento cuando sean necesarias, más que en el uso de unas u otras palabras, resulta bastante comprensible la frustración que muchos psicólogos cognitivos pudieran resentir al discutir con analistas conductuales que asumen esta posición.

Hecha la crítica, quedan por rescatar dos aspectos que sin duda contribuirán a la consolidación de la ciencia de la conducta, que ya están presentes en el análisis experimental y que, muchas veces, son activamente rechazados dentro del ámbito de la ciencia social: el enfoque naturalista y la experimentación. El primero implica hacer frente a un adversario profundamente imbricado en el núcleo de la ciencia social: el enfoque antropocéntrico y su supuesto fundamental del ser humano como un evento fundamentalmente distinto del resto de los fenómenos del mundo natural. Lo segundo, implica asumir plenamente lo primero, pues el rehusarse a considerar la biología y la historia natural del ser humano y sus potenciales aspectos en común con otras especies, será siempre perdernos de la posibilidad de concebir el panorama más rico y complejo en donde las ciencias convergen y se complementan.

2.2.3 *Ciencia Social, Ciencia Natural, Ciencia de la Conducta*

Hay lugar para una miríada de preguntas: ¿Cuál es la diferencia que justifica la distinción entre una ciencia social y una ciencia natural? ¿Su objeto de estudio? ¿Sus métodos y presupuestos epistemológicos fundamentales? Si la ciencia social es la ciencia del comportamiento humano ¿Qué sentido tiene dividirla en economía, psicología, ciencia política, antropología, sociología, ciencias de la comunicación y demás? Si la diferencia fueran los problemas concretos a los que cada una se aboca, ¿Por qué a menudo sus producciones teóricas tienden a resultar mutuamente ininteligibles o hasta contradictorias entre sí? Hay muchas vías que pueden seguirse para dar respuesta a estas interrogantes. Por un lado, podríamos referirnos a las exposiciones y definiciones metodológicas que nos proveen grandes nombres en la historia de la disciplina, como Weber o Durkheim. Después de todo, en sus textos clásicos se ocupan ampliamente de justificar su proceder analítico y nadie puede negar que sus ideas aún siguen siendo reproducidas –para bien o para mal- dentro de la academia.

La otra estrategia, que prefiero por ser más directa, nos lleva a buscar diferencias en las características fundamentales de los objetos de estudio de cada tipo de ciencia. La distinción entre lo natural y lo humano, de alguna manera yace al núcleo del asunto y se encuentra abierta o veladamente en cualquier aproximación metodológica. Sin embargo, con un poco de suspicacia podríamos notar que en esta forma de plantear la pregunta “¿Qué distingue a lo natural de lo humano?” ya estaríamos asumiendo, de antemano, una diferencia de algún tipo y condicionando nuestra respuesta. Una mejor manera de plantearlo sería: ¿Qué tan diferentes son los *homo sapiens* de otras especies animales en lo que se refiere a su comportamiento?

Comenzar así tiene la ventaja de que nos saca, al menos por un momento, de la posición generalmente aceptada y asimilada por el sentido común y las corrientes principales de la ciencia social de que los seres humanos somos necesariamente un punto y aparte dentro de la naturaleza. ¿Es que acaso el ser humano es una criatura que se encuentra más allá y por encima del resto de las cosas existentes y que no está sujeto a los mismos principios nomotéticos que rigen a todos y cada uno de los fenómenos que tienen lugar en la realidad? Afirmar que sí, que somos una misteriosa excepción, sería revivir al fantasma de un antropocentrismo medieval y renacentista. En lugar de argüir que nuestro carácter especial se debe al hecho de haber sido creados a imagen y semejanza de un dios todopoderoso- la posición teocéntrica- se esgrime la idea que estamos más allá de lo natural porque estamos dotados de una racionalidad y una inteligencia misteriosas que no se comparan con las capacidades conductuales de ninguna otra especie (v.gr. Laland, 2017, capítulo 8).

Lo cierto es que la tradición intelectual del renacimiento y el iluminismo, junto con Descartes, afirmaba en diversos modos que *el hombre* es o estaba destinado a ser “amo y señor de la naturaleza” y esa creencia logró sobrevivir dentro de la tradición intelectual de occidente sin más cuestionamientos que los que surgirían de la teoría de la evolución por selección natural de Darwin y Wallace. Si la evidencia apuntaba a que todos los organismos vivos se habían diferenciado a partir de un ancestro común, de ahí se seguía que peces, monos, hongos, arboles, lagartijas y humano fueran en cierto modo hermanos. Se presentó evidencia que dejaba en claro que el ser humano no era sustancialmente distinto del resto de lo viviente y que, por lo tanto, estudiarlo como si lo fuera, constituía un sinsentido.

En aquel tiempo a Darwin le preocupaba la manera en que una sociedad profundamente religiosa fuera a tomarse sus hallazgos. Su recelo se mostraría justificado, pues sabemos de la manera en la que fue atacada su teoría incluso por la comunidad científica de su tiempo. Aun así, hoy en día, a más de 150 años de haber dado a conocer sus trabajos, la revuelta intelectual darwiniana permanece inacabada. Las ideas contenidas en la teoría de la evolución por selección natural y su síntesis moderna aún son malentendidas y su mera formulación en algunas ocasiones llega incluso a causar malestar entre ciertos sectores de la población. La teoría evolutiva compite contra el creacionismo y otras supersticiones que se empeñan en buscar la “particularidad radical” del hombre y en negar, explícita o implícitamente, su pertenencia al reino natural. Se pretende una particularidad radical porque la biología nos ha dado ejemplos de que, por más rasgos idiosincráticos que puedan encontrarse en una especie, estos no serán nunca apariciones espontáneas que no puedan ser explicadas echando un ojo a la historia evolutiva del clado del que se trate o a la historia de aprendizaje del organismo.

Si se admite, a veces a regañadientes, que los seres humanos somos miembros del reino animal, se hace añadiendo que nuestra animalidad posee características tan distintas y especiales que proponer el uso de modelos animales como punto de partida para estudiar lo humano es inaceptable. No es poco común escuchar objeciones del tipo ¿Qué tengo en común yo, el Sapiens, con la rata blanca que has encerrado en una caja y has enseñado a jalar una palanca? ¿Cómo pueden extrapolarse a la complejidad humana los patrones que rigen la conducta de un pichón y los reflejos de salivación de los perros?

A estas objeciones yo respondería con un par de contrapreguntas: Sabiendo todo lo que sabemos hoy en día acerca de biología evolutiva y de especies que aparentemente también son capaces de nuestras conductas más complejas como la transmisión cultural del conocimiento, el uso de herramientas y el lenguaje (*v.gr* Fox, Muthukrishna, & Shultz, 2017; Holzhaider, Hunt, & Gray, 2010; Jablonka & Avital, 2000) ¿Se justifica el mantener al añejo antropocentrismo como eje rector de las investigaciones filosóficas y científicas contemporáneas? ¿De verdad los modelos y métodos no-naturalistas permiten o han permitido un conocimiento más preciso de lo humano o es que simplemente se limitan a mantener a los fenómenos humanos en el reino intelectual de lo mistificado y de lo que es, en principio, imposible de conocer?

Si lo que buscamos es contribuir a la resolución efectiva de los problemas de nuestra sociedad y por ende nos rehusamos a aceptar una postura radicalmente relativista ¿Qué criterio ha de utilizarse para decantarse por un modelo científico natural o un modelo de cualquier otra clase? En mi opinión, la mejor alternativa estaría en asumir un criterio pragmático para validar el conocimiento. La idea puede ilustrarse de manera sencilla: ¿Qué es más útil? ¿Suponer que la fiebre es producto de una infección bacteriana o de un desequilibrio de los *humores flema, sangre, bilis amarilla y bilis negra*? ¿Qué el desarrollo de fobias específicas es sobre todo una instancia de condicionamiento clásico o un síntoma derivado de una *represión inconsciente* derivada de un conflicto entre el *ello* y el *superyó*? ¿Que la delincuencia, la pobreza y la drogadicción son productos de características innatas de los sujetos o de la *voluntad* de las personas, o del conjunto de conductas que son y han sido reforzadas en los contextos en los que ellas viven? De la alternativa que se elija depende la solución que se implemente; antibióticos o desangrar al paciente, desensibilización sistemática o quince años de recostarse sobre un diván; saturar las prisiones o programas de reintegración social basados en modificación del comportamiento.

Como advertencia, no debemos confundir a la postura naturalista con una que niegue el hecho de que el ser humano posee características que son únicas y exclusivas de nuestra especie. La finalidad no es negar estos hechos aparentemente obvios, sino evitar el ir demasiado lejos al inferir que las “profundidades” y las “intrincaciones” de lo humano son tan complejas y *sui generis* que le valen su propia ciencia, sustancialmente distinta e independiente de la ciencia natural. Es precisamente en la cultura, el lenguaje, la comunicación, la interacción social, la mente y en otros fenómenos que la ciencia social tiende a considerar como propios que yacen los últimos grandes reductos del antropocentrismo que aún se rehúsa a asimilar la pertenencia del ser humano al mundo natural. Ciertas formas de antropocentrismo implican también una posición indeterminista en lo que respecta a la conducta humana y la conclusión necesaria que le sigue a esa proposición es que una ciencia del comportamiento no es, en primera instancia, posible. Afortunadamente, los hechos le han dado la razón a la ciencia y son muchos los campos de aplicación en los que la ciencia de la conducta ya ha incursionado. De lo que se trata ahora es de dejar bien claros sus métodos, integrar sus conocimientos y de convertirla en un repositorio de saber accesible, comprensible y útil para todos.

2.3 *El método experimental: de la rata de laboratorio a los grandes problemas sociales.*

La ciencia no podría ser tal si no fuera por su método y sus bases epistemológicas. En principio, si asumimos que existe una realidad, que esa realidad se comporta de acuerdo a un conjunto de regularidades y que a través del lenguaje podemos formular hipótesis para representar esas regularidades, hemos de utilizar alguna estrategia para poner a prueba nuestras suposiciones. Y si la ciencia tiene un método predilecto para hacer esto, ese método es, sin duda, el método experimental.

La revolución conductista politológica, a pesar de su ambición de convertir a la ciencia política en una ciencia empírica con el rigor de las ciencias naturales, dejó completamente de lado –al menos en un inicio- al método experimental por considerarlo a lo más algo deseable pero antes que nada una imposibilidad técnica para las ciencias sociales (v. gr. Lijphart, 1971). El porqué de esto podría explicarse por tres factores principales: el primero es el problema de la validez externa de los resultados experimentales reflejado en la pregunta ¿qué tan plausible es extrapolar los resultados producidos en el laboratorio al “mundo real” dónde ocurren los fenómenos políticos y sociales?: el segundo es la postura epistemológica antropocentrista –que ya discutimos largamente- que se ve plasmada en la interrogante ¿Qué tan comparables son la conducta de los animales humanos y la de otras especies animales?; y en tercer lugar, el colectivismo metodológico, ilustrado a través de la disyuntiva ¿es o no la sociedad algo distinto e irreducible a la interacción de los individuos que la componen?.

Al momento de adentrarnos en la tradición experimental de la ciencia política, nos damos cuenta de que se suele poner el énfasis en el primero de estos tres aspectos (v. gr. McDermott, 2011, Capítulo 3). Parece partirse del supuesto fundamental de que la validez externa de los resultados obtenidos a partir del estudio de unos cuantos individuos en el laboratorio sería de poca o nula relevancia para la explicación de los fenómenos sociales “reales” que más interesaban a los politólogos. Para la buena fortuna de la disciplina, esta oposición fue perdiendo fuerza a lo largo de los años y hoy en día existe un conjunto sólido de estudios experimentales politológicos. En este sentido, el primer artículo científico experimental politológico suele atribuírsele a Eldersveld (1956). En este trabajo, el autor se proponía investigar qué medios son más efectivos para lograr que las personas acudan a las urnas. En su estudio pretende comparar los efectos de las invitaciones a través de correo postal contra

los efectos de invitaciones personales directas. Las dos intervenciones más una condición de control se asignaron de manera aleatoria a un grupo de electores y los resultados arrojaron que el contacto directo parecía ser más efectivo que la mera invitación a través del correo postal o que la no intervención.

Así, desde la segunda mitad de la década de los años cincuenta del siglo pasado, cuando apareció este primer estudio experimental en la *American Political Science Review*, con el transcurso de las décadas comenzaron a publicarse cada vez más investigaciones politológicas experimentales (J. N. Druckman, Green, Kuklinski, & Lupia, 2006). Esto implica que hoy en día es posible concebir una tradición experimental propiamente politológica que busca diferenciarse de la experimentación en disciplinas como la psicología y la economía. Si bien los tres factores que mencionamos arriba no están del todo superados, antes de hacer un análisis crítico de lo que es la metodología experimental politológica, nos limitaremos a exponer la manera en la que conciben, sus funciones y sus características distintivas.

2.3.1 ¿Experimentación en ciencia política?

La experimentación es el método de investigación científica por excelencia en tanto, bajo las condiciones adecuadas, nos permite enunciar relaciones de causalidad entre fenómenos. Sin embargo, es bien sabido que la gran mayoría de la investigación en ciencia política y en las ciencias sociales hasta la fecha es y ha sido sobre todo de un carácter más observacional o correlacional que causal. Al haber excluido al método experimental, la ciencia social se limitó a sí misma a generar conocimiento cuya validez está limitada por las restricciones inherentes a esos mismos métodos no experimentales. Al abogar por la adopción del método experimental en Ciencia Política, Druckman *et al* (2006) proponen tres funciones primordiales para la experimentación en esta disciplina: 1) La búsqueda de hechos; 2) El diálogo con los teóricos, y; 3) “Susurrar a los oídos de los príncipes”.

Por búsqueda de hechos no nos referimos a otra cosa que a buscar esas regularidades que, en última instancia, aspira a discernir toda investigación científica. Lo que se pretende es dar con principios generales que puedan ser el punto de partida para la predicción, control y explicación de los fenómenos conductuales que le interesan a las ciencias sociales. Para

aclarar esto, tomemos, por ejemplo, un estudio cuantitativo correlacional estándar que plantee una conexión entre el nivel de aceptación de la democracia por parte de la ciudadanía y la calidad de los servicios públicos. Pueden recolectarse datos para varios países y analizarse el nivel de correlación entre ambas variables a través de un modelo de regresión lineal. Los resultados para algunos países podrían arrojar que entre peor sea la calidad de los servicios públicos, menor será el nivel de aceptación de la democracia entre la población, mientras que para otros podría presentarse la relación opuesta. Si el escenario puede ser este, el resultado de nuestra investigación tendría que ser evaluado a la luz de otras investigaciones similares que controlen las mismas o más variables. El problema de fondo sería que, por sí mismos, nuestros resultados no nos brindan herramientas suficientes para explicar el fenómeno que estamos estudiando. Idealmente, la investigación experimental estaría en posición de superar este obstáculo y producir resultados mucho más confiables y generales (Aunque aquí es donde se inserta la cuestión de la validez externa. La discutiremos más adelante.)

En lo que respecta al diálogo con los teóricos, este se refiere al hecho de que muchas veces las hipótesis politológicas no tienen una base estrictamente empírica por lo que es necesario contrastar esas proposiciones contra hechos. Los debates clásicos de la filosofía política y la psicología acerca de la “bondad” o “maldad” natural en el ser humano, por ejemplo, debidamente operacionalizados, podrían ser sometidos a verificación experimental. Tal vez la mejor muestra de cómo se puede entablar este diálogo entre los “teóricos” y los “científicos” en ciencias sociales está en el caso de la economía neoclásica y la Economía Conductual, en donde la segunda surgió a partir de intentos explícitos de someter a prueba empírica los axiomas teóricos de la primera. Aquí pueden surgir cuestiones como la de en qué medida es recomendable conceder crédito a hipótesis desvinculadas de toda investigación empírica previa o, en el mismo sentido, si tiene algún propósito el hacer “teoría” que sea independiente de la investigación empírica, pero por el momento las omitiremos.

Pasando al tercer punto tenemos que los estudios experimentales pueden cumplir con la función de ayudarnos a “susurrar a los oídos de los príncipes”. Es decir, persuadir a los tomadores de decisiones para que consideren la evidencia disponible al momento de diseñar e implementar política e intervenciones públicas. Este aspecto resulta particularmente

interesante en tanto muchas veces, aunque pueda parecer inverosímil, los funcionarios y políticos que tienen a su cargo la solución de problemas públicos, tienden a confiar más en su propia experiencia e “intuición” que en el conocimiento y las técnicas desarrolladas por los expertos. Si bien esas técnicas se encuentran lejos de ser infalibles, por lo menos constituyen un proceder que nos permite identificar y controlar mejor los errores y aciertos del diseño y la implementación de las políticas. No está demás recalcar que la disciplina de las políticas públicas surgió precisamente con la finalidad de que el conocimiento generado a través de la investigación tuviera impacto y relevancia en el momento de atender problemas sociales (Frank, Miller, & S., 2007, Capítulo 1). Para lograr esto, es imprescindible lograr convencer a los tomadores de decisiones para que tomen en cuenta el conocimiento científico disponible.

Aquí los autores señalan que una de las estrategias predilectas para lograr este fin es la realización de experimentos de campo en los que se haga evidente que los resultados obtenidos podrían ser aplicables a los fenómenos “reales”. Se asume que, por ejemplo, si quisiésemos influir en la estrategia gubernamental que se utiliza para promover el voto, el trabajo de Eldersveld mencionado arriba sería más persuasivo que uno similar de fondo, pero desarrollado en el laboratorio. Esto se trata, por supuesto, de una aseveración que tiene que ver más con los perfiles y características de los tomadores de decisiones que con la calidad de la investigación por sí sola. Aun así, el énfasis permanece en el hecho de que la investigación experimental puede presentarse como más persuasiva que la investigación basada en otros procedimientos.

2.3.2 *El método experimental politológico*

Ahora que tenemos una idea del *para qué* de la experimentación en ciencia política, podemos pasar a describir *qué* se entiende por experimento dentro de la disciplina. De inicio, todavía siguiendo a Druckman *et al*, se nos presentan dos tipos de investigación fundamentales: la *observacional*, que simplemente recoge datos disponibles en el campo y la *experimental*, que genera dichos datos a partir de la *asignación aleatoria* de un grupo de participantes a distintas condiciones definidas por el diseño de la investigación. Si, por ejemplo, se quisiera medir el impacto del padecer enfermedades crónicas en la aprobación gubernamental, se requeriría

aplicar cuestionarios que nos aportaran información acerca de ambos aspectos y después podría analizarse la información en busca de alguna suerte de correlación entre el padecer o no estas enfermedades y el nivel de aprobación del gobierno. En este caso estaríamos frente a un estudio meramente observacional. Un estudio experimental implicaría seleccionar un conjunto de participantes y, a través de un procedimiento aleatorio, decidir si se les induciría o no una enfermedad crónica para posteriormente medir su actitud con respecto al gobierno.

Esto se sitúa obviamente más allá de las fronteras de lo éticamente admisible –sería impensable hacer enfermar a alguien deliberadamente solo para propósitos de una investigación- pero como ejemplo resulta ilustrativo y fácil de recordar. La clave está en controlar las variables independientes que estamos estudiando- aquellas que suponemos que causan el fenómeno que nos interesa- y en poseer un grupo de referencia o *grupo control* que nos permita discernir qué es lo que ocurriría en caso de que dichas variables estuvieran presentes o no, o lo estuvieran en diferentes grados. La que se busca es crear una situación en la que podamos estar seguros de que las diferencias que observamos entre ambos grupos se deben a la manipulación de nuestras variables independientes y no a otros factores que no hubiésemos controlado. A esto podemos denominarlo control de *variables intervinientes* e implica un diseño experimental de comparación inter-sujetos o inter-grupos. Más adelante veremos que esta no es la única manera de controlar por variables intervinientes, pero sí la manera estándar de hacerlo en los experimentos politológicos y de ciencia social en general.

Otra dimensión en la que se hace énfasis desde la experimentación en ciencia política está en el contexto en el que tienen lugar los experimentos. Esto es importante en tanto se relaciona estrechamente con la cuestión de la validez externa que mencionamos más arriba. Este asunto, si bien ya no es un obstáculo insorteable para el desarrollo de la experimentación en ciencia social, sí permanece presente como una preocupación latente para muchos politólogos. En este sentido, también se nos presentan tres categorías fundamentales: los *experimentos de laboratorio* serían aquellos que ocurren en una situación controlada como un laboratorio propiamente dicho o un salón de clases. La principal objeción que suele presentársele a este tipo de experimentos no dista de la objeción ecológica básica acerca de la diferencia radical entre el contexto “artificial” del laboratorio y el contexto “real” en el que los fenómenos de interés tienen lugar. Esto se relaciona en buena medida con el supuesto de

la validez externa y el colectivismo metodológico mencionados más arriba, que también dejaremos para más adelante.

Un segundo tipo de experimento es el *experimento con encuestas*. Estos experimentos se basan en la aplicación de cuestionarios en los que se les plantean problemas o situaciones hipotéticas a los sujetos y se les pide que respondan una pregunta en particular con respecto a dicha situación. Un ejemplo estaría en el Juego del Ultimátum. En su forma más elemental, este juego plantea una situación en la que dos participantes están involucrados. Una persona divide un monto de dinero, asignando una parte a sí mismo y la otra a su compañero. Entonces, el compañero deberá decidir si acepta o rechaza la oferta. Si la acepta, ambos podrán conservar el monto de dinero que les corresponda. Si la rechaza, nadie recibe nada. Para este tipo de experimentos, la objeción no es sustancialmente diferente a la objeción que se presenta a los experimentos de laboratorio. Se suele argüir que, por ejemplo, que, si no hay dinero real en juego o si la persona tiene experiencia previa con una situación similar, la validez de los resultados es cuestionable.

Como tercer y último tipo de experimento estarían los *experimentos de campo*. En los que se selecciona como participantes a los mismos sujetos que toman parte en el fenómeno real. El experimento de Eldersveld citado arriba calificaría como un experimento de campo en tanto asigna las distintas intervenciones a verdaderos votantes y mide los efectos de esas intervenciones a través de la observación de quiénes acudieron o no a emitir su voto. El problema principal de estos experimentos es que su control de las variables intervinientes es muy endeble o prácticamente nulo. Señalar esto es cuestionarnos acerca de los límites de la aleatorización de la asignación de las intervenciones y el uso de sujetos o grupos de referencia como método de control de las variables intervinientes. De nuevo, más adelante abordaremos esta cuestión con mayor detalle.³

2.3.3 *Experimentación politológica, psicológica y económica: diferencias*

McDermott en su artículo *The Ten Commandments of Experiments* (2013) se propone diferenciar las tradiciones experimentales de la economía y la psicología de una tradición

³ Algunos añadirían la categoría de experimentos naturales. Sin embargo, la mayoría de las ocasiones se trata más bien de estudios observacionales (Véase Sekhon & Titiunik, 2012), por lo que nos los incluimos aquí.

experimental politológica. Se parte del supuesto de que las primeras dos se atienen a ciertas restricciones metodológicas y a objetivos de investigación idiosincráticos y que, por esa misma razón, la ciencia política no debería apearse a ellos si no sirven suficientemente bien a sus propios intereses investigativos. Las principales diferencias que detecta se encuentran en la postura acerca del si es admisible o no engañar a los participantes en sus experimentos y del tipo de incentivos que se utilizan para motivarlos a participar. La cuestión de los incentivos es relativamente simple: las publicaciones de los economistas experimentales por lo regular requerirían que se otorgue a los participantes una remuneración, mientras que los psicólogos experimentales, que por lo regular usan a sus estudiantes como sujetos experimentales, tienden a recurrir a incentivos académicos. En lo que respecta a la cuestión de la admisibilidad o no del engaño metodológico, la cuestión se torna un tanto más interesante. En principio, para los psicólogos sería admisible engañar a los sujetos en tanto se presume que el conocer aquello que el investigador busca observar podría influir en la conducta de los participantes.

Una buena ilustración de esto estaría en el ya clásico experimento de Milgram (1963). En esta investigación, se hacía creer al participante que estaba sentado frente a un instrumento que podía administrar shocks eléctricos de intensidad creciente a una persona en una sala adyacente. A través de un intercomunicador, el participante debía plantear una serie de preguntas a la persona en la otra sala y “administrarle un shock” cada vez que cometiera un error. El participante creía que cada shock era más intenso que el anterior. En realidad, el instrumento no administraba ningún shock eléctrico y la persona en la sala adyacente era un colaborador del experimentador que proporcionaba respuestas equivocadas a propósito y simulaba dolor cada vez que los supuestos shocks le eran administrados.

Conforme los shocks incrementaban en intensidad, el colaborador, pretendiendo encontrarse mal, comenzaba a decir que no deseaba seguir más y a pedir que se detuviera el experimento. En ese momento el experimentador le indicaba al sujeto que ignorara las peticiones del colaborador y que continuara planteando las preguntas y administrando las supuestas descargas. El experimento pasó a la historia en tanto revelaba que más de la mitad de las personas estaban dispuestas a seguir con el experimento hasta el final, aunque el colaborador suplicara que todo se detuviera.

Aquí es claro que el hecho de que el participante no conociera el propósito del experimento era necesario para que pudiera realizarse, ya que podemos suponer que el saber que los shocks eléctricos no eran reales o que se estaba poniendo a prueba la capacidad de “exhibir crueldad” siguiendo las órdenes de una figura de autoridad probablemente habría incidido en la manera en que las personas se comportaban durante el experimento. Así, el engañar al participante es un factor clave para no interferir con los resultados y objetivos de este tipo de estudios.

En lo que respecta a los economistas, siguiendo de nuevo a McDermott, rechazan tajantemente la posibilidad de engañar a los participantes en tanto arguyen que hacerlo “minaría la confianza de los participantes en los experimentadores y su propensión a participar en futuros estudios”. La autora sugiere que estas posturas divergentes son producto de los intereses disciplinarios de cada campo, estando los psicólogos más interesados en los “efectos de la experimentación en el autoconocimiento” y los economistas en “la distribución de los recursos entre grupos” (McDermott, 2013, p. 606). Si bien la razón que sugiere para los economistas, por su simplicidad, parece ser suficientemente convincente, no es el mismo caso en lo que respecta a la postura de los psicólogos. A mi parecer –como tal vez se pueda adivinar considerando todo lo que hemos dicho hasta ahora- resulta inadecuado caracterizar a la investigación psicológica en general como “interesada en los efectos de la experimentación en el autoconocimiento”.

Esto sería discutible incluso si se aplicara exclusivamente al ramo de la psicología social, pero más todavía si se supusiera que puede caracterizar en modo alguno a la investigación en psicología cognitiva o en análisis experimental del comportamiento, las dos ramas experimentales más “duras” de la disciplina. El grado al que está mal caracterizada la investigación psicológica experimental se aprecia más claramente al revisar la breve recapitulación histórica que la autora hace de esta tradición. En ella solamente considera los trabajos de Wilhelm Wundt y Edward Titchener que difícilmente podrían considerarse como ejemplos arquetípicos del proceder experimental en psicología, pues pertenecen al siglo XIX tardío, cuando la experimentación psicológica más relevante y con mayor vigencia comenzó a desarrollarse sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XX. Asumir que el interés principal de la psicología y el que guía todo diseño experimental es inferir como afectan

ciertos eventos al “autoconocimiento” es más una idea preconcebida que una realidad en el campo.

Más allá de esta pequeña aclaración, parecen acertados los intentos de la autora de ilustrar cómo los intereses de la disciplina o de la investigación, moldean la metodología que se prescribe y la que se proscribe. Por lo pronto hemos visto que la caracterización que se hace de la experimentación en psicología es inadecuada y que ciertas restricciones impuestas en la experimentación económica obedecen a objetivos que no están estrictamente relacionados con los resultados experimentales. La cuestión aquí sería qué tópicos específicos suponemos que son del interés *exclusivo* de la ciencia política y si esos tópicos específicos requieren de un método experimental *ad hoc* o podemos partir de un método experimental general que se ajuste solamente en función de los objetivos particulares de cada investigación. Para tener una idea del conjunto de temas de los que se ha ocupado la ciencia política experimental, revisamos los contenidos del *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (J. N. Druckman et al., 2011). En él encontramos ejemplos de investigación en los tópicos ilustrados en la Tabla 1.

Las investigaciones con respecto a la toma de decisiones se vinculan con investigaciones relativas al cómo las actitudes de las personas se constituyen y cambian a lo largo del tiempo y frente a distintos eventos. El ejemplo más frecuente de esta clase de investigaciones suele enfocarse en explorar cómo las actitudes de los ciudadanos hacia los candidatos evolucionan o son influidas por la publicidad política y otros mensajes persuasivos (Holbrook, 2011). Otros estudios en esta área se centran en el supuesto de que las personas procesamos información de manera “consciente” e “inconsciente” y que, a menudo, los procesos no conscientes suelen ser los de mayor peso al momento de tomar la decisión. (Lodge, Taber, & Verhulst, 2011).

Un último tipo de estudio que embona dentro de esta categoría es aquel que se centra en el *conocimiento político* entendido como el que las personas sean capaces de responder adecuadamente a preguntas basadas en hechos objetivos como cuál es el nombre de la coordinadora del grupo parlamentario del PT en el Congreso de la Ciudad de México o la cantidad de diputados federales que se eligen por el principio de representación proporcional.

Esto para inferir a partir de ahí cuáles son sus capacidades para otras tareas necesarias para la vida democrática, tales como el voto informado (Boudreau & Lupia, 2011).

TABLA 1. CATEGORÍAS Y TEMAS DE LA INVESTIGACIÓN EXPERIMENTAL POLITOLÓGICA

Categoría	Temas Específicos
Toma de decisiones	Cambio de actitud
	Procesamiento de información consciente e inconsciente
	Conocimiento Político
Voto, evaluación de candidatos y concurrencia a las urnas	Impresiones y evaluaciones de candidatos
	Medios masivos de comunicación y política
	Spots electorales
	Movilización del votante
Relaciones interpersonales	Confianza e intercambio social
	Deliberación ciudadana
	Redes sociales y contexto político
Identidad, etnicidad y política	Género de los candidatos
	Identidad Racial
	Determinantes y consecuencias políticas del prejuicio
	Política desde la perspectiva de las minorías
Instituciones y conducta	Teoría de la Acción Colectiva
	Votos y ciclos legislativos
	Sistemas electorales y voto estratégico
	Democracia y Desarrollo
Negociación entre élites	Coaliciones
	Negociación y mediación
	Decisiones de política exterior

Fuente: Elaboración propia a partir de los contenidos de Druckman, Green, Kuklinski, & Lupia, 2011

En lo que respecta a las investigaciones en torno al Voto, evaluación de candidatos y Concurrencia a las Urnas, como el nombre de la categoría deja adivinar, nos centramos en el proceso que va desde conocer de algún modo a los candidatos y formarse un juicio sobre ellos, hasta el cómo ese juicio determinaría el sentido del voto (MacGraw, 2011). El rol de los medios de comunicación aquí resulta fundamental en tanto, hoy en día, es la principal vía a través de la cual conocemos la oferta político-electoral (Kushner Gadarian & Lau, 2011; Nelson, Bryner, & Carnahan, 2011). Sin embargo, tal vez el aspecto más importante estaría en cerciorarnos de que de hecho los ciudadanos acuden a las urnas, es decir, distinguir los mecanismos que subyacen a la movilización del votante (Michelson & Nickerson, 2011).

Por su parte, las investigaciones con respecto a las relaciones interpersonales en el ámbito de la ciencia política se relacionan sobre todo con fenómenos como la confianza, el intercambio social, la deliberación y las redes de relaciones entre personas (Karpowitz & Mendelberg, 2011; Nickerson, 2011; R. K. Wilson & Eckel, 2011). Estos temas son de suma relevancia en tanto se encuentran en la base de toda actividad política posible, sea cual sea el ámbito en el que ocurra.

En los temas de Identidad, Etnicidad y Política, predominan las investigaciones en torno acerca de cómo el género, la raza, la etnia y otros elementos relacionados con la adscripción identitaria pueden o no jugar un rol en las preferencias políticas de los votantes o en la manera en que conciben los asuntos políticos. (Chong & Junn, 2011; Davis, 2011; K. Dolan & Sanbonmatsu, 2011; Hutchings & Piston, 2011). Por su parte, las investigaciones acerca de Instituciones y Conducta se refieren principalmente con la manera en que la ley y otras instituciones como el tipo de régimen gubernamental o sistema de elección inciden sobre la conducta de los ciudadanos ya sea al momento de emitir su voto o al de organizarse para participar políticamente de algún modo (Coleman & Ostrom, 2011; De la O & Wantchekon, 2011; Miller, 2011; Morton & Williams, 2011).

Como última familia de tópicos de investigación, tenemos el de Negociación entre Élités, que podría ser visto como el correlato del estudio de las relaciones interpersonales, pero ahora situado en el otro extremo de la jerarquía de las relaciones políticas. Esto implica estudiar fenómenos como la formación de coaliciones y la negociación entre actores o grupos políticos con intereses ya sea convergentes o divergentes y el cómo estos procesos resultan

en diferentes puntos de equilibrio de las fuerzas políticas coexistentes (Diermier, 2011; D. Druckman, 2011; Hermann & Ozkececi-Taner, 2011).

Esta revisión somera de las categorías, las temáticas y los contenidos del *Handbook* apoya nuestra posición de que las distinciones tajantes entre psicología, de la economía y de la gran mayoría de las ciencias sociales no son absolutamente necesarias y que, probablemente, el tratar de reivindicar diferencias solo puede ser producto de objetivos más propios del claustro académico que de la empresa científica, o del hecho de que aún no hemos encontrado esa aproximación elemental general –como la que esperamos recuperar en este trabajo– que nos permita concebir a la conducta como simplemente conducta en diferentes contextos y no como conducta social, política, sociológico, psicológica y demás que deberían ser, por definición, esencialmente distintas las unas de las otras.

2.3.4 *Experimentos puros, criterios de validez y el control de las variables intervinientes*

Al principio de esta sección hacíamos mención de tres factores que en menor o mayor medida han contribuido a obstaculizar la adopción de la experimentación como un método de investigación en las ciencias sociales. En tanto del antropocentrismo ya nos ocupamos más arriba, quedan por abordar las cuestiones de los criterios de validez externa y el colectivismo metodológico. El problema de la validez, en su forma más general, se refiere a cómo determinar si nuestro conocimiento debe ser aceptado o no como verdadero. Esta cuestión es una de las más relevantes y las más complejas que ocupan a la ciencia en general. En la sección *Ciencia Social, Ciencia Natural, Ciencia de la Conducta*, cuando planteábamos la disyuntiva acerca cómo determinar qué forma de explicar la enfermedad era mejor, si la teoría de los humores o la teoría del germen, hicimos referencia al pragmatismo como criterio de verdad.

Esta postura epistemológica halla sus orígenes en las ideas de los norteamericanos Charles Peirce y William James. En su núcleo nos dice que un buen criterio para determinar si una proposición es verdadera o no es observar las consecuencias prácticas que genera. Es decir, *lo verdadero es aquello que funciona*. Si nuestro conocimiento nos permite controlar o predecir los fenómenos a los que se refiere con suficiente éxito, deberíamos considerarlo como válido al menos provisionalmente. Un segundo criterio de validez –uno que

prescindiría de una puesta a prueba práctica del conocimiento- estaría en la reproducibilidad de los resultados. Si en distintos ensayos o reproducciones de nuestro experimento podemos obtener resultados siempre idénticos y consistentes entre sí podremos decir que hemos dado con algún principio o ley general. A un experimento con tales características lo llamaremos *experimento puro* o perfecto y lo usaremos como modelo para ilustrar mejor la cuestión del criterio de validez tanto general como de validez interna y externa. Cabe mencionar que la literatura en metodología de la investigación es enormemente diversa y así de diversas son también las distintas clasificaciones que se han propuesto para categorizar los distintos tipos de investigación experimental, por lo que nuestra explicación no será la más exhaustiva y probablemente tampoco la mejor. Más bien, recurrir a esta noción de experimento perfecto cumple con el propósito de poner de relieve la cuestión del control de las variables intervinientes y el *trade-off* entre validez interna y validez externa que implican los diferentes diseños de investigación.

Tomando esto en cuenta, un experimento perfecto se caracterizaría por proveer control total sobre todas las variables que influyen en un fenómeno de tal manera que tuviéramos certidumbre absoluta de que, si ocurre X, entonces necesariamente ocurre Y, y de que no existen variables intervinientes X1, X2, Xn... que estén influyendo sobre nuestros resultados. Un experimento puede proponerse verificar o refutar relaciones potenciales entre fenómenos y averiguar, por ejemplo, cómo la altura desde la que se deja caer una moneda afecta la velocidad máxima que alcanza antes de tocar el suelo, cómo las tarjetas de recompensas afectan la frecuencia con la que una persona acude a su cafetería predilecta o cómo la exposición a ciertos mensajes en los medios de comunicación afecta la decisión de los ciudadanos al momento de las votaciones. En todos estos ejemplos tenemos relaciones potenciales entre variables que hemos decidido observar. En estos casos, potenciales variables intervinientes serían todas aquellas que no controlamos directamente pero que posiblemente jueguen un rol en la ocurrencia del fenómeno de interés. La resistencia del aire, la actitud de los empleados al atender a los clientes y el entorno social del votante podrían ser variables intervinientes en nuestros ejemplos.

Toda investigación aspira a reducir al mínimo esa interferencia derivada de las variables extrañas con miras a conseguir resultados más confiables y consistentes. Así, eliminar o

disminuir el rol de variables intervinientes puede lograrse a través de dos estrategias principales. La estrategia estándar en las ciencias sociales, como vimos más arriba, es el uso de grupos de referencia que puedan servir como punto de comparación para evaluar lo que hubiera ocurrido si nuestra intervención o variable independiente no se hubiera presentado en el grupo experimental. Puesto de manera simple, se toma un grupo o individuo al que se le asigna la intervención y otro grupo o individuo -que suponemos comparable- y no se le administra la intervención. De este modo, *se asume* que las diferencias observadas entre ambos sujetos o grupos son debidas a nuestra intervención experimental. En las ciencias naturales, incluyendo el análisis experimental del comportamiento, tiende a preferirse el control de la variación en un solo caso o grupo a través de múltiples ensayos, esto con miras a maximizar la validez interna. En cierto modo, el sujeto o grupo experimental fungiría como su propio control. La situación constaría de varios ensayos en los que se midieran los efectos de la exposición a X sobre Y, de tal manera que si se presentaran resultados que fueran consistentes entre sí en cada ensayo podríamos decir que nuestros hallazgos son sólidos.

Cuando se hacen investigaciones acerca del comportamiento, nos interesa saber qué efectos tienen los eventos que ocurren en el medio ambiente sobre la conducta. Sin embargo, hay muchas afortunadas y necesarias restricciones sobre lo que puede hacerse con las personas que acceden a participar en estudios experimentales. No sería ético tomar a un bebé recién nacido y aislarlo de todo contacto humano durante sus primeros años de desarrollo para observar los efectos de la privación social en la capacidad de comunicarse con otros. Tampoco podríamos pensar en infectar deliberadamente a las personas con enfermedades para ensayar la eficacia de posibles tratamientos. El método experimental, al momento de investigar la conducta humana, se enfrenta todo el tiempo a esta clase de limitaciones. Esto al grado en que experimentos como el de Milgram que describimos más arriba serían inadmisibles dados los estándares éticos actuales.

Es aquí donde la investigación con modelos animales nos permite poner en marcha diseños experimentales donde tengamos un mayor grado de control sobre las variables de interés. De una rata de laboratorio puede disponerse las veinticuatro horas y los siete días de la semana, vigilar su dieta y sus interacciones con otras ratas y en general controlar una gran cantidad de variables con una precisión y cuidado que serían imposibles si estuviéramos lidiando con

personas. Estas restricciones también justifican el que cuando lidiamos con personas se prefieran los diseños experimentales intersujetos o intergrupos sobre aquellos que se centran en un solo sujeto.

Otro aspecto que debemos notar es el de la cuestión de la validez externa que tanto preocupa a quienes hacen experimentación en ciencia política. En cierto modo, la cuestión del colectivismo metodológico subyace a este problema. Si se parte del supuesto de que la sociedad es una suerte de ente con propiedades, características y regularidades distintas de las producidas por la interacción individual, todo estudio que manipule variables y dilucide regularidades en individuos o grupos de individuos se consideraría como inválido de origen e inútil para comprender los fenómenos sociales. Si bien es cierto que en las ciencias sociales predomina la perspectiva del individualismo metodológico weberiano, en la persistencia de la cuestión de la validez externa todavía se ve reflejada la idea de que los principios de la conducta individual no son constantes, sino que, de algún modo, cambian *radicalmente* en función del contexto. Dejando de lado esta cuestión, tenemos la disyuntiva mucho más concreta que se presenta al momento de tratar de maximizar o equilibrar la validez interna y externa de un diseño experimental en ciencia social.

El procedimiento estándar en ciencia social tiende a reducir la cuestión de la validez interna a la “coherencia teórica” de los resultados o, más específicamente, a elementos tales como la significancia estadística, los coeficientes de correlación, el tamaño del efecto y demás, pudiendo ser esta validez interna reforzada por la reproducción exitosa de los experimentos. En cuanto a la validez externa, la cuestión trata de sortearse recurriendo a experimentos desarrollados en ambientes tan similares como sea posible a aquellos en los que ocurre “naturalmente” el fenómeno. Los resultados de esta estrategia son resultados con validez interna limitada y a veces difícilmente replicables (Véase Chin, 2014; Pashler & Harris, 2012; Savalei & Dunn, 2015). Así, sin poder garantizar cierta validez interna, lo referente a la validez externa incluso llega a convertirse en una cuestión secundaria (Campbell, 1957).

En contraste, el método del análisis experimental de la conducta ofrece una estrategia que podría resultar provechosa para la ciencia política y las ciencias sociales en general. Su proceder consiste en dar prioridad absoluta a la validez interna y dejar la cuestión de la validez externa y la validez general a un criterio pragmático. Si los resultados de un

experimento conductual son consistentes entre los distintos ensayos y ampliamente replicados con éxito, la extrapolabilidad de los principios inferidos puede ponerse a prueba a través de estudios situados en otros contextos y otros sujetos que se consideren más apropiados o similares a aquellos que nos interesan particularmente. Así, la lógica de un método experimental que transite gradualmente de lo individual y animal a lo colectivo y humano está precisamente en producir hipótesis que sean soportadas por todo el rigor y validez interna de la experimentación y que posteriormente puedan someterse a prueba en condiciones donde las limitaciones técnicas y éticas no nos permitan un control riguroso sobre las variables de interés.

Por suerte, esto ya es más que un proyecto, pues se trata de la agenda de investigación que de hecho se ha seguido en el análisis experimental del comportamiento a través de la generación de principios fundamentales derivados de la experimentación animal y su posterior verificación con personas en contextos naturales. Desafortunadamente, su éxito ha sido tal que su ámbito aplicado se ha concentrado sobre todo en el tratamiento de condiciones clínicas o en ámbitos organizacionales y comerciales. Si sirve de ejemplo, la red social Facebook tal vez le deba gran parte de su éxito al hecho de que su sistema de notificaciones está programado teniendo en mente un *programa de reforzamiento intermitente* tal y como fue formulado por Skinner hace ya más de medio siglo (Muench, 2014).

Por su parte, la Economía Conductual ha sido sumamente eficaz en la reivindicación e introducción del método experimental a la ciencia social. Aunque de inicio su experimentación estuvo exclusivamente centrada en humanos, cada vez se vuelve más frecuente la inclusión de los modelos animales en sus diseños experimentales. Ejemplos notables y recientes están en el estudio de Sweis *et al* (2018) sobre la sensibilidad de ratones, ratas y humanos a los *costos hundidos* y en el estudio de Steiner y Redish (2014) sobre el arrepentimiento en ratas después de haber tomado una “mala decisión”. Además, cabe mencionar que los trabajos de Ainslie (1975) y Rachlin (1974) -analistas experimentales del comportamiento- son tal vez el único caso en el que investigación realizada plenamente desde el paradigma del análisis de la conducta se ha convertido un todo un estándar dentro de la Economía Conductual cuando se trata de problemas de decisión intertemporal y autocontrol. La finalidad de nuestro proyecto es la de allanar el camino a una visión científica que nos

ayude a dilucidar el camino que va desde las ratas de laboratorio hasta los grandes problemas sociales.

2.3.5 *Sobre las unidades de análisis en la investigación del comportamiento*

Si las ciencias sociales estudian el comportamiento de las personas, lo que nos interesa entonces es disponer de medios para observarlo y medirlo adecuadamente. Easton (1997), haciendo un análisis retrospectivo de lo que fue en conductismo politológico, lamentaba que nunca se hubiera encontrado una unidad de análisis general para el estudio de la conducta. A mi parecer esto se debe más que nada a que se buscó entenderlo a nivel agregado –desde una suerte de colectivismo metodológico implícito- y, por ende, recurriendo directamente al método estadístico. Esto llevo a pasar por alto la oportunidad de estudiarlo siguiendo la lógica progresiva de primero embarcarse en los estudios experimentales e individuales para transitar gradualmente a los correlacionales y colectivos. En este sentido, el análisis experimental del comportamiento a partir de la obra *La Conducta de los Organismos* (Skinner, 1938) resolvió la cuestión planteando a la Operante como unidad de análisis para la investigación de la conducta. En el capítulo IV, al momento de formular nuestra síntesis conductual, revisaremos a detalle en qué consiste la Operante y cómo podemos utilizarla como punto de partida para el análisis y el diseño de intervenciones públicas.

3 Aproximaciones conductuales al diseño de intervenciones públicas

Líneas atrás apuntábamos que existe una gran gama de similitudes entre el análisis experimental del comportamiento, la economía conductual y la economía neoclásica. En este capítulo nos dedicaremos a exponer los supuestos que yacen detrás de cada uno de estos enfoques y las estrategias que cada uno utiliza para entender y abordar problemas conductuales. Estas tres aproximaciones parten del supuesto implícito o explícito de que una ciencia del comportamiento es posible y de que puede ser utilizada para incidir en el comportamiento de las personas de tal manera que se propicie que se tomen mejores decisiones en lo individual y que así el bienestar colectivo se vea maximizado.

De estas tres aproximaciones y sus maneras de aproximarse a los problemas públicos destacamos tres elementos: 1) El contexto importa; 2) la mayor parte del tiempo los individuos “calculan” sus costos y beneficios de manera diferente a la que prescribe el análisis económico neoclásico, y; 3) la conducta no es mejor entendida como “racional” o “irracional”, sino simplemente como conducta producto de principios básicos del aprendizaje que en sus formas más elementales son comunes a la mayoría de las especies.

3.1 *Análisis económico, nudge y modificación conductual*

A grandes rasgos, la economía neoclásica está construida bajo el supuesto de que las personas tienen preferencias claras y definidas y tienden a actuar de tal manera que maximicen su bienestar al satisfacer esas preferencias. Para lograr este fin, las personas tenderían a recolectar información y a ponderar las alternativas disponibles de tal manera que su decisión sería la mejor posible en esa circunstancia. Así las cosas, si su conducta se ajusta a estos estándares, entonces podríamos decir que se trata de conducta *racional*. Aquí, la Economía Conductual entra en el juego y se ancla en el hecho de que, en la mayoría de las ocasiones, las personas de verdad se comportan de manera muy diferente a la que predice y recomienda la economía neoclásica, pues factores que los neoclásicos consideran supuestamente irrelevantes como el fraseo de las alternativas o en las opciones por defecto, inciden significativamente en lo que las personas terminan por hacer. De esta manera, si nuestro

comportamiento no se ajusta a los criterios de racionalidad neoclásica, nuestra conducta sería más bien *irracional*.

Finalmente, para integrarlo todo, tenemos el análisis experimental del comportamiento. En él se asumen los aspectos biológico-evolutivos del comportamiento, y ya no se estudia la conducta como racional o irracional, sino simplemente como conducta. Se asume que la conducta es más o menos frecuente en función de las consecuencias que le han seguido en la experiencia previa y que los seres humanos, además de aprender a través de esa experiencia directa, son capaces de representar esas mismas relaciones entre la conducta y sus consecuencias a través del lenguaje y de inferirlas a partir de la observación. Adicionalmente, el análisis del comportamiento propone unos cuantos principios básicos -derivados de investigación experimental- relativamente simples y parsimónicos para entender cómo tanto los incentivos subrayados por la economía neoclásica como el contexto subrayado por la economía conductual influyen en el comportamiento.

3.2 *La economía neoclásica, el “comportamiento racional” y los incentivos*

La economía neoclásica puede entenderse a partir de unos cuantos axiomas fundamentales.

1) Las preferencias son completas. Es decir, dado un rango de alternativas, el sujeto posee una jerarquía de preferencias: 2) Las preferencias son continuas o estables a lo largo del tiempo; 3) Provisto un contexto particular en el que los recursos y el tiempo disponibles para la satisfacción de esas preferencias son limitados, las personas tenderán a hacer los cálculos necesarios para que su decisión sea óptima, es decir, obtengan la mayor utilidad al menor costo posible. Estos serían, palabras más, palabras menos, los cimientos de la conducta racional tal y como es concebida por esta aproximación. Contrario a lo que tiende a darse a entender cuando se critica a la postura neoclásica con respecto al comportamiento humano, los economistas de esta corriente no suelen ser ingenuos con respecto a las limitaciones a las que se enfrentan sus modelos.

Los economistas neoclásicos saben que las personas *de verdad* poseen información restringida y capacidad limitada para evaluarla y que las cosas que se valoran en realidad pasan por una amplia gama de fenómenos que siempre van más allá de lo meramente monetario. Sin embargo, prefieren no incluir ninguno de estos factores en la medida en que suponen que, aun siendo así de simples, producen resultados suficientemente buenos. Así,

los modelos originales de elección racional, al menos tal y como los plantearon Morgenstern y Von Neumann (1944), solo toman en cuenta los beneficios económicos, y aun cuando se pretenda estudiar la influencia de otro tipo de incentivos, su inclusión en los modelos siempre pasa por asignarles un valor económico con respecto a las alternativas. Un ejemplo de esto está en el modelo de Gary Becker que explicamos e ilustramos en los párrafos siguientes. Pero antes de ello, pasaremos por profundizar un poco más en los axiomas básicos de la decisión racional, en tanto nos servirán para entender mejor los principios de la Economía Conductual que se expone en la siguiente sección.

3.2.1 Teoría de la Utilidad Esperada

La teoría de la utilidad esperada se corresponde con una formalización del modelo de toma de decisiones racional en un contexto en el que quien decide se enfrenta a alternativas cuyo resultado no depende más que de su elección y de una probabilidad dada o atribuida. La decisión, al asumir que nuestro agente busca maximizar su utilidad, se decantará siempre por la alternativa que le provea una mayor utilidad esperada, entendida como la esperanza matemática de dicha elección.

Recordemos que la esperanza matemática se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$E = p(X_1)(U_{X_1}) + \dots + p(X_n)(U_{X_n})$$

Donde:

E= valor esperado

$P(X_1)$ = probabilidad de ocurrencia de X_1

$U(X_1)$ = la utilidad atribuida a X_1

$P(X_n)$ = probabilidad de ocurrencia de X_n

$U(X_n)$ = la utilidad atribuida a X_n

Para ilustrar, si tuviésemos una apuesta A en la que al lanzar una moneda y obtener cara, ganáramos \$1000, pero al obtener cruz ganáramos \$0. Tomando en cuenta que la probabilidad tanto para cara como para cruz es de .5, la utilidad esperada de esta apuesta se calcularía del siguiente modo:

$$E = .5(2000) + .5(0) = 1000$$

Además, se aplican ciertos axiomas que garantizarían que se estuviese tomando una decisión racional. Si a nuestra apuesta A, cuya utilidad esperada es de \$1000, la situamos junto a un par de apuestas B, de utilidad esperada 1500, y C, de utilidad esperada \$2000. Asumimos que se puede determinar que: un agente maximizador preferiría C antes que B y a B antes que A, de tal modo que las preferencias se ordenarían como $C > B > A$. El axioma de *transitividad* implica que, si sabemos esto, podemos asumir que el decisor también prefiere C antes que A. En otras palabras, asumimos que se conforma una jerarquía de preferencias y que esa jerarquía se mantiene constante mientras las utilidades esperadas de las alternativas también lo hagan⁴.

Si tuviéramos además una apuesta D con utilidad esperada de \$2000 –el mismo monto que la apuesta C- la decisión entre ambas apuestas sería indiferente, pues ambas aportarían el mismo nivel de utilidad. A este se lo denomina el axioma de *indiferencia*: si la utilidad esperada de las alternativas es idéntica, no se exhibirá ninguna preferencia particular por ninguna de las alternativas.

Si construyéramos dos apuestas compuestas en la que conjugáramos (A, C) y (B, C) el *axioma de independencia* indica que la elección debería basarse solamente en el factor que las diferencia. Es decir, la decisión debería tomarse considerando solamente las diferencias entre A y B, pues el segundo componente en ambas es C, por lo que no debería ser tomado en cuenta. En otras palabras, si las alternativas son idénticas en alguna de sus partes, las partes idénticas no inciden en la decisión.

3.2.2 *Un análisis económico del crimen*⁵

Por lo general se asumía que los análisis económicos se debían ocupar estrictamente de cuestiones directamente relacionadas con el dinero y fenómenos estrechamente relacionados,

⁴ Como condición necesaria para la transitividad estaría el axioma de completitud, que implica que dadas las alternativas A y B, por ejemplo, se puede establecer si: A es preferido antes que B, B es preferido antes que A o B y A son igualmente preferidos.

⁵ Esta sección le debe casi todo al seminario Law and Economics impartido por el profesor Roberto Galbiati en el Instituto de Estudios Políticos de París en semestre de otoño de 2016. Mis agradecimientos a él por su manera tan eficaz de transmitir el conocimiento.

como la producción y consumo de bienes y servicios y las maneras en las que los gobiernos intervenían en los mercados, como a través de los subsidios y los impuestos. Como vimos arriba, esto parecería ser más bien una consecuencia metodológica del hecho de que los economistas considerarían difícil cuantificar el valor de otra clase de motivaciones. Pero nunca se asumió que se tratara, al menos en principio, de una tarea imposible. Tomando esto en cuenta, enfoques económicos menos restrictivos pretenden analizar la *estructura de incentivos* de cada escenario decisional particular.

Una definición simple de incentivo es la que provee Mankiw (2012). Este autor considera a un incentivo simplemente como aquello que motiva a actuar a las personas. Se trata entonces de una definición basada en la observación. Se considera algo como un incentivo si su ocurrencia o la promesa de su ocurrencia aumenta la probabilidad de que un comportamiento determinado ocurra. Es importante tener en mente este concepto particular por dos razones. La primera es que se trata de un concepto nuclear del análisis económico que ayuda a pensar de manera esquemática el proceso de evaluación racional de las alternativas decisionales; el segundo, es que guarda una similitud importante con el concepto de *reforzador* que, como veremos más adelante, es esencial para la aproximación del análisis experimental del comportamiento.

Volviendo a la línea principal, tenemos que los análisis económicos entendidos de manera más amplia, también pueden ocuparse de estudiar comportamiento que el sentido común no consideraría como económico. En este ámbito, Gary Becker, un renombrado economista estadounidense que fue galardonado con el nobel de economía en 1992, dedicó su vida a la interpretación y análisis económico de problemas “más allá del mercado” como la discriminación laboral, las relaciones familiares y de matrimonio, la inversión en educación e incluso de la delincuencia. El supuesto de fondo es relativamente simple: las personas pueden tener preferencias, no simplemente por recompensas económicas, sino también por incentivos de muchas otras clases, de tal manera que esas preferencias abarcan prácticamente todas y cada una de las dimensiones de la vida de las personas. Así, si toda situación presenta alternativas y preferencias ordenadas en una estructura de incentivos, entonces será susceptible de ser analizada a través del lente de la decisión racional.

Aquí retomamos el trabajo de Becker con respecto al crimen en tanto resulta útil para ilustrar nuestro punto. La anécdota (Becker, 1992) cuenta que en la década de los sesenta, este economista se dirigía en su auto a la Universidad de Columbia a tomar parte como jurado en el examen oral de un estudiante de teoría económica. Iba algo tarde, así que se vio en la necesidad de decidir rápidamente si debía estacionar en un lote de estacionamientos o arriesgarse a ser multado al estacionarse inadecuadamente en la calle. Calculó la probabilidad de ser multado, el tamaño de la multa potencial y el costo de la alternativa; invertir más tiempo y pagar el costo del lote de estacionamiento. Al final decidió que valía la pena arriesgarse y optó por estacionarse en la calle. No recibió una multa. De camino a la universidad Becker comenzó a razonar que tanto los criminales como las autoridades podrían llevar a cabo un análisis similar al momento de decidir cuál sería la manera óptima de comportarse. De tal manera que, por parte de la autoridad se determinarían la frecuencia con la que se realizarían inspecciones por parte de los agentes de tránsito y el costo de las multas y sanciones y, por el otro, el de los delincuentes- se ponderaran los beneficios esperados de delinquir dados los castigos potenciales y sus probabilidades de ocurrencia.

Planteado de manera esquemática, la ley y los sistemas legales establecen incentivos al comportamiento de las personas. Esto implica decidir de antemano qué comportamientos deberán ser incentivados o desincentivados teniendo en mente que las decisiones individuales afectan cómo los recursos se distribuyen dentro de una sociedad y cuanta plusvalía o valor son creadas por las sociedades (Galbiati, 2016). En principio, la ley establece incentivos de cuatro tipos: A) Monetarias, principalmente a través de multas; B) Sanciones en especie, como las condenas de prisión o el retiro de permisos o licencias; C) Restricciones al comportamiento, como reglas de convivencia en condominios; D) Como base de normas sociales que serán aplicadas por las personas de manera descentralizada e independiente de la autoridad (Cooter & Ulen, 1997). Dadas estas condiciones, podemos asumir que quien se plantea delinquir se enfrenta con tres resultados posibles:

- 1) La utilidad asociada con abstenerse de delinquir y mantener su comportamiento dentro de las alternativas legales, U_{ND}
- 2) La utilidad asociada con delinquir y no ser sancionado por las autoridades, U_{D1}
- 3) La utilidad asociada con delinquir y ser sancionado por las autoridades U_{D2}

Tomando estas alternativas en consideración, el sujeto decide delinquir solamente cuando se cumple:

$$(1-p)U_{D1} + p(U_{D2}) > U_{ND}$$

Es decir, el crimen es una alternativa racional solamente cuando la utilidad esperada de delinquir es mayor que la de no delinquir.

La operacionalización de estos factores implicaría, en primer lugar, definir la utilidad que el sujeto puede obtener al abstenerse cometer un crimen. Un ejemplo general estaría en el salario que pueda obtener en el mercado de trabajo dadas sus habilidades y calificaciones. Representamos esta utilidad con T . En segundo lugar, está la desutilidad derivada del ser castigado por la comisión del crimen. Dicha desutilidad puede provenir de multas, indemnizaciones penas de prisión y similares. Representamos esta desutilidad con T . En tercer lugar, está la utilidad que puede derivarse de la comisión del crimen sin ser atrapado. Representamos esta utilidad con G . Dado lo anterior, el crimen se cometería si:

$$pU(G-C) + (1-p)U(G) > T$$

Donde el primer término $pU(G-C)$ representa la utilidad esperada del delito menos la desutilidad de la sanción, el segundo término $(1-p)U(G)$ representa la utilidad del delito y el tercer término T representa la utilidad del trabajo legal.

Si adoptásemos este modelo con miras a incidir en las tasas de criminalidad, puede recurrirse a modificaciones en la legislación que endurezcan las penas enfrentadas por quienes cometen delitos, variando los valores de C ; pueden implementarse estrategias de política pública que incrementen la utilidad esperada de mantenerse dentro de la legalidad, variando así el valor de T , y puede también invertir en intervenciones públicas de vigilancia que modifiquen los valores de p ⁶.

⁶ Para mantener las cosas simples, omitimos los aspectos relacionados al cálculo del punto de equilibrio entre crimen-inversión en disuasión del crimen.

Estás modificaciones en la estructura de incentivos parecen estrategias plausibles para abordar el problema de la criminalidad. Otra cuestión es si en realidad contamos con evidencia para afirmar que estamos ante una estrategia eficaz.

De acuerdo con el modelo expuesto, si los criminales en potencia fuesen capaces de observar un aumento en los costos derivados del delinquir, la criminalidad tendería a reducirse. Es decir, existe una relación entre el abstenerse de conducta criminal y las dimensiones de los castigos potenciales. Galbiati, Drago y Vertova (2009) encontraron la oportunidad de realizar un experimento natural para poner a prueba esta aproximación. En 2006, el Parlamento italiano aprobó una ley de clemencia colectiva que buscaba resolver el problema de la sobrepoblación carcelaria a través de la liberación anticipada de los detenidos. Esta liberación implicaba una reducción inmediata de tres años en las penas que los detenidos estuviesen purgando e incluía la condición de que, si la persona liberada reincidía en su conducta delictiva dentro de los cinco años siguientes a su liberación, volvería a prisión no solamente a cumplir con la pena correspondiente a su nuevo crimen, sino también el resto de la pena que estaba purgando antes de ser liberado.

De esta manera, se liberaron cerca de 22, 000 reos (el 40% de la población carcelaria del país) de las prisiones italianas. Las penas residuales oscilaban entre 1 y 36 meses.⁷ Así, el marco institucional manipula las penas residuales de los reos de una manera que podemos considerar como aleatoria y brinda elementos para evaluar las hipótesis que se derivan del modelo de Becker: sería esperable que los excarcelados con mayores penas residuales tendieran a reincidir en menor medida que aquellos con penas residuales más pequeñas. Los resultados del estudio son consistentes con la hipótesis, en tanto revelan que un incremento marginal - un mes más- en la sentencia residual reduce la probabilidad de reincidencia en .16.

Por supuesto que esto no es una exposición exhaustiva, pero deja ver, al menos a grandes rasgos, en qué consiste la aproximación económica al análisis de problemas públicos. Si volvemos a los axiomas de elección racional que nos planteamos más arriba, y nos permitimos echarles un vistazo crítico, cabe preguntarnos, ¿de verdad las personas realizan todos estos cálculos relativamente complejos de probabilidades costos y beneficios cada vez

⁷ Esto implica que las penas menores de 3 años de prisión (36 meses) se conmutan por alguna suerte de libertad condicional.

que se disponen a tomar una decisión? El sentido común nos indica que no, que en realidad nuestro comportamiento parece seguir directrices muy distintas, que nuestras preferencias cambian en función del contexto y que muchas veces pareciera que la irracionalidad es más la norma que la excepción. Son precisamente esta clase de observaciones al modelo de racionalidad neoclásica las que sirven como base a la aproximación de la Economía Conductual que revisamos en la siguiente sección.

3.3 *La Economía Conductual, el “comportamiento irracional” y el nudge*

La teoría de la utilidad esperada establece que todo lo que importa es el beneficio económico final derivado de la elección. De este modo, si a una persona se le presenta la alternativa de ganar un millón de pesos ahora o ganar tres en un año, sus decisiones deberían ser las mismas aún si el millón se entregara en un plazo de cinco años y los tres millones dentro de seis años. Del mismo modo, asumiendo que las personas tienen preferencias claras, definidas y constantes a lo largo del tiempo, al comprar víveres en el mercado, factores como el hambre, la manera en la que se exhiben los precios o la publicidad no deberían tener ningún efecto sobre lo que se decide. Sin embargo, la cuestión es que estos factores supuestamente irrelevantes parecen no solo incidir, sino incidir de manera importante en las decisiones que las personas toman. En pocas palabras, parece ser que, en la mayoría de las ocasiones, el contexto es más poderoso que la racionalidad.

A estos elementos contextuales, Thaler y Sunstein (2008) los llaman *arquitectura de la decisión* y sugieren que, a través de su modificación, puede lograr modificarse el comportamiento de las personas de tal manera que no sea necesario recurrir a prohibiciones u otras medidas que impongan costos o castigos a las decisiones de las personas. A estas modificaciones les llaman *nudge*, palabra que podría traducirse como *pequeño empujón*. Los autores defienden que el uso de esta estrategia en el diseño de políticas públicas puede ayudarnos a incrementar la frecuencia de conductas tales como el ahorro para el retiro, la donación de órganos, comer sanamente, el pago de multas de tránsito e impuestos y muchas otras.

Para entender a profundidad la aproximación de la Economía Conductual nos servirá la teoría de la utilidad esperada que revisamos en la sección anterior. Después de todo, esta aproximación surge como una crítica explícita a esa teoría y la mayoría de sus propuestas se entienden mejor en contraste con ella.

3.3.1 *La Teoría del Prospecto*

Para que la conducta pueda ser calificada como “irracional” basta con que no se ajuste a los axiomas de decisión de la economía neoclásica que vimos más arriba. Así que, dado que el sentido común indicaba que esa forma de comportarse no era precisamente común en la cotidianidad, hubo muchos economistas que se dieron a la tarea de someter a verificación empírica esas premisas. Si concedemos a Morgenstern y Von Neumann el privilegio de haber sido los primeros en exponer de manera sistemática los axiomas de la decisión racional en 1944, el primer estudio en ponerlos a prueba surgiría de la mano del economista francés Maurice Allais en 1955. En su estudio, Allais demostraba que la mayoría de las personas tendían a decidir en un modo que no era congruente con el axioma de independencia de la decisión racional. Más tarde, en 1979, Daniel Kahneman y Amos Tversky avanzarían la Teoría del Prospecto que consideraba este y otros *efectos* que ponían en cuestión a la Teoría de la Utilidad esperada como modelo para describir la toma de decisiones.

Consideremos un pequeño ejercicio que nos ofrece Kahneman (2011) para ilustrar su propuesta. A varios individuos se les presentan los siguientes problemas de decisión:

Problema 3: Adicionalmente a lo que poseas, has recibido \$1000

Ahora se te pide decidirte por una de entre las siguientes opciones:

A) 50% de probabilidad de ganar \$1000 B) Obtener \$500 por seguro

Problema 4: Adicionalmente a lo que poseas, has recibido \$2000

Ahora se te pide decidirte por una de entre las siguientes opciones:

A) 50% de probabilidad de perder \$1000 B) perder \$500 por seguro

Aquí se nos presenta una elección entre alternativas en las que los resultados finales en términos de riqueza total son idénticos. Podemos tener la certidumbre de ser \$1500 más ricos

de lo que actualmente somos o aceptar una apuesta en la que es igualmente probable que seamos más ricos en \$1000 o \$2000. Si las preferencias se mantuvieran constantes, pudieran ser extrapoladas a otras decisiones similares -como indica el axioma de transitividad- y todo lo que importara fuese la utilidad esperada de cada apuesta, las personas deberían, invariablemente, elegir la misma alternativa en ambos problemas. ¿Cómo eligieron las personas a las que se les presentó este problema? La mayoría se decantó por la ganancia segura en el problema 3, mientras que prefirió la opción riesgosa en el problema cuatro.

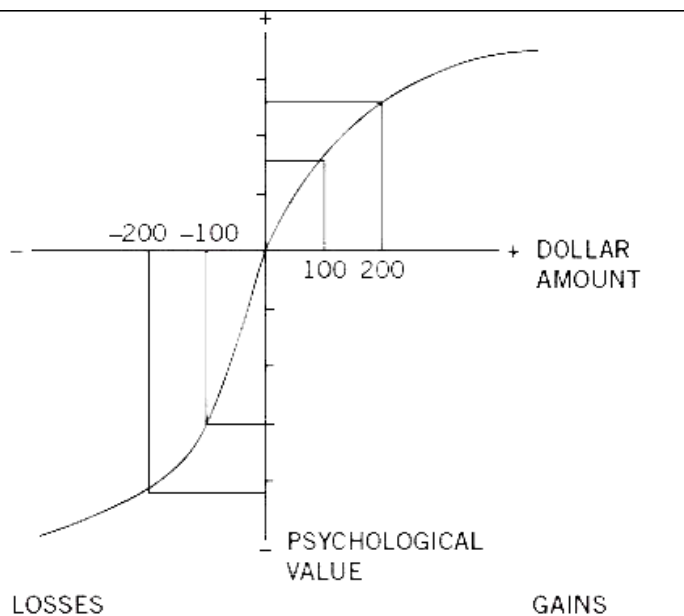
Un decisor racional debería elegir sea A) o B) en ambos problemas, pero nunca A) y B) o B) y A). En principio, esto indica una violación al axioma de transitividad. A su vez, estos resultados contradicen el principio según el cual todo lo que debería importar al momento de decidir es el estado final de la riqueza del decisor. A partir de aquí se derivan una serie de efectos específicos que ilustran las consecuencias de ciertas formas de plantear las alternativas en las decisiones que se toman (factores que, no está demás recalcar, deberían ser irrelevantes para un decisor racional). Primero tenemos el *efecto de certidumbre*, que implica que, dadas dos apuestas de valor esperado igual pero diferentes en que una implica riesgo mientras que la otra se da con certeza- como en el problema 3- se tenderá a elegir la alternativa segura. Este efecto solo ocurre cuando nos desenvolvemos en el dominio de las ganancias, es decir, cuando se presentan alternativas en las que las opciones implican la posibilidad de ganar algo.

Ahora, cuando nos enfrentamos a una situación en la que las alternativas implican una pérdida segura y una pérdida meramente probable- como en el problema 4- tendremos un efecto de *proclividad al riesgo*. En la que las personas tenderán a elegir la alternativa con riesgo. Enmarcar las elecciones como pérdidas o ganancias nos habla de un *punto de referencia* que jugaría un rol más importante en la decisión que el valor absoluto de la riqueza final.

Siguiendo todavía a Kahneman, nos encontramos con tres características conductuales que yacen al fondo de la Teoría del Prospecto. 1) La evaluación es relativa a un punto de referencia neutral; 2) Se aplica un principio de sensibilidad decreciente ante la estimulación sensorial y los cambios en la riqueza; 3) Aversión a la pérdida, en el sentido de las pérdidas

tienden a ser valoradas como más desagradables que las ganancias de la misma magnitud. Las principales características de la teoría del prospecto se representan en la siguiente gráfica.

ILUSTRACIÓN 1. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL VALOR PSICOLÓGICO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS



Fuente: Khaneman, 2011

Podríamos continuar exponiendo con mayor detalle los vértices de la teoría del prospecto, pero eso probablemente tomaría demasiado espacio y excedería el propósito de este trabajo. Como último comentario, valga la pena mencionar que uno de los aspectos más remarcables de la teoría del prospecto es la *aversión al riesgo* y cómo concibe el valor que se le atribuye a los resultados negativos. Las personas ponderan las cosas como ganancias y pérdidas –esto ya los suponía la economía neoclásica-, pero la Economía Conductual nos dice que perder suele ser una experiencia más desagradable que ganar. Kahneman, menciona que él y Tversky solían bromear al respecto diciéndose que lidiaban con un tema sobre el cual sus abuelas sabían mucho. Howard Gardner, un renombrado psicólogo cognitivo, en un interesante intercambio con un Hank Schlinger, analista experimental del comportamiento,

ha utilizado exactamente el mismo argumento para descalificar al análisis experimental del comportamiento como disciplina científica (Gardner & Schlinger, 2017).

Aunque está demás decir que ni economistas ni analistas conductuales sostendrían que sus disciplinas y descubrimientos sean banales. La postura de Gardner nos sirve para reforzar un poco la idea de que los aspectos comunes entre análisis experimental del comportamiento, economía neoclásica y Economía Conductual son muchos y muy relevantes. Y que, si hasta ahora no se han hecho evidentes, debe ser más bien debido a esa *ceguera inducida por la teoría* a la que Kahneman y Tversky culpan de haber servido para excluir observaciones - aparentemente evidentes- de la teoría económica clásica.

3.3.2 *Nudges para combatir la delincuencia juvenil*

Los fundamentos de la Economía Conductual podrían verse como elementos que añaden complejidad a los modelos de la economía neoclásica. Esto es una virtud, en la medida en que nos permite comprender comportamientos que no encajan en los modelos más simples. Pero también es una desventaja, en tanto no es fácil inferir como todos los principios y efectos a los que recurre como explicaciones embonan juntos. Así, tal vez más que exponer todos y cada uno de las estrategias de modificación conductual a los que recurre la economía del comportamiento, tal vez sería más ilustrativo recurrir directamente al ejemplo.

En este sentido, el *Behavioral Insights Team* se ha propuesto llevar los conocimientos derivados de la economía del comportamiento al ámbito de la política pública. Para ello han escrito un par de manuales –EAST y MINDSPACE- en los que pretenden familiarizar a los tomadores de decisiones con la Economía Conductual y resumir algunas de las estrategias básicas a las que puede recurrirse al momento de diseñar una política pública más eficaz y eficiente en ciertos ámbitos. Como adelantamos párrafos más arriba, la estrategia principal a través de la cual se proponen modificar el comportamiento es la Arquitectura de la Decisión que, palabras más, palabras menos, implica modificar elementos del entorno para a su vez incidir en la probabilidad de que un comportamiento ocurra.

MINDSPACE (P. Dolan, Hallsworth, Halpern, King, & Vlaev, 2010) es una metodología cuyo acrónimo consiste en palabras que han de funcionar como una checklist que aspira a ser

una guía rápida que oriente a los tomadores de decisiones al momento de diseñar y evaluar política pública. Reproducimos es lista a continuación.

TABLA 2. COMPONENTES DE LA METODOLOGÍA MINDSPACE

Mensajero	Somos fuertemente influenciados por quién comunica la información.
Incentivos	Nuestras respuestas a los incentivos son moldeadas por atajos mentales predecibles tales como la evitación de pérdidas.
Normas	Somos fuertemente influenciados por lo que otros hacen.
Defaults	“Seguimos la corriente” de las opciones predeterminadas.
Saliencia	Nuestra atención es atraída por aquello que es nuevo y nos parece relevante.
Priming	Nuestros actos son influenciados por pistas subconscientes.
Afecto	Nuestras asociaciones emocionales puede moldear nuestras acciones poderosamente.
Compromisos	Buscamos ser consistentes con nuestros compromisos públicos y mostrar reciprocidad a los otros.
Ego	Actuamos en modos que nos hacen sentir mejor con nosotros mismos.

Fuente: Behavioural Insights Team, 2010, traducción propia

Para ilustrar en qué consisten estos principios y cómo pueden aplicarse a la resolución de problemas públicos, retomamos uno de los ejemplos de aplicación de MINDSPACE ofrecidos en el manual, cuyo objetivo fue reducir la violencia con armas de fuego en la región de Strathclyde, Escocia

Panorama general del problema⁸.

La más reciente Encuesta Británica sobre Crimen (EBC) reporta que el crimen violento ha caído en 49% desde 1995, con datos provisionales mostrando 648 homicidios registrados por la policía (los más bajos en 20 años). El uso de cuchillos en todos los crímenes violentos ha permanecido relativamente estable durante la última década. Aunque el crimen con armas de fuego permanece poco frecuente, el número de crímenes registrados que involucran armas

⁸ La exposición del estudio de caso y la manera en cómo aplican los elementos de MINDSPACE en él es en su mayoría una traducción libre del original en inglés tomado de Dolan, Hallsworth, Halpern, King, & Vlaev, 2010, pp. 30-35.

de fuego dobló su frecuencia en el periodo de 1998/9 a 2006/7 y hay una preocupación pública considerable en torno al crimen con armas y cuchillos: 93% de entre quienes respondieron a la EBC pensó que el crimen con cuchillos había incrementado a nivel nacional mientras que 86% sostenía la misma afirmación con respecto al crimen con armas de fuego.

Resulta difícil medir la membresía a las pandillas, pero un estudio del Ministerio del Interior estimó que un 6% de la gente joven de entre 10 y 19 años pertenecía a un grupo de delinquentes juveniles. Las tasas de criminalidad entre miembros de estos grupos fueron significativamente mayores entre miembros de estos grupos que entre no-miembros y 51% de entre ellos declaró haber consumido drogas ilegales con otros miembros.

Usando normas y mensajeros para cambiar comportamiento

Se ha demostrado que las personas son fuertemente influenciadas por la conducta de otros, particularmente de aquello que son similares a sí mismos. Si la conducta criminal es vista como normal y ampliamente practicada por los pares, esto tiende a favorecer que otros miembros de la pandilla imiten ese comportamiento y se conformen a la norma.

La Unidad de Reducción de la Violencia de Escocia (URVE) ha tomado una aproximación innovadora para hacer frente a la cultura de pandillismo en Glasgow. Esta estrategia se basa en dirigir el poder de las normas sociales en contra de las pandillas. Iniciativas previas – incluyendo patrullaje a pie y mano dura en los crímenes con cuchillos- alcanzaron éxito solo en el corto plazo. Como intervención alternativa, la URVE recurrió a un programa proveniente de los Estados Unidos llamado *Iniciativa Cincinatti para la Reducción de la Violencia* (ICRV). Uno de los aspectos clave de la aproximación de la ICRV reside en el intentar que las acciones individuales de uno de los miembros de la pandilla afecten a todo el grupo. Así, si un miembro de la pandilla comete un homicidio, la pandilla entera es puesta en la mira de la policía en busca de crímenes que ellos a su vez hubiesen cometido, como actividades relacionadas con drogas ilegales, posesión de armas y violación de la libertad condicional. En otras palabras, el castigo es replicado en el mismo modo que la conducta criminal lo era- a través de la norma social de la membresía a las pandillas.

El programa estadounidense adopta otras tácticas para la modificación de “normas operativas relativas a la violencia”. Miembros de la pandilla fueron convocados a foros cara-a-cara

como una condición de su libertad bajo palabra. Un propósito de estos foros era mostrar como las reglas o código de la pandilla raramente operaban en la realidad. El otro propósito principal era poner a los pandilleros en contacto con normas sociales más amplias usando los testimonios de miembros de la comunidad local, parientes de víctimas y ex-delincuentes acerca del impacto de la violencia de las pandillas en el área.

Los mensajes han probado ser efectivos cuando se trata de figuras que los miembros de la pandilla podrían respetar o con quienes podrían identificarse- como cuando la madre de un pandillero que murió advirtió: “Si se dejan asesinar, su madre estará parada aquí. Ella será yo”. Como uno de los arquitectos del programa americano ha notado. “estamos encontrando que todo esto importa más si logramos encontrar a alguien que sea cercano al delincuente, alguien que respeten, que pueda reforzar estos valores. Este punto ilustra el poder del mensajero, explicado más arriba.

Evaluación

Ha habido una serie de iniciativas orientadas a reducir la violencia entre pandillas basadas en un modelo similar al estadounidense. Uno de los primeros programas, Ceasefire, ha sido bien evaluado. Cuando se lanzó por primera vez en Boston en 1996, una evaluación para el Instituto de Justicia de los Estados Unidos encontró que la intervención redujo el número medio mensual de homicidios juveniles en 63%.

Una evaluación más reciente de un programa basado en el proyecto de Boston encontró que tiroteos y asesinatos cayeron entre un 41% y un 73% en Chicago y Baltimore; caídas entre 17% y 35% fueron atribuibles exclusivamente al programa Ceasefire. En Cincinnati, homicidios relacionados a las pandillas cayeron en un 50% en los primeros nueve meses. Estas mejoras parecen ser duraderas. Una vez que una norma social se ha establecido, se convierte en auto-sostenida.

Mensajeros.

Nuestra reacción a la información que especifica qué es y qué no es socialmente aceptable frecuentemente es influenciada por el mensajero que lo entrega. Al tratar de reducir la conducta criminal, algunos podrán responder mejor a figuras de autoridad, mientras que otros serían más sensibles a figuras con antecedentes similares a los propios. También hay

evidencia sólida de que el efecto persuasivo puede incrementarse al utilizar a familiares y amigos para entregar mensajes que busquen reducir la actividad criminal. En el caso que revisamos, el programa Ceasefire usaba a madres de pandilleros para entregar el mensaje

Incentivos

El moldeamiento del comportamiento, se da mejor en términos de incentivos positivos que a través de incentivos negativos. En otras palabras, para promover conducta pro-social es mejor recompensar las conductas deseadas que simplemente castigar las indeseadas.

Normas

Las normas sociales parecen ser un motor poderoso tanto del crimen pequeño como del grande. En términos simples, las personas parecen percibir pistas de lo que ocurre en sus alrededores y conformarse con esas prácticas. El programa Ceasefire usa normas de manera intensiva al tratar de enfocar el capital social de las pandillas hacia fines menos perniciosos. Esto es particularmente interesante en el caso de la influencia de haber afrontado una pena de prisión en la probabilidad de reincidencia criminal. Al romper el contacto de un sujeto con normas sociales estándar y sumergirlo en un entorno donde predominan normas sociales propias del mundo criminal, la tasa de reincidencia parece incrementar.

Defaults

En el caso de la delincuencia, puede aumentarse la dificultad intrínseca de cometer los crímenes al hacer productos que sean más difíciles de robar, como teléfonos con la seguridad habilitada por defecto o coches cuyos motores puedan ser inmovilizados de manera remota.

Saliencia

En general, entre más específico y fácil de notar sea el mensaje, más probable es que se efectivo. Campañas contra el exceso de velocidad son más efectivas cuando se dirigen a grupos de riesgo, como jóvenes conductores y campañas que promueven el cerrar las puertas y ventanas de casa son más eficaces cuando se acompañan con estadísticas del propio barrio.

Priming

La actividad criminal puede volverse más probable dados ciertos eventos que preceden a la conducta del delincuente. La *Teoría de la Ventana Rota*, por ejemplo, ilustra cómo si no se reparan unas cuantas ventanas en una fábrica abandonada, la tendencia será romper algunas más.

Afecto

La justicia restaurativa es un proceso en el cual las partes involucradas en un crimen específico trabajan juntas después del suceso al lidiar con sus consecuencias e implicaciones futuras. Esta experiencia puede evocar respuestas emocionales significativas como ira y culpa en los participantes y la gestión de esas emociones es parte crucial de la modificación del comportamiento.

Compromiso

Los hacedores de políticas y aquellos que trabajan en el sistema de justicia criminal consideran como los compromisos pueden contribuir a reducir o prevenir actividades indeseadas. Los Contratos de Conducta Aceptable implican una reunión entre el delincuente, sus padres (si aplica) y la policía de tal manera que se construye un acuerdo acerca de lo que constituye o no conducta aceptable. Esta aproximación se ha mostrado efectiva al momento de reducir conducta antisocial y puede resultar aún más útil si se establece retroalimentación positiva o recompensa por el cumplimiento del contrato.

Ego

La búsqueda de una autoimagen positiva es importante para la mayoría de las personas, pero podría serlo más en personas con conducta criminal persistente. El crimen violento en particular suele estar relacionado con una lucha por “respeto” y hay evidencia de la violencia frecuentemente se relaciona con la protección de una auto-estima baja.

Estas son a grandes rasgos los elementos que componen un caso estándar de intervención diseñada a partir de principios derivados de la Economía Conductual. Se comprende que estamos ante una forma de exposición que está pensada para poner antes la simplicidad que la sutileza teórica. Esto es deseable para nuestros fines en tanto ahora se hace más claro que

muchos de estos principios no se derivan de la Teoría del Prospecto, sino de un cuerpo mucho más amplio de investigaciones científicas.

3.3.3 *Modificación Conductual*

Así como el análisis económico y el nudge pretenden incidir sobre el comportamiento, la modificación conductual persigue el mismo fin desde el análisis experimental. El análisis se lleva a cabo a través de identificación de las relaciones funcionales entre la conducta y el contexto, mientras que la modificación implica desarrollar e implementar procedimientos para ayudar a las personas a cambiar su comportamiento. Algunas de sus características principales son el hacer énfasis en las situaciones ambientales actuales, el apoyarse en una descripción precisa de los procedimientos, el procurar un registro minucioso de las medidas del cambio conductual y el rechazo de factores hipotéticos y subyacentes como causas del comportamiento (Miltenberger, 2016).

3.4 *El comportamiento –sin etiquetas-, el análisis experimental y la modificación conductual*

John B. Watson se rebeló contra los métodos y prácticas de la psicología de finales del siglo XIX y propuso que el estudio de la conducta debía ser una ciencia natural y meramente experimental. Por su parte, el fisiólogo ruso Iván Pavlov descubría que ciertos aspectos del aprendizaje se daban a través de la asociación entre ciertos estímulos y respuestas reflejas. Edward Thorndike, a partir de sus investigaciones con animales en *cajas problema*, enunciaba la *Ley del Efecto* que implicaba que la conducta que es seguida de “consecuencias agradables” tiende a repetirse. Después de ellos, B.F. Skinner haría un trabajo formidable de sistematización al pulir e integrar las ideas, epistemología y metodología de sus predecesores, allanando así el camino a una multitud de científicos que vendrían a consolidar la disciplina del Análisis Experimental del Comportamiento.

A esta disciplina le subyace la idea de que el comportamiento es un fenómeno natural como cualquier otro y que, por ende, debe ser posible su estudio científico. Aunque esta idea puede parecer una obviedad para muchos, no son pocos los que, desde una visión antropocéntrica, la encuentran como un contrasentido. Si la situación es así de polémica hoy en día, no es difícil imaginar cuán más complicado era sostener una visión científica de la conducta en la

sociedad de hace un siglo. Hoy en día el análisis experimental se aplica en campos que van desde la psicología clínica y el entrenamiento animal hasta la educación y el diseño de política pública, aunque aun así permanece siendo una disciplina más bien desconocida fuera del campo de la psicología y muchas veces malentendida dentro de ella.

En nuestro primer capítulo intentamos arrojar un poco de luz sobre los porqués de esta situación. Ahora queda justificar, a través de una equiparación de las diferentes aproximaciones que hemos expuesto hasta ahora, el por qué he elegido al Análisis Experimental del Comportamiento como base para nuestra síntesis. A mi parecer la razón principal está en la parsimonia y en el método que el análisis experimental nos brinda. Dicha parsimonia surgiría de su proceder que en principio es estrictamente inductivo y experimental. Adoptando la máxima newtoniana *Hypotheses non fingo* –no hago hipótesis-, la disciplina se rehusó a partir de supuestos o generalizaciones acerca el comportamiento y en cambio, asumió que el primer deber del investigador es experimentar e inferir a partir de los resultados de la experimentación ciertos principios que sean susceptibles de ser probados o falseados empíricamente. La proposición nunca está por encima de la observación.

El hecho de que nuestra síntesis esté basada en el análisis experimental implica que debería emprender una exposición de sus principios tan detallada como fuera posible. Sin embargo, una vez que se ha adquirido cierta familiaridad con el enfoque, hasta los más pequeños detalles comienzan a parecer relevantes y sutilezas técnicas que algunos no notarían se le aparecen a uno como de importancia fundamental. La cosa es que he decidido sacrificar un poco la rigurosidad terminológica y la profundidad de los detalles en pos de la comprensibilidad y la brevedad. Exponemos solamente los principios básicos de la conducta respondiente, la conducta operante y la conducta regulada por reglas. Los primeros dos son fundamentales en tanto nos ayudarán a entender mejor los mecanismos proximales a través de los cuáles un buen número de efectos y heurísticos de la Economía Conductual operan y la conducta regulada por reglas nos ayudará a entender mejor como la racionalidad de la economía neoclásica es posible. Tal vez los Sistema 1 y 2 que avanza la Economía Conductual se entiendan y organicen mejor de esta manera.

3.4.1 Conducta Respondiente y Conducta Operante

Para su estudio la conducta se divide en dos tipos fundamentales: conducta respondiente, que se refiere a la conducta refleja evocada por elementos ambientales, y; conducta operante, que debe su nombre al hecho de que este tipo de conducta opera o actúa sobre el ambiente y produce ciertas consecuencias. Es importante comprender la diferencia entre estos dos tipos de comportamiento puesto que frecuentemente son confundidas la una con la otra o se asume equivocadamente que el análisis del comportamiento concibe a todo el comportamiento como conducta refleja en relaciones mecánicas estímulo-respuesta.

La conducta respondiente es aquella que se da por la ocurrencia próxima en el tiempo entre estímulos y respuestas reflejas condicionadas e incondicionadas. Una respuesta incondicionada es una acción involuntaria evocada por un estímulo ambiental específico sin la necesidad de que medie ninguna clase de experiencia previa con dicho estímulo. Un ejemplo ilustrativo es el de la aversión condicionada a los alimentos producto de la quimioterapia. Uno de los muchos efectos secundarios de la quimioterapia como tratamiento para el cáncer son las náuseas. En este caso, los químicos en el organismo actúan como estímulo incondicionado y las náuseas como respuesta incondicionada. Muchas veces, cuando alguien atraviesa por una situación tan difícil como el cáncer, las personas a su alrededor tienden a tratar de mostrar su solidaridad y apoyarles en muchas maneras. Por ejemplo, llevando su comida favorita al hospital. Supongamos que se trata de helado de vainilla. Si la persona intenta comer el helado de vainilla mientras experimenta la náusea derivada de la quimioterapia, el sabor del alimento quedará asociado a la náusea y así se desarrollará una aversión condicionada al sabor del alimento. Es decir, el solo sabor de la vainilla le producirá náuseas. Así, tenemos cuatro elementos fundamentales de la conducta respondiente: el *estímulo incondicionado* –la quimioterapia-, la *respuesta incondicionada* –la náusea-, el *estímulo condicionado* –el sabor a vainilla-, y la *respuesta condicionada*, que en este caso –porque no ocurre así en todos- sería también la náusea. (Jacobsen et al., 1993; sobre aversiones alimentarias condicionadas en general véase Scalera, 2002)

Un aspecto particularmente interesante del condicionamiento respondiente es que nos brinda elementos para comprender muchas opiniones o preferencias que sostenemos. Experimentos sobre *condicionamiento evaluativo* investigan como la asociación entre estímulos incondicionados agradables o desagradables y estímulos neutros, como nombres de

nacionalidades o rostros, influyen sobre la opinión de las personas acerca de esos mismos estímulos neutros aunque no se recuerde explícitamente que hubo una asociación de ellos con los estímulos incondicionados. Este principio ha sido largamente utilizado en publicidad, donde vemos frecuentemente asociarse a una marca o producto, con playas paradisíacas, gente atractiva y demás situaciones agradables. Incluso podría decirse que la propaganda política funciona bajo la misma lógica. Más de un par de *nudges*, como los relacionados al afecto y a los mensajeros, pueden ser considerados como instancias de condicionamiento evaluativo.

En lo que respecta a la conducta operante, suele coincidir con lo que llamamos conducta voluntaria. La mayoría de las cosas que las personas hacen, como pensar, hablar, resolver problemas, cocinar, transportarse y demás, están dentro de sus dominios. Al igual que la conducta respondiente, la conducta operante está relacionada con elementos del ambiente, pero que más que producir una respuesta refleja automática ante ellos, la conducta operante aumentará o disminuirá en su frecuencia o intensidad *en función de las consecuencias* que le sigan. Dicho de otro modo, se da un contexto (E^D) en el que la conducta (C) ocurre y esa conducta suele tener efectos en el entorno que generan consecuencias ($E^{r\pm}$). Las consecuencias que le siguen al comportamiento –cuya denominación técnica es la de *contingencias*– pueden variar en dos dimensiones: son reforzantes o aversivas y positivas o negativas.

Estos tres elementos componen a nuestra unidad de análisis, la operante, y se pueden representar como $E^D: C \rightarrow E^{r\pm}$. Es decir: el contexto (Estímulo Discriminativo) establece la ocasión para ejecutar una conducta que es seguida de una contingencia de reforzamiento positiva o negativa.

Muchas veces lo aversivo y lo reforzante se asocia con lo placentero y lo desagradable y en la mayoría de los casos podríamos decir que de hecho es así. Si se le otorga una “recompensa” a una persona por desempeñar una actividad, es probable que la persona desempeñe la actividad cada vez que se le solicita y que reporte que le gusta recibir la recompensa. Sin embargo, la experiencia agradable o desagradable es algo que solo podemos conocer a través del decir de las personas, por lo que la medida más confiable para saber si un evento tiene un carácter aversivo o reforzante está en los efectos que tiene sobre la conducta. Diremos que

un evento o estímulo es reforzante si hace aumentar la frecuencia o intensidad del comportamiento y diremos que es aversivo si las hace disminuir. Una contingencia será positiva o negativa en función de si implica la ocurrencia o el cese de un evento o estímulo.

En este contexto, pensemos que queremos lograr dos objetivos conductuales: nuestro primer objetivo es que las personas lleven a sus niños a la escuela, mientras que nuestro segundo objetivo es que eviten exceder los límites de velocidad al conducir sus automóviles. Una instancia de reforzamiento positivo para aumentar la frecuencia de la primera conducta sería que, por el hecho de que los padres llevaran a sus hijos a la escuela, recibieran reconocimiento social o una suma de dinero de parte del gobierno. También podría darse reforzamiento negativo si, al cumplir con esta obligación, los padres estuvieran evitando ser socialmente vituperados o ir a prisión. En lo que se refiere a nuestro segundo objetivo, evitar que las personas excedan los límites de velocidad, una persona que incurre en este comportamiento puede recibir un castigo negativo al momento de perder puntos en su licencia de conducir o perder dinero debido a la imposición de una multa. Un castigo positivo a esta conducta podría ser una reprimenda por parte del oficial de tránsito o la obligación de asistir a cursos de cultura cívica.

Aunque no profundizaremos en ello, mencionamos dos fenómenos particulares que es pertinente tener en cuenta. El primero es que estudios experimentales han demostrado que la adquisición de una conducta a través del reforzamiento negativo es mucho más rápida que a través del reforzamiento positivo. Dicho de otra manera, las personas son más sensibles a las experiencias aversivas que a las experiencias reforzantes. Si suena familiar, es porque lo es. La aversión a la pérdida de la Economía Conductual puede entenderse también dentro de los límites de los efectos diferenciados del reforzamiento y el castigo en la conducta. Además, el análisis experimental, gracias a sus estudios minuciosos acerca de estas diferencias, nos permite discernir que no es indistinto el usar castigos e incentivos para modificar el comportamiento, en tanto los castigos tienen una buena cantidad de efectos secundarios indeseados que seguro es pertinente tomar en cuenta al momento de diseñar intervenciones.

El segundo aspecto que cabe mencionar es el de la contigüidad y la contingencia entre conducta y consecuencia. Contigüidad se refiere a la distancia temporal entre el comportamiento y su consecuencia, mientras que el segundo se refiere a la relación

probabilística entre la ejecución del comportamiento y la ocurrencia de la consecuencia. En general, las conductas que están estrechamente unidas en el tiempo con su consecuencia y que cuando ocurren implican una alta probabilidad de que la conducta ocurra, tienden a adquirirse más fácilmente. Un ejemplo sencillo está en la relación de contigüidad y contingencia entre la conducta de posar la mano sobre una sartén caliente y la consecuencia de quemarse. La distancia en el tiempo entre ambos eventos es mínima y podemos suponer que hay certidumbre de que nos quemaremos cada vez que lo hagamos. Así, sería de esperarse que la conducta fuese adquirida muy rápidamente. En un contexto social, muchas veces la ineficacia de la ley se da debido a una deficiencia en las relaciones de contigüidad y contingencia. Un ejemplo de esto lo veremos en nuestro estudio de caso.

3.4.2 Conducta regulada por reglas

La conducta regulada por reglas es una instancia de la conducta operante que se refiere a la representación verbal de la relación entre la conducta y sus potenciales consecuencias. Muchas de las declaraciones que hacemos en la vida cotidiana cumplen con esta función. En sus formas más explícitas, como en las frases del tipo “Si infringes la ley, terminarás en prisión”, “Si llegas tarde a tu trabajo con frecuencia, serás despedido”, “Si ahorras lo suficiente, no tendrás problemas de dinero durante tu vejez” y similares ilustran la relación entre la conducta y sus consecuencias. Cuando se representan apuestas en la teoría de la utilidad esperada y en la teoría del prospecto estamos ante una representación verbal de operantes. Si se prefieren siempre las de mayor valor a las de menor valor es porque se ha aprendido a discriminar que, cuando se trata estrictamente de dinero, la cantidad es una pista bastante confiable del valor reforzante de la consecuencia.

Las operaciones matemáticas que se aplican sobre los valores posibles de las apuestas son necesariamente aprendidas pero su función no es otra que transformar los valores reforzantes entre los cuales se puede elegir. Dicho de otro modo, los modelos económicos neoclásicos pueden ser buenos modelos normativos en contextos donde las elecciones se dan con probabilidad definida, pero no tendríamos por qué esperar que funcionasen adecuadamente como modelos descriptivos o explicativos

3.4.3 Elementos para una síntesis

A continuación, tratamos de sintetizar los aspectos en común más importantes entre las distintas aproximaciones al estudio de la conducta que hemos revisado. En futuras ediciones es probable que esta lista crezca en profundidad y detalle. Por ahora, bastará con que puede orientarnos con respecto a los puntos de convergencia más significativos.

1) Una ciencia del comportamiento es posible

Uno de los aspectos más importantes que subyace a todas y cada una de estas aproximaciones es que considera que una ciencia del comportamiento es posible. Es decir, que podemos conocer los factores de los que el comportamiento es función y así desarrollar herramientas para que las personas sean capaces de tomar mejores decisiones. El obstáculo fundamental al que una ciencia del comportamiento debe hacer frente viene entonces de posturas epistemológicas que, de un modo u otro, se rehúsan aceptar las evidencias que indican que pertenecemos al mundo natural y que nuestro comportamiento es función producto de la interacción entre nuestra historia de aprendizaje, las condiciones particulares del medio y los eventos que ocurren en él.

2) Una perspectiva naturalista amplía los horizontes de la ciencia del comportamiento

Aunque se acepte de manera explícita que una ciencia del comportamiento es posible, eso no implica necesariamente que se abandone por completo la perspectiva antropocéntrica cuando se trata de los rasgos que tradicionalmente se han considerado como exclusivamente humanos (v. gr. Hampton, 2010; Kaufman, 2016; Laland, 2017). Tomando esto en cuenta, una ciencia del comportamiento debe partir del supuesto de que, si bien no se rechaza de antemano la posible existencia de diferencias importantes entre especies, la mejor estrategia de investigación será primero la de mirar en las similitudes antes que en las diferencias. Durante mucho tiempo, la economía neoclásica se mantuvo reacia a la posibilidad de recurrir al uso del método experimental cuando se trataba de poner a prueba sus supuestos más básicos. Afortunadamente, ese mismo método experimental, aunado a una visión naturalista, resulta ser un elemento nuclear del análisis del comportamiento y la Economía Conductual.

3) Las personas responden a los incentivos, los incentivos van más allá del dinero y los incentivos negativos tienden a ser más eficaces que los positivos

Este principio está presente tanto en la economía neoclásica como en la Economía Conductual, pero es formulado en su forma más general en el análisis experimental. La mayoría de los economistas reconocen que no todos los incentivos son monetarios y los economistas conductuales, además de señalar esto nos aportan el dato fundamental de que los fenómenos desagradables tienden a tener mayor impacto sobre la conducta que los agradables. En el análisis experimental esto es conceptualizado a través de la diferenciación entre la velocidad de adquisición de la respuesta en función del tipo de reforzamiento, siendo el reforzamiento negativo y el castigo positivo los que propician una adquisición más rápida de las conductas. En este aspecto, el análisis experimental nos provee claves importantes acerca de los efectos de los incentivos negativos en el comportamiento que la Economía Conductual no considera. En especial, el que el uso de castigos tiende a crear conductas de escape, agresión y evitación más que a moldear las conductas deseadas. Si a esto le sumamos las experiencias emocionales desagradables que suele acompañar al uso del castigo, es evidente que no es cosa menor tener en cuenta esta diferencia al momento de elegir estrategias de intervención.

4) Las preferencias no son características inherentes de las personas y dependen del contexto y de su historia personal de aprendizaje.

La economía neoclásica hace el supuesto metodológico de que las personas tienen preferencias definidas, conocimiento pleno de ellas y de que esas preferencias permanecen estables sin importar el tiempo o las circunstancias. La Economía Conductual demuestra lo contrario, que las preferencias dependen del contexto y que, por tanto, es importante tomarlo en cuenta. El análisis experimental del comportamiento considera a esos factores como los estímulos discriminativos que establecen la ocasión en la que la conducta ha sido o podría ser incentivada.

5) La racionalidad y los problemas de decisión explícitos como instancias de conducta regulada por reglas.

La conducta regulada por reglas es la base de la racionalidad humana tradicionalmente entendida. En principio, nos referimos a la capacidad de representar verbalmente una conducta y sus potenciales consecuencias. Una instancia simple sería decir la proposición “si pones tu mano sobre el fuego, te dolerá”, una instancia compleja sería calcular la utilidad

esperada de un problema de decisión. Así entendida, la conducta regulada por reglas puede ser perfectamente compatible con los modelos económicos neoclásicos y si tomamos en cuenta los elementos de contigüidad y contingencia que expondremos en la siguiente sección, incluso nos ayudará a entender por qué es que la mayoría de las ocasiones tiende a prevalecer la conducta “irracional”

6) Los efectos del afecto en la decisión y las preferencias como instancias de conducta respondiente.

Esta, junto a los problemas de autocontrol y decisión intertemporal, es probablemente la única instancia de la economía conductual que conozco donde se hace una referencia explícita al análisis experimental. En general y en términos sencillos, si el afecto que se exhibe o expresa con respecto a una persona, objeto o evento es positivo o negativo, depende de que esa misma persona, objeto o evento haya ocurrido junto a un evento que ya fuera evaluado como positivo o negativo.

7) Los principios generales del comportamiento

Los axiomas de decisión racional, los efectos, sesgos y heurísticos y sistemas de pensamiento aspiran a ser un conjunto de principios básicos a partir de los cuales interpretar el comportamiento en una multitud de contextos distintos. De entre todos ellos, los principios de la conducta respondiente y operante son aquellos que más éxito tienen en cuanto a mayor parsimonia e integración del modelo, por lo que son una buena alternativa explicativa al modelo de los sistemas de Kahneman, de corte más bien descriptivo.

8) El costo conductual

Este es tal vez el aspecto común más evidente entre las tres perspectivas. Todas consideran, usando unos u otros términos, que la probabilidad de que una conducta ocurra se ve influida por la dificultad o el esfuerzo necesarios para realizarla.

9) Las estrategias de comunicación y divulgación

Si una gran falla puede atribuírsele al análisis del comportamiento es que sus labores de divulgación han sido tan poco exitosas que incluso dentro de la psicología sigue siendo terriblemente mal entendido. En el otro extremo, tenemos a la Economía Conductual que ha

logrado el reconocimiento y renombre del que hoy goza gracias a la gran capacidad divulgativa de los que trabajan desde su campo. Lograr vincular el rigor terminológico y metodológico del análisis experimental con la capacidad comunicativa de la Economía Conductual, debe ser sin duda una de las prioridades de nuestra síntesis.

4 Síntesis conductual para el diseño y análisis de intervenciones públicas

Al abordar la enorme de variedad de fenómenos que pueden llegar a ser considerados problemas públicos, a menudo se asume que es necesario un marco de referencia específico y especializado para entender y resolver cada problema particular: nos interesa dilucidar estrategias para acabar con la corrupción o para promover un uso sostenible de los recursos hídricos; elaborar estrategias de movilidad eficientes para nuestras ciudades o planes para estimular la actividad económica; diseñar políticas para disuadir a las personas de incurrir en actividades delictivas o intervenciones que creen un sistema educativo eficaz y eficiente. La lista podría proseguir todavía y extenderse por varios párrafos. Lo que se pretende resaltar es que, en cierto modo, todas y cada una de estas cuestiones involucran, de una u otra manera, incidir en la manera en la que las personas se comportan: involucran una dimensión conductual.

Nuestro modelo, aunque preliminar, busca permitirnos integrar los principios de la Economía Conductual y la Economía Neoclásica dentro del marco más general y parsimonioso del Análisis Experimental del Comportamiento. La finalidad última sería contar con un marco analítico sintético que permita vincular las dimensiones más elementales y simples del comportamiento con aquellas aparentemente más intrincadas y complejas y que a su vez facilite el análisis de problemas sociales y el diseño óptimo de intervenciones.

En la primera sección de este capítulo exponemos con más detalle en qué consiste la *operante* como unidad de análisis fundamental para el estudio del comportamiento. Sus cuatro componentes básicos -el Estímulo Discriminativo, el Comportamiento en sí, la Contingencia de reforzamiento y las relaciones de contigüidad y contingencia- nos brindan las pautas para categorizar a las distintas estrategias de modificación conductual. La Arquitectura de la Decisión de la Economía Conductual es equiparable a Control de Estímulos del análisis experimental, en tanto, formulados en sus formas más generales, ambos implican que cambios en el contexto inciden en la mayor o menor probabilidad de ocurrencia de un comportamiento determinado; el *nudge* que involucra “simplificar” la conducta que se busque promover, por ejemplo, es equiparable a la variación del *costo conductual* en el Análisis Experimental del Comportamiento; finalmente, la estructura de incentivos de la

Economía Neoclásica es equiparable a las Contingencias de Reforzamiento. Centrarnos en la Operante como unidad de análisis tiene por finalidad el permitirnos utilizar un solo bagaje terminológico para integrar de manera exitosa los aspectos teóricos de las ciencias de la conducta con su extremo aplicado, la modificación conductual.

En la segunda sección se avanza en el ámbito del análisis y medición de la conducta que es necesario realizar antes de formular cualquier intervención conductual. El análisis de una Operante particular implica 1) Definir específicamente la conducta; 2) Discernir el contexto en el que ocurre; 3) Discernir potenciales contingencias de reforzamiento; 4) Medir la frecuencia, intensidad, duración y/o latencia de la conducta. Los métodos para llevar a cabo este análisis y medición al lidiar con problemas públicos en su dimensión colectiva serán necesariamente distintos de aquellos que se usan al lidiar con conductas individuales. Tener en cuenta qué factores son relevantes al momento de determinar la conducta individual será útil al orientar la recolección y el análisis de datos a nivel agregado.

En la tercera sección se categorizan las distintas estrategias de modificación conductual en cinco familias distintas: a) *Técnicas basadas en la modificación del valor reforzante relativo*; b) *Técnicas basadas en la introducción de alternativas conductuales*; c) *Técnicas basadas en la representación verbal de la conducta*; d) *Técnicas basadas en el control de estímulos*, y; e) *Intervenciones que no necesariamente operan sobre el comportamiento*.

En nuestra última sección, como ejercicio ilustrativo, procedemos al análisis conductual de la corrupción como problema público. Recapitulamos su definición estándar y la diferenciamos de una definición propiamente conductual, señalamos sus costos económicos y sociales estimados y, finalmente, se formulan en términos generales las estrategias conductuales que podrían aplicarse para hacer más efectivas las estrategias orientadas o combatirla.

4.1 *La Operante como unidad de análisis*

Tomamos como unidad de análisis conductual a la *Operante*: dado un evento ambiental susceptible de ser percibido por el sujeto (E^D) este actúa (C) y ese actuar es seguido de ciertas

consecuencias (E^r) (Pierce & Cheney, 2008, p. 5). Esto puede expresarse a través de los términos:

$$O=E^d: C \xrightarrow{t(p[E^\pm|C])} E^{r\pm}$$

Que puede leerse como: la Operante se constituye por un Estímulo Discriminativo que establece la ocasión para la ejecución de una conducta C, que es seguida de manera contigua t y contingente por un evento reforzante positivo o negativo.

Cada uno de estos elementos posee un rango de variabilidad propio que influye de un modo particular en el comportamiento. En la expresión:

E^d Indica Estímulo Discriminativo.

: indica establece la ocasión para.

C se refiere a Comportamiento.

$\xrightarrow{t(p[E^\pm|C])}$ Indica una relación de contigüidad y contingencia.

$E^{r\pm}$ indica contingencia o estímulo reforzante positivo o negativo.

Como E^d puede fungir cualquier evento que ocurra en el contexto y sea susceptible de ser percibido por el sujeto. Por ende, su rango de variabilidad es definido por los límites inherentes de las modalidades sensoriales de los sujetos.

C es una variable en términos de topografía y costo conductual. Por topografía nos referimos a cómo se ve la conducta, qué movimientos realiza el cuerpo para emitirla. El comportamiento implica un costo intrínseco relacionado con la energía/esfuerzo necesario para desempeñarlo (Neef, Shade, & Miller, 1994).

Denominamos contingencias a los eventos ambientales que ocurren después de emitido el comportamiento –aunque no necesariamente causados por él- y cuyo efecto sobre el comportamiento es aumentar o reducir su frecuencia, duración o intensidad. La operante se sustenta en la noción experimental de la *Ley del Efecto* que establece que una conducta que ha sido reforzada tenderá a ocurrir con mayor frecuencia. Las contingencias se clasifican en castigo y reforzamiento, siendo las primeras las que tienden a reducir la frecuencia de la conducta y las segundas las que tienden a aumentarla. A su vez, puede tratarse de

contingencias o castigos positivos o negativos en función de si implican la ocurrencia o el cese de un evento.

TABLA 3. TIPOS DE CONTINGENCIAS

	Incondicionado		Condicionado	
	Presencia	Ausencia	Presencia	Ausencia
Reforzamiento	E^{ri+}	E^{i-}	E^{rc+}	E^{i-}
Castigo	E^{ai+}	E^{ai-}	E^{ac+}	E^{ac-}

Fuente: Elaboración Propia

Una dimensión clasificatoria adicional está en si se trata de contingencias condicionadas o incondicionadas (estímulo reforzante positivo o negativo, condicionado o incondicionado), El carácter condicionado o incondicionado se determina en función de si las propiedades reforzantes o aversivas se observan con o sin la necesidad de experiencia previa con el evento o eventos similares. Es importante notar que la determinación del carácter reforzante o aversivo se hace a posteriori, a través de la observación de los efectos de la contingencia en el comportamiento.

Una operante, por definición, implica una contingencia de reforzamiento positivo o negativo. En lo que respecta a $t(p[E^{\pm}|C])$ puede ser descompuesta en dos términos: Un término t , que se refiere a la contigüidad entendida como la relación temporal entre C y E^{\pm} y un término $p[E^{\pm}|C]$ que, como se indica, representa la probabilidad de ocurrencia del evento reforzante dada la ocurrencia de C .

4.2 Toma de decisiones: eligiendo entre alternativas conductuales.

La gran mayoría de las decisiones tienen lugar en contextos en los que existen alternativas conductuales, esto podemos representarlo como:

Cont_x: $O_1, O_2 \dots O_n$

Que puede leerse como: un contexto x establece la ocasión para los comportamientos $O_1, O_2 \dots O_n$

Se asume que:

1) En caso de contexto decisional de alternativas mutuamente excluyentes, se prefiere siempre la alternativa de mayor valor reforzante.

2) En contexto decisional de alternativas no excluyentes, la conducta se distribuye en proporción al valor reforzante de cada una según la Ley de Igualación (Herrnstein, 1961)

El valor reforzante $U[O]$ estaría determinado aproximadamente por variaciones dentro de los rangos y ámbitos específicos de los elementos C , t , $p[E^\pm|C]$ y $E^{r\pm}$

Las variaciones en C implican un continuo en el que se incrementa o disminuye el esfuerzo requerido para la ejecución del comportamiento en cuestión (Neef et al., 1994). A esto lo podemos denominar costo conductual y representarlo como $U[C]$.

Las variaciones en t y $p[E^\pm|C]$ son independientes, pero guardan una relación estrecha. De manera que en términos generales puede decirse que:

Entre menor sea t y mayor $p[E^\pm|C]$ –por ejemplo, si $t \approx 0$ y $p[E^\pm|C] \approx 1$ – menor será el valor de $U[O]$.

Si $p[E^\pm|C] \approx 1$, se aplica el principio de *descuento temporal* en el que entre mayor sea el valor de t , menor será el valor de $U[O]$.

Si $p[E^\pm|C] \approx 0$, el valor de $U[O] \approx 0$, pues implica la no ocurrencia de la contingencia de reforzamiento. La magnitud (M) y la cualidad (C) de $E^{r\pm}$ también pueden variarse para incidir sobre el comportamiento. Lo anterior se esquematiza en la siguiente tabla:

TABLA 4. VARIABLES QUE INCIDEN SOBRE EL COMPORTAMIENTO

Variable	Elemento	Dimensiones de variabilidad	Tipo
C	Costo conductual	\pm Esfuerzo	Continua
t ($p[E^\pm C]$) →	t , relación de contigüidad	\pm Tiempo	Continua
	$p[E^\pm C]$, relación de contingencia	\pm Frecuencia	Continua
$E^{r\pm}$	Cualidad	Positivo/Negativo	Discreta
	Magnitud	Cantidad	Continua

Fuente: Elaboración propia

Un modelo de referencia para calcular la utilidad o valor reforzante de cada operante sería entonces:

$$U[O_x] \approx [U]C + FCC (mR^\pm)$$

Donde:

$U[O_x]$ indica utilidad de una operante x.

$[U]C$ indica costo conductual, que varía dentro de un rango de valores negativos.

FCC indica factor de contigüidad y contingencia, compuesto por t y $p[E^\pm|C]$

$m[R^\pm]$ indica magnitud de un reforzador positivo o negativo.

4.3 *Medición Conductual*

En una situación experimental, la conducta puede ser medida a nivel proximal a través del uso de técnicas como registros acumulativos y entrevistas. Sin embargo, es evidente que al estudiar problemas sociales que suelen ser el objeto de la política pública, resulta técnicamente imposible adoptar una aproximación semejante a la recolección de datos. Sin embargo, esto no quiere decir que partir de un análisis de las circunstancias particulares en las que la conducta ocurre no sea de utilidad para analizar el fenómeno de interés a nivel agregado. Todo lo contrario, seguir esta aproximación, extrapolando análisis de un nivel a otro, nos permitiría definir los términos que potencialmente componen la operante de interés y planear intervenciones de modificación conductual.

No está demás resaltar que todo análisis de problemas conductuales debe estar situado en su contexto histórico y social y apoyarse de las fuentes de datos y análisis que ya son un estándar dentro del diseño de política pública, como las evaluaciones de impacto, los censos, las encuestas, los grupos de enfoque y demás. Lo que propone nuestra síntesis, más que un sustituto universal para estos métodos, es una estrategia para interpretar la información que nos ofrecen y vincularla con la investigación experimental básica.

4.4 Técnicas de Modificación Conductual

Retomando nuestro modelo general $U[O_x] \approx [U]C + FCC (mR^\pm)$ discernimos cinco tipos de intervención orientada al cambio conductual.

a) Técnicas basadas en la modificación del valor reforzante relativo,

Dado $Cont_x: O_1, O_2, O_3$, en el que se busque promover una conducta O_1 , se interviene sobre $U[C]$, FCC o mRa^\pm de las distintas Operantes de tal manera que $U[O_1] > U[O_2] U[O_3]$

b) Técnicas basadas en la introducción de alternativas conductuales.

Dado un $Cont_x: O_1, O_2$, en el que se busque hacer disminuir la frecuencia relativa de O_1 y O_2 se introduce una O_3 de tal manera que $U[O_3] > U[O_2] \geq U[O_1]$. En este caso también podría diseñarse un contexto de decisión mutuamente excluyente en el que la ejecución de una O_3 preferida, implique imposibilitar la ejecución de O_1 y O_2

c) Técnicas basadas en la representación verbal de la conducta

La formulación de reglas verbales puede funcionar como análogo de las Operantes en todos sus términos. Es decir, una regla del tipo “si solicitas un soborno, puedes recibir un castigo de hasta 3 meses de prisión” funciona en sí como E^D ; su elemento “si solicitas un soborno” como análogo de C y su elemento “recibir hasta tres meses de prisión como análogo de Contingencia”. Los problemas decisionales que estudia la Economía Conductual son de este tipo. Los modelos de optimización simplemente transforman los valores reforzantes declarados a través de procedimientos que el decisor ha aprendido. Pero como bien señala la Economía Conductual, la cualidad del reforzador, si se trata de ganancia o pérdida (reforzador o castigo) incide sobre la decisión.

d) Técnicas basadas en el control de estímulos

Dada que toda O posee un E^D asociado y que todo O puede ser representado de manera análoga a través de instrucciones verbales, la introducción de un E^D o análogos en un Contexto determinado incide sobre la probabilidad de ocurrencia del comportamiento de interés. Es decir, emitir avisos, notas, apelar a la ética o a las prácticas del entorno social, modificar la disposición de los alimentos en una cafetería y similares implican modificar el

contexto decisional. Los cambios en la Arquitectura de la Decisión se dan precisamente en este ámbito.

e) *Intervenciones que no necesariamente operan sobre el comportamiento*

Este tipo de técnicas constituyen una mención especial por su presencia en la teoría estándar de la economía conducta. En particular el caso del default puede ser un tipo de intervención que no necesariamente afecta el comportamiento, pero que puede contribuir de manera efectiva a lograr objetivos de política pública. En algunos tipos de default, éste es efectivo no porque modifique o incida sobre el comportamiento, sino que más bien debido a lo opuesto, a que la acción es realizada por un tercero y la persona beneficiada, a pesar de estar facultada para modificar esa acción, no lo hace, muchas veces porque no ni siquiera ha percibido que esa decisión ha sido tomada. Un ejemplo extremo pero sencillo: la introducción de leyes que convierten a las personas en donadores a menos de que explícitamente declaren lo contrario, ¿están modificando la conducta si la persona ni siquiera tiene conocimiento de la existencia de esa ley?

Tabla 5. Técnicas de modificación conductual y símiles en las metodologías EAST y MINDSPACE del Behavioral Insights Team

Categoría	Símiles en MINDSPACE	Símiles en EAST
Control de estímulos (Arquitectura de la decisión)	<ul style="list-style-type: none"> • Saliencia (Salient) • Mensajero/Afecto • Priming 	<ul style="list-style-type: none"> • Saliencia del estímulo (Attractive)
Costo Conductual	N/A	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción del costo Conductual (Simple)
Control de Contingencias (Estructura de incentivos)	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos (Incentives) • Ego 	<ul style="list-style-type: none"> • Reforzamiento social (Social)
Técnicas basadas en la representación verbal de la conducta	<ul style="list-style-type: none"> • Normas • Compromiso 	<ul style="list-style-type: none"> • Recordatorios Oportunos (Timely)
Técnicas que no necesariamente operan sobre el comportamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Defaults 	<ul style="list-style-type: none"> • Defaults

Fuente: Elaboración propia

4.5 *Un análisis conductual de la corrupción como problema público*

El informe *Anatomía de la Corrupción* del Instituto Mexicano para la Competitividad (Casar, 2016) distingue dos dificultades principales al momento de definir qué es exactamente aquello que llamamos corrupción. Por un lado, establece que la ley no brinda criterios suficientemente claros para definir con precisión a lo que se refiere cuando la nombra y, por el otro, al hecho de que por su carácter ilegal resulta difícil recolectar datos sobre ella. El primero de estos aspectos deja entrever que la definición de corrupción muchas veces es normativo-legal: la corrupción sería toda aquella conducta que esté prohibida por la legislación. Sin embargo, como bien se señala, nada garantiza que esa definición legal será lo suficientemente precisa como para ser fácil de interpretar en la práctica.

Transparencia Internacional, un órgano no gubernamental, no partidista y sin fines de lucro que es referente mundial en el análisis de la corrupción y las políticas para combatirla, define a la corrupción como “el uso de recursos públicos [Entrusted resources] para beneficio privado” y la clasifica en pequeña, grande y política en función de la cantidad de pérdidas que genera y el ámbito en el que ocurre. Para medirla, el instrumento más común es el Índice de Percepción de la Corrupción. El instrumento se basa en la opinión de expertos acerca de la corrupción percibida en el sector público en 180 países alrededor del mundo. Utiliza una escala de 0 a 100 donde el puntaje 0 indica que un país es *altamente corrupto* y 100 que el país está muy limpio o prácticamente libre de corrupción. (Transparency International, 2017)

Al momento de definir la corrupción, suele construirse una taxonomía que la divide en pequeña corrupción, gran corrupción y corrupción política. La pequeña corrupción involucra el abuso cotidiano del poder conferido a servidores públicos de baja y mediana jerarquía al momento de interactuar con ciudadanos ordinarios que, frecuentemente, se encuentran tratando de acceder a bienes o servicios básicos en lugares como hospitales, escuelas, ministerios públicos y otras agencias públicas. Por su parte, la gran corrupción está constituida por aquellos actos cometidos por altos funcionarios gubernamentales que distorsionan políticas o el funcionamiento del estado con miras a beneficiarse a ellos mismo u otros líderes a expensas del bien público. Finalmente, la corrupción política estaría constituida por la manipulación de políticas, instituciones y reglas de procedimiento en la

distribución de recursos y financiamiento por tomadores de decisiones políticas que abusan de su posición para sostener su poder, estatus y riqueza.(Transparency International, n.d.)

4.5.1 Prevalencia y Costos estimados de la Corrupción en México.

La corrupción constituye un problema en tanto sus consecuencias generan pérdidas que, siguiendo de nuevo a Transparencia Internacional, pueden ser catalogadas en políticas, económicas, sociales y ambientales. En la dimensión política, un gobierno corrupto a menudo resulta incapaz de proveer de manera eficiente y eficaz los servicios públicos fundamentales para la ciudadanía como sanidad, educación y movilidad. En su dimensión económica, la corrupción afecta la riqueza nacional y establece obstáculos para el emprendimiento y el desarrollo de estructuras de mercado justas y competitivas. En lo social, cuando la ciudadanía percibe al gobierno como corrupto, la confianza y la legitimidad de las instituciones democráticas también puede verse mermadas. En lo que respecta a los costos ambientales, la degradación de los ecosistemas es producto de la corrupción cuando implica la falta de o el no cumplimiento de regulaciones y legislación orientadas a la protección del medio ambiente.

En general, podemos decir que la corrupción genera costos importantes en tanto, de un modo u otro, las prácticas que implica terminan afectando la calidad de vida de los ciudadanos. México sufre un problema significativo de corrupción, tal y como le evidencia la experiencia cotidiana y su la evaluación que recibe con respecto al IPC. A nivel Global, México obtuvo un puntaje de 29 sobre 100 y ocupó el lugar 135 de entre 180 países. En la tabla Rankings de Percepción de Corrupción de México en el Mundo, se indica la posición de México en el ranking con respecto a grupos de países de relevancia comparativa en 2015. Es de destacarse que el país ocupó la peor posición de entre los miembros de la OCDE y la antepenúltima de entre las economías que componen el G20. En el aspecto monetario, de acuerdo con distintas fuentes, el costo económico de la corrupción en México oscila entre el 9% y el 10% del producto interno Bruto.(Casar, 2016, pp. 58–59)

TABLA 6. RANKINGS DE PERCEPCIÓN DE CORRUPCIÓN DE MÉXICO EN EL MUNDO

Bloque/Región	Posición	Total de Países
América	15	26
BRICS+México	5	6
G20	17	19
OCDE	34	34
Global	95	168

Fuente: IPC, Transparencia Internacional 2015

En la tabla *los costos de la corrupción*, se sintetizan los costos estimados en distintos ámbitos de la vida pública. Los aspectos considerados van desde su efecto disuasorio con respecto a la inversión y su impacto negativo en la productividad, hasta la insatisfacción con la democracia y la captación de una proporción importante de los ingresos de los hogares.

TABLA 7. LOS COSTOS DE LA CORRUPCIÓN

Económicos	
Inversión	Menor inversión en países con mayor corrupción.
Productividad	El incremento de un punto en la calificación en el IPC (de 3.5 a 4.5) podría aumentar la productividad de capital en 2%. ¹⁰⁷
Ingreso de las empresas	Pérdida de 5% de los ingresos de las empresas a nivel mundial a causa del fraude
Piratería	43 mil millones de pesos 109 y 480 mil empleos al año.
PIB	FMI = 2% PIB mundial; México, ¿Cómo Vamos? = 2% PIB nacional; Banco Mundial = 9% PIB nacional CEESP = 10% PIB nacional; OEA = 10% PIB nacional.

Políticos	
Insatisfacción con la democracia	Apoyo a la democracia 48%; Satisfacción con la democracia 19%.
Sociales	
Bienestar	14% del ingreso promedio de los hogares destinado a pagos extraoficiales.

Fuente: Casar, 2016

Estos indicadores nos ayudan a dibujar el panorama general de la corrupción a nivel país. Sin embargo, para realizar un análisis minucioso de la conducta individual que implica la corrupción, es necesario conocer los contextos particulares en los que tiene lugar. Podría decirse que cualquier ámbito en el que haya espacio para juicios y decisiones discrecionales, será un espacio en el que la corrupción se encontrará al acecho. En la tabla *Oportunidades de Corrupción en Trámites de las Empresas*, podemos encontrar algunos de los ámbitos que según empresarios y emprendedores, son más propicios para dar lugar a conductas corruptas.

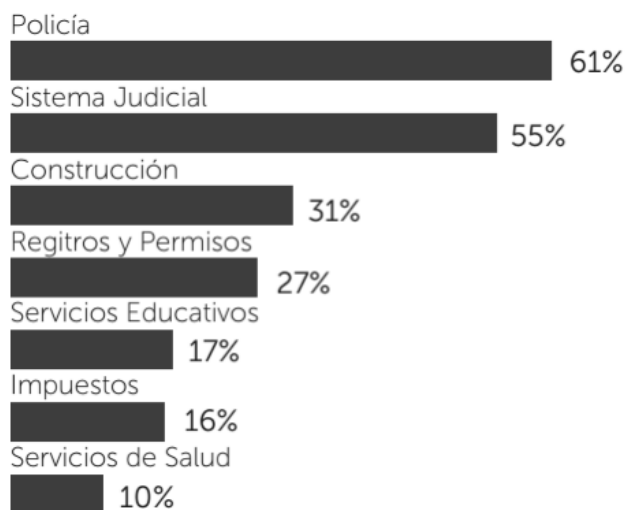
Con respecto a las prácticas de corrupción entre la ciudadanía en general, el soborno es probablemente la práctica más frecuente. Las situaciones en las que se observa van desde el automovilista que ofrece la “mordida” al oficial de tránsito para evitar que se le multe, hasta el pago por turnos para reducir el tiempo de espera que toma el ser atendido en los servicios públicos de salud. Podemos destacar el hecho de que las personas reportan haber pagado sobornos a las instituciones policiacas y del poder judicial con una frecuencia de al menos dos a uno cuando se compara con otros ámbitos son a las que más se reporta que una persona del hogar ha pagado sobornos.

TABLA 8. OPORTUNIDADES DE CORRUPCIÓN EN TRÁMITES DE LAS EMPRESAS

Trámites	
<ul style="list-style-type: none"> • Pago de predial, catastro y otros trámites relacionados • Pago de agua, cambio de tomas • Trámites ante Hacienda, inscripción al RFC, pago de impuestos, declaraciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio de placas, emplacado. • Servicios públicos • Trámite para uso de vía pública, arreglo de calles, banquetas etc.
<ul style="list-style-type: none"> • Licencia de funcionamiento (renovación, operación, etc.) • Uso de suelo, derecho de piso • Tenencia, licencia vehicular, tarjeta de circulación 	<ul style="list-style-type: none"> • Permiso de construcción • Actualización al padrón fiscal municipal de giros, cambio de cédula, empadronamiento
<ul style="list-style-type: none"> • Pago de impuesto sobre la nómina • Recolección de basura • Publicidad (anuncios luminosos, propaganda) • Protección civil 	<ul style="list-style-type: none"> • Salubridad, licencia sanitaria • Bomberos • Permiso de venta de alcohol
<ul style="list-style-type: none"> • Solicitudes y aclaraciones de trámites municipales, constancias y multas. • Ecología • Permiso horarios de operación • Alta y baja de vehículos 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio de domicilio, cambio de propietario • Seguro social, seguro de trabajadores • Autorización para eventos • Actas de registro civil • Alineación y número oficial • Trámites ante MP, denuncias, seguridad pública

Fuente: Encuesta Sobre Mejora Regulatoria, Gobernabilidad y Buen Gobierno en los Principales Municipios de México, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) 2014.

ILUSTRACIÓN 2. ¿USTED O ALGUIEN EN SU HOGAR PAGÓ UN SOBORNO A ALGUNA DE LAS SIGUIENTES INSTITUCIONES EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES?



Fuente: Barómetro Global de la Corrupción, Transparencia Internacional 2013

4.5.2 Causas de la corrupción

Al referirse a las causas de la corrupción, se han buscado correlaciones entre el IPC y muchas otras medidas del desarrollo de los países. Se ha intentado relacionar el Producto Interno Bruto per cápita, el nivel educativo y la calidad de las leyes con el IPC y se han dilucidado correlaciones positivas en todos los casos. Es decir, a mayor PIB per cápita, años de educación o calidad de las leyes, mejores se percibe a los países en la prevención y combate a la corrupción. Desafortunadamente, como dice el bien conocido adagio estadístico, correlación no es causalidad, y pueden encontrarse muchos casos en los que estas correlaciones no se cumplen y, aunque se cumplieran, no nos dirían nada acerca de si la corrupción es producto o causa de los fenómenos con los que la relacionamos.

Uno de los conceptos más frecuentes que se ponen sobre la mesa al momento de discutir las causas de la corrupción, es el de *cultura de la legalidad*. Este concepto hace referencia a un conjunto de “valores y creencias” con respecto a la ley y el conocimiento de ella que son medidas a través de encuestas y que, aunque no siempre de manera explícita, suponen que esos valores y creencias son las causas mismas de la corrupción. De acuerdo con la *Encuesta sobre Fraude y Corrupción en México* publicada por Grupo KPMG en 2008, al preguntársele a las personas si conocían el marco regulatorio en materia de corrupción, un 30% de los

encuestados respondió que lo conocía, un 49% dijo desconocerlo y un 16% dijo conocerlo en parte. El cuadro *La cultura de la ilegalidad en números* resume algunos datos ilustrativos acerca del estado actual de esos valores y creencias que se supone guardan una relación estrecha con la corrupción en el país.

TABLA 9. LA CULTURA DE LA ILEGALIDAD EN NÚMEROS

<ul style="list-style-type: none"> • A la mitad de los mexicanos no le interesan ni los asuntos públicos ni la política. • 9 de cada diez mexicanos no conocen lo establecido por la Constitución. • 66% de los mexicanos piensan que las leyes en México se respetan poco o nada. • 4 de cada 10 mexicanos coinciden en que la justicia equivale a cumplir la ley. • Sin embargo, menos de 3 de cada 10 creen que es la ley la que debe poner límites a las personas. • 4 de cada 10 mexicanos están dispuestos a violar la ley cuando creen que tienen razón.
<ul style="list-style-type: none"> • Sin embargo, el ciudadano promedio cree que respeta más la ley que el promedio de los ciudadanos. • Casi 8 de cada 10 personas consideran que México está gobernado por unos cuantos grupos poderosos en su propio beneficio; solo los restantes 2 piensan que es en bien del pueblo. • 7 de cada 10 mexicanos consideran que la piratería es negativa para el país.
<ul style="list-style-type: none"> • No obstante, al menos 7 de cada 10 admite abiertamente haber comprado algún producto pirata en el último año; 6 de cada 10 afirma que aunque la piratería es ilegal, no es grave; 5 de cada 10 piensan que no perjudica a nadie; y 6 de cada 10 que individualmente no les perjudica o que incluso tiene beneficios para ellos.

Fuente: Casar, 2016

Las conclusiones que Casar deriva de lo anterior se presentan como sumamente ilustrativas de lo que podríamos denominar el enfoque estándar de las ciencias sociales para comprender a la corrupción cómo problema público:

“En suma, el ciudadano mexicano no conoce las leyes que regulan el comportamiento en sociedad; está convencido de que quienes deben hacerlas valer no solo no lo hacen, sino que son los primeros en transgredirlas; piensa que es válido desobedecer la ley si esta es injusta o no lo favorece; y opina que las leyes en México son injustas y están hechas para beneficiar a los propios políticos o a los ricos. La conclusión ineludible es que no hay marco legal que aguante esta conjunción de valores y creencias y que estos llevan a una mayor probabilidad de incurrir en conductas ilegales” (Casar, 2016, p. 50)

Entonces, según esta aproximación la corrupción sería ese uso para beneficio privado de los recursos públicos que es motivado por un conjunto de valores y creencias que incrementan la probabilidad de incurrir en conductas ilegales. Aunque pudiera parecer ya suficientemente simple, podemos aumentar su utilidad haciendo claro que la corrupción se refiere a una gama amplia y variada de comportamientos –*a muchas operantes individuales* - que, por sus consecuencias, se consideran indeseables o problemáticos y que se aspira a modificar o erradicar del seno de la sociedad. En otras palabras, el comportamiento “corrupto”, incluyendo los valores y las creencias- es conducta que puede entenderse en función de los contextos en los que ocurre, los actos en sí que implica y los incentivos que le siguen a dichos actos.

Me parece prudente advertir que apelar a la falta de ética, a la codicia o a la cultura como causas individuales de la corrupción sin explicar qué son y cuáles son a su vez las causas de ellas constituye una trampa explicativa que muchas veces no logramos sortear y que dificulta la labor investigativa desde sus bases. La comprensión a nivel elemental de los comportamientos que implica la corrupción puede resultar útil al momento de evaluar el por qué las distintas intervenciones para combatirla funcionan o no, y en qué ámbitos y cómo sería posible modificarlas para hacerlas más efectivas. Partir de una concepción conductual de los “comportamientos corruptos” como operantes no aspira a remplazar todo el valioso y profundo trabajo que ya se ha hecho en la materia, sino a ser una herramienta que nos permita aumentar el nivel de detalle con que puede analizarse la corrupción y otros problemas de interés público, de tal manera que estemos en condiciones de encausar mejor nuestras hipótesis investigativas y de lograr un diseño y modificación eficaz y eficiente de políticas públicas.

4.5.3 Definición y análisis conductual de las “conductas corruptas”

El término corrupción hace referencia a un conjunto amplio de operantes diversas cuya característica común sería el tratarse de acciones ilegales que son perniciosas para el bienestar público. A pesar de que la legislación establece sanciones importantes para la mayoría de estos comportamientos, estas sanciones tienden a ser poco efectivas para hacer disminuir la frecuencia de las conductas corruptas.

Representamos a una conducta corrupta como O_C y al no cometerla, es decir, optar por cualquier otra alternativa conductual como conducta honesta O_H

La situación dónde O_C ocurre se representa como $Cont_c = U[O_C] > U[O_H]$. De aquí que la situación dónde O_C no ocurre se defina como $Cont_c = U[O_C] < U[O_H]$

Por definición O_C y O_H son mutuamente excluyentes, por lo tanto, podemos representar la situación de decisión como:

$$Cont_c \left\{ \begin{array}{l} O_C = E^{dc}: C_c \rightarrow E^{r+} \\ (O_H = E^{dh}: C_H \rightarrow E^{r-}) \end{array} \right.$$

Donde:

E^{dc} , estímulo discriminativo para la corrupción, para fines de este ejemplo, se mantiene indefinido. En la mayoría de las situaciones debería identificarse las oportunidades específicas en las que se da la corrupción –pagos en ventanilla, detención de un vehículo por parte de un agente de tránsito, etc.-

C_c indica el costo conductal específico de llegar a cabo el acto corrupto.

\rightarrow indica la magnitud de la relación temporal entre el acto y la contingencia E^{r+}

E^{r+} indica la presencia de lo que suponemos es reforzamiento positivo. En términos coloquiales, se asume que la persona lleva a cabo el acto corrupto debido a los beneficios que puede derivar de él. Es importante señalar que la corrupción también podría darse bajo reforzamiento negativo, es decir, a fuerza de coacción y amenaza. Por ejemplo, un oficial de policía que se vea obligado a aceptar sobornos para proteger a grupos delictivos bajo amenaza de que, de no hacerlo, se atentará contra su vida o su integridad. Aquí podría haber una doble contingencia de reforzamiento; una positiva, el soborno recibido y una negativa, el evitar que las amenazas se cumplan.

La representación $(O_H = E^{dh}: C_H \rightarrow E^{r-})$ se presenta entre paréntesis porque no se asume que la persona siempre tenga presente la alternativa conductual.

E^{dh} indica un estímulo discriminativo que establezca la ocasión para la conducta honesta. Una intervención plausible en este ámbito sería una notificación oportuna de las consecuencias negativas que podrían acompañar a O_c —como las multas, prisión o inhabilitación para ejercer el servicio público—y de las consecuencias positivas de evitar O_H —Como el beneficio público, conservar su empleo, ser respetado por su familia, colegas y amigos—

C_H se refiere a los costos de la conducta honesta, en ciertos contextos. Un ejemplo interesante podría estar en los ministerios públicos de México donde recibir y procesar una denuncia como marcan los procedimientos es costoso en términos de tiempo y esfuerzo, por lo que no es extraño escuchar relatos acerca de cómo los oficiales tienden a intentar hacer a los denunciados desistir de sus intentos de denunciar.

E^r estrictamente se referiría a la evitación de las consecuencias aversivas de O_c , que bien pueden ser de hecho inexistentes, como en el caso de países en el sistema de procuración de justicia es ineficaz.

En términos generales, intervenciones conductuales orientadas a disminuir la corrupción deben de estar orientadas en, primer lugar, a hacer efectivo el trabajo de la policía y los ministerios públicos; en segundo lugar, a familiarizar a los funcionarios con los costos económicos, personales y sociales de incurrir en ella; en tercer, lugar a aumentar los costos procedimentales de llevar a cabo actos de corrupción y a disminuir los de hacer lo establecido por la ley; en cuarto lugar, a disminuir el valor reforzante relativo de los sobornos a funcionarios públicos a través de mejores salarios y condiciones de trabajo, y finalmente, a introducir elementos en los contextos en los que la corrupción ocurre que funcionen como “recordatorios” oportunos de las consecuencias tanto positivas como negativas de hacer lo correcto y de incurrir en corrupción respectivamente.

Epílogo

“Y esta es esa famosa libertad humana, que todos se jactan de tener, y que tan solo consiste en que los hombres son conscientes de sus apetitos e ignorantes de las causas por las que son determinados”
- Baruch Spinoza en Carta a G. H. Schuller
(1674)

Ciencia de la conducta y política pública.

Como dije en la introducción, si de algo ha de servir el conocimiento producido por la ciencia de la conducta, ha de ser para crear un mundo mejor para todos, en todas partes del mundo, ahora y en el futuro. Esto implica necesariamente conocer el lugar del ser humano en el mundo natural y cómo la interacción entre distintos fenómenos en él, producen nuestra conducta. Esta visión compite necesariamente con la leyenda dorada del “hombre como amo y señor de la naturaleza” y “arquitecto de su propio destino”. Muchos llegan incluso a sostener que una visión naturalista necesariamente menosprecia la dignidad y el valor humano al privarlo de su autonomía y su libertad. Me parece que esas son conclusiones que de ningún modo se siguen de la premisa. En todo caso, dada la evidencia que ahora nos proporciona la ciencia, en lugar de empeñarnos en defender esas nociones a las que tanto cariño les guarda nuestra cultura, deberíamos más bien buscar la manera de reinterpretarlas de tal manera que encajen adecuadamente en una visión científica del mundo y en una sociedad que se preocupe por el bienestar general.

Todo esto no quiere decir que las posturas anti-tecnología conductual deban ser descartadas de antemano. Son variadas en sus matices y su profundidad, en tanto de pensar en los usos potenciales de la ciencia de la conducta a nivel social, surgen no pocas preguntas legítimas: ¿Quién nos garantiza que se aplicará este conocimiento con miras a maximizar el bienestar de la sociedad y no para favorecer agendas o intereses particulares? ¿No sería más ético respetar la libertad de las personas y renunciar a la aplicación de ese conocimiento por más beneficios potenciales que pudiera acarrear?

La primera cuestión se resuelve a través de la transparencia en los fines y en el diseño de las políticas públicas. Entre más claras sean las maneras en que se pretende influir el comportamiento y más comprensible sea el cómo esas influencias apuntan hacia el logro de fines socialmente deseables, se podrá ejercer un mejor control y vigilancia sobre el actuar gubernamental. Esto no está muy lejos de lo que ahora es considerado como estándar dentro de las prácticas de gobernanza y gobierno abierta en las democracias modernas. La inclusión de la ciudadanía y organizaciones de la sociedad civil en los procesos de toma de decisiones se está convirtiendo en una práctica normalizada en los procesos de diseño de política pública. Por lo demás, tampoco sería de esperarse que políticas públicas explícitamente basadas en evidencia científica debieran ser tratadas con especial suspicacia. A final de cuentas, todas las leyes y marcos institucionales aspiran y han aspirado siempre a modificar o incidir en el comportamiento de las personas de algún modo. La diferencia estaría solamente en cuán eficaz y eficientemente serían las políticas públicas basadas en evidencia científica con respecto a aquellas que se nutrían de otras perspectivas. A fin de cuentas, la pregunta de *quién controla a los controladores*, deberá ser entendida como un proceso dinámico en el que el control es mutuo y determinado en gran medida por el marco institucional y los medios que tengan unos para incidir en la conducta de los otros. Sin duda esto también se prestaría para un análisis conductual, pero dejaremos dicho ejercicio para otra ocasión.

Con respecto a si no sería una alternativa más ética el decidir no intervenir, la respuesta también puede ser bastante clara. Todo gobierno se sustenta, o al menos debería sustentarse, sobre el imperativo ético de construir bienestar social. Esto implica un cierto modelo de sociedad que debe perseguirse o mantenerse a través de las distintas herramientas que posee el gobierno para ejercer sus funciones. Una sociedad en la que el gobierno decidiera no tratar de incidir sobre la conducta de las personas siempre y cuando esta conducta no fuera nociva para otros, sería un gobierno de tipo libertario que, en principio, en una jerarquía de valores, pondría a la libertad – entendida de ese modo particular- antes que el bienestar de las personas. El problema del libertarianismo es que estriba en una noción de libre albedrío que en principio es incompatible con el gran cuerpo de conocimientos hasta ahora derivados de las ciencias de la conducta. Las personas responden a los incentivos, a los contextos y las formas particulares en los que esos incentivos se presentan. La forma personal que cada uno tenga de concebir el mundo también es producto de la manera en que en el pasado hemos

interactuado con nuestro entorno. Decir todo esto ya es ponerle demasiadas comas al asunto del libre albedrío tradicionalmente entendido.

Un modelo de gobierno libertario renunciaría implícita o explícitamente a prestar atención a la gran mayoría de los fenómenos que dan forma al mundo social, y por ende, renunciaría también a perseguir la construcción de una sociedad desarrollada con base en ideales como la inclusión, la equidad, la igualdad, y el bienestar que, a mi parecer, son por lo menos tan importantes como cualquier concepto de libertad que se pueda defender. Lo que es más, es probable que sin valores como estos, toda idea de libertad estaría vaciada de sustancia y sentido.

Un último punto en contra del renunciar de antemano al uso de la tecnología conductual para el diseño de política pública e intervenciones sociales estaría en el hecho de que, si los gobiernos se rehúsan a intervenir, eso no quiere decir que otros agentes vayan a asumir el mismo rol. Los ejemplos del marketing y la publicidad tal vez sean las mejores instancias de tecnología conductual aplicada de manera intensiva y extensa, no ya a la persecución de objetivos socialmente deseables, sino a la maximización de los beneficios económicos. Esto muchas veces a costa de parcelas del bienestar de las personas y del equilibrio ambiental del mundo en el que vivimos.

El paternalismo libertario tal y como lo proponen Thaler y Sunstein es, al menos tal y como ellos lo defienden, una postura insuficiente ante el hecho de que hay ciertos comportamientos sobre los que será necesario establecer costos adicionales con miras a tratar de hacerlos menos frecuentes. La cuestión es que no hay libertad que preservar, sino una autonomía que construir. Y esa autonomía solo podrá surgir a partir de la instrucción de la *alfabetización conductual de las personas*. Gigerenzer defiende el *Boost* como una medida que reivindica la capacidad de las personas para decidir por sí mismas en tanto, con el entrenamiento necesario y la provisión de información adecuada, serán capaces de evaluarla mejor y tomar decisiones más apropiadas. Sin embargo, al fondo de su propuesta yace el fantasma de la racionalidad autónoma y, en una lectura menos considerada, podría decirse que Gigerenzer no propone nada sustancialmente diferente a una forma de *framing* de la información.

La caricatura es fácil. Suponer que la alternativa oscila entre un gobierno autoritario y manipulativo que decidirá de manera unilateral lo que las personas deben hacer y un gobierno

que confiará plenamente en las amplias y poderosas capacidades racionales de las personas es una ilustración por demás pintoresca. La cosa es que la respuesta a nuestro problema no está en ninguno de los dos extremos sino -como todo en el espíritu de este trabajo- en una síntesis. La idea tradicional del libre albedrío es insostenible a la luz de la evidencia moderna, pero eso no quiere decir que las personas no puedan aprender nada que los ayude a hacerse de las herramientas que le permitan actuar con un cierto tipo de autonomía. Así, el fin de la alfabetización conductual estaría en proveer a las personas del entrenamiento necesario para identificar las contingencias y los contextos que hacen más o menos probable el que actúen de un modo u otro. Tal vez aquí vale la pena rescatar la analogía de Gigerenzer, y decirnos que si bien hace 100 años nadie pensaba posible que todos pudiésemos aprender a leer y escribir, aunque ahora parezca poco verosímil, no deberíamos negarnos el pensar en una sociedad futura en donde todos conociéramos con claridad las causas de nuestro comportamiento.

Sobre el lugar del ser humano en el mundo natural.

Aunque la idea de que nuestra conducta es producto de una suerte de voluntad autónoma es y ha sido una idea muy preciada dentro de la cultura occidental, por lo menos desde el renacimiento y la ilustración, la evidencia disponible hoy en día nos indica que no es ni de lejos una forma provechosa de explicar el comportamiento. A pesar de que la narrativa del hombre que se construye a sí mismo, independientemente de toda situación y circunstancia pueda parecer una narrativa halagadora, en los hechos implica un callejón sin salida, en tanto nos deja sin herramientas para entender cómo las personas y los fenómenos del mundo nos moldean y los moldeamos. Valorar lo humano no tiene por qué ir de la mano con despreciar su lugar en el mundo natural, lo que es más, una mejor manera de concebir nuestro propio rol dentro de lo que existe sería, sin duda. el llegar a formular una visión científica del mundo que ponga ante nosotros la posibilidad de comprendernos a nosotros mismo como parte del panorama rico y diverso de las leyes del universo. Desde la interacción entre partículas subatómicas y la división celular, hasta la conformación de los rasgos individuales y las prácticas sociales, estamos ante hechos que se sujetan a regularidades y que se enhebran de tal modo que conforman sistemas armónicos con equilibrios sumamente delicados. Los efectos del cambio climático, tanto los que ya se observan como los que se vaticinan, son

muestra de ello. No se trata solamente de garantizar el bienestar humano sino de entender cómo el bienestar humano se relaciona con el bienestar del sistema en que lo humano existe. De cómo esa interacción entre las partes, tan compleja y poco evidente como pueda ser, trae efectos sobre el estado del todo.

Una ciencia antropocéntrica que se base en la defensa de la particularidad radical de lo humano nos priva no solo de ese ideal, si se quiere, tal vez demasiado romántico de la comprensión del mundo y el universo en su totalidad, sino también de las herramientas necesarias para resolver de manera efectiva muchos de los problemas más prácticos y mundanos. En la vida cotidiana podemos fijarnos metas tales como evitar la comida chatarra, ejercitarnos diariamente, cumplir con una agenda de estudio, dejar de beber, no fumar más o superar problemas como el estrés, la ansiedad y la depresión. Si se nos dijera que todo lo que hace falta para lograrlo es ejercer nuestra “fuerza de voluntad”, seguramente pocos terminaríamos contentos con dicha respuesta. Lo cierto es que, como afirma la cita de Spinoza al principio de este epílogo, el hecho de que hasta tiempos recientes no tuviéramos gran idea de exactamente qué factores controlan nuestro comportamiento, no implica que no tenga causas.

Las ciencias de la conducta, si merecen el estatuto de ciencias, han contribuido al desarrollo de conocimiento que en mayor o menor medida nos ha permitido discernir las causas de nuestro comportamiento. Negar la existencia de un libre albedrío no implica condenar a las personas a la explotación o la sumisión. Implica, más bien, reconocer que el mundo nos hace y nosotros lo hacemos a él, y que, si queremos salvarnos a nosotros mismos, necesitamos también salvar a nuestro mundo, pues el dolor del mundo es también nuestro propio dolor.

Referencias

- Afif, Z. (2017). "Nudge units" – where they came from and what they can do | Let's Talk Development. Retrieved May 13, 2018, from <http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/nudge-units-where-they-came-and-what-they-can-do>
- Ainslie, G. (1975). Specious reward: a behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463.
- Allais, M. (1955). *Fondements d'une théorie positive des choix comportant un risque et critique des postulats et axiomes de l'école américaine* (Vol. 144). Imprimerie nationale.
- Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational*. New York: HarperCollins New York. <https://doi.org/10.2501/S1470785309200992>
- Baum, W. M. (2006). *Compreender o behaviorismo: comportamento, cultura e evolução*. Portoalegre: Artmed.
- Becker, G. (1992). The Economic way of Looking at Life. *Revista Universidad EAFIT*, 29(89), 7–21. <https://doi.org/10.1086/261880>
- Benson, B. (2016). Cognitive bias cheat sheet: because thinking is hard. Retrieved July 19, 2018, from <https://betterhumans.coach.me/cognitive-bias-cheat-sheet-55a472476b18>
- Boudreau, C., & Lupia, A. (2011). Political Knowledge. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (p. 562). New York: Cambridge University Press.
- Breland, K., & Breland, M. (1961). *The Misbehavior of Organisms*. *American Psychologist* (Vol. 16). <https://doi.org/10.1037/h0040090>
- Campbell, D. T. (1957). Factors relevant to the validity of experiments in social settings. *Psychological Bulletin*, 54(4), 297–312.
- Casar, M. A. (2016). México: Anatomía de la corrupción. *Mexicanos Contra La Corrupción y La Impunidad*, 2, 98. Retrieved from <https://contralacorrupcion.mx/anatomiadigital/content/index.php>
- Catania, A. C. (2013). A natural science of behavior. *Review of General Psychology*, 17(2), 133–139. <https://doi.org/10.1037/a0033026>
- Chance, P. (2014). *Learning and Behavior* (Seventh). Wadsworth.
- Chin, J. M. (2014). Psychological science's replicability crisis and what it means for science in the courtroom. *Psychology, Public Policy, and Law*, 20(3), 225.
- Chomsky, N. (2011). Language and the Cognitive Science Revolution(s). Retrieved July 19, 2018, from <https://www.youtube.com/watch?v=XbjVMq0k3uc>

- Chong, D., & Junn, J. (2011). Politics From the Perspective of Minority Populations. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 320–338). New York: Cambridge University Press.
- Coleman, E., & Ostrom, E. (2011). Experimental Contributions to Colective Action Theory. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 339–352). New York: Cambridge University Press.
- Cooter, R., & Ulen, T. (1997). Law and economics. Addison Wesley.
- Davis, D. (2011). Racial Identity and Experimental Methodology. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 299–305). New York: Cambridge University Press.
- De la O, A. L., & Wantchekon, L. (2011). Experimental Research on Democracy and Development. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 384–398). New York: Cambridge University Press.
- Diermier, D. (2011). Coalition Experiments. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 399–412). New York: Cambridge University Press.
- Dolan, K., & Sanbonmatsu, K. (2011). Candidate Gender and Experimental Political Science. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 289–298). New York: Cambridge University Press.
- Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D., & Vlaev, I. (2010). MINDSPACE: Influencing behaviour for public policy.
- Domjan, M. (2013). *Principios de aprendizaje y conducta*. *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Drago, F., Galbiati, R., & Vertova, P. (2009). The Deterrent Effects of Prison: Evidence from a Natural Experiment. *Journal of Political Economy*, 117(2), 257–280. <https://doi.org/10.1086/599286>
- Druckman, D. (2011). Negotiation and Mediaton. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 413–429). New York: Cambridge University Press.
- Druckman, J. N., Green, D. P., Kuklinski, J. H., & Lupia, A. (2006). The Growth and Development of Experimental Research in Political Science. *American Political Science Review*, 100(4), 627–635. <https://doi.org/DOI: 10.1017/S0003055406062514>
- Druckman, J. N., Green, D. P., Kuklinski, J. H., & Lupia, A. (2011). *Cambridge handbook of experimental political science*. Cambridge University Press.
- Easton, D. (1969). The new revolution in political science. *American Political Science*

- Review*, 63(4), 1051–1061.
- Easton, D. (1979). *A framework for political analysis*. University of Chicago Press.
- Easton, D. (1997). The future of the postbehavioral phase in political science. *Contemporary Empirical Political Theory*, 13–46.
- Eldersveld, S. J. (1956). Experimental propaganda techniques and voting behavior. *American Political Science Review*, 50(1), 154–165.
- Eulau, H. (2017). *Behavioralism in political science*. Routledge.
- Executive Office of the President. Executive Order 13707 of September 15, 2015, 80 Federal Register § (2015). Retrieved from <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2015-09-18/pdf/2015-23630.pdf>
- Fox, K. C. R., Muthukrishna, M., & Shultz, S. (2017). The social and cultural roots of whale and dolphin brains. *Nature Ecology & Evolution*, 1(11), 1699. <https://doi.org/10.1038/s41559-017-0336-y>
- Frank, F., Miller, G. J., & S., S. M. (2007). *Handbook of Public Policy Analysis*. (F. Frank, G. J. Miller, & S. M. S., Eds.). CRC Press.
- Galbiati, R. (2016). *Law and Economics*. Paris.
- Gardner, H. (1988). *La nueva ciencia de la mente*.
- Gardner, H., & Schlinger, H. (2017). CONTRASTING VIEWS OF HUMAN BEHAVIOR AND HUMAN MIND: AN EPISTEMOLOGICAL DRAMA IN FIVE ACTS. Retrieved from <https://howardgardner.com/2017/11/14/contrasting-views-of-human-behavior-and-human-mind-an-epistemological-drama-in-five-acts/>
- Gigerenzer, G. (1991). How to make cognitive illusions disappear: Beyond “heuristics and biases.” *European Review of Social Psychology*, 2(1), 83–115.
- Gigerenzer, G., & Brighton, H. (2011). Homo heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences. In *Heuristics*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199744282.003.0001>
- Gigerenzer, G., & Selten, R. (2002). *Bounded rationality: The adaptive toolbox*. MIT press.
- Hampton, S. (2010). *Essential evolutionary psychology*. Sage Publications.
- Hermann, M. G., & Ozkececi-Taner, B. (2011). The Experiment and Foreign Policy Decision Making. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 430–444). New York: Cambridge University Press.
- Herrnstein, R. J. (1961). Relative and absolute strength of response as a function of frequency of reinforcement. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 4(3), 267–272.
- Holbrook, A. L. (2011). Attitude Change Experiments in Political Science. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of*

- Experimental Political Science* (p. 562). New York: Cambridge University Press.
- Holzhaider, J. C., Hunt, G. R., & Gray, R. D. (2010). Social learning in New Caledonian crows. *Learning & Behavior*, 38(3), 206–219. <https://doi.org/10.3758/LB.38.3.206>
- Hutchings, V. L., & Piston, S. (2011). The Determinants and Political Consequences of Prejudice. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 316–319). New York: Cambridge University Press.
- Jablonka, E., & Avital, E. (2000). *Animal Traditions: Behavioral Inheritance in Evolution*. Cambridge University Press. [https://doi.org/10.1016/S0169-5347\(01\)02439-9](https://doi.org/10.1016/S0169-5347(01)02439-9)
- Jackson Brown, F., & Gillard, D. (2015). The ‘strange death’ of radical behaviourism. *The Psychologist*, 28(1), 24–27.
- Jacobsen, P. B., Bovbjerg, D. H., Schwartz, M. D., Andrykowski, M. A., Futterman, A. D., Gilewski, T., ... Redd, W. H. (1993). Formation of food aversions in cancer patients receiving repeated infusions of chemotherapy. *Behaviour Research and Therapy*, 31(8), 739–48. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/8257405>
- Just, R. E., Hueth, D. L., & Schmitz, A. (2005). *The welfare economics of public policy: a practical approach to project and policy evaluation*. Edward Elgar Publishing.
- Kahneman, D. (2011a). Bias, Blindness and How We Truly Think (Part 1): Daniel Kahneman. Retrieved August 16, 2018, from <https://www.bloomberg.com/view/articles/2011-10-24/bias-blindness-and-how-we-truly-think-part-1-daniel-kahneman>
- Kahneman, D. (2011b). *Thinking , Fast and Slow*. Book. Macmillan. <https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 47(3), 263–291. <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2011.00774.x>
- Karpowitz, C. F., & Mendelberg, T. (2011). An Experimental Approach to Citizen Deliberation. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 258–272). New York: Cambridge University Press.
- Kaufman, W. R. P. (2016). *Human Nature and the Limits of Darwinism*. New York: Palgrave Macmillan US. <https://doi.org/10.1057/978-1-137-59288-0>
- Kpmg. (2008). Encuesta de Fraude y Corrupción en México 2008.
- Kushner Gadarian, S., & Lau, R. R. (2011). Candidate Advertisements. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (p. 562). New York: Cambridge University Press.
- Laland, K. N. (2017). *Darwin’s Unfinished Symphony. How Culture Made the Human Mind*.

- Lasswell, H. D. (1950). *Psychologie et science politique aux Etats-Unis. La Science Politique Contemporaine, UNESCO.*
- Lijphart, A. (1971). Comparative Politics and the Comparative Method. *Apsr*, 65(3), 682–693.
- Lodge, M., Taber, C., & Verhulst, B. (2011). Conscious and Unconscious Information Processing with Implications for Experimental Political Science. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (p. 562). New York: Cambridge University Press.
- Maccorquodale, K. (1970). On Chomsky's review of Skinner's Verbal Behavior. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 13(1 (January)), 83–99.
- MacGraw, K. (2011). Candidate Impressions and Evaluations. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (p. 562). New York: Cambridge University Press.
- Mankiw, G. N. (2012). *Principios de Economía. Cengage Learning* (Vol. 6ta edición). <https://doi.org/10.1109/CDC.2011.6160241>.
- Mazur, J. E. (2015). *Learning and Behavior*. Psychology Press.
- McDermott, R. (2013). The Ten Commandments of Experiments. *Political Science and Politics*, 46(3), 605–610. <https://doi.org/10.1038/337515a0>
- Merino, M., Arellano Gault, D., Cejudo, G. M., Sour, L., Santibáñez, L., Mariscal, J., ... Bracho, T. (2010). *Problemas, decisiones y soluciones: enfoques de política pública*. Fondo de Cultura Económica.
- Michelson, M. R., & Nickerson, D. W. (2011). Voter Mobilization. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 228–241). New York: Cambridge University Press.
- Milgram, S. (1963). Behavioral Study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371–378. <https://doi.org/10.1037/h0040525>
- Miller, G. (2011). Legislative Voting and Cycling. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 353–368). New York: Cambridge University Press.
- Miltenberger, R. G. (2016). *Behavior Modification: Principles and Procedures* (Sixth Edit). Boston: Cengage Learning. <https://doi.org/10.1177/0145445599232007>
- Morton, R. B., & Williams, K. C. (2011). Electoral Systems and Strategic Voting (Laboratory Election Experiments). In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 369–383). New York: Cambridge University Press.
- Muench, F. (2014). The New Skinner Box: Web and Mobile Analytics. Retrieved July 20, 2018, from <https://www.psychologytoday.com/us/blog/more-tech-support/201403/the-new-skinner-box-web-and-mobile-analytics>

- Naour, P. (2009). *E.O. Wilson and B.F. Skinner A Dialogue Between Sociobiology and Radical Behaviorism*. Chicago: Springer.
- Neef, N. A., Shade, D., & Miller, M. S. (1994). Assessing influential dimensions of reinforcers on choice in students with serious emotional disturbance. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 27(4), 575–583.
- Nelson, T. E., Bryner, S. M., & Carnahan, D. M. (2011). Media and Politics. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (p. 562). New York: Cambridge University Press.
- Nickerson, D. W. (2011). Social Networks and Political Context. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 273–288). New York: Cambridge University Press.
- Pashler, H., & Harris, C. R. (2012). Is the replicability crisis overblown? Three arguments examined. *Perspectives on Psychological Science*, 7(6), 531–536.
- Pierce, W., & Cheney, C. (2008). *Behavior Analysis and Learning* (Vol. 26). <https://doi.org/10.4324/9780203726624>
- Rachlin, H. (1974). Self-control. *Behaviorism*, 2(1), 94–107.
- Sartori, G. (2002). *La política, lógica y método en las ciencias sociales. Fondo de Cultura Económica*.
- Savalei, V., & Dunn, E. (2015). Is the call to abandon p-values the red herring of the replicability crisis? *Frontiers in Psychology*, 6, 245.
- Scalera, G. (2002). Effects of conditioned food aversions on nutritional behavior in humans. *Nutritional Neuroscience*, 5(3), 159–188.
- Sekhon, J. S., & Titiunik, R. (2012). When natural experiments are neither natural nor experiments. *American Political Science Review*, 106(1), 35–57. <https://doi.org/10.1017/S0003055411000542>
- Skinner, B. F. (1938). The Behavior of Organisms: An experimental analysis. *The Psychological Record*, 486. <https://doi.org/10.1037/h0052216>
- Skinner, B. F. (1948). *Walden two*. Hackett Publishing.
- Skinner, B. F. (1971). *Beyond freedom and dignity*. Springer.
- Skinner, B. F. (1994). *Sobre el Conductismo. Planeta De Agostini, S.A.* Retrieved from <https://books.google.com/books?id=NToaswEACAAJ&pgis=1>
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 645–665. <https://doi.org/DOI: undefined>
- Steiner, A. P., & Redish, A. D. (2014). Behavioral and neurophysiological correlates of regret in rat decision-making on a neuroeconomic task. *Nature Neuroscience*, 17, 995. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1038/nn.3740>

- Sunstein, C. R. (2014). The Ethics of Nudging. *SSRN Electronic Journal*.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.2526341>
- Sunstein, C. R. (2015a). Do People Like Nudges? *SSRN Electronic Journal*.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.2604084>
- Sunstein, C. R. (2015b, January 17). Nudging and Choice Architecture: Ethical Considerations. Retrieved from
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2551264
- Sustein, C., & Thaler, R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven & London: Yale University Press.
- Sweis, B. M., Abram, S. V, Schmidt, B. J., Seeland, K. D., MacDonald, A. W., Thomas, M. J., & Redish, A. D. (2018). Sensitivity to “sunk costs” in mice, rats, and humans. *Science*, *361*(6398), 178 LP-181. Retrieved from
<http://science.sciencemag.org/content/361/6398/178.abstract>
- Transparency International. (n.d.). What is Corruption? Retrieved June 3, 2018, from
<https://www.transparency.org/what-is-corruption#define>
- Transparency International. (2017). Corruption Perceptions Index 2017. *Transparency International*. <https://doi.org/978-3-943497-18-2>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, *185*(4157), 1124–1131.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (2007). *Theory of games and economic behavior*. Princeton university press.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). Theory of Games and Economic Behavior. *Princeton University Press*, 625. <https://doi.org/10.1177/1468795X06065810>
- Watson, J. B. (1913). Psychology as the behaviorist views it. *Psychological Review*, *20*(2), 158–177. <https://doi.org/10.1037/h0074428>
- Wilson, E. O. (2000). *Sociobiology*. Harvard University Press.
- Wilson, R. K., & Eckel, C. C. (2011). Trust and Social Exchange. In J. N. Druckman, D. P. Green, J. H. Kuklinski, & A. Lupia (Eds.), *Cambridge Handbook of Experimental Political Science* (pp. 243–257). New York: Cambridge University Press.