

Economía conductual y su impacto en el desarrollo económico de los países menos desarrollados: Estrategias basadas en nudges

Behavioral Economics and Its Impact on the Economic Development of Less Developed Countries: Nudge-Based Strategies

Daniel Cid Moreno¹: Universidad Rey Juan Carlos, España.

daniel.cid@urjc.es

Ana Moreno-Adalid: Universidad Rey Juan Carlos, España.

anamaria.moreno@urjc.es

Isabel Rodríguez-Iglesias: Universidad Rey Juan Carlos, España.

isabel.rodriguez@urjc.es

Fernando Pinto Hernández: Universidad Rey Juan Carlos, España.

fernando.pinto@urjc.es

Fecha de Recepción: 13/06/2023

Fecha de Aceptación: 07/08/2024

Fecha de Publicación: 05/11/2024

Cómo citar el artículo:

Daniel Cid Moreno, D., Moreno-Adalid, A., Rodríguez-Iglesias, I. y Pinto Hernández, F. (2024). Economía conductual y su impacto en el desarrollo económico de los países menos desarrollados: Estrategias basadas en nudges [Behavioral Economics and Its Impact on the Economic Development of Less Developed Countries: Nudge-Based Strategies]. *European Public & Social Innovation Review*, 9, 1-20. <https://doi.org/10.31637/epsir-2024-1028>

Resumen:

Introducción: Este trabajo se centra en la aplicación de la economía conductual al desarrollo económico en los países menos desarrollados, con el objetivo de proponer estrategias que fomenten soluciones en sintonía con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). **Metodología:** La metodología utilizada integra perspectivas psicológicas y económicas, aplicando un enfoque basado en Behavioral Economics. **Resultados:** Los principales hallazgos incluyen la identificación de patrones de comportamiento económico que desafían los enfoques tradicionales, así como la propuesta de soluciones conductuales mediante nudges

¹ Autor Correspondiente: Daniel Cid Moreno: Universidad Rey Juan Carlos (España).

para mejorar la toma de decisiones individuales y el impulso de un desarrollo que mejore la educación y la salud en los países menos desarrollados. **Discusión:** Se destaca que la investigación centrada en los países menos desarrollados abrirá nuevas perspectivas conductuales para abordar desafíos globales de manera más efectiva. **Conclusiones:** Se resalta que la economía conductual ofrece una comprensión holística de las decisiones económicas, trascendiendo los límites de los modelos tradicionales. Se pone en valor el aprovechamiento y desarrollo de talento local y el diseño de estrategias adaptadas a las realidades de cada contexto.

Palabras clave: Economía Conductual; Desarrollo Económico; Nudge; Pobreza; Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS); Salud; Educación.

Abstract:

Introduction: This paper focuses on the application of behavioral economics to economic development in less developed countries, with the aim of proposing strategies that promote solutions in line with the Sustainable Development Goals (SDGs). **Methodology:** The methodology used integrates psychological and economic perspectives, applying an approach based on Behavioral Economics. **Results:** The main findings include the identification of patterns of economic behaviour that challenge traditional approaches, as well as the proposal of behavioral solutions through nudges to improve individual decision-making and the promotion of development that improves education and health in less developed countries. **Discussions:** It emphasises the harnessing and development of local talent and the design of strategies adapted to the realities of each context. It shows that research focused on less developed countries will open new behavioral perspectives to address global challenges more effectively. **Conclusions:** The conclusions highlight that behavioral economics offers a holistic understanding of economic decisions, transcending the limits of traditional models.

Keywords: Behavioral Economics; Economic Development; Nudges; Poverty; Sustainable Development Goals (SDGs); Health; Education

1. Introducción

A lo largo de los últimos años han surgido diferentes corrientes económicas que buscan nuevas perspectivas de estudio de la economía tradicional, ya que consideran que no refleja adecuadamente la realidad y el comportamiento de los seres humanos. Una de estas corrientes es la economía conductual, o Behavioral Economics, que ha adquirido relevancia en diferentes campos (finanzas, marketing, políticas públicas, etc.) Según Mullainathan y Thaler (2000), la economía del comportamiento combina la economía y la psicología para estudiar el comportamiento y las limitaciones humanas de los agentes económicos. Pérez (2022) resalta la necesidad de estudiar el comportamiento económico desde una perspectiva multidisciplinar, reconociendo las limitaciones de modelos anteriores y el valor de la economía conductual. Pereira (2016) analiza cómo la economía conductual puede contribuir a la creación e implementación de políticas públicas, reconociendo que el comportamiento humano se desvía de las suposiciones de racionalidad en la economía neoclásica; Thaler (2018) aboga por la incorporación de ideas de la psicología en los modelos económicos y por teorías normativas y descriptivas que capturen el comportamiento real humano; Al-Nowaihi (2010) destaca el crecimiento de la economía conductual como campo y sus hallazgos que desafían las suposiciones de plena racionalidad y preferencias puramente egoístas en la economía convencional.

La economía del comportamiento está estrechamente relacionada con la economía experimental, que “aplica métodos de laboratorio para estudiar las interacciones de los seres

humanos en los contextos sociales gobernados por reglas explícitas o implícitas.” (Smith, 2005, p. 12). Como señalan Brañas-Garza y Espinosa (2011), la economía experimental comprueba empíricamente si se cumple, o no, aquello que se afirma en la teoría.

La relevancia de estas nuevas ramas de la economía se ha materializado tanto en las empresas -cada vez es mayor el número de departamentos de economía de la conducta- como en la academia - Esther Duflo, Abhijit Banerjee y Michael Kremer (2019), Richard Thaler (2017) y Daniel Kahneman y Vernon L. Smith (2002), investigadores en estos campos, han sido laureados con el Premio de Economía Conmemorativo de Alfred Nobel.

Por otro lado, aunque el interés en el crecimiento económico es continuo en las economías desarrolladas, su estudio está siendo ampliado con el del desarrollo económico, que integra variables que se consideran relevantes para comprender la situación de los países menos desarrollados.

Las primeras menciones al desarrollo económico se dan en el contexto de post guerra de la Segunda Guerra Mundial (Mora, 2006, p. 52). El desarrollo económico es, según Todaro (1988), un proceso que afecta a diversas dimensiones, no solo al plano económico. Para el autor, este proceso supone una transformación significativa en la manera en que se organizan los sistemas sociales y económicos y no puede ser medido únicamente a través del PIB, ya que va más allá de los incrementos de renta y producción. Añade que el desarrollo económico da lugar a importantes cambios sociales e institucionales. Además, Sen (2000, p. 3-5) afirma que “el desarrollo es la ampliación de las libertades (...) políticas, facilidades económicas, oportunidades sociales y garantías de transparencia y seguridad”. Por lo tanto, el crecimiento económico atiende a factores estrictamente económicos; mientras que el desarrollo económico integra, además, otro tipo de elementos. Para Meadows (1993), entre estos elementos se encuentran: sanidad, educación, vivienda y cultura.

El interés por el desarrollo económico es creciente ya que, como se ha mencionado anteriormente, se refiere al proceso sostenible mediante el cual una economía logra un crecimiento positivo y cambios estructurales que mejoran su capacidad para satisfacer las necesidades y aspiraciones de su población. Este concepto va más allá del aumento en la producción de bienes y servicios, ya que incorpora mejoras en la calidad de vida, distribución equitativa de recursos, reducción de la pobreza, acceso a la educación y atención médica y otros indicadores que contribuyen al bienestar general de la sociedad. Es decir, el desarrollo económico implica un aumento sostenido en el Producto Interno Bruto (PIB), pero también abarca aspectos sociales, políticos e institucionales que influyen en el progreso a largo plazo de una comunidad o nación (Viñas *et al.* 2016).

El desarrollo económico suele asociarse con grandes cambios institucionales que requieren inversiones de elevados presupuestos y de difícil ejecución. Sin embargo, desde la economía conductual se pueden realizar propuestas de bajos costes que impulsen el desarrollo. Para ello es necesario realizar un análisis conductual de los agentes de los países menos desarrollados, encontrar comportamientos que dificulten el desarrollo económico y redirigirlos, respetando la libertad individual, hacia conductas más favorables. La economía experimental es un elemento clave a la hora de hallar este tipo de comportamientos, ya que es capaz de contrastar la teoría económica con la realidad a través de experimentos de campo y de laboratorio. De esta forma se pueden detectar decisiones irracionales que no conduzcan a resultados óptimos. La economía conductual, apoyándose en la economía experimental, puede ser una herramienta útil que sirva para impulsar el desarrollo económico en los países menos desarrollados.

Por otro lado, el estudio del desarrollo económico en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 destaca como objetivo crucial y pertinente. La consecución

de los ODS no solo implica el progreso económico de las naciones, sino también la mejora sostenible de la calidad de vida de sus habitantes. En este contexto, se promueven iniciativas que no solo generan crecimiento, sino que también abordan desafíos fundamentales como la pobreza, la desigualdad y el acceso a recursos básicos.

En esta línea, autores como Laroche (2010) señalan el gran potencial de la economía conductual para realizar políticas de desarrollo, especialmente al darse cuenta de la falta de compromiso, de la escasa integración de mercado o de la alta preferencia por el consumo actual y la aversión al riesgo de los individuos en estos países. Por otra parte, existen artículos que señalan la importancia de la aplicación de la economía de la conducta sobre la salud y/o la educación para mejorar el desarrollo: Kremer (2019) utiliza teorías conductuales para explicar diferentes temas de desarrollo, que incluyen salud preventiva, ahorros, seguros, mercado laboral y empresas; Lavecchia (2016) se centra en la economía conductual de la educación, indagando en las razones por las que los jóvenes pueden no aprovechar todas las oportunidades educativas y muestra las barreras conductuales que obstaculizan la mejora a largo plazo del bienestar.

De esta forma, la unión entre el desarrollo económico, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la economía de la conducta ofrece una oportunidad única para crear estrategias innovadoras y eficaces que incorporen los principios de la economía de la conducta en las políticas económicas y permitan diseñar incentivos que fomenten comportamientos socialmente responsables y sostenibles.

Se debe tener en cuenta que esta nueva perspectiva de estudio del desarrollo económico desde la economía conductual no sólo favorece el progreso económico, sino que también se alinea con los ODS, buscando superar temas tan importantes como la erradicación de la pobreza y el consumo responsable que se tratan en este artículo. Por ello es necesario comprender que las decisiones económicas individuales en países en desarrollo tienen su impacto en metas de desarrollo sostenible que promueven un bienestar equitativo y duradero.

En concreto, el objetivo de este trabajo está alineado con la Agenda 2030 y los ODS. Aborda de manera directa los objetivos 3 (salud y bienestar) y 4 (educación de calidad). Sin embargo, favorece también el resto de los objetivos, en especial los objetivos 1 (fin de la pobreza), 2 (hambre cero), 6 (agua limpia y saneamiento), 8 (trabajo decente y crecimiento económico) y 10 (reducción de las desigualdades).

A pesar de los avances en investigaciones realizados en el ámbito del desarrollo económico y en el campo de la economía conductual, apenas existen aportaciones que relacionen estas dos áreas. El objetivo final es cubrir el gap identificado y encontrar propuestas o nudges que, desde la economía conductual, puedan ser aplicadas para potenciar el desarrollo económico de los países menos desarrollados. El trabajo se centra en fomentar el desarrollo a través de la salud y de la educación. Se han elegido estas dos variables porque no solo mejoran directamente la calidad de vida de la población, sino que también impulsan el capital humano, fomentan la productividad económica y son esenciales para un crecimiento sostenible y equitativo a largo plazo. Se pone el foco en estos tres campos de estudio y se pretende: recopilar propuestas conductuales para países en vías de desarrollo; adaptar propuestas conductuales que, aun no estando diseñadas para estos países o con este fin, puedan aplicarse de manera que contribuyan al desarrollo económico de estos y, por último, elaborar aportaciones propias. La justificación de este trabajo radica en la necesidad de abordar el problema del desarrollo económico desde diferentes vías no excluyentes entre sí, logrando sinergias positivas que optimicen los recursos. La aplicación de la economía conductual en este contexto va a facilitar diseñar nudges o políticas más efectivas, teniendo en cuenta posibles barreras culturales, sociales e incluso cognitivas. No se pretende sustituir otros modos de actuar, sino

complementarlos. Se buscan soluciones realistas, baratas y fáciles de aplicar que promuevan un acceso más equitativo a la salud y a la educación y contribuyan al desarrollo sostenible.

2. Metodología

La metodología aplicada en este artículo se fundamenta en la integración de perspectivas psicológicas y económicas para analizar los procesos de toma de decisiones de los agentes económicos. Se basa en la premisa de que los individuos no siempre actúan de manera plenamente racional y maximizadora, sino que su comportamiento está sujeto a influencias psicológicas y emocionales.

En concreto, la metodología de investigación utilizada es la propia de análisis conductual basada en Behavioral Economic (Camerer y Loewenstein, 2004), que aplicada a este trabajo se puede resumir como sigue:

1. Se identifica un patrón de comportamiento económico que no se explica completamente mediante enfoques tradicionales.
2. Se señalan los incumplimientos o anomalías localizadas en los supuestos normativos clásicos.
3. A partir de estas anomalías se crean soluciones conductuales introduciendo nudges o pequeños impulsos que permitan mejorar la toma de decisiones individual y por ende el desarrollo sostenible de los países menos desarrollados.
4. Se interpretan los hallazgos en el contexto de la teoría económica y psicológica existente. Se extraen conclusiones sobre cómo los aspectos conductuales afectan a la toma de decisiones económicas y se proponen posibles implicaciones prácticas.
5. Se comunican los resultados y las limitaciones junto con las líneas de investigación futura para contribuir al avance del conocimiento en este campo y facilitar la aplicación de estos hallazgos en la práctica económica.

Con esta metodología activa se proporciona una comprensión más holística y aplicada de las decisiones económicas, trascendiendo los límites de los modelos tradicionales basados únicamente en la racionalidad económica estándar.

3. Resultados. Análisis de dos indicadores de desarrollo económico: salud y educación

Para el análisis de resultados este trabajo se ha centrado, en los datos publicados por el Banco Mundial. Se escogió esta fuente por la amplitud de datos que permite una perspectiva integral del desarrollo (indicadores económicos, sociales, demográficos y medioambientales); por su credibilidad y fiabilidad, ya que establece estándares rigurosos en la recopilación y verificación de datos; por la consistencia temporal que permite analizar tendencias y cambios en el desarrollo económico de los países; por su comparabilidad internacional y por la diversidad de indicadores económicos multidimensionales que incluyen datos sobre educación, salud y pobreza, aspectos claves para el desarrollo.

De dicha base de datos se ha extraído información sobre los países menos desarrollados y la totalidad de países del mundo. Es importante tener en cuenta que, cuando se analizan estas cifras de la totalidad de países del mundo, en ellas se contemplan todos los países, incluidos los países menos desarrollados. Las diferencias analizadas hubieran sido mayores si se hubiera podido separar de los datos del mundo de los datos de los países menos desarrollados.

3.1. Salud

La salud desempeña un papel fundamental en el fomento del desarrollo económico a largo plazo a través de diversos mecanismos. Estos mecanismos incluyen su impacto positivo por la

reducción de las pérdidas de producción debido a enfermedades en el entorno laboral; en el capital humano, ya que un buen estado de salud, especialmente en términos de nutrición y acceso a atención médica contribuye al desarrollo de habilidades y capacidades de las personas, preparándolas mejor para participar en actividades económicas más complejas y en la disminución de las ausencias escolares de los niños causadas por enfermedades. Además, la buena salud permite aprovechar recursos productivos que de otro modo serían inaccesibles debido a la presencia de epidemias o enfermedades endémicas y también libera recursos financieros que, de lo contrario, se destinarían al tratamiento de enfermedades.

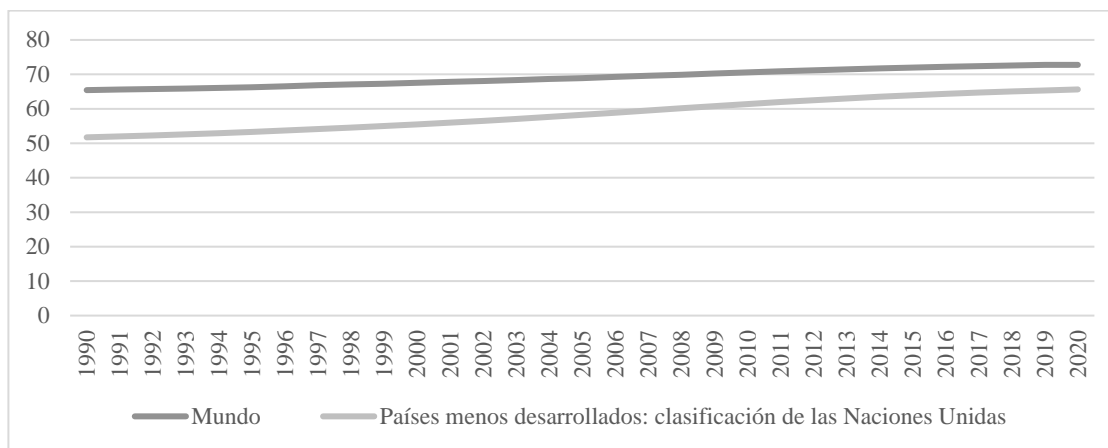
Por todas estas razones, la salud se erige como un componente esencial en este estudio, dado que no solo influye directamente en el desarrollo económico, sino que también afecta a otros factores, tanto económicos como no económicos que, a su vez, contribuyen al crecimiento económico. Lustig (2007, p. 1).

La Organización Mundial de la Salud (2021, párr. 17) advierte que “la pobreza multiplica el riesgo de malnutrición. (...) Por su parte, la malnutrición aumenta los costes de la atención de salud, reduce la productividad y frena el crecimiento económico, lo que puede perpetuar el ciclo de pobreza y mala salud.”

Para conocer la situación sanitaria de los países menos desarrollados (PMD) se recurre a los siguientes indicadores: esperanza de vida, tasa de mortalidad y tasa de mortalidad infantil. Se han elegido estos indicadores ya que proporcionan una visión integral de la salud de una población y pueden permitir a los responsables de la toma de decisiones el manejo de los incentivos necesarios para potenciar el desarrollo del país.

Tal y como muestra la información de la figura 1 (Banco Mundial 2022) se ponen de manifiesto tres datos relevantes: la esperanza de vida a nivel mundial ha aumentado en los últimos años, la esperanza de vida es menor en los países menos desarrollados, y, por último, la diferencia entre ambos grupos es cada vez menor. Por lo tanto, aunque hay una mejora global de este indicador, aún existe diferencia entre los países menos desarrollados y el resto del mundo. Como consecuencia del coronavirus, la esperanza de vida cambió su tendencia positiva y disminuyó levemente. Hasta este momento, en los últimos 30 años, no se había registrado ninguna caída. Cabe destacar que para este mismo año la esperanza de vida siguió aumentando en los países menos desarrollados. Una posible explicación para este fenómeno es la alta presencia de población joven en los países menos desarrollados, ya que los jóvenes tienen menos probabilidad que los ancianos de fallecer a causa del coronavirus.

Figura 1
Esperanza de vida (años)



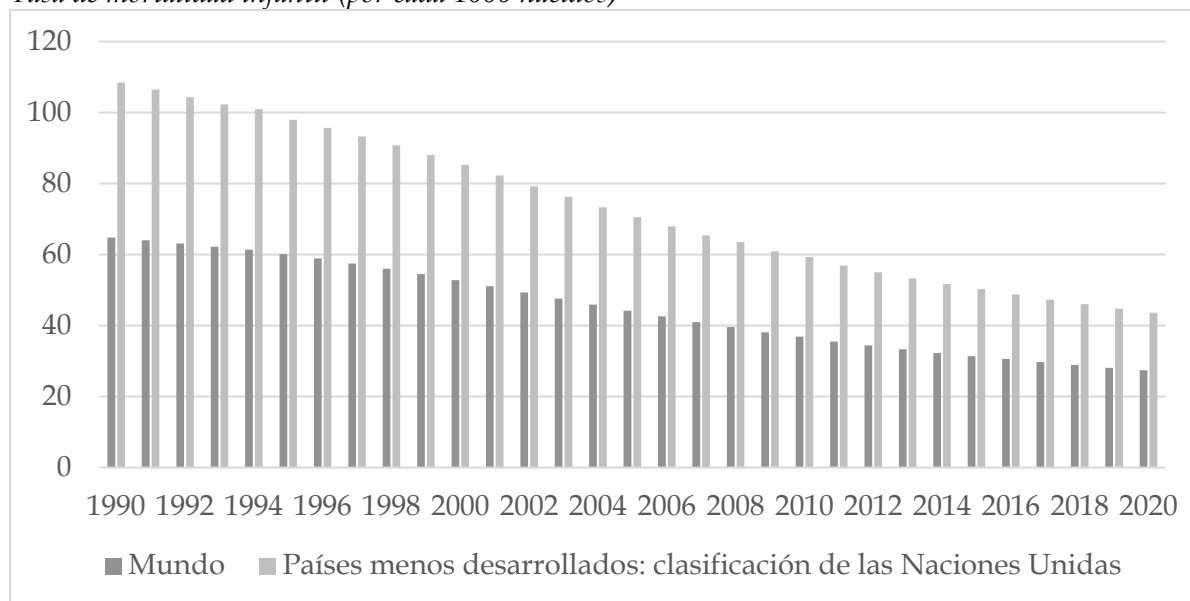
Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2022)

Al analizar la tasa de mortalidad encontramos que esta se ha reducido en todo el mundo, especialmente en los países menos desarrollados, quedando la de estos por debajo del total mundial a partir de 2017. Esto podría explicarse por la población cada vez más envejecida de los países más desarrollados y el efecto del coronavirus. Por lo tanto, a pesar de utilizarse como indicador de salud, la tasa de mortalidad puede no ser del todo adecuado para reflejar las diferencias entre los países más desarrollados y los PMD.

Por otro lado, la tasa de mortalidad infantil (niños que mueren antes de alcanzar el año de vida) es un indicador insensible al efecto de las poblaciones jóvenes o envejecidas. Por ello, puede ser considerado como un indicador más adecuado para el objetivo de este trabajo. Al analizar las tasas de mortalidad infantil entre 1990 y 2020 del mundo y de los países menos desarrollados a partir de los datos del Banco Mundial (figura 2) se puede observar que la tasa de mortalidad infantil ha descendido (en ambos grupos) durante los últimos 30 años. A pesar de que se ha reducido más en los PMD que en el mundo en general, los niveles siguen siendo superiores en estos países. En 1990 la tasa de mortalidad infantil mundial era de 64.8 defunciones por cada 1000 habitantes y en 2020 fue de 27.4, mientras que en los países menos desarrollados fue 108.5 (1990) y 43.6 (2020).

Figura 2

Tasa de mortalidad infantil (por cada 1000 nacidos)



Fuente: elaboración propia a partir de Banco Mundial (2022)

Podemos concluir que algunos aspectos relacionados con la salud están mejorando en los PMD, pero aún no han alcanzado los niveles del resto del mundo. Estas malas condiciones de salud influyen negativamente en el desarrollo económico de manera directa (por ser la salud un elemento fundamental del desarrollo) e indirecta (al perjudicar a otros elementos del desarrollo económico, como la educación o el crecimiento).

3.2. Educación

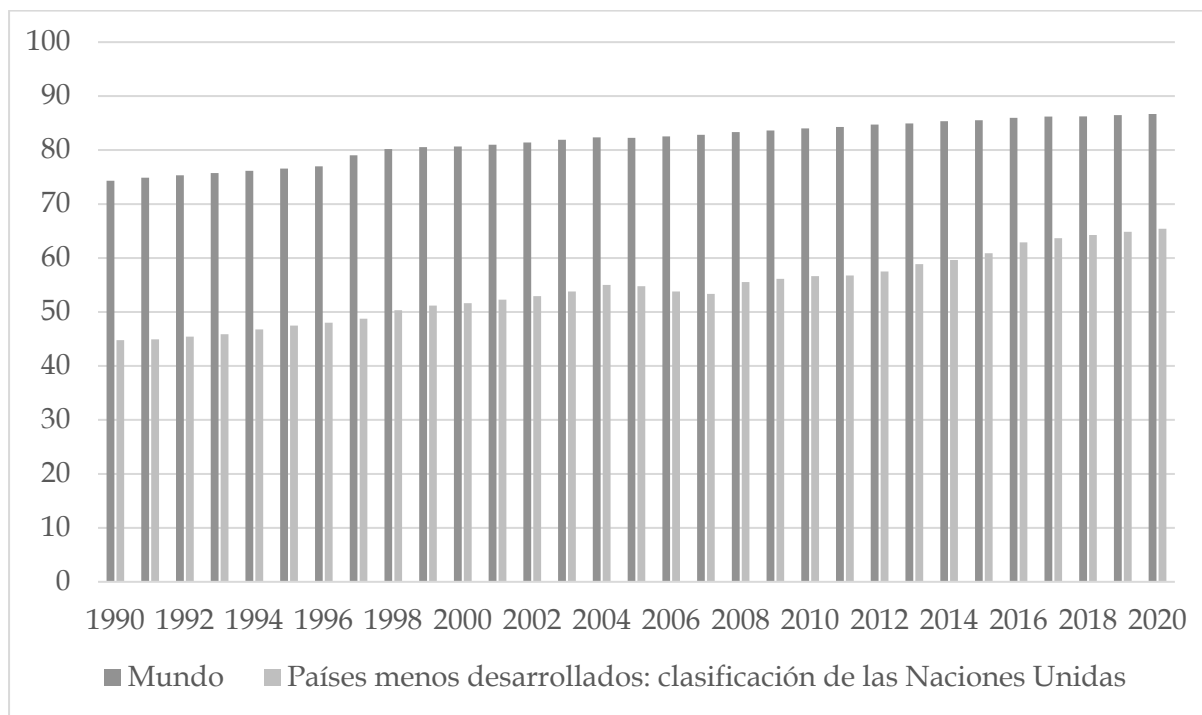
La educación, en todas sus dimensiones, representa un pilar esencial para el progreso económico. Ninguna nación puede alcanzar un crecimiento económico sostenible sin realizar una inversión significativa en el desarrollo de su población. La educación potencia la eficiencia y la innovación individual, alentando la iniciativa empresarial y el avance tecnológico. Asimismo, juega un papel crucial en el fomento del bienestar económico y social, así como en la mejora de la equidad en la distribución de ingresos, Ozturk (2008, p.1). Para Bloom, et al. (2006), la educación resulta especialmente necesaria para el desarrollo de los países pobres.

Con el fin de ofrecer una visión global sobre la diferencia en educación entre los PMD y el resto del mundo se analizan las tasas de alfabetización, la proporción de niños que asisten a la escuela y la proporción de inscripción según el nivel educativo.

Según los datos de la figura 3 que ofrece el Banco Mundial (2022) la tasa de alfabetización ha aumentado en el mundo en los últimos 30 años, pasando del 74.5% en 1990 a 86.7% en 2020. En este periodo de tiempo, el crecimiento porcentual de las personas alfabetizadas ha sido mayor en los PMD que en todo el planeta. En este grupo de países la tasa de alfabetización fue del 44.8% en 1990 y alcanzó el 65% en 2020. En definitiva, aunque las diferencias en cuanto a alfabetización se han reducido, en los países menos desarrollados las tasas de alfabetización siguen siendo considerablemente menores que la del conjunto de todos los países.

Figura 3

Tasa de alfabetización



Fuente: elaboración propia a partir de Banco Mundial (2022)

Estas bajas tasas de alfabetización que encontramos en los PMD son, al menos en parte, explicadas por la proporción de niños que no asisten a la escuela en los niveles primarios.

La proporción de niños que no asisten a la escuela se ha reducido drásticamente en los países menos desarrollados. Mientras que en 1990 fue del 46.7%, en 2020 fue del 17%, aunque es cierto que esta tendencia es considerablemente más suave desde 2008 (19.7%). En el mundo, aunque también ha disminuido, los cambios fueron menores, pasó del 17.4% en 1990 al 8.8% en 2020.

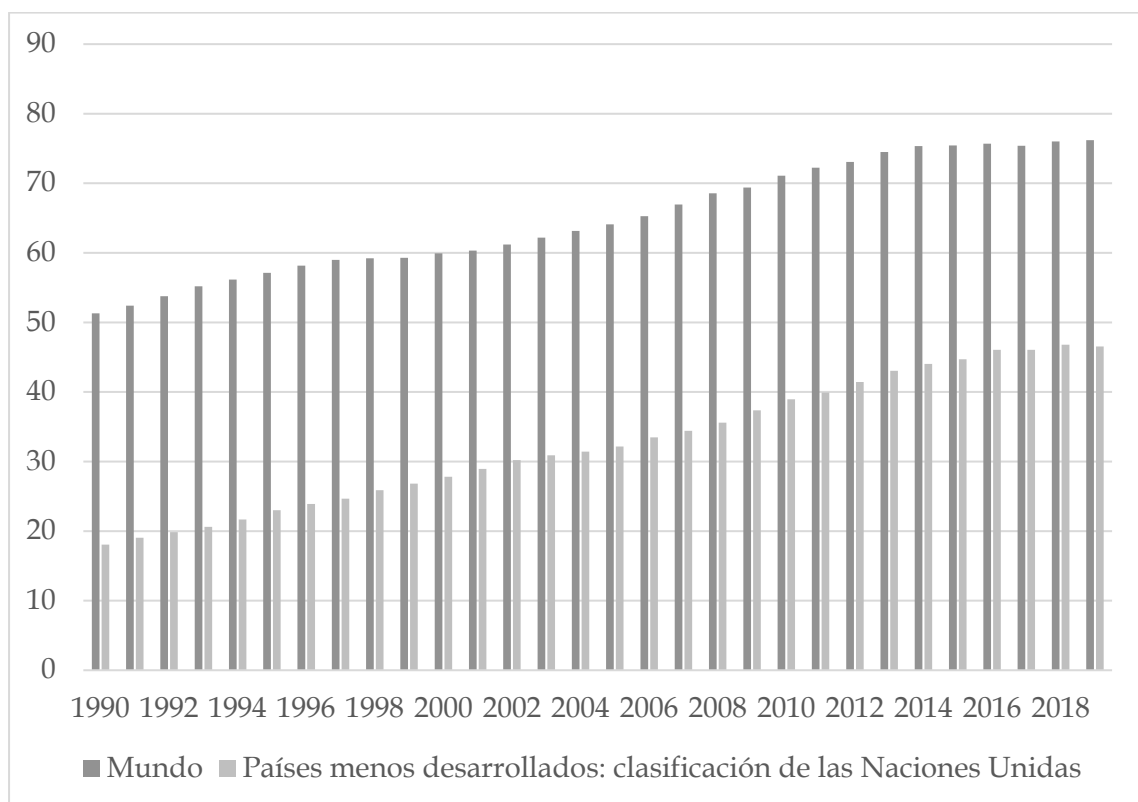
Es posible analizar la evolución de la inscripción escolar en cada uno de los niveles educativos (nivel primario, nivel secundario y nivel terciario) expresados a través de la tasa bruta de matrícula (figura 4). Relacionando cada nivel educativo con intervalos de edades, según Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (2012) el nivel primario abarca desde los 5 años hasta los 12 años, el secundario desde los 12 años hasta los 15 y el terciario a partir de los 15 años.

A finales del siglo XX la diferencia de inscripción escolar en el nivel primario era amplia entre los PMD y el conjunto del mundo. Mientras que en el mundo era prácticamente del 100%, en los países menos desarrollados no alcanzaba el 70%. Esta diferencia se fue reduciendo hasta 2011, año en el que la inscripción bruta del nivel primario fue superior en los PMD que en el resto del mundo. Desde entonces ambas tasas se han mantenido muy parejas, siendo superior la de los países menos desarrollados casi todos los años.

La situación con respecto a la inscripción en el nivel secundario es muy distinta. Este nivel educativo resulta menos accesible, especialmente en los países menos desarrollados.

Figura 4

Inscripción en nivel secundario (% bruto)

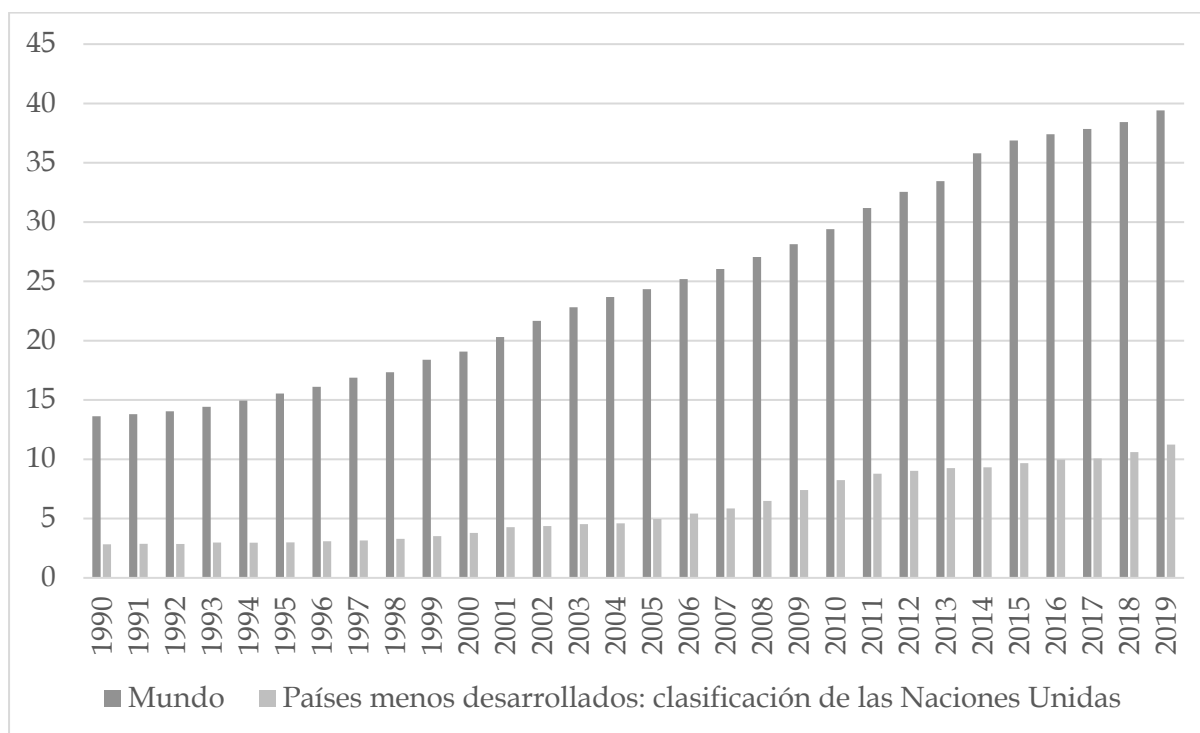


Fuente: elaboración propia a partir de Banco Mundial (2022)

Las tasas de inscripción de ambos grupos han aumentado en los últimos años (a nivel mundial se pasó de una tasa de 51.3% en 1990 a una tasa de 76.2% en el año 2019 y en los países menos desarrollados se pasó de un 18% a un 46.5%). Sin embargo, las diferencias tan solo se han reducido levemente y siguen siendo amplias.

En el último nivel educativo, el nivel terciario, es donde menor accesibilidad encontramos. Es decir, es el nivel al que menos estudiantes llegan. El aumento ha sido considerable en el conjunto del mundo (el porcentaje bruto de inscripción fue del 13.6% en 1990 y de 39.4% en 2019). Aunque en los PMD también ha habido cierto aumento (se partió de un 2.8% en 1990 y se alcanzó un 11.2% en 2019), este incremento no ha sido tan relevante en este grupo de países. También encontramos que este nivel educativo es el que presenta mayores diferencias, tanto a finales del siglo XX como en la actualidad. De hecho, es el único nivel educativo en el que las diferencias, en lugar de reducirse, han aumentado.

Figura 5
Inscripción en nivel terciario (% bruto)



Fuente: elaboración propia a partir de Banco Mundial (2022).

En cuanto a la educación, podemos concluir que tanto la tasa alfabetización como la asistencia a la escuela han aumentado en todo el mundo, especialmente en los PMD, pero siguen existiendo diferencias relevantes entre los países menos desarrollados y el conjunto del mundo. Con respecto a la inscripción en los distintos niveles educativos, podemos afirmar que la inscripción ha aumentado en todos los niveles, tanto en el conjunto del mundo como en los PMD. Además, encontramos que las inscripciones son menores en los niveles más altos y que, cuanto mayor es el nivel educativo, mayor es la diferencia de inscripción entre el mundo y los países menos desarrollados y menor es el crecimiento de inscripción en los PMD.

4. Discusión. Problemas conductuales de salud y educación en los países menos desarrollados

Según Kahneman et al. (1982), existen sesgos cognitivos que pueden provocar que las personas no actúen de manera racional y caigan en decisiones erróneas. Siguiendo a Bertrand et al. (2004), las personas pobres no son necesariamente más irracionales que las que no lo son, pero su situación de pobreza puede provocar que sus errores tengan consecuencias más graves. Estos autores señalan la importancia de realizar investigaciones de políticas contra la pobreza, absoluta y relativa, que incluyan factores conductuales y que pueden dar grandes resultados a bajos costes. A continuación, se muestran algunas conductas observadas en personas en situación de pobreza que difieren del comportamiento esperado por la economía tradicional.

Banerjee y Duflo, (2012, p. 43) afirman que “la mayoría de las personas que viven con menos de 99 centavos al día no parecen comportarse como si tuvieran hambre” y que estas personas no optimizan el gasto en alimentos, ya que destinan ingresos extra a alimentos más caros en lugar de destinarlos a alimentos más nutritivos. Además, Jensen y Miller (2008) encuentran evidencia empírica de comportamiento Giffen en poblaciones pobres de China: tras reducirse los precios de alimentos básicos a través de subvenciones, la demanda de estos bienes se redujo. Esto refleja una curva de demanda con pendiente positiva; lo que contradice la Ley de demanda, uno de los principios de la teoría neoclásica, que propone una curva de demanda

con tendencia negativa. Banerjee y Duflo (2012, p.45) ofrecen una posible explicación: “si el consumo del sustento básico se asocia con ser pobre, ser rico puede llevar a consumir menos cantidad”. Consideramos que esta decisión está también relacionada con el efecto marco, que es un sesgo cognitivo que nos lleva a conclusiones diferentes dependiendo de cómo se nos presenta la información (Villareal et al., 2020). Los alimentos más caros se presentan en un marco de riqueza y de mejor sabor, pero no se reconocen claramente los aspectos negativos. Estos comportamientos irracionales pueden tener efectos negativos sobre la salud (por la compra de alimentos menos nutritivos).

Prebisch (1981) señala que, en la periferia latinoamericana, se imita el consumo de los centros más desarrollados y esto supone, a menudo, un desperdicio de potencial. Algunas de estas formas de consumo ineficientes pueden ser explicadas por el efecto Veblen, el efecto imitación o el efecto snob. Veblen (1899) indica que las personas de clases sociales bajas tienden a imitar el comportamiento en cuanto a consumo de las clases sociales altas para mostrarse a la sociedad como individuos de mayor status. Los bienes Veblen presentan una curva de demanda positiva, ya que el aumento de los precios hace aumentar la demanda. El efecto imitación se presenta “cuando la demanda de un bien aumenta porque otros consumen el mismo bien” (Simón, 1993, p.198). Es decir, los individuos consumen en función de lo que consuman otros individuos y no únicamente en función de la calidad del bien. Según Simón (1993, p. 202), el efecto snob “se trata de un comportamiento opuesto al del efecto imitación. Por consiguiente, la demanda de un consumidor se reduce cuando aumenta la cantidad total demandada”. El efecto snob también se explica como consecuencia de una búsqueda de distinción social. Estas conductas pueden ser perjudiciales para la salud. Se imitan comportamientos que pueden no ser óptimos (efecto imitación) y se consumen algunos bienes más caros y menos saludables que otros con la intención de aparentar un mejor posicionamiento social (efecto snob y efecto Veblen).

Según Thaler y Sustein (2017), hay situaciones en las que los individuos se comportan de manera similar al resto por presión social y para tratar de evitar cierta censura de grupo. Por otro lado, en esta misma línea, Banerjee y Duflo (2012, p. 59) señalan la importancia que tienen las normas sociales vinculadas a los funerales en Sudáfrica. Indican que está socialmente estipulado un alto gasto en funerales y que “tras un funeral de este tipo, la familia tiene menos dinero y más de sus miembros tienden a quejarse por falta de comida. (...) Cuanto más caro resulta el funeral, más deprimidos están los adultos un año más tarde y es más probable que los niños hayan abandonado la escuela”. Esta conducta, que tampoco es propia de un homo economicus, tiene efectos negativos en la salud (en este caso mental, ya que aumenta el riesgo de depresión; y en la física, por la falta de alimentos que provoca) y en la educación (por el aumento del abandono escolar).

En esta misma línea, según Bleakley (2010), los niños que sufren malaria tienen ingresos menores durante la vida adulta que los niños que no han sufrido esta enfermedad. Además, esta enfermedad puede interrumpir temporalmente el proceso educativo de un niño, ya que los síntomas a menudo les impiden asistir a la escuela. Por lo tanto, esta enfermedad perjudica a la salud (por ser una enfermedad) y a la educación (por interrumpir el proceso educativo adecuado) e impacta directamente en el futuro rendimiento económico del individuo. El uso de mosquiteras es uno de los métodos que se utiliza para impedir la extensión de esta enfermedad. Si los seres humanos se comportasen como auténticos *homo economicus* y maximizaran su utilidad de manera racional, sería lógico esperar que todas las familias con riesgo de contraer malaria invirtiesen en mosquiteras; pero no sucede así. Una explicación es la presencia del descuento hiperbólico, que implica que las preferencias de los individuos están condicionadas por el momento del tiempo en que reciben un bien (Ainslie, 1991). Los individuos son capaces de renunciar a una recompensa futura a cambio de una recompensa

inmediata, aun siendo esta última menor.

En contra de lo que suele asumir la economía tradicional, los agentes no siempre manejan información perfecta ni son capaces de procesar toda la información existente. Cuando la cantidad de información que los agentes son capaces de gestionar es inferior a la cantidad de información que los agentes intentan gestionar, se da una sobrecarga de información (Schroder *et al.*, 1967). El gran número de enfermedades que hay en los países menos desarrollados favorece la aparición de este sesgo. El exceso de información, o la ausencia de esta, puede ser otro factor que explique el poco uso que se hace de mosquiteras y de otras soluciones rentables que resultan muy convenientes para evitar enfermedades propias de los países menos desarrollados. Los individuos no procesan, o no conocen, correctamente la información sobre los beneficios que aporta el uso de mosquiteras (por ejemplo, en qué medida disminuye el riesgo de contraer malaria) ni los costes asociados a no usarlo (por ejemplo, cuánto cuestan los tratamientos contra la malaria o qué probabilidad hay de enfermar).

La educación en los países menos desarrollados es un problema complejo que puede ser abordado desde diferentes puntos. Es este trabajo queremos destacar la importancia de la percepción de la realidad que tienen los padres, los profesores y los alumnos en los PMD. Como señalan Banerjee y Duflo (2012, p. 120), “los padres ven la educación principalmente como una vía para que sus hijos consigan alcanzar una considerable riqueza (...). Ven la educación como un billete de lotería, en lugar de una inversión segura.” Barrera-Osorio *et al.* (2008) hallaron que los padres tienden a concentrar los recursos en un solo hijo, en general, en aquel que consideran más inteligente. Por otro lado, la motivación de profesores y alumnos se ve afectada por estereotipos y otras creencias. Los profesores se ven menos motivados y reducen sus esfuerzos cuando tienen que enseñar a niños con bajos rendimientos previos. Los niños que son percibidos como peores estudiantes (por la raza a la que pertenecen o por no ser considerados el hijo inteligente, entre otros motivos), arrojan peores resultados cuando se les recuerda este hecho (Spencer *et al.*, 1999). Se puede relacionar estas creencias con el heurístico de representatividad que, según Kahneman *et al.* (1982), puede llevar a asociar atributos a una persona por la percepción que se tiene de los atributos del grupo al que pertenece dicha persona. En este caso los profesores y los propios alumnos estarían atribuyendo características (como la incapacidad de mejora) a los niños que no son considerados como buenos estudiantes.

4.1. Soluciones Conductuales para los problemas de salud y educación en los países menos desarrollados

Tras poner de manifiesto algunos de los sesgos conductuales que afectan negativamente a la salud y la educación de las personas con menos recursos, se pueden proponer algunas herramientas y diseños conductuales que puedan mejorar ambos factores.

El efecto marco es uno de los motivos que lleva a los individuos a tomar una decisión inadecuada para una correcta alimentación. Los aspectos positivos de los alimentos más caros parecen más visibles que los aspectos negativos. Además, se asocian estos productos con mayores niveles de riqueza. Sería conveniente mostrar los aspectos negativos de una manera clara. Una forma de lograrlo sería mostrando la información nutricional, de manera que sea comprensible para todas las personas, en los envases de los alimentos. La información nutricional actual resulta incomprensible para muchas personas. También resultaría útil elaborar campañas en los países menos desarrollados con las que se expliquen los beneficios (para la salud y económicos) de adquirir determinados alimentos baratos y nutritivos. Por ejemplo, elaborando y difundiendo una lista muy sencilla que ordene alimentos en función de su calidad-precio. Esta lista debería ser lo más corta posible para facilitar su memorización.

Por último, redirigir el efecto Veblen. Si los más pobres imitan el comportamiento de los más ricos, mostrar comportamientos adecuados de los más ricos hará que se trasladen a los más pobres. Una opción sería que celebridades asociadas a altos niveles de salud (por ejemplo, deportistas de élite), hicieran visibles sus hábitos alimenticios de manera voluntaria a través de redes sociales; destacando los alimentos que sean asequibles para las personas con menos recursos. De esta forma se desvincularía el consumo de alimentos baratos y nutritivos del estatus social y se mejorarían la salud y el ahorro en los países menos desarrollados, a través de una adecuada alimentación con bajo coste.

Como se ha expuesto en el apartado anterior, existen problemas conductuales que entorpecen la lucha contra la malaria y esto tiene consecuencias sobre la salud, la educación y la capacidad de generar ingresos en el futuro. Dupas (2014) realizó un experimento en Kenia con el que descubrió que las subvenciones de mosquiteras impulsan su consumo presente y futuro. Las personas compran más mosquiteras si se reduce su precio y, una vez han comprado una primera mosquitera, presentan mayor predisposición a comprar más en el futuro. Además, se halló que el uso de mosquiteras se transmite al entorno: las personas cercanas a las que usan mosquiteras tienen mayor tendencia a comenzar a usarlas. Vemos entonces que romper la barrera de la primera compra de mosquiteras puede resultar muy eficiente. En este caso se genera un nudge al conducir a los individuos a una situación favorable de status quo, que es la tendencia a mantener una conducta (Villareal et al., 2020) y mediante el efecto imitación (aumenta la demanda de mosquiteras como consecuencia de la demanda de mosquiteras por parte de otros individuos). Mediante esta herramienta conductual se logra mejorar la salud (al reducir los niveles de malaria), la educación (al reducir las ausencias en escuelas que son consecuencia de esta enfermedad) y como consecuencia de ello mejora la capacidad del rendimiento económico del individuo.

Otro de los problemas relacionados con la malaria es la presencia de unos niveles de información demasiado elevados que dificultan una toma de decisiones adecuadas. Esto puede llevar a la frustración, por la dificultad que supone procesar la información, y a abandonar el intento de analizar las opciones y escoger la mejor. Para evitarlo proponemos la elaboración de mensajes claros y sencillos, que resulten fáciles de asimilar y comprender, y de recordatorios de los mayores beneficios de usar mosquiteras y de los grandes costes de no usarlas. En el párrafo anterior se explica que el efecto imitación puede ser utilizado para aumentar el uso de mosquiteras. Este efecto imitación puede incrementar con la presencia de mensajes que informen a los individuos sobre el comportamiento de los demás. Coleman (1996) descubrió que informar a los ciudadanos de Minnesota de que sus vecinos habían cumplido con el pago de impuestos reducía el fraude fiscal. Esta idea puede aplicarse a la compra y al uso de mosquiteras: informar de que los vecinos usan mosquiteras sería útil para extender el uso.

Banerjee *et al.* (2010) revelan la gran efectividad de un proyecto educativo llevado a cabo por la ONG Pratham en Jaunpur (India). Un grupo de voluntarios de la región se encargó de dar clases nocturnas a los alumnos rezagados que mostraron bajos niveles de capacidad lectora. Los resultados del proyecto fueron muy positivos para todos los grupos que participaron, analizados en diferentes niveles de habilidad de lectura. Este es un ejemplo del gran potencial que tienen los comportamientos altruistas, que quedan fuera del análisis de la economía tradicional. Puede comprobarse como las personas no siempre se comportan tratando de maximizar su utilidad o que, al menos, la utilidad de unos agentes (en este caso, los alumnos) influye en la de otros (en este caso, la de los voluntarios). Este tipo de proyectos pueden diseñarse de tal forma que logren acabar, al menos en parte, con los problemas de estereotipos y heurísticos de disponibilidad explicados en el apartado anterior. Del mismo modo que los niños que provienen de determinadas castas son considerados peores alumnos, cabe esperar

que los profesores provenientes de países desarrollados gocen de mayor prestigio. Si se logra que profesores voluntarios de países desarrollados den clases a los alumnos más perjudicados por los estereotipos, se produciría un conflicto entre estas ideas. Los peores alumnos recibirían clases de los mejores profesores. El resultado esperado sería una mejora en la percepción que se tiene de estos alumnos que, al mismo tiempo, podrían sentirse más motivados por el hecho de recibir una educación que consideran de calidad y por recibir recursos educativos.

Además de las medias señaladas, existen muchas otras cuya aplicación sería muy conveniente para impulsar el desarrollo económico y mejorar el ahorro, la salud y la educación en los países menos desarrollados. Se han destacado las que se han considerado más pertinentes. En este trabajo no pretende abarcar la totalidad de las posibles aportaciones de la economía conductual al desarrollo económico, sino acercar ambas ramas de conocimiento y dar pie a futuras críticas e investigaciones

5. Conclusiones

En los países menos desarrollados, algunos de los factores relacionados con el desarrollo económico, como la educación o la salud, han evolucionado de manera positiva en los últimos años. Sin embargo, todavía se encuentran lejos de alcanzar los niveles del resto del mundo. Se han detectado sesgos cognitivos y conductas irracionales que ralentizan este proceso de mejora y que no pueden ser explicados desde la teoría económica tradicional. Estos sesgos a menudo llevan a las personas con pocos recursos que viven en los países menos desarrollados a tomar decisiones que afectan negativamente a la educación y a la salud. Los comportamientos Giffen, el efecto Veblen, el efecto snob, el efecto imitación y el efecto marco son causa de decisiones perjudiciales para la salud y el ahorro; ya que provocan que los agentes elijan alimentos más caros y menos nutritivos. Las normas sociales pueden desencadenar en gastos muy elevados (por ejemplo, funerales muy costosos). La falta de información, la sobrecarga cognitiva y el descuento hiperbólico explican la escasa inversión por parte de las familias en prevención de enfermedades como la malaria, a pesar de ser inversiones rentables desde un punto de vista económico y sanitario. Los estereotipos y los heurísticos de disponibilidad afectan a decisiones que toman los profesores, los padres y los alumnos relacionadas con la educación y propician el fracaso escolar.

Los efectos negativos de estos sesgos pueden ser, al menos en parte, contrarrestados con herramientas conductuales y nudges. El efecto marco y el efecto Veblen pueden ser utilizados para reconducir las decisiones visibilizando los beneficios de los alimentos nutritivos y las dietas adecuadas de celebridades asociadas a una buena salud. En cuanto a la compra de mosquiteras, romper la barrera de la primera compra multiplica la demanda a través del efecto imitación y del status quo. Esto puede ser útil para incentivar la demanda de otros productos, como medicamentos o insecticidas, que frenen la expansión de la malaria y otras enfermedades. Además, también contribuiría a incrementar la demanda la elaboración de mensajes sencillos que expongan los beneficios de usarlos y que indiquen cuántas personas los usan. Los comportamientos altruistas resultan muy efectivos para mejorar la educación en los países menos desarrollados. La existencia de estereotipos, a menudo perjudiciales en este ámbito, puede aprovecharse para potenciar los beneficios de los proyectos educativos.

Es necesario tener en cuenta que estas propuestas no aspiran a ser una solución absoluta y única para los distintos problemas relacionados con el desarrollo económico en los países menos desarrollados. Su aplicación es rápida, barata y eficiente, pero su impacto es limitado; por lo que deben estar acompañadas de medidas macroeconómicas diseñadas para ser aplicadas a una escala mayor.

En el horizonte futuro que se vislumbra con los ODS, se prevé la oportunidad de llevar a cabo

trabajos experimentales, especialmente enfocados en los países menos desarrollados, con el propósito de impulsar mejoras significativas en la investigación actual. Este enfoque conductual innovador podría abordar los desafíos específicos que enfrentan estas naciones, tales como la falta de acceso a recursos sanitarios y educativos, limitaciones en las infraestructuras y barreras económicas. Por ello, los futuros trabajos experimentales deberían explorar estrategias conjuntas que fortalezcan la colaboración internacional, fomentar la formación de talento local, diseñar estrategias adaptadas a las realidades de cada contexto. La investigación centrada en los PMD no solo promoverá un avance científico más inclusivo, sino que también abrirá nuevas perspectivas conductuales que permitan abordar desafíos globales de manera más efectiva.

6. Referencias

- Al-Nowaihi, Ali., Dhami, Sanjit (2010). *The Behavioral Economics of Insurance*. University of Leicester. <https://hdl.handle.net/2381/8299>
- Ainslie, G. (1991). Derivation of Rational Economic Behavior from Hyperbolic Discount Curves. *The American Economic Review*, 2 (81), pp.334–pp340.
- Banco Mundial. (2022): <https://datos.bancomundial.org/indicador/SE.PRM.ENRR>
- Banerjee, A., Duflo, E. (2012): *Repensar la pobreza: un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*. Taurus.
- Banerjee, A. V., Banerji, R., Duflo, E., Glennerster, R. y Khemani, S. (2010). Pitfalls of Participatory Programs: Evidence from a Randomized Evaluation in Education in India. *American Economic Journal: Economic Policy*, 2(1), pp.1-30. DOI: 10.1257/pol.2.1.1
- Barrera-Osorio, F., Bertrand, M., Linden, L. L. y Perez-Calle, F. (2008). *Conditional cash transfers in education design features, peer and sibling effects evidence from a randomized experiment in Colombia, (w13890)*. National Bureau of Economic Research.
- Bertrand, M., Mullainathan, S. y Shafir, E. (2004). A behavioral-economics view of poverty. *American Economic Review*, 94(2), pp.419-423. DOI: 10.1257/0002828041302019
- Bleakley, H. (2010). Malaria eradication in the Americas: A retrospective analysis of childhood exposure. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(2), pp.1-45. DOI: 10.1257/app.2.2.1
- Bloom, D. E., Canning, D. y Chan, K. (2006). *Higher education and economic development in Africa 102*. Washington, DC: World Bank.
- Brañas-Garza, P. y Espinosa, M. P. (2011). Experimental and behavioural economics. *Papeles del Psicólogo*, 32(2), pp.185-193.
- Camerer, C. y Lowenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future. En Camerer, C.F., Lowenstein, G. y Rabin, M. (eds) *Advances in Behavioral Economics* pp.1-51. Princeton University Press.
- Coleman, S. (1996). The Minnesota income tax compliance experiment: State tax results. Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4419>

- Dupas, P. (2014). Short-run subsidies and long-run adoption of new health products: Evidence from a field experiment. *Econometrica*, 82(1), pp. 197-228.
- Jensen, R. T. y Miller, N. H. (2008). Giffen behavior and subsistence consumption. *American economic review*, 98(4), pp. 1553-77.
- Kahneman, D. Slovic, P. y Tversky, A. (1982). *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge University Press
- Kremer, M., Rao, G. y Schilbach, F. (2019). Behavioral development economics. In *Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations 1 (2)*. 345-458. North-Holland.
- Laroche, Caroline (2010). Reforming Development Economics With a Nudge: How Can the Policies Proposed by Behavioral Economics be Used to Improve International Development Policy? Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1888758> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1888758>
- Lavecchia, A. M., Liu, H. y Oreopoulos, P. (2016). Behavioral economics of education: Progress and possibilities. In *Handbook of the Economics of Education (5)*, 1-74. Elsevier.
- Lustig, N. (2007): Salud y desarrollo económico. El caso de México. *El trimestre económico*, 74(296), pp. 793-822.
- Meadows, D. H., Meadows, D. L. y Randers, J. (1993). *Mas allá de los límites del crecimiento*. El País Aguilar
- Mora Toscano, Ó., (2006). Las Teorías del Desarrollo Económico: algunos postulados y enseñanzas. *Cenes*, 26(42), pp.49-74.
- Mullainathan, S. y Thaler, R. (2000): *Behavioural Economics*. Working Paper 7948. National Bureau of Economic Research.
- Organización de Naciones Unidas (2015). Report of the World Commission on environment and development. New York: U.N. <https://digitallibrary.un.org/record/139811>
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. (2012). Clasificación internacional normalizada de la educación.
- Ozturk, I. (2008). The Role of Education in Economic Development: A Theoretical Perspective. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1137541>
- Pérez Martínez, A. y Rodríguez Fernández, A. (2022). Behavioral Economics: Theoretical Conception to Understand Economic Behavior. VIII International Congress of Science Technology Entrepreneurship and Innovation (SECTEI 2021) (MEMORIAS). 2. 372-393. <https://doi.org/10.18502/epoch.v2i2.11403>
- Pereira, E.C. (2016). *Algumas contribuciones de economia comportamental para políticas públicas*. Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. Fondo de cultura económica.
- Sen, A. (2000). *Development as freedom*. Alfred Knopf.

- Schroder, H., M.J. Driver, y S. Streufert. (1967). *Human information processing*. Holt, Rinehart and Winston.
- Simón, J. M. (1993). Las interdependencias y la demanda de mercado. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 3(3), pp.191-214.
- Smith, V. (2005). *¿Qué es la economía experimental?* CENES, pp. 7-16
- Spencer, S. J., Steele, C. M., y Quinn, D. M. (1999). *Stereotype threat and women's math performance*. *Journal of experimental social psychology*, 35(1), 4-28.
- Thaler, R. H., (2018). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 38 (20). <https://ssrn.com/abstract=3157201>
- Thaler, R. H. y Sunstein, C. R. (2017). *Un pequeño empujón: El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*. Taurus.
- Todaro, M. J. (1988). *El desarrollo económico del tercer mundo*. Alianza Editorial.
- Veblen, T. (1899): *Teoría de la clase ociosa*. Alianza editorial. Madrid.
- Villarreal, D. M., Méndez, A. M. R., y Scartascini, C. (2020). La economía del comportamiento puede ayudar a combatir el coronavirus. Resumen de Políticas. <http://dx.doi.org/10.18235/0002315>
- Viñas, A., Pérez, L., y Sánchez, A. (2016). *Análisis del entorno económico internacional*. Instrumentos y Políticas. Garceta Grupo Editorial.

CONTRIBUCIONES DE AUTORES/AS, FINANCIACIÓN Y AGRADECIMIENTOS

AUTOR/ES:

Daniel Cid Moreno

Filiación Universidad Rey Juan Carlos.

Doctorando en Economía en la URJC. Trabaja actualmente en el departamento de estadística del Banco de España. Graduado en Economía y Máster en Desarrollo Económico y Política Pública por la UAM. Áreas de investigación: economía conductual, el desarrollo económico y las políticas públicas. Ha trabajado como profesor e investigador en la URJC y como especialista en marketing. También es miembro de varios grupos de investigación. Ha participado en congresos internacionales y comités organizativos de congresos. Entre sus publicaciones destacan capítulos de libros y artículos en revistas especializadas en economía conductual y desarrollo económico. Además, gestiona proyectos educativos en una ONG que opera en España y Etiopía.

daniel.cid@urjc.es

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2406-6894>

Google Scholar: <https://scholar.google.com/citations?hl=es&user=hlqG1dsAAAAJ>

Ana Moreno-Adalid

Filiación Universidad Rey Juan Carlos.

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Inició su carrera profesional en la empresa privada, en el departamento financiero y posteriormente en una firma internacional de auditoría. Ha colaborado de manera activa en diversos proyectos de investigación. Ha sido profesora invitada en masters y cursos de especialización. Ha publicado artículos en revistas especializadas en el ámbito financiero y de la economía conductual. Ha colaborado en la publicación de libros y ha defendido trabajos en congresos de ámbito internacional. Ha sido directora del Master en Entidades sin Ánimo de Lucro, el Máster en Dirección internacional contable y financiera y Directora del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad I de la URJC. Actualmente es vicedecana de postgrado, enseñanzas propias y biblioteca.

anamaria.moreno@urjc.es

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8315-6830>

Google scholar: <https://scholar.google.com/citations?hl=es&user=tWgrIZ4AAAAJ>

Isabel Rodríguez-Iglesias

Filiación Universidad Rey Juan Carlos.

Doctora (*cum laude*) en Ciencias Económicas y Empresariales. Premio Extraordinario de Doctorado. Actualmente Vicedecana de Estudiantes y Extensión Universitaria en la Universidad Rey Juan. Miembro de los grupos de investigación de alto rendimiento en NeuroEconomía Cognitiva y en Análisis Económico de las Políticas Públicas de la URJC. Coordinadora del módulo de Economía Conductual del Máster Universitario en Gestión del Bienestar Social y Corporativo (URJC), del módulo de Neuroeconomía del Máster Universitario en Desarrollo de Técnicas Neurocognitivas en Organizaciones Empresariales: Neuromanagement (URJC) y del Módulo de Análisis Macroeconómico de Master Universitario en Análisis Económico Moderno (URJC). Ha publicado artículos en revistas especializadas en el ámbito de la organización industrial y la economía conductual.

isabel.rodriguez@urjc.es

Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0002-8054-1581>

Researcher ID: S-2540-2018

Google Scholar: <https://scholar.google.com/citations?hl=es&user=SRaOBXsAAAAJ>

Fernando Pinto Hernández

Filiación Universidad Rey Juan Carlos.

Profesor e investigador en el Departamento de Economía de la Empresa, Economía Aplicada II y Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Doctor en Economía y Máster en Análisis Económico del Derecho y las Políticas Públicas por la Universidad de Salamanca. Sus principales líneas de investigación son la economía laboral y pública. Ha realizado, entre otras, estancias de investigación en el "Oxford Department of International Development" de la Universidad de Oxford (Oxford, Reino Unido) y en el Departamento de Economía de la "San Diego State University" (San Diego; California, Estados Unidos). Asimismo, ha participado como ponente en multitud de congresos nacionales e internacionales y en seminarios en su ámbito de estudio.

fernando.pinto@urjc.es

Índice H: 8

Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0003-1525-3206>

Google Scholar: [FERNANDO PINTO HERNÁNDEZ - Google Académico](#)

ResearchGate: <https://www.researchgate.net/profile/Fernando-Hernandez-24>