

**EPIDEMIOLOGÍA Y ECONOMÍA COMPORTAMENTALES: UNA
CONEXIÓN PROVECHOSA PARA EL ÁMBITO DE LA SALUD
PSICOLÓGICA, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA COVID-19**

Behavioral epidemiology and economics: a beneficial connection for the field of
psychological health, with special reference to covid-19

William Montgomery, U* y José Anicama, G**

***Universidad Nacional Mayor de San Marcos**

**** Universidad Autónoma del Perú.**

ABSTRACT

This article highlights the need for a useful systematic connection between behavioral epidemiology and behavioral economics, in the context of the infectious pandemics that plague the world in the 21st century, and on the understanding that the problems that largely underlie at the appearance of those they are of a behavioral type; that is, bad lifestyles and taking health risks. Faced with this, it is known that both epidemiology and behavioral economics have a wealth of research-based interventions, and for this reason they are currently serving to suggest to world health organizations a series of measures to prevent and reduce contagion in the population. However, such collaboration could be made more effective by more consciously combining the strengths of both interdisciplines within behavioral medicine and psychological health.

Keywords: Behavioral epidemiology, behavioral economics, infectious pandemic, behavioral medicine, health psychology, COVID-19.

*Correspondencia: Willian Montgomery y José Anicama.

E-mail: avidolector@yahoo.es / janicamag@gmail.com

Fecha de aceptación: 12 de Febrero de 2020 Fecha de recepción: 15 de Junio de 2020

RESUMEN

El presente artículo relievaa la necesidad de una conexión provechosa sistemática entre la epidemiología del comportamiento y la economía conductual, en el contexto de las pandemias infecciosas que asolan el mundo en el siglo XXI, y en el entendido de que los problemas que subyacen en gran medida a la aparición de aquellas son de tipo conductual; vale decir, malos estilos de vida y el asumir riesgos para la salud. Frente a ello, se sabe que tanto la epidemiología como la economía comportamental poseen un bagaje de intervenciones basadas en investigación, y por ello actualmente ya vienen sirviendo para sugerir a los organismos de salud mundial una serie de medidas para prevenir y reducir el contagio en la población. No obstante, tal colaboración podría hacerse más eficaz si se combinan más conscientemente las fortalezas de ambas interdisciplinas en el seno de la medicina conductual y la salud psicológica.

Palabras clave: Epidemiología del comportamiento, economía conductual, pandemia infecciosa, medicina conductual, psicología de la salud, COVID-19.

RESUMO

Este artigo destaca a necessidade de uma conexão sistemática útil entre epidemiologia comportamental e economia comportamental, no contexto das pandemias infecciosas que assolam o mundo no século 21, e no entendimento de que os problemas que estão em grande parte subjacentes quando aparecem, são comportamentais na natureza; isto é, estilos de vida ruins e riscos à saúde. Diante disso, sabe-se que tanto a epidemiologia quanto a economia comportamental possuem uma riqueza de intervenções baseadas em pesquisas e, por isso, atualmente servem para sugerir às organizações mundiais de saúde uma série de medidas para prevenir e reduzir o contágio na população. No entanto, essa colaboração poderia ser mais eficaz combinando mais conscientemente os pontos fortes de ambas as interdisciplinas dentro da medicina comportamental e da saúde psicológica.

Palavras-chave: Epidemiologia comportamental, economia comportamental, pandemia infecciosa, medicina comportamental, psicologia da saúde, COVID-19.

INTRODUCCION

Durante los últimos siglos la esperanza de vida mundial ha aumentado en promedio, y los cambios introducidos por políticas exitosas de salud pública en temas relacionados con mejoras de calidad de vida saludable, han propiciado que las antiguas causas de deceso por incidencia de enfermedades infecciosas y deprivación disminuyan, manteniéndose en general a un alto nivel las dolencias crónicas y degenerativas (Merrill, Frankenfeld, Freeborne y Mink, 2016). Esto se ha visto interrumpido por las recientes epidemias y pandemias, generalmente clasificadas como del siglo XXI (Lossio y Torres, 2020): las ya conocidas SARS, AH1N1, MERS, Ébola, Zika, y ahora la COVID-19, a todas luces vinculadas con focos de contagio salidos de condiciones de pésimo trato a los animales de crianza o tráfico silvestre; lo que quiere decir que sus crisis pudieron ser prevenidas, tanto a través de la modificación de dichas condiciones como mediante respuestas estatales previas más eficientes respecto a carencias que se sabe existen en la salud pública.

Uno de los factores gravitantes en la incidencia de estos problemas es que en gran parte son de raíz conductual: inadecuados estilos de vida, falta de adherencia de los pacientes a los tratamientos médicos y resistencia antimicrobiana ligada en a menudo con malas prescripciones de antibióticos (Abellán, 2020). Todo esto hace pensar en procedimientos y soluciones más eficientes surgidas de la psicología para combatir esos brotes infecciosos. La *Asociación de Psicología Americana* (APA) reporta la colaboración de comunidades de psicólogos a nivel mundial, comprometiéndose a ayudar al público a encontrar apoyo psicológico, centrarse en poblaciones de alto riesgo, apoyar a los trabajadores sanitarios de primera línea, ayudar a los psicólogos y a otras personas a adaptarse a trabajar de forma remota, y guiar a los profesionales a través de nuevas realidades (Clay, 2020). Igualmente, en reciente comunicación, el director general de la *Organización Mundial de la Salud* (OMS) ha declarado acertadamente en una conferencia de prensa que la ciencia del comportamiento “nos da las claves para entender cómo decidimos de modo que podamos ayudar a las personas a tomar las mejores decisiones para su salud” ante la pandemia de COVID-19, y que: “Estamos aprendiendo cuáles son eficaces y cuáles no” (OMS, 2020). Incluso esta organización ha creado un Grupo Consultivo Técnico sobre conocimientos y ciencias del comportamiento para la salud, integrado por expertos de 16 países.

Entonces cabe presumir que, a pesar de que interdisciplinas desarrolladas en el campo de la salud psicológica, como la epidemiología del comportamiento y la economía conductual, existen desde hace cincuenta años, y de que, en su mayoría, las aplicaciones durante las recientes pandemias vienen incorporando iniciativas y políticas públicas concretas en gran parte del orbe, aún no se consolida una línea de trabajo coherente para su conexión y aplicación sistemáticas en situaciones de emergencia tan acuciantes como las actuales, con motivo de la incidencia de la pandemia COVID-19, que, como es notorio, propicia múltiples condiciones para la aparición o empeoramiento de una serie de trastornos comportamentales. De ahí la necesidad de que las interdisciplinas mencionadas sean mejor conocidas por la comunidad de profesionales, y, sobre todo, se funden en un enfoque teórico, metodológico y tecnológico bien organizado, con sólidas bases experimentales y amplio bagaje aplicativo. Teniendo eso en cuenta, la presente comunicación es un intento de divulgar con mayor énfasis las posibilidades bienhechoras de la conexión entre epidemiología y economía comportamentales en un contexto como el presente.

El plan de la exposición es hacer una breve introducción a los conceptos de epidemiología del comportamiento y de economía conductual, así como de sus respectivos papeles en el campo de la salud psicológica; y seguidamente, esbozar una justificación para conectarlas de manera sistemática en el trabajo conjunto de luchar contra amenazas pandémicas como la presente, aliviando algunas medidas de prevención y reducción de riesgo de contagio inspiradas en dicha conexión, que ya se vienen tomando globalmente por recomendación de la OMS.

MÉTODO

La presente revisión se ha realizado con base en la información sustentada en libros, artículos especializados y documentos de trabajo publicados en bases de datos y en páginas de instituciones de salud, utilizando palabras clave o frases denotativas de su contenido de modo que sean afines tanto al objetivo como al tratamiento del tema; tal como se ve en las referencias que figuran al final del artículo.

Epidemiología y economía comportamentales: una conexión provechosa para el ámbito de la salud psicológica, con especial referencia a la covid-19

Epidemiología del comportamiento

Siendo numerosas las plagas que asolaron al mundo desde el principio de la historia, como dicen López, Garrido y Hernández (2000): “El estudio de las enfermedades como fenómenos poblacionales es casi tan antiguo como la escritura” (p. 133). El vocablo “epidemia” se instauró desde la época medieval, designando el devenir de tales infecciones y sus terribles efectos de transmisión poblacional. Desde entonces, poco a poco se fueron desarrollando métodos cuantitativos para registrar regularidades estadísticas referentes a dichas incidencias, con el objeto de comprenderlas mejor.

Si bien hubieron diversos esfuerzos científicos del siglo XIX por indagar sobre factores epidemiológicos relacionados con enfermedades como la fiebre puerperal; el sarampión; el cólera y la fiebre tifoidea; el médico británico John Snow (1813-1858) suele ser señalado como “el padre de la epidemiología moderna”, al constituirse como un pionero en el uso de ciertas formas de investigación bastante complejas (encuestas y localizaciones espaciales), durante la época de los brotes de cólera en la ciudad de Londres (Cerdeja y Valdivia, 2007). Estos y otros trabajos fueron la base para posteriormente, en el siglo XX, ampliar el campo de acción de la disciplina al estudio de padecimientos crónicos tales como el cáncer, la hipertensión arterial, los trastornos cardiovasculares, las lesiones físicas y las afecciones mentales y degenerativas.

Existen muchos más pormenores históricos del desarrollo contemporáneo de la epidemiología y de las obras científicas relevantes que la fundamentan, pero no son materia de este artículo (la revisión de más detalles puede llevarse a cabo consultando a los ya citados López, et al., 2000). Baste puntualizar inextenso de acuerdo con ellos que la nueva epidemiología, es decir la que viene desde los años 70 del siglo pasado, se propone:

- a) La descripción de las condiciones de salud de la población (mediante la caracterización de la ocurrencia de enfermedades, de las frecuencias relativas al interior de sus subgrupos y de sus tendencias generales); b) la explicación de las causas de enfermedad poblacional (determinando los factores que la provocan o influyen en su desarrollo); c) la predicción del volumen de enfermedades que ocurrirá, así como su

distribución al interior de los subgrupos de la población, y d) la prolongación de la vida sana mediante el control de las enfermedades en la población afectada y la prevención de nuevos casos entre la que está en riesgo. Sólo habría que agregar que también es propósito de la epidemiología generar los métodos de abordaje con los cuales puede realizar adecuada y rigurosamente estas tareas (p. 142).

En suma, entonces: “La epidemiología es el estudio de la distribución y determinantes de estados o eventos relacionados con la salud, y la prevención y control de problemas de salud en poblaciones humanas” (Merrill, Frankenfeld, Freeborne y Mink, 2016, p. 1), por lo cual está íntimamente vinculada al rubro de sanidad pública. Cuando esa distribución y determinantes tienen que ver con patrones de conducta que conforman estilos de vida, se convierten en materia de la “epidemiología del comportamiento”.

Es conveniente apuntar que, en el contexto en que se utiliza aquí, el concepto de “conducta” o “comportamiento” como categoría analítica comprende una variedad de interacciones construidas históricamente del individuo con su entorno, sea este físico, biológico o social, lo cual le da una característica especial al tratamiento conceptual del ámbito psicológico de la salud y sus efectos de propensión y prevención de enfermedades (Ribes. 2008; Piña, 2015), teniendo en cuenta relaciones condicionales entre factores estimulares (por ejemplo, el contexto económico o las variables demográficas), los factores disposicionales (por ejemplo, la genética, o los pensamientos y actitudes individuales) y las estructuras contingenciales generadoras del problema específico bajo observación (por ejemplo, la interacción dentro y entre grupos de riesgo, así como sus consecuencias).

Tradicionalmente, en la ciencia conductual se han postulado una serie de “modelos de creencias de salud” que hipotetizan sobre el peso de las decisiones humanas sobre los efectos de propensión y prevención de enfermedades. Por consiguiente, la información epidemiológica (por ejemplo, la detección de mayor frecuencia o gravedad de la enfermedad pandémica) puede ser gravitante para influir semejantes decisiones en un sentido u otro, al permitir que los especialistas en salud pública, y también los individuos bajo riesgo, puedan identificar los peligros, sus principales características, y, a esa luz, diseñar y proponer

Epidemiología y economía comportamentales: una conexión provechosa para el ámbito de la salud psicológica, con especial referencia a la covid-19

políticas o programas preventivos con diversos propósitos y fases, implantando comportamientos de “saber” y “saber hacer” en la población tales como:

- 1) Establecer vínculos entre comportamientos y salud; 2) desarrollar medidas del comportamiento; 3) identificar influencias en el comportamiento; 4) evaluar las intervenciones para cambiar el comportamiento; y 5) traducir la investigación en práctica (Sallis, Owen y Fotheringham, 2000. p. 294).

La epidemiología del comportamiento tiene que ver, pues, con el estudio de los estilos personales de conducirse y su influencia sobre los estados o eventos relacionados con la salud a nivel poblacional en diferentes entornos, situaciones o condiciones, así como la manera de prevenir y controlar los factores causales de los problemas sanitarios de la comunidad, modificando tales estilos con base en evidencia. Hace buen tiempo Neal Miller (1992), un pionero en el campo de la medicina conductual vio con claridad las ventajas de documentar y evaluar a lo largo del tiempo los cambios en los patrones de enfermedad en relación con la psicología de la salud, a través de las estadísticas de morbilidad (número de casos de enfermedad), prevalencia (proporción de individuos que padecen la enfermedad) y mortalidad (decesos producidos por ella), en un momento determinado. En nuestro medio, Anicama (2010) también ha impulsado a lo largo de mucho tiempo la incorporación y aplicación de esta y otras disciplinas afines a la práctica clínica nacional, especialmente en situaciones de crisis y emergencias.

Asimismo, Anicama (2010) ha enfatizado que además de identificar la prevalencia del evento de salud es importante identificar y describir los factores de riesgo que se asocian a dicho problema de salud haciéndolo potencialmente más peligroso. Por ejemplo, para un paciente cardiovascular el riesgo de un nuevo infarto coronario se incrementa si está continuamente expuesto a constantes situaciones de estrés que hacen inestables su presión arterial. Esos factores de riesgo, generalmente más comportamentales son los que los psicólogos de la salud, además del profesional médico tienen que manejar para reestablecer el equilibrio y bienestar psicológico.

La economía conductual

Según Landreth y Colander (2002/2006), el principal tema de interés del pensamiento económico es cómo resolver el problema de la escasez, dado que los individuos tienden a consumir más bienes y servicios de los que existen. En este escenario, el punto central es tratar de limitar los deseos individuales a la vez que se aumenta la posibilidad del ofrecimiento de recursos. Así, desde el principio ya se ve una conexión entre aspectos económicos y psicológicos. En consonancia con esto, la Psicología Económica se ocupa sobre todo de las operaciones que los individuos llevan a cabo para adquirir bienes y servicios, tomar decisiones, ahorrar, comprar, endeudarse, y pagar o evadir impuestos (Alejo, Rojas y Pérez-Acosta, 2008). En tal sentido, en su acepción más general puede entenderse, como lo señala Carrillo (2019; p. 0) en la presentación del número monográfico sobre economía comportamental de la revista *Nthe*, que “constituye un espacio de confluencia de la economía y de factores psicológicos, sociales y neurocognoscitivos que afectan la conducta de los individuos”.

Tradicionalmente, la economía convencional ha supuesto que las decisiones individuales se toman de manera calculadamente racional y consistente en el tiempo, teniendo en cuenta el mejor interés a largo plazo. Las políticas sanitarias públicas han sido influidas por esta suposición, procurando, entre otras medidas, informar a la ciudadanía sobre los riesgos que corre y poner impuestos a ciertas sustancias poco saludables. No obstante, frecuentemente los resultados de esta estrategia no han sido los mejores.

Diferiendo de la economía convencional, la economía conductual ofrece un marco de análisis más complejo, que comprende la intervención de muchos más factores que la simple racionalidad en el proceso de escogencia de alternativas por parte de los individuos. Ellos toman decisiones influidos por variables de diversa naturaleza. Como se ha señalado oportunamente (Montgomery, 2011), la economía conductual no solo es una sub-rama de la psicología económica, sino que está bifurcada en dos orientaciones definidas: una, la más antigua y seminal, que proviene de los estudios sobre economía de fichas en salas hospitalarias de comienzos de los años 60, con base en los principios del análisis experimental del comportamiento (AEC), haciéndose explícita en los 70 (ver Kagel y

Epidemiología y economía comportamentales: una conexión provechosa para el ámbito de la salud psicológica, con especial referencia a la covid-19

Winkler, 1972); y otra más reciente de corte cognitivista, a cargo de Kahneman y Tversky (1979/1987), mucho más conocida. A pesar de sus diferencias, ambas convergen en su interés por el ámbito de la salud y ofrecen muchas investigaciones y explicaciones acerca de comportamientos de toma de decisiones a partir de las condiciones contextuales, disposicionales¹ y contingenciales que se encuentran establecidas en un momento dado, a fin de poder entender y predecir con mayor precisión las acciones de las personas, y, en base a ello, delinear políticas públicas más ajustadas a las necesidades de la comunidad.

En el año 2013 (Hanoch y Finkelstein, 2013), la revista *Health Psychology* lanzó un número especial con el confeso propósito de incentivar la colaboración entre economistas y psicólogos, para que de ésta se deriven nuevas metodologías y soluciones novedosas para problemas de salud persistentes. Desde el punto de vista de la vertiente del AEC los estudios experimentales utilizan la hipótesis de la regulación conductual y su “punto de deleite”, que se supone es el nivel estable de activación en el cual un organismo, libre de restricciones, se siente cómodo respecto a la distribución de sus respuestas en un continuo de conducta instrumental. Cuando este “punto de deleite” es perturbado por alguna clase de restricción, el individuo trata de reorganizar la distribución aludida para volver al nivel acostumbrado. La lista de las posibles restricciones se reduce a tres: la no disponibilidad de sustitutos de la actividad perdida, el grado de dificultad para obtener el reforzador, y la poca disponibilidad de las respuestas requeridas (o tiempo para emplearlas) ante una situación problemática. Todo esto está permeado por patrones de elección seleccionados por las consecuencias que han afectado históricamente la conducta (Francisco, Madden y Borrero, 2009), o sea la historia de reforzamiento, en la cual cabe también incluir disposiciones reguladas por operaciones de establecimiento como la privación y la saciedad.

Por otra parte, hay también aspectos disposicionales de tipo lingüístico-cognitivo. Entre los factores aducidos por la teoría prospectiva de Tversky y Kahneman (1974) como “desviaciones de la racionalidad” que complejizan la toma de decisiones de los individuos están el sesgo del presente, la aversión al riesgo, la preferencia temporal inconsistente, la

¹ En el presente artículo se utilizan los términos “disposición” o “disposicional” en el sentido de: “1) estado de preparación para actuar o responder a un estímulo, 2) estado de receptividad a una experiencia o actividad [...] y 3) preparación temporal para responder en cierta forma a una determinada situación o estímulo” (American Psychological Association, 2009/2010; p. 146).

racionalidad limitada, el sesgo de status quo, el heurístico de disponibilidad, las normas sociales y los efectos de encuadre, el efecto ancla, la contabilidad mental y el optimismo omnipresente. Su mecanismo de funcionamiento es el de intuiciones basadas en conjeturas (heurísticos o reglas básicas) que tienen las personas sobre la probabilidad de ocurrencia de los hechos que forman parte de su contexto, y que generalmente las apartan de cauces racionales haciéndolas incurrir en errores recurrentes. La efectividad y la eficiencia de las políticas a través de intervenciones diseñadas con base en el conocimiento de estos sesgos se halla ilustrada por la tabla 1, donde se explican algunos de ellos y se dan ejemplos de aplicaciones.

Tabla 1. Ejemplos de sesgos y soluciones promovidas por la economía del comportamiento.

Desviación de la racionalidad	Posible aplicación de la economía del comportamiento
Preferencias inconsistentes en el tiempo: Preferencias por una gratificación inmediata, incluso a expensas del bienestar a largo plazo.	Restringir las opciones para aumentar la probabilidad de adherirse a un comportamiento saludable.
Racionalidad limitada: Por falta de información, limitaciones cognitivas, poco tiempo para tomar una decisión, falta de fuerza de voluntad y experimentar fatiga de decisión.	Simplificar la presentación de la información para que sea más fácil de usar. Las listas de verificación simples para procedimientos de varios pasos pueden ser útiles.
Sesgo del status quo: Tendencia a la inercia y a no desviarse de la opción predeterminada ni a revertir sus decisiones anteriores.	Hacer de la opción saludable una opción predeterminada.
Efectos de encuadre: Las personas reaccionan de manera diferente a la misma compensación, según si los resultados se presentan como pérdidas o ganancias. Heurística de disponibilidad: Se juzgan las probabilidades de que ocurra algo por la rapidez con la que se les ocurre un ejemplo.	Emitir mensajes e incentivos enmarcados en ganancias para fomentar comportamientos saludables, y mensajes enmarcados en pérdidas para fomentar exámenes de salud. Preparar un comportamiento proporcionando ejemplos y modelos relevantes para esa población.
Percepciones (erróneas): Mal ajuste a las normas sociales por inadecuada percepción de las normas / comportamientos de los demás, lo que puede llevar a sobreestimaciones o subestimaciones.	Evitar transmitir el mensaje de que una gran parte de la población está involucrada en conductas de riesgo para la salud (especialmente a los adolescentes y otras personas fácilmente influenciables).

Fuente: Adaptado de Matjasko et al. (2016, p. 11).

Epidemiología y economía comportamentales: una conexión provechosa para el ámbito de la salud psicológica, con especial referencia a la covid-19

Como se ve en la tabla anterior, en la mayoría de los casos, la principal aportación de la economía conductual para combatir los efectos de la irracionalidad y la impulsividad de la gente al hacer juicios es, técnicamente, el establecimiento de un mecanismo de control de estímulos (véase Miltenberger, 2012/2013; Cap. 7 para una fundamentación detallada) que opera como *antecedente disposicional* de conductas deseables por parte de la ciudadanía. Esto se refleja implícitamente en la popularizada propuesta de los “empujones estratégicos” o nudges (Thaler y Sunstein, 2008/2009), es decir pequeños cambios discriminativos en el contexto en el cual se toman las decisiones con el fin de inclinar en uno u otro sentido su dirección instrumental (es decir, operante), siempre en favor del bienestar y calidad de vida del ciudadano. El impacto de esta propuesta es grande a juzgar por su condición de publicación best seller, y al presente, como señalan Matjasko, Cawley, Baker-Goering y Yokum (2016), la formulación de políticas gubernamentales de salud pública en muchos países la está tomando en cuenta para varios propósitos, la mayoría relacionados con mejorar la dieta, incrementar la actividad física y frenar la incidencia de enfermedades transmisibles y no transmisibles en la población.

Conexión entre epidemiología del comportamiento y economía conductual

En lo que respecta a la ciencia del comportamiento, la conexión entre epidemiología y economía conductuales puede contribuir significativamente al avance de la salud psicológica. Como sugieren Haushofer y Metcalf (2020), el impacto de las intervenciones ya probadamente efectivas de la economía conductual sobre la prevención de salud, se maximiza a la luz de los conocimientos de la epidemiología de las enfermedades infecciosas. Siendo variables importantes en la determinación mitigadora la saturación (es decir la proporción significativa de personas informadas y adheridas a comportamientos protectores en su comunidad), y la evaluación cuidadosa a lo largo del tiempo de la mecánica de transmisión infecciosa, éstas deben programarse como objetivos a alcanzar en dicha conexión.

Lo cierto es que, a nivel psicológico, ninguna alternativa parece ser mejor al presente que la oferta de la ciencia del comportamiento, puesto que el logro de cualquier objetivo de cambio conductual es más probable cuando el desempeño operante solicitado al sujeto se le hace fácil, atractivo, socialmente reforzado y oportuno, gracias a la mejor disposición de los

ambientes físico y social con los que interactúa cotidianamente (Michie, van Stralen, & West, 2011; Behavioural Insights Team, 2014)². A ello deben añadirse las políticas de replicación de resultados al evaluar las intervenciones en diferentes contextos; la segmentación de grupos para adaptar las intervenciones orientadas a obtener el máximo efecto; y la complejidad de las intervenciones y de los comportamientos abordados.

En esta línea, Lunn, Belton, Lavin, McGowan, Timmons y Robertson (2020) reportan en un documento de trabajo una lista de evidencias proporcionadas por diferentes estudios de investigación e intervención sobre las medidas protectoras en esta situación de crisis por coronavirus, tomadas sobre la base de sugerencias conductuales relevantes en base a la experiencia con anteriores pandemias. En su revisión señalan siete puntos básicos que, a estas alturas, ya han sido consideradas por muchos regímenes gubernativos a manera de nudges:

- Lavado de manos: Se ha verificado que no basta con educar e informar sobre esto, sino que ello debe ser complementado con la colocación de desinfectantes y avisos ubicados en lugares estratégicos de todo tipo de locales donde circula gente.
- Reducción del contacto facial: No hay evidencia suficiente de cómo reducir la conducta de tocarse la cara. Según los estudios, inclusive puede resultar contraproducente presionar a las personas para que no lo hagan. Así que lo mejor es, por un lado, disponer condiciones ambientales de protección que eviten el contacto previo de manos con el rostro en diversos entornos de actividad, como mascarillas faciales, pañuelos esterilizados y cubiertas higiénicas de objetos que se tienen que utilizar o manipular. Por otro lado, promover el uso de respuestas alternativas al contacto con la cara cuando se tose o se estornuda. Lo que sí muestra evidencia es que para asegurar que estas tácticas funcionen hay que formular secuencias autoinstruccionales "si-entonces", hasta que las acciones dispuestas se vuelvan habituales.

² Como señalan Ellis y Milliken (2018), desde la Carta de Ottawa para la Promoción de la Salud, de 1986, se enfatiza asociar decisiones saludables a decisiones fáciles para las personas en el contexto de las políticas de salud pública.

Epidemiología y economía comportamentales: una conexión provechosa para el ámbito de la salud psicológica, con especial referencia a la covid-19

- **Afrontar el aislamiento social:** Las consecuencias del aislamiento llevan a cierto número de personas a caer en problemas de depresión y angustia que requieran intervenciones especializadas. Por eso es necesario prevenirlos mediante algunas medidas de apoyo, como son familiarizar a los ciudadanos con el proceso de protección, activar redes sociales virtuales sustitutivas del contacto directo, y ayudar a elaborar planes concretos de aislamiento mediante regulación conductual sustitutiva. También es útil activar redes virtuales de información / atención psicoterapéutica gratuita e inmediata.
- **Fomento de la acción colectiva:** Debido a que la posibilidad de contraer el virus depende no solo de la conducta individual, sino de la de todos, es bueno fomentar un espíritu de acción colectiva. Este será más probable si se cumple con tres factores: comunicación, identidad grupal y castigo. Dado que el comportamiento solidario tiende de por sí a aumentar en situaciones de emergencia, la comunicación clara y frecuente sobre eso reforzará la cooperación y adherencia comunitarias respecto a medidas dictadas para combatir la pandemia; igualmente, en lo que se refiere a identidad grupal, mientras más gente se sienta parte de la respuesta de un grupo o comunidad, es más probable que colabore desinteresadamente y despliegue formas de asistencia mutua. La desaprobación o castigo social para quienes no cumplen con los preceptos colectivos contribuye también a consolidar estos efectos.
- **Evitación de comportamiento indeseable:** Una parte de la población puede emitir respuestas no deseables en situación de pandemia, como descuidar su higiene, no cubrirse o evitar el aislamiento. Otra puede llevar a cabo respuestas antisociales, como manifestar reacciones de pánico o xenofóbicas, agresión a los trabajadores sanitarios, acaparamiento de productos o de medicinas, etcétera. Todo eso puede amplificarse por mecanismos de imitación social. Frente a ello las autoridades deben saber comunicar de manera clara y contundente la inaceptabilidad de tales respuestas, más aún en un contexto pandémico, y también mostrar energía en la administración de sanciones legales a los transgresores.
- **Comunicación de crisis:** Las mejores formas de comunicación en una situación de crisis deben evitar inducir temores exagerados. Aun cuando hay evidencia de que la

- información “alarmante” es eficaz si sigue a ella la comunicación sobre cómo responder al peligro, y si hay buenas percepciones de autoeficacia en el estrato demográfico al cual se dirigen, existen dudas sobre si esta estrategia mantiene cambios de conducta a largo plazo. En todo caso, los mensajes pueden diseñarse para provocar emociones distintas al miedo, y el uso de eslóganes y clichés que adaptan su mensaje a subgrupos de la población en múltiples plataformas, le permiten recordar información importante de salud pública.
- Percepción del riesgo: La información a la ciudadanía sobre el riesgo que corre durante una pandemia es una tarea primordial de las autoridades. Sin embargo, se sabe que informar datos sobre la base de rangos conceptuales o casos extremos, y peor, con lenguaje emotivo, produce graves sesgos de percepción pública en uno u otro sentido (alarmismo, subestimación, falsas creencias, verdades parciales, teorías conspirativas), generalmente amplificadas por los medios, incrementando costos económicos y sociales. Lo más aconsejable, dentro de la incertidumbre, es presentar estimaciones numéricas de riesgo que se enfatizen como provisionales, y dentro de un cauteloso encuadre (comparación de costos vs beneficios) positivo.

Un aspecto importante para impulsar todo tipo de políticas públicas de salud es la buena comunicación. Como puntualizan Van Bavel, Baicker, Boggio, et al. (2020) de acuerdo con la evidencia, los receptores de los mensajes, independientemente de su motivación, reciben mejor las fuentes percibidas como expertas y creíbles, y esto resulta aún más efectivo si se apela a beneficios potenciales para los destinatarios, sus seres más cercanos o en general. Igualmente, si el mensaje se alinea con valores morales propios de cada estamento y se destaca la aprobación del grupo social.

Lo cierto es que el año 2020 en tiempos de COVID-19 se está convirtiendo en un inmenso laboratorio en el cual la ciencia del comportamiento puede “marcar la diferencia” al reducir la propagación, como dicen Krpan, et al. (2020); y esto puede redundar en la mejor información sobre intervenciones significativas que sirvan para fortalecer la imagen de la psicología ante las autoridades sanitarias y legislativas competentes. Combinar las posibilidades de la epidemiología y la economía comportamentales puede constituirse en la

Epidemiología y economía comportamentales: una conexión provechosa para el ámbito de la salud psicológica, con especial referencia a la covid-19

estrategia fundamental para combatir pandemias infecciosas de la gravedad que actualmente se atraviesan a nivel mundial.

CONCLUSIÓN

Los principales organismos de la salud mundial se ponen de pie para aunar esfuerzos en la lucha contra las pandemias infecciosas que vienen asolando el planeta durante estas dos primeras décadas del siglo XXI, y en especial contra la más grave: la COVID-19. Al mismo tiempo, se percatan de que, en el núcleo de cualquier estrategia para llevar a cabo semejante propósito, está la ciencia del comportamiento, debido a que muchas de las causas de los problemas padecidos son conductuales.

Es esta coyuntura es bueno relieves que interdisciplinas ligadas a la ciencia del comportamiento, y, en particular a la medicina comportamental, como son la epidemiología y la economía de la conducta, están maduras y preparadas para convertirse en poderosas herramientas de evaluación localizada, de reducción de contagios y de prevención de futuros brotes, utilizando los conocimientos científicos derivados de su ya larga experiencia investigativa y aplicativa. La combinación de ambos focos de actividad profesional permite elevar las probabilidades de cambio comportamental, y, por lo tanto, de intervención eficaz, como se viene demostrando gracias a la aplicación de varias medidas prácticas de gran simplicidad —pero efectivas por estar basadas en hallazgos de investigación—, en las campañas sanitarias de los gobiernos de todo el orbe por recomendación de la OMS. el lavado de manos, el uso de protectores faciales, la reducción del contacto mano-cara, el aislamiento social, la evitación de comportamientos indeseables, el fomento de acciones colectivas, y otras de mayor fuste que requieren más elaboración.

Debe decirse, sin embargo, que dichas medidas no se aplican con la sistematicidad que merecerían debido a que todavía se “está aprendiendo al andar”. Sirva, pues, esta experiencia pandémica actual para refinar futuras colaboraciones entre la epidemiología y economía conductuales, así como entre políticos y científicos del comportamiento.

REFERENCIAS

- Abellán, J. M. (2020). *Economía conductual al servicio de la salud pública*.
<https://observatorioeconomiaconducta.org/economia-conductual-al-servicio-de-la-salud-publica/>
- Alejo, A., Rojas, P. y Pérez-Acosta, A. (2008). Psicología y asuntos económicos: Una aproximación al estado del arte. *International Journal of Psychological Research*, 1(1), 49-57. <https://doi.org/10.21500/20112084.965>
- Anicama, J. C. (2010). Lo que el análisis de la conducta ofrece hoy a la práctica clínica. *Análisis y modificación del comportamiento en la práctica clínica*. Asamblea Nacional de Rectores – UNFV.
- American Psychological Association (2009/2010). APA Diccionario conciso de psicología. El Manual Moderno.
- Behavioural Insights Team. (2014). *EAST: Four simple ways to apply behavioural insights*. Autor. https://www.bi.team/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf
- Carrillo, M. A. (2019). Comentario Nthe. *Nthe. Revista electrónica de difusión científica, tecnológica y de innovación del consejo de Ciencia y Tecnología del Estado de Querétaro*. 10(26), p. 0.
- Cerda, J. y Valdivia, G. (2007). John Snow, la epidemia de cólera y el nacimiento de la epidemiología moderna. *Revista Chilena de Infectología*, 24 (4), 331-334.
<http://dx.doi.org/10.4067/S0716-10182007000400014>
- Clay, R. (13 de julio 2020). *Cómo los psicólogos del mundo abordan el COVID-19*. Asociación de Psicología Americana. <https://www.apa.org/topics/covid-19/world-psychologists>

Epidemiología y economía comportamentales: una conexión provechosa para el ámbito de la salud psicológica, con especial referencia a la covid-19

- Ellis, V. L. y Milliken, O. V. (2018). Integrar la perspectiva de la economía en los fundamentos de la acción multisectorial en materia de obesidad. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 42, 1-11. <https://doi.org/10.26633/RPSP.2018.58>
- Francisco, M. T., Madden, G. J., & Borrero, J. (2009). Behavioral economics: Principles, procedures, and utility for applied behavior analysis. *The Behavior Analyst Today*, 10, 277-294. <http://dx.doi.org/10.1037/h0100671>
- Hanoch, Y. & Finkelstein, E. A. (2013). Health psychology meets behavioral economics: Introduction to special issue. *Health Psychology*, 32(9), 929-931. <https://doi.org/10.1037/hea0000009>
- Haushofer, J. & Metcalf, C. J. (2020). *Combining behavioral economics and infectious disease epidemiology to mitigate the COVID-19 outbreak*, 1-10. Recuperado de https://pdfs.semanticscholar.org/0c45/871b37aef647a903fe5d69f183583412b897.pdf?_ga=2.48361059.450992295.1602374809-1605178635.1601682639
- Kagel, J. H. & Winkler, R. C. (1972). Behavioral economics: Areas of cooperative research between economics and applied behavioral analysis. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 5(3), 335-342. <https://doi.org/10.1901/jaba.1972.5-335>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979/1987). Teoría prospectiva: Un análisis de la decisión bajo riesgo. *Estudios de Psicología*, 20, 95-124. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=65981>
- Krpan, D., Makki, D., Saleh, N., Brink, S. I. & Klauznicer, H. V. (2020). When behavioural science can make a difference in times of COVID-19. *Behavioural Public Policy*, 1-27. <https://doi.org/10.1017/bpp.2020.48>
- Landreth, H. y Colander, D. C. (2002/2006). *Historia del pensamiento económico*. McGraw-Hill.

- López, S., Garrido, F. y Hernández, M. (2000). Desarrollo histórico de la epidemiología: Su formación como disciplina científica. *Salud Pública de México*, 42(2), 133-143. <https://www.scielosp.org/pdf/spm/2000.v42n2/133-143/es>
- Lossio, J. y Torres, T. (14 de abril 2020). Pandemias en el siglo XXI: Lecciones históricas. *Revista Ideele*, 293. Recuperado de <https://www.revistaideele.com/2020/05/18/pandemias-en-el-siglo-xxi-lecciones-historicas/>
- Lunn, P., Belton, C., Lavin, C., McGowan, F., Timmons, S. & Robertson, D. (2020). Using behavioural science to help fight the coronavirus. Working Paper No. 656, *Behavioural Research Unit., ESRI*, 1-25. Recuperado de <http://aei.pitt.edu/102644/1/WP656.pdf>
- Matjasko, J. L., Cawley, J. H., Baker-Goering, M. M. & Yokum, D. V. (2016). Applying Behavioral Economics to Public Health Policy. Illustrative Examples and Promising Directions. *American Journal of Preventive Medicine*, 50, 13–19. <https://doi.org/10.1016/j.amepre.2016.02.007>
- Merrill, R. M., Frankenfeld, C. L., Freeborne, N. & Mink, M. (2016). *Behaviorial epidemiology: Principles and applications*. Jones & Bartlett Learning.
- Michie, S., van Stralen, M. M., & West, R. (2011). The behaviour change wheel: A new method for characterising and designing behaviour change interventions. *Implementation Science*, 6, 42. <https://doi.org/10.1186/1748-5908-6-42>
- Miller, N. E. (1992). Some Trends from the history to the future of behavioral medicine. *Annals of Behavioral Medicine*, 14(4), 307–309. <https://doi.org/10.1093/abm/14.4.307>
- Montgomery, W. (2011). La economía conductual y el análisis experimental del comportamiento de consumo. *Revista IIPSI*, 14(1), 281-292. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v14i1.2088>

Epidemiología y economía comportamentales: una conexión provechosa para el ámbito de la salud psicológica, con especial referencia a la covid-19

- Organización Mundial de la Salud (2020). *Alocución de apertura del director general de la OMS en la conferencia de prensa sobre la COVID-19 celebrada el 30 de julio de 2020*. OMS. <https://www.who.int/es/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---30-july-2020>
- Piña, J. A. (2015). Teorías generales y modelos psicológicos: Su relación con la aplicación del conocimiento en el ámbito de la salud. En E. Camacho, L. Reynoso, y J. A. Piña (Coords.) (2015). *Análisis teórico y experimental en psicología y salud* (pp. 17-43). Guadalajara: ITESO.
- Ribes, E. (2008). *Psicología y salud. Un análisis conceptual*. Trillas.
- Sallis, J. F., Owen, N. & Fotheringham, M. J. (2000). Behavioral epidemiology: A systematic framework to classify phases of research on health promotion and disease prevention. *Annals of Behavioral Medicine*, 22(4), 294–298. <https://doi.org/10.1007/BF02895665>
- Soler, R. E., Proia, K., Jackson, M. C., Lanza, A., Klein, C., Leifer, J. & Darling, M. (2018). Nudging to change: Using behavioral economics theory to move people and their health care partners toward effective Type 2 diabetes prevention. *Diabetes Spectrum* 31(4), 310-319. <https://doi.org/10.2337/ds18-0022>
- Thaler, R. H. y Sunstein, C. R. (2008/2009). *Un pequeño empujón (Nudge). El impulso que necesitas para tomar las mejores decisiones en salud, dinero y felicidad*. Santillana.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185, 1124-1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Van Bavel, J. J., Baicker, K., Boggio, P. S., et al. (2020). Using social and behavioural science to support COVID-19 pandemic response. *Nature Human Behaviour*, 4, 460-471. <https://doi.org/10.1038/s41562-020-0884-z>