

CRITERIO PROPIO

## Políticas públicas y economía conductual: de la teoría a la práctica. Public policy and behavioral economics: from theory to practice

Alba Boluda López <sup>a</sup>, Emma Bernardo Sampedro <sup>a</sup>, Beatriz Busto Freixa <sup>a</sup>

<sup>a</sup> Neovantas, Madrid, España

Contact email: [aboluda@neovantas.com](mailto:aboluda@neovantas.com)

### RESUMEN

Este artículo analiza el potencial y los desafíos de aplicar la economía conductual al diseño de políticas públicas. A partir de un recorrido teórico y casos prácticos internacionales, se evidencian los beneficios de utilizar nudges y auditorías de sludge para mejorar la efectividad y la equidad de las políticas. Además, se plantea la necesidad de avanzar hacia el diseño de infraestructuras de decisión que integren cambios estructurales y refuercen la autonomía ciudadana. Como caso de éxito, se presenta el Proyecto Imagina en España, que aplica estos principios para promover la participación juvenil en la vida pública. El artículo concluye proponiendo la creación de una Unidad Nacional de Comportamiento que institucionalice el uso riguroso y ético de la economía conductual en el sector público. Esta unidad permitiría consolidar una cultura de experimentación y fortalecer la capacidad de las administraciones para diseñar políticas más inclusivas, efectivas y sostenibles.

### ABSTRACT

This paper analyzes the potential and challenges of applying behavioral economics to public policy design. Through a theoretical framework and international case studies, it highlights the benefits of using nudges and sludge audits to improve policy effectiveness and equity. Additionally, it emphasizes the need to move towards building decision infrastructures that incorporate structural changes and strengthen citizen autonomy. As a successful case, the paper presents the "Proyecto Imagina" in Spain, which applies these principles to promote youth engagement in public life. The paper concludes by proposing the creation of a National Behavioral Unit to institutionalize the rigorous and ethical use of behavioral economics in the public sector. This unit would help consolidate a culture of experimentation and strengthen the capacity of public administrations to design more inclusive, effective, and sustainable policies.

### PAPER HISTORY

Received: 03-03-2025

Accepted: 14-04-2025

### PALABRAS CLAVE

Políticas públicas, economía conductual, nudges, sludge, participación ciudadana

### KEYWORDS

Public policy, behavioral economics, nudges, sludge, citizen engagement

## 1. Introducción

El diseño de políticas públicas, influido por la teoría económica neoclásica, ha partido tradicionalmente de la premisa de que la ciudadanía toma decisiones de manera racional, óptima y con la información perfecta. Sin embargo, la economía conductual ha desafiado esta visión al demostrar que las elecciones individuales están profundamente influenciadas por sesgos cognitivos y heurísticas, lo que inicialmente se interpretó como *irracionalidad* (Kahneman & Tversky, 1979). Con el tiempo, esta perspectiva ha evolucionado hacia la *racionalidad ecológica evolutiva* (Todd & Gigerenzer, 2012), que plantea que los sesgos no se pueden considerar meramente errores sistemáticos, sino estrategias adaptativas que permiten a las personas tomar decisiones eficientes en función de su entorno y los recursos disponibles.

El auge de la economía conductual en la formulación de políticas fue la respuesta a eventos que evidenciaron las limitaciones del modelo racional clásico. La crisis financiera de 2008 sacudió la confianza en la economía neoclásica y llevó a cuestionar cómo las decisiones económicas podían ser tan vulnerables a estos sesgos y heurísticas (Shiller, 2012; Barberis, 2013). Esta crisis no solo evidenció fallas en la teoría económica dominante, sino que también generó un contexto de incertidumbre que permitió la entrada de nuevas perspectivas en la formulación de políticas. Como argumentan Mills y Whittle (2025), la crisis creó un "contexto de autoridad" en el que los enfoques tradicionales fueron cuestionados, brindando una oportunidad para que las ideas conductuales ganaran relevancia en la agenda política.

Paralelamente, los recortes presupuestarios obligaron a los gobiernos a encontrar soluciones más efectivas con costes mínimos de implementación. En este contexto, las herramientas de la economía conductual emergieron como una alternativa innovadora y accesible para mejorar la toma de decisiones tanto a nivel individual como institucional que encajaban dentro de la narrativa política de reducción de costes (Mills & Whittle, 2025).

Un hito clave en esta transformación fue la publicación de *Nudge* (Thaler & Sunstein, 2008), que popularizó la idea de que pequeños cambios en la arquitectura de decisiones pueden influir significativamente en el comportamiento sin restringir la libertad de elección bajo el paraguas del *paternalismo libertario*. Poco después, el gobierno británico consolidó este enfoque con la creación del *Behavioral Insights Team* bajo el liderazgo de David Cameron, marcando el inicio de una nueva etapa en el diseño de políticas públicas (Halpern, 2015). Desde entonces, la economía conductual ha demostrado su capacidad para mejorar la efectividad de las políticas en ámbitos como la salud, la educación, el medio ambiente y las finanzas personales (OECD, 2017), redefiniendo la forma en que los gobiernos diseñan intervenciones para influir en el comportamiento de la ciudadanía.

Sin embargo, la creciente aplicación de intervenciones conductuales ha puesto en evidencia importantes limitaciones metodológicas y éticas. Se ha identificado el fenómeno de “fragilidad conductual” (*behavioral brittleness*), en el que políticas basadas en sesgos psicológicos resultan efectivas en entornos controlados, pero pierden impacto en contextos dinámicos y a gran escala (Schmidt & Stenger, 2024). A esto se suma la dificultad de garantizar la sostenibilidad de los cambios de comportamiento logrados a corto plazo, lo que cuestiona su eficacia como solución de largo alcance.

Además, la economía conductual en políticas públicas ha estado dominada por un enfoque utilitarista, cuyo objetivo es maximizar la utilidad, el bienestar o la satisfacción de las preferencias individuales. Bajo esta lógica, el conocimiento de la psicología humana se aplica para mejorar la efectividad de las políticas. No obstante, Chater (2024) advierte que la naturaleza inconsistente del comportamiento humano dificulta la definición precisa de conceptos como la utilidad, lo que limita la viabilidad de este enfoque. En su lugar, propone un enfoque contractualista, en el que las políticas no buscan optimizar una métrica específica de bienestar individual, sino facilitar acuerdos y consensos colectivos sobre las normas que rigen la sociedad. Desde esta perspectiva, el diseño de políticas debe centrarse en la deliberación y participación ciudadana, en lugar de depender exclusivamente de intervenciones externas destinadas a corregir sesgos cognitivos.

Asimismo, las políticas conductuales inspiradas en el paternalismo libertario de Sunstein y Thaler han sido criticadas por su potencial para condicionar la autonomía individual, al generar dependencia de estructuras de decisión diseñadas externamente en lugar de fortalecer la capacidad de la ciudadanía para tomar decisiones informadas (Banerjee et al., 2024). Mientras estas intervenciones suelen centrarse en modificar el comportamiento individual a través de ajustes en la arquitectura de decisión (*i-frame*), se ha señalado que esta aproximación ignora la necesidad de cambios estructurales y regulatorios (*s-frame*) (Chater & Loewenstein, 2023). En este sentido, estudios recientes han evidenciado que muchas estrategias conductuales, al enfocarse en ajustes sutiles del comportamiento, pueden desviar la atención de reformas más profundas, dejando intactos los incentivos sistémicos que perpetúan problemas estructurales (Hagmann, Ho, & Loewenstein, 2019).

Dado este contexto, este artículo busca integrar la evidencia más reciente en economía conductual con un enfoque que contemple tanto las dimensiones sistémicas como las consideraciones éticas en el diseño de políticas públicas. Se analizarán los fundamentos teóricos y empíricos de la economía del comportamiento, sus aplicaciones exitosas y sus limitaciones, así como su potencial para impulsar cambios estructurales en España utilizando como caso de éxito un proyecto realizado por Neovantas junto con España Mejor. Finalmente, se propondrá un marco estratégico que supere las limitaciones del *nudging* convencional mediante el fortalecimiento de la agencia y la participación ciudadana en la formulación de políticas públicas.

## 2. Fundamentos teóricos de la economía conductual en políticas públicas

### 2.1. Sesgos y heurísticas en la toma de decisiones

El comportamiento humano no sigue una lógica de maximización de utilidad bajo condiciones de información perfecta, sino que está influenciado por procesos cognitivos que simplifican la toma de decisiones en contextos de incertidumbre y recursos limitados. En lugar de realizar cálculos racionales complejos, las personas recurren a heurísticas, mecanismos que facilitan la elección pero que también pueden dar lugar a sesgos sistemáticos (Tversky & Kahneman, 1974).

Para diseñar intervenciones más efectivas, Luo et al. (2023) proponen un marco basado en seis procesos cognitivos clave: atención, percepción, memoria, esfuerzo, motivación intrínseca y motivación extrínseca. Este enfoque permite entender qué barreras cognitivas influyen en la toma de decisiones y cómo ajustarlas para facilitar comportamientos deseados.

- **Atención:** La forma en que se presenta la información influye en qué aspectos de una decisión reciben mayor peso. En el ámbito de salud pública, por ejemplo, los mensajes de advertencia en cajetillas de cigarrillos con imágenes impactantes han demostrado ser más efectivos que las simples advertencias textuales para reducir el consumo de tabaco (Stead et al., 2013). De manera similar, el uso de señales visuales en cafeterías para resaltar opciones saludables ha aumentado la selección de alimentos más saludables (Cadario & Chandon, 2020).
- **Percepción:** Cómo se enmarca la información altera su interpretación. Un ejemplo es el uso del "*loss framing*" en campañas de reciclaje, donde se resalta el impacto negativo de no reciclar en lugar de los beneficios de hacerlo, lo que ha incrementado la participación en programas ambientales (Spence & Pidgeon, 2010). En el sector financiero, el uso de partición de precios (desglosar costes en impuestos y tarifas adicionales en lugar de mostrar un precio total) también ha sido utilizado para influir en decisiones de compra y suscripción (Ganzach & Karsahi, 1995).
- **Memoria:** Cómo se recuerda la información pasada impacta en las decisiones futuras. Los recordatorios por SMS para pagar impuestos o asistir a vacunaciones han sido altamente efectivos, como lo demuestra un estudio en el Reino Unido donde recordatorios simples por mensaje de texto aumentaron el cumplimiento del pago de impuestos en un 5% (Hallsworth et al., 2017). De manera similar, en el ámbito educativo, enviar mensajes a los estudiantes recordándoles sus metas académicas y el esfuerzo previo invertido en sus estudios ha mejorado la tasa de finalización de cursos en plataformas de educación en línea (Kizilcec et al., 2020).

- **Esfuerzo:** Cuanto más fácil es realizar una acción, más probable es que se lleve a cabo. Los programas de inscripción automática en planes de pensiones, como *Save More Tomorrow* (Thaler & Benartzi, 2004), han logrado aumentar significativamente la tasa de ahorro al reducir la fricción de inscribirse manualmente. Otro ejemplo es la simplificación de formularios de acceso a ayudas gubernamentales, como el rediseño de los formularios de FAFSA en EE.UU., que aumentó la tasa de solicitudes de ayuda financiera para estudiantes de bajos ingresos (Bettinger et al., 2012).
- **Motivación intrínseca:** Las creencias y valores internos influyen en la toma de decisiones sin necesidad de incentivos externos. Estrategias basadas en normas sociales han sido utilizadas para reducir el consumo de electricidad, como cuando se informa a los hogares sobre cómo su consumo energético se compara con el de sus vecinos, lo que ha reducido significativamente el uso de energía (Allcott, 2011). En salud, las intervenciones de establecimiento de metas, como el uso de aplicaciones móviles que permiten a los usuarios definir objetivos de actividad física, han demostrado aumentar la adherencia al ejercicio (Ryan & Deci, 2000).
- **Motivación extrínseca:** Pequeñas recompensas o sanciones pueden modificar el comportamiento. En Suecia, ofrecer incentivos monetarios aumentó la tasa de vacunación contra el COVID-19 en un 4% (Campos-Mercade et al., 2021), mientras que en Londres las tarifas por congestión redujeron el tráfico y mejoraron la calidad del aire (Leape, 2006). Sin embargo, los incentivos financieros pueden debilitar la motivación intrínseca. Titmuss (1970) argumentó que pagar por donar sangre podría reducir la participación al socavar el altruismo, un “desplazamiento motivacional” (*motivational crowding out*) (Deci, Koestner & Ryan, 1999) que muestra cómo los incentivos externos pueden desplazar la satisfacción personal de realizar acciones prosociales. Por ello, aunque los incentivos extrínsecos pueden ser efectivos, deben diseñarse teniendo en cuenta la economía conductual para evitar posibles efectos adversos.

## 2.2. Casos de éxito de políticas públicas conductuales

Conocer estos procesos ha facilitado a los gobiernos a diseñar intervenciones conductuales basadas en ajustes sutiles en la arquitectura de decisión, tratando de influir al ciudadano sin restricciones drásticas o cambios legislativos costosos. A continuación, se presentan casos destacados realizados por el Banco Mundial que ilustran el impacto de la economía conductual en tres ámbitos de la política pública:

### Educación pública en Perú

Un estudio del *Mind, Behavior and Development Unit* del Banco Mundial identificó que uno de los principales desafíos en la educación pública en Perú es el impacto de los sesgos de los docentes en la evaluación de los estudiantes (Farfan Bertran, Holla & Vakis, 2021). La investigación revela que los maestros tienden a tener expectativas más bajas hacia alumnos de entornos desfavorecidos, lo que influye negativamente en su percepción del rendimiento y sus predicciones de éxito, favoreciendo una profecía autocumplida donde los estudiantes internalizan estas percepciones y reducen su esfuerzo académico.

Estos resultados coinciden con la evidencia sobre el impacto de los modelos mentales en la interpretación de la información y la toma de decisiones. En educación, tanto docentes como estudiantes pueden verse afectados por creencias limitantes que perjudican el rendimiento académico (Banco Mundial, 2015). Un experimento del Banco Mundial mostró que, tras ver un video sobre el entorno socioeconómico de un alumno, los docentes subestimaban su rendimiento si procedía de un entorno pobre y, aunque destacara, lo percibían como menos motivado y emocionalmente inmaduro.

Para abordar este problema, se implementaron intervenciones basadas en la mentalidad de crecimiento, que buscan cambiar la percepción de los estudiantes sobre su capacidad académica. Un segundo estudio del Banco Mundial en Perú evaluó el impacto de “¡Expande tu Mente!”, una sesión de 90 minutos en escuelas públicas que enseñaba que la inteligencia es maleable y que el esfuerzo mejora el rendimiento (Outes-León, Sánchez & Vakis, 2020). Basada en la teoría de Dweck (2006), la intervención incorporó refuerzo social y escritura reflexiva para fortalecer el aprendizaje y fomentar la perseverancia.

La intervención aumentó el rendimiento en matemáticas en un 5% de desviación estándar a corto plazo, con efectos más fuertes fuera de la capital. A los 14 meses, persistieron mejoras de hasta un 12% en comprensión lectora y matemáticas. Con un coste de solo \$0.20 por estudiante, se considera altamente costo-efectiva y escalable, lo que la convierte en una herramienta valiosa para mejorar la equidad y el rendimiento académico en Perú.

### Cumplimiento fiscal en Kosovo

Entre 2011 y 2017, la recaudación fiscal en Kosovo fue del 14% del PIB, muy por debajo del promedio regional del 19%, lo que dificultaba financiar servicios públicos esenciales (Hernández et al., 2019). A pesar de reformas en el sistema tributario, persistía la evasión fiscal, alimentada por la desconfianza institucional, la percepción de inequidad en la carga fiscal y un bajo cumplimiento voluntario. Además, el legado del conflicto de los años 90 y la transición a una economía de mercado fomentaron una cultura de informalidad y desconfianza en la administración.

Para abordar este problema, el Banco Mundial, junto con la Administración Tributaria de Kosovo (TAK) y la GIZ, implementó intervenciones conductuales para mejorar la declaración y pago de impuestos. El proyecto partió de un análisis del contexto socioeconómico, que identificó barreras estructurales como la escasa digitalización del sistema tributario, la falta de información clara y la baja confianza en la gestión gubernamental. En lugar de auditorías o sanciones, se optó por ajustar la arquitectura de decisión mediante mensajes personalizados, normas sociales y recordatorios simples para fomentar el cumplimiento fiscal (Hernández et al., 2019).

Una de las primeras estrategias fue el envío de cartas de recordatorio a 7.747 contribuyentes que no habían presentado su declaración de impuestos sobre la renta personal a tiempo. Se probaron desde mensajes estándar hasta otros que enfatizaban que no declarar era una elección consciente con consecuencias. Considerando el desconocimiento general sobre las obligaciones fiscales, los mensajes se redactaron en un lenguaje claro y accesible. Las cartas aumentaron la tasa de declaración entre 2 y 4 puntos porcentuales en un mes, especialmente entre quienes las recibieron directamente. Sin embargo, no se incrementaron los pagos, lo que sugiere falta de conciencia más que evasión deliberada.

Otra estrategia clave fue el envío de más de 10.000 correos electrónicos a empresas sujetas al IVA, experimentando con distintos enfoques: algunos ofrecían información clara sobre el proceso de declaración y otros usaban normas sociales, destacando que la mayoría de las empresas cumplían a tiempo. Dado que el cumplimiento estaba influido por la percepción de corrupción y falta de transparencia, los mensajes también subrayaban el vínculo entre los impuestos y la mejora de los servicios públicos. Aunque la tasa de apertura fue baja (25 %), las empresas que los leyeron declararon en mayor proporción que el grupo de control.

La intervención más efectiva fue el envío de 11.096 mensajes de texto (SMS) a empresas morosas, con dos tipos de contenido: un recordatorio y un mensaje basado en normas sociales. Esta estrategia aumentó la tasa de declaración entre 2,1 y 3,7 puntos porcentuales, con una tasa de recepción del 80 %. La efectividad de los SMS se debió en gran parte a su accesibilidad y carácter inmediato, asegurando que el mensaje llegara a los contribuyentes en el momento oportuno para tomar acción.

#### Participación femenina en el mercado laboral en Jordania

Aunque las mujeres en Jordania representan más del 50% de los graduados universitarios, su participación laboral sigue siendo una de las más bajas del mundo: alrededor del 14% en 2008, con escaso crecimiento en décadas (Gauri, Rahman & Sen, 2019). Esta disparidad no se debe únicamente a factores económicos, sino a la influencia de normas sociales que restringen el acceso de las mujeres al mercado de trabajo. El contexto cultural ha reforzado la idea de que el rol de la mujer debe centrarse en el hogar, mientras que el sustento

económico recae en los hombres. Además, factores como la interacción con hombres, la seguridad y la reputación han sido barreras persistentes.

Ante esta realidad, el Banco Mundial realizó un estudio sobre normas sociales y participación laboral femenina en Jordania (Gauri, Rahman & Sen, 2019). Detectó una paradoja: aunque el 96% apoyaba que las mujeres trabajen, muchos subestimaban el apoyo social real, un caso de ignorancia pluralista (*pluralistic ignorance*) (Banco Mundial, 2015), donde las percepciones erróneas refuerzan normas de género conservadoras.

A partir de estos hallazgos, el Banco Mundial diseñó una campaña informativa para visibilizar el verdadero apoyo social hacia la participación femenina en el mercado laboral. Los mensajes fueron segmentados por perfil – hombres casados, mujeres casadas y solteras – reconociendo que las barreras y percepciones difieren entre grupos (Muñoz Boudet et al., 2023). La campaña buscaba reducir la percepción de desaprobación social y reforzar el deseo de muchas mujeres de trabajar.

Otro componente clave fue el impulso a programas de empleabilidad, como formación profesional y acceso a servicios de cuidado infantil. Además, se realizaron sesiones de sensibilización dirigidas a esposos y padres para subrayar los beneficios económicos y sociales del empleo femenino (Muñoz Boudet et al., 2023).

Tras la intervención, más mujeres expresaron interés en trabajar y aumentó la aceptación masculina. En particular, la corrección de la ignorancia pluralista llevó a un incremento en la tasa de aplicación de mujeres a empleos formales. Además, las mujeres que participaron en la campaña informativa y en programas de capacitación fueron más propensas a integrarse en el mercado laboral, especialmente en sectores con menor segregación de género (Gauri, Rahman & Sen, 2019).

### **2.3. De la arquitectura de decisión a la infraestructura de decisión**

Los tres casos analizados demuestran la capacidad de la economía conductual para mejorar el diseño de políticas públicas, permitiendo intervenciones de bajo coste y alto impacto. Pero esto no implica que estas estrategias puedan generalizarse ni replicarse de manera mecánica en otros contextos. Cada intervención estuvo fundamentada en un estudio detallado del entorno cultural, económico y normativo, lo que permitió adaptar las estrategias conductuales a las particularidades de cada sociedad.

Por ello, la simple identificación de sesgos no es suficiente para diseñar políticas efectivas (Comisión Europea, 2025). Se requiere un enfoque sistémico que analice cómo los factores cognitivos y psicológicos interactúan con factores estructurales, sociales y económicos.

Así, aunque la arquitectura de decisión ha sido el marco dominante en la economía conductual aplicada a políticas públicas, su impacto es limitado si no se considera la estructura más amplia en la que se insertan las

decisiones individuales. Es más, estudios recientes han señalado que centrarse solo en la modificación del contexto inmediato de decisión ignora las interacciones entre niveles micro (individuos), meso (instituciones) y macro (contexto estructural y normativo), lo que reduce la efectividad a largo plazo de las intervenciones conductuales (Ewert, Loer & Thomann, 2021).

El modelo tradicional de políticas conductuales se ha basado en supuestos de individualismo metodológico, es decir, en la idea de que los cambios en el comportamiento social surgen de modificaciones en la conducta individual. Sin embargo, este enfoque ha sido criticado por su falta de consideración de factores estructurales y políticos que influyen en la toma de decisiones (Grimmelikhuijsen et al., 2017). Para abordar esta limitación, Ewert, Loer & Thomann (2021) proponen un modelo de política conductual multinivel, que integra:

- **Nivel micro:** Procesos cognitivos y sesgos individuales que afectan la toma de decisiones.
- **Nivel meso:** Instituciones y redes organizativas que moldean los incentivos y oportunidades de acción.
- **Nivel macro:** Factores estructurales, como regulaciones, normas sociales y condiciones económicas.

Este modelo se basa en la noción de que los efectos de las intervenciones conductuales no pueden ser analizados solo desde la perspectiva del cambio de comportamiento individual, sino que deben entenderse dentro de un marco más amplio que considere cómo las decisiones individuales interactúan con los sistemas de gobernanza y las estructuras económicas.

Un ejemplo de esta visión más holística es el uso de *nudges* en la administración pública: mientras que intervenciones como mensajes recordatorios pueden mejorar el pago de impuestos, su efectividad a largo plazo depende de la existencia de un sistema tributario claro y transparente, con normas de cumplimiento bien definidas (Moynihan, 2018). Otro ejemplo de este enfoque es el rediseño urbano para fomentar la movilidad sostenible. En lugar de solo incentivar el uso de bicicletas con campañas de comunicación, las ciudades pueden invertir en infraestructura que haga más fácil y seguro el ciclismo, reduciendo las barreras estructurales que impiden su adopción masiva (Banerjee & John, 2021).

Schmidt (2024) argumenta que la efectividad de las intervenciones conductuales depende de la solidez de esta infraestructura de decisión, un concepto que integra cinco dimensiones clave dentro del marco SPACE:

1. **Estándares:** Definir principios de equidad y transparencia en las intervenciones conductuales.
2. **Mecanismos de proceso y políticas:** Diseñar reglas y procedimientos que faciliten la toma de decisiones informada y libre de fricciones.

3. **Rendición de cuentas y gobernanza:** Establecer mecanismos para evaluar el impacto y la legitimidad de las intervenciones.
4. **Cultura dentro del sistema:** Considerar los factores sociales y organizativos que afectan el comportamiento.
5. **Retroalimentación iterativa:** Incorporar mecanismos de evaluación y ajuste continuo de las políticas conductuales.

En síntesis, el diseño de políticas públicas basadas en la economía conductual no debe limitarse a la modificación de opciones individuales, sino que debe considerar la infraestructura en la que se insertan estas decisiones. Integrar un enfoque sistémico en la formulación de políticas permite diseñar intervenciones más resilientes, escalables y alineadas con principios de equidad y transparencia.

#### 2.4. *Sludge* en las políticas públicas

Un modelo de integración conductual más profundo que trascienda la arquitectura de decisión individual y se enfoque en la construcción de una "infraestructura de decisión" más robusta incluye la identificación de puntos de fricción administrativa (*sludge*), la eliminación de barreras estructurales y la optimización de la coordinación interinstitucional en la implementación de políticas (Comisión Europea, 2025).

El concepto de *sludge* se refiere a fricciones excesivas e injustificadas en los procesos administrativos que dificultan que las personas completen trámites o accedan a servicios gubernamentales. Mientras que los *nudges* buscan facilitar decisiones beneficiosas sin restringir opciones, el *sludge* impone cargas cognitivas, emocionales y de tiempo que pueden desalentar o impedir el acceso equitativo a los servicios públicos (Sunstein, 2022).

El *sludge* no solo afecta a la eficiencia gubernamental, sino que también mina la confianza en las instituciones y la percepción de equidad en el acceso a los servicios públicos (Herd & Moynihan, 2022; OECD, 2024). Las cargas administrativas innecesarias tienden a afectar de manera desproporcionada a grupos vulnerables, como personas con menor alfabetización digital, adultos mayores o ciudadanos en situación de pobreza (Bell et al., 2023). Un ejemplo claro es la dificultad para acceder a programas de asistencia social debido a formularios complejos, múltiples verificaciones de identidad y falta de transparencia en los procesos (Arbogast, Chorniy & Currie, 2024).

Los estudios han identificado cuatro principales tipos de costes psicológicos asociados al *sludge* en los servicios públicos (Shahab & Lades, 2021):

1. **Costes de búsqueda:** Dificultad para encontrar información clara sobre los procedimientos administrativos.
2. **Costes de decisión:** Complejidad en la elección de opciones debido a la falta de información o exceso de alternativas.
3. **Costes cognitivos:** Requerimientos de documentación y trámites que imponen una carga mental elevada.
4. **Costes emocionales:** Estrés y ansiedad generados por la incertidumbre, la demora en la respuesta y la falta de claridad en los procesos.

En respuesta a estos desafíos, gobiernos de todo el mundo han comenzado a implementar *sludge audits*, auditorías sistemáticas para identificar y cuantificar las fricciones en los procesos administrativos (OECD, 2024). Estas auditorías permiten evaluar los costes ocultos del *sludge* y desarrollar estrategias para minimizar su impacto sin comprometer la integridad de los servicios públicos.

El **método de auditoría de *sludge* del Gobierno de Nueva Gales del Sur (NSW)** es un caso ejemplar de aplicación sistemática de este enfoque. Este método combina mapeo de trayectorias de usuario, análisis de datos de comportamiento y evaluación de impacto para detectar fricciones innecesarias y priorizar su eliminación. Entre los hallazgos más relevantes de estas auditorías en diversos países se incluyen (OECD, 2024):

- **Reducción de tiempos de espera:** En Canadá, una auditoría de *sludge* en los procesos de contratación pública redujo el tiempo de espera promedio de 150 horas a menos de 50 horas.
- **Mayor equidad en el acceso:** En Brasil, la auditoría de la plataforma gov.br reveló que la falta de opciones de verificación de identidad afectaba desproporcionadamente a poblaciones rurales y personas con baja alfabetización digital. Como respuesta, se implementaron opciones de verificación alternativas y notificaciones más claras sobre los tiempos de espera.
- **Simplificación de trámites:** En Francia, se identificó que el 80% de quienes completaban formularios de ayuda financiera eran cuidadores de personas mayores, lo que llevó a rediseñar el proceso para hacerlo más accesible y comprensible.

## 2.5. Nuevos enfoques para las políticas públicas conductuales

El uso de *nudges* en políticas públicas ha generado un intenso debate sobre su efectividad y transparencia. Mientras que muchos estudios han demostrado que estos enfoques pueden influir en la toma de decisiones

de manera positiva, también se han planteado críticas sobre su potencial manipulativo, la falta de transparencia en su implementación y su dependencia de un modelo simplista del comportamiento humano (Straßheim, 2020; Michaelsen, 2024).

En particular, la visión tradicional de la economía conductual se basa en el modelo del "*cognitive miser*", que sostiene que los humanos tienden a evitar el esfuerzo cognitivo y toman decisiones de manera automática, sin procesar racionalmente la información (Kahneman, 2011). Sin embargo, investigaciones recientes han desafiado esta suposición, argumentando que los individuos son pensadores activos que buscan entender su entorno y tomar decisiones alineadas con sus valores y conocimientos (Szollosi, Wang-Ly y Newell, 2024). Esto tiene implicaciones significativas para el diseño de políticas conductuales, ya que sugiere que los *nudges* deben adaptarse a la forma en que las personas interpretan sus opciones en lugar de simplemente modificar el contexto de decisión.

#### Transparencia de los *nudges*

Uno de los principales cuestionamientos éticos al *nudging* es la falta de transparencia en su implementación. Se argumenta que, al operar en gran medida a través de procesos automáticos e inconscientes, los *nudges* pueden ser percibidos como manipulativos y, en algunos casos, como coercitivos (Hansen & Jespersen, 2013).

Ahora bien, Michaelsen (2024) revisó múltiples estudios empíricos y concluyó que la efectividad de los *nudges* no disminuye cuando se informa a la ciudadanía sobre su presencia. Esto contradice la creencia de que los *nudges* "funcionan mejor en la oscuridad" (Bovens, 2009), pero también señala que la transparencia por sí sola no es suficiente para garantizar su aceptación pública. Si la ciudadanía percibe que los *nudges* están diseñados para beneficiar a ciertas instituciones o restringir sus opciones sin su consentimiento explícito, pueden generar cierta reactividad en la ciudadanía.

#### El riesgo del "*hypernudging*" y la personalización extrema

Con el avance de la inteligencia artificial y el big data, ha surgido el fenómeno del *hypernudging*, en el que las intervenciones conductuales se personalizan dinámicamente en función de los datos individuales de la ciudadanía (Yeung, 2017). Aunque esto permite diseñar *nudges* más efectivos, también plantea serias preocupaciones sobre la privacidad y la autonomía personal.

Chater y Loewenstein (2023) han advertido que el *hypernudging* puede reforzar desigualdades existentes, ya que los algoritmos pueden diseñar políticas que beneficien a ciertos grupos mientras que otros quedan marginados. Por ejemplo, en el ámbito financiero, los *nudges* personalizados podrían ser utilizados por bancos y aseguradoras para influir en las decisiones de los clientes de manera que favorezca sus intereses comerciales

en lugar de los intereses de los consumidores. Además, la falta de transparencia en estos procesos puede hacer que la ciudadanía no sea consciente de cómo se están moldeando sus decisiones.

### El problema de la representación y la autonomía ciudadana

Szollosi, Wang-Ly y Newell (2024) argumentan que la efectividad de los *nudges* depende de la alineación entre las representaciones mentales de la ciudadanía y las de los diseñadores de políticas. Este enfoque, denominado "*representational alignment*", sugiere que muchas intervenciones fallan porque la ciudadanía no interpreta sus opciones de la misma manera que los responsables de la política pública.

Por ejemplo, en políticas de salud pública, un gobierno puede diseñar un *nudge* para reducir el consumo de comida basura colocando opciones saludables en lugares más accesibles en supermercados. Sin embargo, si la ciudadanía tiene una representación diferente sobre lo que constituye una alimentación saludable, el *nudge* será inefectivo. En estos casos, el problema no es la falta de racionalidad de la ciudadanía, sino una falta de alineación entre su forma de entender el problema y la solución propuesta por el gobierno.

Este hallazgo tiene implicaciones profundas para el diseño de políticas públicas, ya que sugiere que las intervenciones conductuales deberían integrarse con mecanismos de deliberación y educación en lugar de depender exclusivamente de la manipulación del entorno (Banerjee et al., 2024).

### Alternativas al *nudging* tradicional: *Boosts*, *Debiasing* y *Nudge+*

Ante estos desafíos, algunos académicos han propuesto alternativas al *nudging* tradicional que refuerzan la autonomía de la ciudadanía en lugar de simplemente modificar su comportamiento de manera implícita. Se ha propuesto un cambio hacia intervenciones que no solo 'empujan' sino que también 'capacitan' a los individuos para tomar decisiones mejor informadas. Estas intervenciones se centran en mejorar las habilidades de toma de decisiones y el conocimiento, en lugar de solo influir en las decisiones a través de cambios contextuales (Grüne-Yanoff & Hertwig, 2016):

- **Boosts:** En lugar de influir en las decisiones de manera automática, los *boosts* buscan mejorar las competencias de la ciudadanía para que pueda tomar decisiones informadas (Hertwig & Grüne-Yanoff, 2017). Por ejemplo, con programas de alfabetización financiera para que la ciudadanía comprenda mejor sus opciones de ahorro y crédito.
- **Debiasing:** Métodos que buscan reducir la influencia de sesgos cognitivos mediante la reflexión activa. Por ejemplo, se ha demostrado que pedir a las personas que justifiquen sus decisiones antes de tomarlas puede reducir la influencia del efecto anclaje en inversiones financieras (Larrick, 2004).

- **Nudge+**: Este enfoque incorpora un componente deliberativo, permitiendo a la ciudadanía reflexionar sobre la intervención antes de que influya en su comportamiento (Banerjee & John, 2021). En campañas de vacunación, los **Nudge+** permiten a las personas evaluar activamente la información antes de tomar una decisión, aumentando su aceptación.

Estos enfoques representan un cambio importante en la economía conductual, alejándose de los cambios en la arquitectura de decisión y acercándose a modelos que refuerzan la agencia y la capacidad de toma de decisiones de la ciudadanía.

### 3. El potencial de la economía conductual en el sector público español

#### 3.1. La aplicación actual de la economía conductual en el sector público español

En España, la economía conductual ha tenido hasta ahora un papel limitado en el diseño de políticas públicas, a diferencia de otros países de nuestro entorno, ya que aún no existe un organismo público especializado que integre de forma sistemática este enfoque en la formulación e implementación de políticas, aun existiendo áreas de aplicación con un alto potencial, como es el caso de la Agencia Estatal de Evaluación de Políticas Públicas (Cortiñas, 2022). Esta falta de institucionalización ha dificultado su consolidación como herramienta habitual en la administración.

Sin embargo, en los últimos años se observa un creciente interés por parte de distintas entidades públicas (Fundación COTEC, 2023). Desde 2017, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ha promovido diversas publicaciones centradas en mejorar la toma de decisiones de los inversores, con especial énfasis en la formación y en la mitigación de sesgos cognitivos (Sáez, 2020). Por su parte, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha iniciado un estudio para explorar cómo la economía conductual puede reforzar la eficacia de la regulación y la supervisión pública (CNMC, 2023). Asimismo, la Agencia Tributaria ha incorporado explícitamente este enfoque en su *Plan Estratégico 2024–2027*, reconociendo su utilidad para fomentar el cumplimiento voluntario y mejorar la comunicación con los contribuyentes (Agencia Tributaria, 2024).

Aunque aún incipientes, estas iniciativas muestran una evolución progresiva hacia la integración del enfoque conductual en el sector público, abriendo la puerta a una adopción más sistemática en los próximos años.

#### 3.2. Caso de éxito: Proyecto Imagina (España Mejor)

El diseño de políticas públicas en España ha enfrentado tradicionalmente el reto de implicar a la juventud en la vida pública y en la toma de decisiones. A pesar de que este segmento de la población es clave para el desarrollo económico y social del país, su participación en políticas públicas sigue siendo limitada, en gran

parte debido a barreras estructurales y psicológicas que dificultan su integración. En este contexto, el Proyecto Imagina, impulsado por España Mejor en colaboración con Neovantas, surge como una iniciativa innovadora que aplica los principios de la economía conductual para diseñar estrategias que reduzcan estas barreras y fomenten la implicación activa de los jóvenes en el desarrollo de políticas públicas. Responde así a las nuevas fronteras de las políticas públicas conductuales, buscando hacer partícipes a los propios jóvenes de la aplicación de este enfoque conductual. Neovantas, consultora con una sólida trayectoria en la aplicación de la economía conductual en España, contribuye a este proyecto con más de 20 años de experiencia en la transformación de organizaciones, aportando la convicción de que este conocimiento es plenamente transferible al diseño de políticas públicas, como ya demuestran los casos de éxito expuestos anteriormente.

Este proyecto ha sido concebido con un doble objetivo: por un lado, demostrar el potencial de la economía conductual para mejorar el diseño de las políticas dirigidas a la juventud y, por otro, crear soluciones concretas para facilitar la inserción de los jóvenes en el mercado laboral y el ecosistema emprendedor. A diferencia de enfoques tradicionales que se centran exclusivamente en la modificación de normativas o la provisión de incentivos económicos, el Proyecto Imagina adopta un enfoque holístico, combinando metodologías experimentales con herramientas conductuales para abordar tanto los factores estructurales como los sesgos psicológicos que limitan la toma de decisiones de los jóvenes, estudiando así la infraestructura, y no solo la arquitectura, de decisión de los jóvenes españoles.

### El enfoque conductual del Proyecto Imagina

El diseño de esta iniciativa se ha estructurado en tres fases principales. En primer lugar, se realizó un diagnóstico conductual, basado en una combinación de métodos cuantitativos y cualitativos, que permitió identificar las principales barreras que enfrentan los jóvenes en su acceso al mercado laboral y al emprendimiento. Esta fase incluyó el análisis de datos de encuestas masivas, entrevistas en profundidad, auditorías de *sludge* para detectar fricciones burocráticas y el uso de *behavioural analytics* en redes sociales para entender cómo los jóvenes perciben sus oportunidades laborales.

Todo este trabajo fue liderado metodológicamente por Neovantas y España Mejor, combinando el conocimiento técnico en economía conductual con una visión sistémica de política pública. El diagnóstico reveló que la juventud española enfrenta una combinación de obstáculos estructurales y conductuales que limitan su desarrollo profesional. Entre los primeros, destacan la complejidad de los trámites administrativos, la falta de acceso a financiación para emprendedores y la precariedad de muchas prácticas laborales. A nivel conductual, se identificaron patrones de pensamiento que afectan negativamente la toma de decisiones, como el sesgo del *status quo*, que lleva a muchos jóvenes a optar por caminos laborales convencionales en

lugar de explorar opciones innovadoras, o la aversión al riesgo, que desincentiva el emprendimiento debido al miedo al fracaso y la percepción de incertidumbre en el mercado.

Tras este diagnóstico, el proyecto va a pasar a su segunda fase, el rediseño conductual, en la que se desarrollarán intervenciones específicas para reducir las barreras identificadas. Para ello, se llevarán a cabo sesiones de co-creación con jóvenes y actores clave del sector público y privado, con el fin de validar y priorizar las soluciones propuestas. Esta etapa será también coordinada por España Mejor y Neovantas, asegurando que las intervenciones mantengan el rigor técnico y estén alineadas con las necesidades reales del colectivo juvenil. Finalmente, en la tercera fase del proyecto, se implementarán pilotos en entornos controlados para evaluar la efectividad de estas estrategias antes de su escalado a nivel nacional.

### Impacto y valor añadido frente a enfoques tradicionales

El valor diferencial del Proyecto Imagina radica en su capacidad para integrar la economía conductual en el diseño de políticas públicas, superando las limitaciones de los enfoques tradicionales. Mientras que muchas políticas de empleo juvenil se han centrado en la creación de programas formativos o en la provisión de ayudas económicas sin abordar las barreras psicológicas subyacentes, este proyecto ha demostrado que la modificación del entorno de decisión y la reducción de fricciones pueden ser herramientas más efectivas para promover la acción.

Además, la experimentación y el pilotaje que se buscan realizar en la tercera fase permitirían medir con precisión el impacto de cada intervención antes de su escalado, asegurando que las soluciones adoptadas sean costo-efectivas y replicables en otros contextos. Desde España Mejor y Neovantas hemos apostado por una aproximación basada en la evidencia, que no solo permite diseñar mejores políticas, sino también generar aprendizajes institucionales transferibles a otras administraciones públicas.

El éxito del Proyecto Imagina abre la puerta a la consolidación de un modelo de políticas públicas en España que incorpore sistemáticamente la economía conductual como herramienta para mejorar la efectividad de las políticas públicas. En un contexto en el que la desafección juvenil hacia las instituciones y la precariedad laboral siguen siendo desafíos urgentes, iniciativas como esta demuestran que un enfoque basado en la evidencia y en la comprensión real del comportamiento humano puede generar cambios tangibles y sostenibles.

### **3.3. Oportunidades de implementación**

Una de las principales barreras para la implementación de la política pública conductual en España es la falta de un organismo centralizado que coordine y facilite su aplicación en distintas áreas de gobierno. A diferencia de países como el Reino Unido, donde el *Behavioural Insights Team* (BIT) ha institucionalizado el uso de la

economía del comportamiento en la formulación de políticas, España aún carece de una unidad especializada que promueva, evalúe y asesore sobre intervenciones conductuales en el sector público.

Una posible solución podría ser la creación de una Unidad Nacional de Comportamiento que actúe como centro de excelencia en políticas conductuales y brinde apoyo técnico a los gobiernos, asumiendo funciones estratégicas como:

- Proveer asistencia técnica a comunidades autónomas y entidades locales para el diseño, implementación y evaluación de intervenciones basadas en economía conductual.
- Estandarizar metodologías experimentales, promoviendo el uso de ensayos controlados aleatorizados (RCTs) y otros enfoques rigurosos de evaluación de impacto.
- Facilitar la colaboración entre el sector público, el mundo académico y el sector privado, permitiendo el intercambio de conocimientos y mejores prácticas en la aplicación de estrategias conductuales y aprovechando el avance ya logrado en este campo en el sector privado español.
- Desarrollar guías y marcos regulatorios para garantizar que las intervenciones basadas en economía conductual sean éticas, transparentes y respeten la autonomía de la ciudadanía.

Ahora bien, dado el alto grado de descentralización en España, la economía conductual no puede aplicarse de manera homogénea en todo el territorio nacional y en todas sus instituciones públicas. Cada comunidad autónoma y entidad local tiene competencias específicas en áreas clave como sanidad, educación y servicios sociales, lo que significa que las estrategias de política pública conductual deben adaptarse a las características y necesidades de cada región.

Para garantizar una implementación efectiva, es fundamental adoptar un enfoque de diseño basado en la co-creación con las autoridades autonómicas y locales. Esto implica que los gobiernos regionales y municipales participen activamente en el diseño y prueba de intervenciones conductuales, asegurando que estén alineadas con las prioridades locales. Para ello, pueden potenciarse las evaluaciones piloto en territorios específicos antes de la implementación a nivel nacional, permitiendo ajustes y mejoras en función de los resultados obtenidos.

Para aplicar eficazmente las políticas conductuales, también es clave consolidar una cultura de experimentación y evaluación rigurosa en la administración pública. Actualmente, muchas decisiones se basan en modelos tradicionales que no integran enfoques experimentales ni análisis conductuales. Para lograr un impacto sostenible, es necesario un cambio de mentalidad entre responsables políticos y administrativos. Entre las medidas para fortalecer esta cultura de experimentación se pueden destacar:

- Capacitación de funcionarios en metodologías experimentales y uso de datos conductuales para poder diseñar y evaluar intervenciones basadas en economía conductual.
- Creación de incentivos para la adopción de enfoques basados en evidencia, asegurando que las administraciones públicas tengan los recursos y la motivación necesarios para utilizar la economía conductual en la formulación de políticas.
- Integración de principios conductuales en el diseño de servicios públicos, para lograr que los trámites y servicios sean más accesibles y eficientes, minimizando el impacto del *sludge*.

Además, la colaboración con universidades y centros de investigación podría desempeñar un papel clave en este proceso. La creación de laboratorios de innovación pública, siguiendo el ejemplo del Instituto Nacional de Administración Pública, permitiría realizar pruebas piloto de intervenciones conductuales antes de su implementación a gran escala, asegurando que las políticas diseñadas sean efectivas y estén respaldadas por evidencia empírica.

#### 4. Conclusiones

La economía conductual ha demostrado ser una herramienta clave en la modernización del diseño de políticas públicas, permitiendo intervenciones más efectivas y adaptadas al comportamiento real de la ciudadanía. Sin embargo, su potencial en España aún está lejos de aprovecharse plenamente. El Proyecto Imagina representa un paso significativo en la aplicación de este enfoque, al combinar metodologías conductuales con un modelo participativo que involucra directamente a la juventud en la formulación de políticas.

De cara al futuro, España tiene una oportunidad única para consolidar el uso de la economía conductual en su sector público. La creación de una Unidad Nacional de Comportamiento permitiría institucionalizar estas prácticas, asegurando que las intervenciones sean éticas, basadas en evidencia y alineadas con los desafíos específicos del país. Además, la colaboración con universidades, empresas y organismos internacionales fortalecería la capacidad de innovación y experimentación dentro del gobierno.

Más allá de intervenciones puntuales, el reto radica en evolucionar desde la simple arquitectura de decisión hacia la construcción de una infraestructura de decisión más robusta, que facilite el acceso equitativo a oportunidades, elimine fricciones administrativas innecesarias y refuerce la autonomía de la ciudadanía en la toma de decisiones. El Proyecto Imagina es una muestra de cómo la economía conductual puede ser utilizada no solo para modificar comportamientos, sino para empoderar a las personas y fomentar su participación activa en la sociedad. Si España apuesta por esta visión, podrá diseñar políticas más inclusivas, efectivas y

sostenibles, asegurando que la innovación en el sector público no solo mejore la eficiencia gubernamental, sino también la calidad de vida de la ciudadanía.

## 5. Referencias.

Agencia Tributaria. (2024). *Plan Estratégico 2024–2027*. Agencia Estatal de Administración Tributaria. [https://sede.agenciatributaria.gob.es/static\\_files/Sede/Agencia\\_Tributaria/Planificacion/Plan\\_estrategico\\_o\\_2024\\_2027/PlanEstrategico2024.pdf](https://sede.agenciatributaria.gob.es/static_files/Sede/Agencia_Tributaria/Planificacion/Plan_estrategico_o_2024_2027/PlanEstrategico2024.pdf)

Allcott, H. (2011). Social norms and energy conservation. *Journal of Public Economics*, 95(9-10), 1082-1095.

Arbogast, I., Chorniy, A., & Currie, J. (2024). Administrative burdens and child Medicaid and CHIP enrollments. *American Journal of Health Economics*, 10(2), 237-271.

Banco Mundial. (2015). *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0342-0>

Banerjee, A. V., & John, P. (2021). *Nudging and Public Policy: A Global Perspective*. Cambridge University Press.

Banerjee, S., Grüne-Yanoff, T., John, P., & Moseley, A. (2024). It's time we put agency into behavioural public policy. *Behavioural Public Policy*, 8(4), 789-806.

Barberis, N. (2013). Psychology and the financial crisis of 2007–2008. *Financial Innovation: too much or too little*, 15-28.

Bettinger, E. P., Long, B. T., Oreopoulos, P., & Sanbonmatsu, L. (2012). The role of simplification and information in college decisions: Results from the H&R Block FAFSA experiment. *American Economic Journal: Applied Economics*, 3(2), 1-37.

Bovens, L. (2009). The ethics of nudge. In *Preference change: Approaches from philosophy, economics and psychology* (pp. 207-219). Dordrecht: Springer Netherlands.

Cadario, R., & Chandon, P. (2020). Which healthy eating nudges work best? A meta-analysis of field experiments. *Marketing Science*, 39(3), 465-486.

Campos-Mercade, P., Meier, A. N., Schneider, F. H., Wengström, E., & Schwerter, F. (2021). Monetary incentives increase COVID-19 vaccinations. *Science*, 374(6569), 879-882.

Chater, N. (2024). What is the point of behavioural public policy? A contractarian approach. *Behavioural Public Policy*, 8(2), 197-211.

- Chater, N., & Loewenstein, G. (2023). The i-frame and the s-frame: How focusing on individual-level solutions has led behavioral public policy astray. *Behavioral and Brain Sciences*, 46, e147.
- CNMC. (2023). *La CNMC analizará cómo la economía conductual puede ayudar a los poderes públicos a regular y supervisar los mercados* [Nota de prensa]. Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. <https://www.cnmc.es/prensa/estudio-nudges-20230428>
- Comisión Europea: Joint Research Centre, DUPOUX, M., GAUDEUL, A., BAGGIO, M., BRUNS, H., CIRIOLO, E., KRAWCZYK, M., KUEHNHANSS, C. and NOHLEN, H., Unlocking the full potential of behavioural insights for policy, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2025, <https://data.europa.eu/doi/10.2760/7367599>, JRC138028.
- Cortiñas Vázquez, P. (2022). ¿Cómo hemos llegado hasta aquí? Políticas conductuales y macroeconomía conductual, un poco de historia. *Economistas*, 179, 8-15.
- Deci, E. L., Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. *Psychological Bulletin*, 125(6), 627.
- Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. Random house.
- Ewert, B., Loer, K., & Thomann, E. (2021). Beyond nudge: advancing the state-of-the-art of behavioural public policy and administration. *Policy & Politics*, 49(1), 3-23.
- Farfan Bertran, M. G., Holla, A., & Vakis, R. (2021). *Poor Expectations: Experimental Evidence on Teachers' Stereotypes and Student Assessment: Poor Expectations: Experimental Evidence on Teachers' Stereotypes and Student Assessment* (No. 9593). The World Bank.
- Fundación Cotec para la Innovación. (2023). *El uso de la economía del comportamiento en las empresas españolas*. <https://cotec.es/proyectos/economia-del-comportamiento>
- Ganzach, Y., & Karsahi, N. (1995). Message framing and buying behavior: A field experiment. *Journal of Business Research*, 32(1), 11-17.
- Gauri, V., Rahman, T., & Sen, I. (2019). *Measuring Social Norms About Female Labor Force Participation in Jordan*. Development Economics, Development Research Group. The World Bank.
- Grimmelikhuijsen, S., Jilke, S., Olsen, A. L., & Tummers, L. (2017). Behavioral public administration: Combining insights from public administration and psychology. *Public Administration Review*, 77(1), 45-56.

- Grüne-Yanoff, T., & Hertwig, R. (2016). Nudge versus boost: How coherent are policy and theory?. *Minds and Machines*, 26(1), 149-183.
- Hagmann, D., Ho, E. H., & Loewenstein, G. (2019). Nudging out support for a carbon tax. *Nature Climate Change*, 9(6), 484-489.
- Hallsworth, M., List, J. A., Metcalfe, R. D., & Vlaev, I. (2017). The behavioralist as tax collector: Using natural field experiments to enhance tax compliance. *Journal of Public Economics*, 148, 14-31.
- Halpern, D. (2015). *Inside the nudge unit: How small changes can make a big difference*. Random House.
- Hansen, P. G., & Jespersen, A. M. (2013). Nudge and the manipulation of choice: A framework for the responsible use of the nudge approach to behavior change. *European Journal of Risk Regulation*, 4(1), 3-28.
- Herd, P., & Moynihan, D. (2022). Behavior and burdens: Introduction to the symposium on behavioral implications of administrative burden. *Journal of Behavioral Public Administration*, 5(1).
- Hernández, M., Karver, J., Negre, M., & Perng, J. (2019). *Promoting Tax Compliance in Kosovo with Behavioral Insights* (No. 31357). The World Bank Group.
- Hertwig, R., & Grüne-Yanoff, T. (2017). Nudging and boosting: Steering or empowering good decisions. *Perspectives on Psychological Science*, 12(6), 973-986.
- Kahneman, D. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kizilcec, R. F., Pérez-Sanagustín, M., & Maldonado, J. J. (2020). Recommending self-regulated learning strategies in online education: A reinforcement learning approach. *Computers & Education*, 156, 103940.
- Larrick, R. P. (2004). Debiasing. *Blackwell Handbook of Judgment and Decision-Making*, 316-338.
- Leape, J. (2006). The London congestion charge. *Journal of Economic Perspectives*, 20(4), 157-176.
- Luo, Y., Li, A., Soman, D., & Zhao, J. (2023). A meta-analytic cognitive framework of nudge and sludge. *Royal Society Open Science*, 10(11), 230053.
- Michaelsen, P. (2024). Transparency and nudging: an overview and methodological critique of empirical investigations. *Behavioural Public Policy*, 1-11.

- Mills, S., & Whittle, R. (2025). How 'nudge' happened: the political economy of nudging in the UK. *Cambridge Journal of Economics*, 49(1), 1-18.
- Moynihan, D. (2018). A great schism approaching? Towards a micro and macro public administration. *Journal of Behavioral Public Administration*, 1(1).
- Muñoz Boudet, A. M., Rahman, T., Nasr, N., & Dalton, A. (2023). *Addressing Social and Gender Norms to Promote Gender Equality*. World Bank Group, Gender Thematic Policy Notes Series.
- OECD. (2017). *Behavioural insights and public policy: Lessons from around the world*. OECD Publishing.
- OECD. (2024). *Fixing frictions: "Sludge audits" around the world: How governments are using behavioural science to reduce psychological burdens in public services*. *OECD Public Governance Policy Papers* (No. 48). OECD Publishing.
- Outes-León, I., Sánchez, A., & Vakis, R. (2020). *The Power of Believing You Can Get Smarter: The Impact of a Growth-Mindset Intervention on Academic Achievement in Peru*. The World Bank.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68.
- Sáez, M. E. C. (2020). Economía conductual para la protección del inversor: Recomendaciones prácticas para inversores, entidades y reguladores. *Documentos de trabajo (CNMV)*, (70), 1-40.
- Schmidt, R. (2024). A model for choice infrastructure: Looking beyond choice architecture in Behavioral Public Policy. *Behavioural Public Policy*, 8(3), 415-440.
- Schmidt, R., & Stenger, K. (2024). Behavioral brittleness: The case for strategic behavioral public policy. *Behavioural Public Policy*, 8(2), 212-237.
- Shahab, S., & Lades, L. K. (2024). Sludge and transaction costs. *Behavioural Public Policy*, 8(2), 327-348.
- Shang, J., & Croson, R. (2009). A field experiment in charitable contribution: The impact of social information on the voluntary provision of public goods. *Economic Journal*, 119(540), 1422-1439.
- Shiller, R. J. (2012). *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do About It*. Princeton University Press.
- Spence, A., & Pidgeon, N. (2010). Framing and communicating climate change: The effects of distance and outcome frame manipulations. *Global Environmental Change*, 20(4), 656-667.

- Stead, M., Tagg, S., MacKintosh, A. M., & Eadie, D. (2013). Is consumer response to plain/standardised tobacco packaging consistent with framework convention on tobacco control guidelines? A systematic review of quantitative studies. *PLOS ONE*, 8(10), e75919.
- Straßheim, H. (2020). The rise and spread of behavioral public policy: An opportunity for critical research and self-reflection. *International Review of Public Policy*, 2(2: 1), 115-128.
- Sunstein, C. R. (2022). Sludge audits. *Behavioural Public Policy*, 6(4), 654-673.
- Szollosi, A., Wang-Ly, N., & Newell, B. R. (2025). Nudges for people who think. *Psychonomic Bulletin & Review*, 1-11.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164-S187.
- Thaler, R., & Sunstein, C. (2008). Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness. In *Amsterdam Law Forum; HeinOnline: Online* (p. 89).
- Titmuss, R. M. (1970). *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. Allen & Unwin.
- Todd, P. M., & Gigerenzer, G. (2012). *Ecological Rationality: Intelligence in the World*. Oxford University Press.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Yeung, K. (2017). 'Hypernudge': Big Data as a mode of regulation by design. *Information, Communication & Society*, 20(1), 118-136.