



RCS

Depósito legal ppi 201502ZU4662

Esta publicación científica en formato
digital es continuidad de la revista impresa
Depósito Legal: pp 197402ZU789
ISSN: 1315-9518

Universidad del Zulia. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Vol. XXVI.

Número 4, 2020

Revista de Ciencias Sociales



Esta publicación científica en formato
digital es continuidad de la revista impresa
Depósito Legal: pp 197402ZU789
ISSN: 1315-9518



Revista de Ciencias Sociales (RCS). FCES - LUZ
Vol. XXVI, No. 4, 2020, 507-514
● ISSN: 1315-9518 ● ISSN-E: 2477-9431

Como citar APA: Pérez, A., y Rodríguez, A. (2020). Economía conductual y COVID-19: Una interpretación social de la realidad. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(4), 507-514.

Economía conductual y COVID-19: Una interpretación social de la realidad


Pérez Martínez, Armenio*
Rodríguez Fernández, Aimara**

Resumen

Desde el conocimiento de la Economía Conductual, el presente ensayo tiene como objetivo analizar las manifestaciones de las conductas actuales y futuras de los individuos, a partir de las nuevas condiciones sociales generadas por la pandemia COVID-19. Para ello, se realizó una selección de los principales autores de la economía conductual. Se aplicó el método analítico-sintético. A Cont..., se emplearon las principales unidades de análisis y sus explicaciones causales (racionalidad, sesgos, *nudges*) para interpretar el comportamiento social. Los resultados apuntan a las posibilidades de emplear el conocimiento científico para obtener buenas prácticas conductuales, fomentando oportunidades de mitigar el efecto de la pandemia. Las conclusiones enfatizan en la necesidad de superar los límites positivistas, racionalistas y deterministas en la concepción de la naturaleza humana; las ciencias sociales tienen que fomentar el análisis crítico de estas condiciones y proyectar los mecanismos que garanticen una existencia en el nuevo entorno, basado en la interdisciplinariedad y el enfoque complejo en el análisis de la realidad. Se concluye, que la Economía Conductual posee el potencial de análisis y ajuste en las futuras decisiones de política pública, por ello deben aplicarse sus conocimientos y experiencias para minimizar el efecto en los seres humanos y la economía.

Palabras clave: Comportamiento; economía conductual; pandemia; sesgos; decisiones.

* Doctor en Ciencias Económicas. Master en Gestión del Turismo. Licenciado en Psicología. Profesor de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador. E-mail: aperezam@ulvr.edu.ec
 ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9491-6938>

** Doctora en Ciencias Pedagógicas. Doctora en el Programa de Aportaciones Educativas a las Ciencias Sociales y Humanas. Licenciada en Sociología. Rectora de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador. E-mail: airodriguezff@ulvr.edu.ec  ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6654-2588>

Recibido: 2020-06-09 · Aceptado: 2020-08-26

Disponible en: <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/index>

Behavioral economics and COVID-19: A social interpretation of reality

Abstract

From the knowledge of the Behavioral Economy, the present essay aims to analyze the manifestations of the current and future behaviors of individuals, based on the new social conditions generated by the COVID-19 pandemic. To do this, a selection was made of the main authors of behavioral economics. The analytical-synthetic method was applied. The main units of analysis and their causal explanations (rationality, biases, nudges) were then used to interpret social behavior. The results point to the possibilities of using scientific knowledge to obtain good behavioral practices, fostering opportunities to mitigate the effect of the pandemic. The conclusions emphasize the need to overcome positivist, rationalist and deterministic limits in the conception of human nature; the social sciences have to promote the critical analysis of these conditions and project the mechanisms that guarantee an existence in the new environment, based on interdisciplinarity and a complex approach in the analysis of reality. It is concluded that Behavioral Economy has the potential for analysis and adjustment in future public policy decisions, therefore their knowledge and experiences must be applied to minimize the effect on human beings and the economy.

Keywords: Behavior; behavioral economics; pandemic; biases; decisions.

Introducción

La humanidad enfrenta desafíos de gran magnitud en varias esferas de la vida, viéndose amenazada la supervivencia de un grupo significativo de seres humanos, provocado por la pandemia del COVID-19 y sus consecuencias. La respuesta del sistema de salud mundial para detectar, prevenir y tratar esta enfermedad ha sido tardía e insuficiente, siendo superior el impacto de este virus que otras pandemias como la peste negra, viruela, sarampión, fiebre española (1918), cólera, VIH o Ébola (Organización Mundial de la Salud [OMS], 2020).

En ese sentido, la economía se ha resentido notablemente en su crecimiento y desarrollo, mostrando indicadores alarmantes de decrecimiento significativos hasta valores

superiores a la Gran Depresión de 1929 y afectando a varios sectores productivos que se encuentran actualmente a punto de quebrar en cadena (Banco Mundial, 2020). La ola de despidos mundiales amenaza con convertirse en *tsunami*; se estima que el desempleo en el segundo trimestre de 2020 aumente alrededor de un 6,7%, equivalente a 195 millones de trabajadores a tiempo completo (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2020).

Frente a este fenómeno sin precedentes, la racionalidad humana se encuentra distorsionada por la cantidad de información que generan saturación y la incapacidad de analizarla con precisión, ante la incertidumbre de los resultados de las estrategias de seguridad. Los sujetos, las organizaciones y los Estados, son obligados a participar en ensayos de capacidad de respuestas frente a situaciones

nunca antes vivida, por lo que el aprendizaje y la experiencia se encuentran limitados.

El conocimiento humano se halla convocado a brindar vías para la solución a esta compleja situación que afecta todos los ámbitos de la actividad y la vida humana. Las ciencias sociales desempeñan un papel medular para los estudios de las condiciones actuales y futuras de existencia humana, proponiendo alternativas que garanticen la transformación de la situación actual y la adaptación a las nuevas condiciones, garantizando el bienestar individual y social.

Los mayores esfuerzos investigativos se centrarán en mejorar el acceso y ejecución de los recursos financieros en los países más afectados en materia económica, que garantice la supervivencia de la globalización como modelo económico integral, a través del funcionamiento de los mercados. Pese a esta realidad, la función del individuo no debe ser subvalorada en este análisis. A partir de su comportamiento, el sujeto es un elemento decisivo en el nivel de afectación a la economía y la sociedad, pues las personas que no cumplen con las políticas públicas sanitarias, han favorecido la trasmisión del COVID-19.

La conducta humana –insensata e irracional-, ha posibilitado que en muchos países el número de contagios aumente exponencialmente, superando las estimaciones de los organismos multilaterales de salud. En este entorno, la Economía Conductual desempeña un rol medular para analizar y comprender las pautas de comportamiento de las personas y las futuras proyecciones del mismo, brindando alternativas para la aplicación efectiva de política pública en materia de salud, trabajo, educación, entre otras actividades humanas.

En función de lo anterior, el objetivo del presente ensayo es analizar, desde el conocimiento de la Economía Conductual, las manifestaciones conductuales actuales y futuras de los individuos, a partir de las nuevas condiciones sociales generadas por la pandemia COVID-19. Para cumplir este objetivo, se realizó una selección de los principales autores

que han recibido reconocimientos como el Premio Nobel de Economía.

Se procedió al análisis de la información utilizando el método analítico-sintético para realizar la lectura crítica, lo que permitió arribar a las consideraciones generales en torno a la utilidad práctica de este conocimiento para el momento actual que vive la sociedad, reconociendo su valor teórico y metodológico, así como su utilidad práctica. A Cont..., se emplearon las principales unidades de análisis y sus explicaciones causales (racionalidad, sesgos, *nudges*) para interpretar el comportamiento social.

1. La importancia del comportamiento humano y la Economía Conductual

En las ciencias sociales, y la ciencia económica en particular, la concepción del *Homo Economicus* y los principios que esta idea encierra, moldean los mecanismos y las entidades creadas por la sociedad con el paso del tiempo. La crítica a este pensamiento no es nada nuevo y la certidumbre sobre lo inexacto de la naturaleza humana va en aumento cada día. La diatriba al carácter racional aplicado en la determinación de los agentes económicos es cada día más evidente (Esguerra, 2015).

Al considerar que el ser humano no es ciegamente racional, por la incapacidad de procesar toda la información y la existencia de sesgos cognitivos, entonces se advierte por qué el funcionamiento de los mecanismos económicos es errático bajo determinadas condiciones e incluso, llega a preferir alternativas que afectan más de lo que beneficia sus condiciones de vida.

En ese sentido, la comprensión del comportamiento humano desde el Modelo del Agente Racional maximizando sus utilidades, con total racionalidad ha quedado superada en la actual crisis ocasionada por el COVID-19. Múltiples ejemplos y experimentos ilustran esta afirmación, desde la aparición de sesgos reconocidos por los autores de la economía conductual, la toma de decisiones carente de evidencias, la influencia de las emociones en

los juicios que se realizan los políticos y los grupos sociales, entre otras (Tejedor, 2020).

Así, la economía conductual afirma que los agentes tienen limitaciones en sus procesos cognitivos, les falta experiencia para analizar racionalmente grandes volúmenes de información y discriminarla, que toman decisiones con impulsos emocionales de forma sistemática, presa de sesgos en cuanto a las probabilidades, y están en condiciones de sacrificar su interés personal para satisfacer algunas preferencias sociales (Kahneman y Tversky, 2000; González-Roz, et al., 2020).

Dentro de las investigaciones de economía conductual, aparecen tres situaciones que conducen a la falta de racionalidad de los juicios y decisiones humanas (Esguerra, 2015; Kahneman, 2017; Sunstein y Thaler, 2017; Thaler, 2018): 1) Preferencias sociales; 2) Racionalidad limitada; y, 3) Falta de autocontrol; afectan las decisiones individuales.

Dos elementos distintivos se destacan en este paradigma. Por un lado, Kahneman (2017) clasifica las decisiones según el ritmo del pensamiento. Estos dos sistemas rigen la toma de decisiones en los humanos; el primero, es automático e intuitivo y el segundo, es racional y reflexivo (Sunstein y Thaler, 2017). El primer mecanismo permite la toma de decisiones obteniendo buenos resultados, aunque es propenso a cometer errores sistemáticos y predecibles, puede conducir a resultados no óptimo. Mientras que el segundo, se encuentra altamente influenciado por sesgos propios de la naturaleza del pensamiento humano, es más difícil de mantener los recursos psicológicos necesarios para que funcione por lapsos prolongados de tiempo (Macías, Sánchez y Zerón, 2019).

Dentro de los elementos más significativos aportados por los investigadores de la economía conductual y que influyen sobre las decisiones, según Kahneman (2017), se encuentran las preferencias sociales, la heurística de la disponibilidad, de la representatividad, la heurística de anclaje y ajuste así como las preferencias de riesgo.

Los sesgos, son un elemento importante

en la teoría de la economía conductual. Estos influyen en las decisiones, generando brechas entre el pensamiento racional y el real. Los sesgos explican el por qué las personas actúan contrariamente a los beneficios frente a los problemas de salud y bienestar humano. Son concebidas como desviaciones sistemáticas del comportamiento racional (Kahneman, 2017; Sunstein y Thaler, 2017). Dentro de los sesgos más extendidos se encuentran (Kahneman, 2017):

1. Relacionados con las preferencias sociales:

a. Sesgo del Status Quo: Tendencia humana de mantener el estado actual de las cosas. Se toma como referencia el estado actual y cualquier cambio es tomado como una pérdida.

b. Sobrecarga cognitiva: Es la cantidad de esfuerzo mental y de memoria utilizados en un segmento de tiempo dado. La sobrecarga ocurre cuando el volumen de información ofrecido excede la capacidad que tiene la persona para procesarla.

c. Normas Sociales: Son las normas no explícitas que rigen la conducta dentro de una comunidad. Se hace una distinción entre normas descriptivas y prescriptivas.

2. Relacionados con la racionalidad limitada:

a. Optimismo y exceso de confianza: A pesar de conocer los riesgos las personas se consideran exentos de los efectos negativos.

b. Aversión a la pérdida y a desperdiciar oportunidades: Las decisiones humanas se encuentran más afectadas ante la sensación de pérdida que ante la oportunidad de generar ganancias.

c. Encuadre: Por lo general las personas toman decisiones diferentes dependiendo de la manera con que se le describan o encuadren las alternativas.

d. Anclaje: Cuando se toma una

decisión que involucra una gama de opciones, los individuos tienen a tomar un punto de referencia que consideran normal.

e. Heurística del afecto: Las decisiones están influenciadas por el afecto y las emociones; la información es más efectiva si se dota de un contenido emocional.

3. Relacionados con la fuerza de voluntad limitada:

a. Preferencias inconsistentes con el tiempo: Sobrevaloración del presente en detrimento del futuro.

b. Agotamiento del ego y fatiga al tomar decisiones: Imposibilidad de mantener la atención sobre las situaciones por espacios prolongados de tiempo.

c. Sesgo del egoísmo limitado: Explica que las personas se comportarían diferente si pudieran tomar las decisiones aislados o en privado.

2. COVID-19 y economía conductual: Puntos de análisis de la conducta humana

El comportamiento asociado al coronavirus se presenta como olas en el mar que se forman consecutivas hasta que desaparecen y cada una le brinda fuerzas a la siguiente. Las primeras asociadas directamente al enfrentamiento de la pandemia, las subsiguientes asociadas a sus consecuencias: Estrés, ansiedad, trastornos de sueño y de la alimentación, entre otras.

Los sistemas de salud no estarán preparados para hacer frente a estas rápidas transformaciones, quizás la velocidad con que se presenten los problemas de salud vuelva a desbordarlos, sobre todo en los países pobres: Lo que se necesitará no serán camas de cuidados intensivos ni oxígeno, sino otros elementos. La respuesta actual del sistema de salud pudiera no servir de mucho para las futuras complicaciones y padecimientos de

los seres humanos confinados y distanciados sociales. Se necesita que las personas tomen conciencia real de la situación, sin generar pánico y actúen consecuentemente a partir de las normas que dictaminan los distintos gobiernos (Luna-Nemecio, 2020).

Hay un tema medular que no debe ser pasado por alto: No existen antecedentes en este tipo de experiencia de vivir en total aislamiento. Los comportamientos pueden parecer erráticos, irracionales, excesivos, descontrolados e irresponsables. La forma en que las personas sean capaces de analizar, interiorizar y socializar las experiencias y los aprendizajes, permitirá la adaptación de modo más preciso a esta situación (Abellán y Jiménez-Gómez, 2019).

En ese sentido, un aspecto relevante en materia de política pública ha sido la idea de contraponer salud y economía. La pandemia ha generado situaciones donde se han paralizado países completos, con un deterioro extremo de los indicadores de desarrollo económicos como el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita, empleo y calidad de vida. Para muchos políticos es insostenible las medidas de preservar la vida, puesto que es necesario preservar la economía. Las personas se ven afectadas por la falta de conocimiento ante este tipo de situación epidemiológica, al no saber qué ocurrirá después. Hay muchas personas que se alarman más ante la quiebra de una empresa que ante la muerte de varias personas.

El aislamiento ha sido una de las medidas más empleada por los países y recomendada por la OMS. ¿Qué genera el aislamiento en las personas? Demanda forzosa de nuevos comportamientos, aumento de las normas y reglas de estricto cumplimiento. Este incluye la convivencia continua con familiares, así como el manejo del tiempo y del espacio familiar, de aprendizaje y laboral; la falta de espacios sociales y para hacer ejercicio físico, la recreación, entre muchos otros. El aislamiento puede ser la causa de serios problemas de salud física y mental en las personas. Una reseña de 24 estudios sobre este tema describe efectos como irritabilidad y

estrés durante la cuarentena, y otros de largo plazo como depresión y abuso de sustancias hasta tres años después del confinamiento (Lunn, et al., 2020).

Las personas no actúan sistemáticamente de manera racional ni movidos por el beneficio propio. Múltiples sesgos se presentan en el comportamiento cotidiano, los que se acentúan frente a condiciones de incertidumbre, estrés y fatiga. Los organismos internacionales de salud (Organización Mundial de la Salud, 2020) han explicado algunos efectos colaterales de las medidas de aislamiento y la cuarentena. Se ha hecho referencia a comportamientos experimentados en esta situación, principalmente asociado a los hábitos alimenticios y de cocción de los alimentos; hábitos de higiene, como lavarse las manos; así como hábitos de práctica de actividad física. Los comportamientos asociados a estos hábitos tendrán consecuencias en las condiciones de vida de las personas. Los cambios se encuentran vinculado esencialmente con:

a. Aumento de peso corporal y obesidad: Fundamentalmente por comportamientos nocivos de alimentación sumado a la falta de actividad física.

b. Depresión: Reacción psicológica caracterizada por la falta de motivación para emprender actividades, asociado a las nuevas condiciones psicológicas, falta de contacto físico y social, relaciones humanas carentes de afectividad, afectaciones en el sentido de la vida, pérdida del empleo, pérdida de familiares y seres queridos.

c. Ansiedad: Reacción psicológica caracterizada por el aumento exacerbado del deseo de realizar actividades o movimientos erráticos sin sentido aparente, asociado a las nuevas condiciones psicológicas, falta de contacto físico y social, relaciones humanas carentes de afectividad, afectaciones en el sentido de la vida, pérdida del empleo, pérdida de familiares y seres queridos.

d. Estrés: Reacción propia de la inseguridad y la adaptación a las condiciones de vida a partir de la COVID-19 así como de la incertidumbre actual. Al respecto, sostienen Chávez y Peralta (2019), que “desde el punto

de vista teórico el estrés se define bajo tres conceptos que lo precisan: Estrés como estímulo, como respuesta y como relación acontecimiento-reacción” (p.385).

e. Suicidios: Personas que atentan contra su vida al ver en peligro las condiciones para generar la subsistencia de su núcleo familiar o no encontrar explicación y alternativa para enfrentar la situación actual.

f. Abuso de sustancias nocivas a la salud humana: Empleo de sustancias psicotrópicas, bebidas alcohólicas, entre otras, como alternativa para enfrentar la actual situación debido a la ausencia de mecanismos racionales, emocionales y sociales.

En este sentido, la Organización Mundial de la Salud (2020), advierte de la existencia de evidencia científica de comportamientos vinculados hacia la conservación de la salud que aparecerán luego de la pandemia, como son: Aumento de las tasas de vacunación, de los exámenes médicos, telemedicina, y de la adherencia a los medicamentos.

A partir de esta realidad mostrada por estos organismos de salud valdría la pena preguntarse: ¿Qué objetivo se persigue al vincular la economía conductual al enfrentar el coronavirus? En primer lugar: Que se manifiesten más los comportamientos de individuos y grupos sociales, que posibiliten que el nivel de contagio disminuya y por tanto, los gastos de salud y el retorno a las actividades productivas de bienes y servicios inicien en el menor plazo posible. Esto permite contener la transmisión del virus, disminuir la sobrecarga del sistema de salud y funerarios así como posibilitar el aumento de las capacidades productivas de la economía; enfocándose en la disminución del pánico y el aumento de la percepción del riesgo.

Es necesario comprender que estas medidas de aislamiento de tiempo completo, masivo y obligatorio no se mantendrán indefinidamente. El costo económico sería catastrófico, principalmente para los grupos más vulnerables de la población. Además, el encierro tiene efectos nocivos para la salud. Es ineludible asimilar, aunque se levanten las medidas de aislamiento, que la circulación del

virus no ha desaparecido, por lo tanto, hay que consolidar comportamientos de higiene que garanticen la salud individual (utilizar mascarillas, mantener el distanciamiento físico, lavarse las manos, taparse la boca al toser con la parte anterior del codo, evitar tocarse el rostro, entre otros).

El problema al comprender el comportamiento humano presente en esta crisis sanitaria no es solamente que existen estos múltiples sesgos, sino potencialidad de utilizar estos y los *nudges* para lograr cambiar la conducta humana, a través de la arquitectura de las decisiones (Sunstein y Thaler, 2017; Thaler, 2018). La realidad que se conoce a través de los medios de comunicación permite identificar un grupo importante de sesgos en el comportamiento de las personas y los grupos sociales frente al COVID-19.

Los cambios radicales que ha traído la pandemia, unido al exceso de información y las condiciones del aislamiento social, han aumentado la existencia de sesgos en el comportamiento humano. Estos sesgos pueden corregirse con pequeños esfuerzos que reorienten las decisiones en el rumbo esperado. Tiene que existir conocimiento de esta realidad, así como de las futuras condiciones de existencia humana, donde se manifestarán aún más las respuestas emocionales e irreflexivas. Esta nueva etapa requerirá de varias medidas clave mientras se desarrollan vacunas y tratamientos efectivos contra el virus, como son: La universalización de las pruebas de detección; la ampliación de la capacidad de seguimiento adecuado de quienes hayan contraído el virus y de sus contactos para poder identificar así como aislar efectivamente a posibles nuevos contagios; y mantener las recomendaciones de higiene personal al igual que la distancia física para reducir la transmisión (Abellán y Jiménez-Gómez, 2019).

Conclusiones

La convocatoria a repensar las ciencias sociales a partir de las nuevas condiciones

para la vida del ser humano está hecha. Superar los límites positivistas, racionalistas y deterministas, en la concepción de la naturaleza humana es parte sustantiva de ese llamado. La vida no volverá a ser la misma, la interpretación de la realidad social tampoco, las ciencias sociales tienen que fomentar el análisis crítico de estas condiciones y proyectar los mecanismos, que garanticen una existencia en el nuevo entorno, basado en la interdisciplinariedad y el enfoque complejo en el análisis de la realidad.

La Economía Conductual posee el potencial de análisis del comportamiento y ajuste en las futuras decisiones de política pública, por ello deben aplicarse sus conocimientos y experiencias para minimizar el efecto en los seres humanos y la economía. La racionalidad limitada, información insuficiente, falta de experiencia y aprendizaje, presencia de sesgos, entre otros aspectos, están presentes en el comportamiento humano actual.

Finalmente, la necesidad de emplear los *nudges* y la arquitectura de la decisión, con un enfoque de paternalismo libertario permitirá que las decisiones humanas garanticen la rápida respuesta al disminuir el contagio y lograr el aumento de la productividad y el consumo sin comprometer la mitigación de la pandemia.

Referencias bibliográficas

- Abellán, J. M. y Jiménez-Gómez, D. (2019). Economía del comportamiento para mejorar estilos de vida y reducir factores de riesgo. *Gaceta Sanitaria*, 34(2), 197-199. <https://doi.org/10.1016/j.gaceta.2019.05.014>
- Banco Mundial (2020). *El Grupo Banco Mundial actúa con rapidez para ayudar a los países a responder a la COVID-19 (coronavirus)*. <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2020/04/02/the-world-bank-group-moves-quickly-to-help->

[countries-respond-to-covid-19](#)

- Chávez, J., R., y Peralta, R. Y. (2019). Estrés académico y autoestima en estudiantes de enfermería, Arequipa-Perú. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXV(E 1), 384-399.
- Esguerra, G. (2015). Economía Conductual, principios generales e implicaciones. *Cuadernos Hispanoamericanos de Psicología*, 15(1), 67-72. <https://doi.org/10.18270/chps.v15i1.1780>
- González-Roz, A., Secades-Villa, R., Martínez-Loredo, V., y Fernández-Hermida, J. R. (2020). Aportaciones de la Economía Conductual a la evaluación, la prevención y el tratamiento psicológico en adicciones. *Papeles del Psicólogo*, 41(2), 91-98. <https://doi.org/10.23923/pap.psicol2020.2922>
- Kahneman, D. (2017). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debate.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (2000). *Choices, values and frames*. Cambridge University Press.
- Luna-Nemecio, J. (2020). Determinaciones socioambientales del COVID-19 y vulnerabilidad económica, espacial y sanitario-institucional. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(2), 21-26. <https://dx.doi.org/10.31876/rcs.v26i2.32419>
- Lunn, P. D., Belton, C. A., Lavin, C., McGowan, F. P., Timmons, S., y Robertson, D. A. (2020). Using behavioral science to help fight the coronavirus: A rapid, narrative review. *Journal of Behavioral Public Administration*, 3(1), 1-35. <https://doi.org/10.30636/jbpa.31.147>
- Macías, M. A., Sánchez, Y., y Zerón, M. (2019). Factores conductuales y gerenciales determinantes del éxito emprendedor en México. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXV(2), 26-39.
- Organización Internacional del Trabajo - OIT (2020). *Observatorio de la OIT: El COVID-19 y el mundo del trabajo. Segunda Edición. Estimaciones actualizadas y análisis*. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-/-dgreports/-/-dcomm/documents/briefingnote/wcms_740981.pdf
- Organización Mundial de la Salud - OMS (2020). *Epidemias mundiales e impactos del cólera*. <https://bit.ly/344Ekv6>
- Sunstein, C. y Thaler, R. H. (2017). *Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar las mejores decisiones en salud, dinero y felicidad*. Taurus.
- Tejedor, J. M. (2020). La economía conductual, un campo multidisciplinar. *Revista Finanzas y Política Económica*, 12(1), 9-13. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n1.2020.3402>
- Thaler, R. H. (2018). Economía del comportamiento: Pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9-43. <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n38.02>