

**SEED - Noticias**

<https://www.seed-deporte.es/>

# **Aportes de la Economía del comportamiento para la promoción de actividad física**



Existen evidencias que enfatizan y afirman que el deporte y la actividad física son importantes determinantes de la salud y el bienestar individual y de la sociedad en su conjunto. La actividad física se asocia con beneficios psicológicos y ayuda a prevenir el desarrollo de enfermedades crónicas (Myers, 2008). Los resultados encontrados indican que la práctica de actividad física reporta mejoras en la incidencia de la diabetes, presión arterial, asma, artritis, problemas cardiacos (Humphreys, 2014). También se observan efectos sobre la obesidad, el índice de masa corporal (Sulemana et al., 2006) y sobre la percepción del propio bienestar (Lechner, 2009). Los efectos de la práctica deportiva en sus diferentes niveles pueden relacionarse también con el desempeño educativo, laboral y el desarrollo de habilidades no cognitivas (Lechner, 2009). Desafortunadamente la mayoría de las personas no llegan a cumplir con la cantidad de actividad física

recomendada. De acuerdo con los datos del último Eurobarómetro sobre actividad física, en Europa el 45% de los encuestados afirman que nunca hacen ejercicio. Aquellos entre 15 y 24 años son los más propensos a hacer ejercicio o practicar deporte con cierta regularidad (54%). Esta proporción disminuye con la edad, pasando del 42% entre los 25-39 años al 32% en el grupo de 40-54 años y al 21% entre los mayores de 55 años. Según los encuestados, el principal obstáculo para ser activo es la falta de tiempo, seguida de la falta de motivación o, simplemente, el desinterés por el deporte.[1] Estos datos son aún menos alentadores para países en desarrollo. Siendo tan evidentes los beneficios de la práctica de actividad física cabe preguntarse ¿por qué decidimos no realizarla? ¿Por qué practicamos ejercicio con baja frecuencia o poca regularidad? Si pensamos en el marco de la economía del comportamiento algunas de estas interrogantes podrían tener mayor claridad. Esta rama de la economía introduce los efectos de los factores psicológicos, cognoscitivos, emocionales y sociales en la toma de decisiones de las personas e instituciones. Es decir, relaja los supuestos de la teoría económica clásica, considerando que muchas veces cometemos errores al tomar decisiones dado que nos enfrentamos a múltiples sesgos. Desde una perspectiva económica, la decisión de realizar actividad física puede verse como una decisión que involucra una compensación intertemporal entre costos en el presente (tiempo, energía) y beneficios futuros (mejoras en la salud, bienestar, etc.). Esto, puede generar algunos sesgos predecibles en el comportamiento de las personas, como son la aversión a las pérdidas, el sesgo de status quo, por el presente, influencia social y de marco. Las personas odian las pérdidas, la decepción que se genera por perder algo es mucho mayor que la felicidad ocasionada por una ganancia de la misma magnitud. En un lenguaje más técnico, la gente tiene "aversión a las pérdidas". La aversión a las pérdidas ayuda a producir inercia, es decir, un fuerte deseo de seguir con sus posesiones actuales. Si es reacio a renunciar a lo que tiene porque no quiere incurrir en pérdidas, rechazará opciones que de otro modo podría haber aceptado o realizado (Thaler y Sunstein, 2008). La pérdida de tiempo y energía asociada a la actividad física es más cierta y tiende a ser más ponderada que la ganancia por la mejora de la salud. La aversión a las pérdidas no es la única razón de la inercia. Por muchas razones, la gente tiene una tendencia más general a quedarse con su situación actual. El sesgo del status quo también afecta fuertemente a las personas que tienen la voluntad, pero no la suficiente seguridad o energía para ser más activos físicamente. Otro sesgo fuente de inactividad física es el sesgo del presente, las personas valoran más sentir gratificación instantánea en quedarse en un sofá mirando televisión a sentir mayor bienestar luego de asistir a un club, gimnasio o simplemente realizar una caminata. Los hábitos de los pares de un individuo afectan su comportamiento en el sentido de que son asumidos como normas, por lo que si en la familia no se realiza actividad física el individuo será influenciado en la misma línea, llevando a la inactividad (Roberto & Kawachi 2015). Estos son solo algunos de los sesgos que están presentes en las personas y que de cierta manera influyen las decisiones sobre practicar o no de actividad física. Entonces, ¿qué propuestas plantea la economía del comportamiento para mejorar la estructura de decisiones? Los *nudges* han surgido en los últimos tiempos como una herramienta económica, poco invasiva y fácil de implementar para incentivar cambios beneficiosos en las decisiones de los individuos (Thaler y Sunstein, 2008). Los mismos consisten en cualquier aspecto de la arquitectura de las decisiones que modifique la conducta, sin prohibir ninguna opción ni cambiar de forma significativa los incentivos, y que de alguna manera altere los sesgos cognitivos que tienen los individuos. A pesar que no siempre se encuentran fuertes y persistentes efectos, en el área de salud es donde más existen antecedentes sobre el impacto de esta herramienta (Mertens et al., 2022; Dellavigna y Linos, 2022). La evidencia sobre la implementación de intervenciones

y nudges que promuevan la práctica de actividad física es limitada y en ciertos casos ambigua. Se requiere de un mayor desarrollo conceptual e investigación en el área para determinar de manera óptima el tipo, la intensidad y las circunstancias que hacen que las intervenciones relacionadas con nudges sean más efectivas. (Laiu, et al., 2021). Esto sugiere, la pertinencia de realizar investigaciones en el área para comprender los mecanismos a través de los cuales los individuos toman sus decisiones sobre la práctica de actividad física y evaluar el impacto que tienen las diferentes intervenciones. Quedan entonces varias preguntas planteadas y un interesante camino por recorrer: ¿Es posible mejorar los niveles de actividad física a través de nudges? ¿Qué mecanismos actúan en la implementación de nudge que tienen efectos sobre los hábitos deportivos? ¿Qué tipo de intervenciones deben realizarse para obtener mejores resultados? ¿Con qué frecuencia se deberían realizar? ¿A través de qué canales? ¿En qué grupo de personas son más efectivos? Autora: Luciana Cantera Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay. Referencias: DellaVigna & Linos (2022). RCTs to scale: Comprehensive evidence from two nudge units. *Econometrica*, 90(1), 81-116. Humphreys, L. McLeod, Ruseski (2014), Physical activity and health outcomes: Evidence from Canada. *Health Economics* 23(1): 33–54. Laiou, Rapti, Schwarzer, Fleig, Cianferotti, Ngo, ... & Ntzani (2021). Nudge interventions to promote healthy diets and physical activity. *Food Policy*, 102, 102103. Lechner (2009), Long-run labour market and health effects of individual sports activities. *Journal of Health Economics* 28(4): 839–854. Mertens, Herberz, Hahnel & Brosch (2022). The effectiveness of nudging: A meta-analysis of choice architecture interventions across behavioral domains. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(1), e2107346118. Myers (2008). The health benefits and economics of physical activity. *Current Sports Medicine Reports*, 7(6), 314-316. Sulemana, Smolensky & Lai (2006). Relationship between physical activity and body mass index in adolescents. *Medicine and Science in Sports and Exercise*, 38(6), 1182-1186. Thaler & Sunstein (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Boston: Springer Science. [1] <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2668>

**Link to Original article:** <https://www.seed-deporte.es/noticias/aportes-de-la-economia-del-comportamiento-para-la-promocion-de-actividad-fisica?elem=295537>