

En Medellín la gente empezó a usar chaleco

escrito por Juan Pablo Trujillo

La semana pasada Esteban Pérez en su columna para No Apto (<https://noapto.co/que-todo-funcionara-como-los-chalecos-reflectivos/>)

hizo unas preguntas sobre el aumento reciente de motociclistas utilizando elementos reflectivos, sobre la generalización de un comportamiento cumplidor en las vías de Medellín. En los últimos días los motociclistas reflectivos se han multiplicado en las calles. Pérez preguntó entonces por las causas de este comportamiento, por el cumplimiento de una norma de tránsito en una población con dificultades para seguir las leyes de movilidad.

Una de las cosas que más le llamo la atención fue la rapidez con la que se instaló el uso de chalecos reflectivos. En cuestión de dos semanas se pasó de no ver casi ninguno, a verlos por todos lados. Tradicionalmente se ha dicho que los cambios culturales toman mucho tiempo, que al ser fenómenos multicausales son difíciles de transformar. Pero esta vez no pasó, en unos pocos días se transformó un hábito en la vía.

Los estudios del comportamiento en general, y los pequeños empujones (nudges) en particular, han demostrado una eficacia acelerada para transformar comportamientos. Si bien hay muchas dudas frente a su permanencia comportamental, sobre si la práctica se mantiene durante un tiempo determinado luego de aplicado el empujón, estas herramientas han sido exitosas para rebatir el paradigma de la lentitud del cambio social.

Más allá de la conversación sobre herramientas de transformación cultural, lo que reclama Esteban Pérez en su texto son respuestas sobre un hecho inusual. No tengo las respuestas, pero sí cuatro intuiciones que espero desarrollar en los próximos meses. La primera es que definitivamente los incentivos económicos funcionaron. Aceptando el paradigma de la elección racional, de la maximización del beneficio económico a toda costa, del *homo economicus*, los gobiernos han

utilizado las multas como una herramienta para promover o desincentivar comportamientos. En este caso la posibilidad de una sanción económica se instaló en el imaginario de los moteros de Medellín.

La segunda tiene que ver con la posibilidad efectiva de sanción. La política de incentivos depende en gran medida de que la percepción del riesgo de una multa aumente significativamente. En el caso de los chalecos se propagó vía redes sociales que la Secretaría de Movilidad estaría realizando operativos de sanción por el no uso de elementos reflectivos entre las 6:00 pm y las 6:00 am.

La tercera intuición sobre este hecho es que se instaló una norma social de dos dimensiones. De un lado los motociclistas ven más conductores usando elementos reflectivos lo que crea una expectativa de comportamiento generalizado que tiene impacto en el individual. De otro, al ver cada vez más moteros usando chaleco se multiplica la sensación de posibilidad de sanción.

Finalmente, la disponibilidad y los recordatorios fueron decisivos. Esteban en su columna menciona que los chalecos se pusieron de moda y se empezaron a vender por todos lados. Tener vendedores de elementos reflectivos en cada semáforo hace más fácil para los motociclistas poder comprarlos y les recuerda la necesidad de hacerlo. Los venteros son, inconscientemente, educadores viales que eliminan barreras comportamentales.

Los gobiernos deben utilizar todas las herramientas disponibles para propiciar transformaciones culturales. En este caso, más allá de la discusión teórica frente a la naturaleza del comportamiento humano, al respecto de si somos *homo economicus* u *homo emocional*, vemos que una buena combinación entre incentivos y mecanismos que apelan a la intuición pueden resultar en rápidos cambios comportamentales.

Otros escritos de este autor:

<https://noapto.co/juan-pablo-trujillo/>