

Jordi Brandts*
Isabel Busom**
Cristina Lopez-Mayan***

TENDIENDO PUENTES ENTRE LAS CIENCIAS SOCIALES Y LA CIUDADANÍA: CÓMO COMUNICAR EVIDENCIA CIENTÍFICA

Presentamos un panorama de la investigación experimental sobre cómo comunicar a la ciudadanía la evidencia científica sobre los efectos que tienen diversas políticas públicas, para que aquella pueda tomar decisiones informadas. La existencia de creencias infundadas sobre el funcionamiento de algunas políticas, debidas a menudo a una visión intuitiva y parcial de las mismas, conduce a que se apoyen políticas que reducen el bienestar de la sociedad. Revisamos las bases psicológicas y sociales de dichas creencias, y presentamos evidencia sobre el impacto que tienen diversos formatos de comunicación de la evidencia científica sobre las mismas. Para algunas políticas, como la de control de alquileres, el formato visual produce un mayor abandono de creencias infundadas que el formato escrito.

Building Bridges Between the Social Sciences and Citizens: How to Communicate Scientific Evidence

We present an overview of experimental research on how to communicate scientific evidence about the effects of various public policies to citizens, so that they can make informed decisions. The existence of misbeliefs about how some policies work, often due to an intuitive and partial view of them, leads to support for policies that reduce society's well-being. We review the psychological and social foundations of such beliefs, and present evidence on the impact that different formats of communicating scientific evidence have on them. For some policies, such as rent control, the visual format produces a greater abandonment of misbeliefs than the written format.

Palabras clave: creencias infundadas, políticas públicas, formatos de comunicación, experimentos, sesgos cognitivos.

Keywords: unfounded beliefs, public policies, communication formats, experiments, cognitive biases.

JEL: A1, A2, C9, D9, D83.

* Instituto de Análisis Económico (CSIC) y Barcelona School of Economics.

** Universitat Autònoma de Barcelona.

*** Serra Hünter Fellow y AQR-IREA Universitat de Barcelona.

Contacto: cristina.lopez-mayan@ub.edu

Los autores agradecen la financiación recibida del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades a través de los proyectos PID2023-149412NB-I00 (Lopez-Mayan), PID2023147136NB-I00 (Brandts), PID2021-124713OB-I00 (Busom) y al Programa Severo Ochoa para Centros de Excelencia en I+D de la Agencia Estatal de Investigación (Barcelona School of Economics CEX2019000915-S) (Brandts).

Versión de marzo de 2025.

<https://doi.org/10.3279/ice.2025.941.7955>

1. Introducción

Las encuestas de opinión, en España y en el conjunto de la Unión Europea, señalan que la evolución de los precios, el acceso a la vivienda, las consecuencias del cambio climático, la inmigración, el empleo y la calidad del mismo, están entre las principales preocupaciones de los ciudadanos. La investigación económica, que ha experimentado avances significativos especialmente en el área de la evaluación de políticas públicas, proporciona evidencia empírica sobre los beneficios, costes y riesgos de las distintas propuestas de políticas que se plantean en la sociedad para abordar esos problemas.

Desde diversas instituciones españolas y europeas se llevan a cabo iniciativas para integrar el conocimiento científico en el proceso de toma de decisiones de los responsables políticos sobre políticas referidas, por ejemplo, a la salud pública, los efectos del cambio climático, la generación de energía, el crecimiento económico o la desigualdad y la exclusión social. Algunos ejemplos de este tipo de iniciativas en España son la creación de la Oficina de Ciencia y Tecnología en el Congreso de los Diputados (Oficina C), la Oficina Nacional de Asesoramiento Científico (ONAC), o la creación del Laboratorio de Políticas de Inclusión en el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones. La Comisión Europea y el Parlamento Europeo cuentan, asimismo, con mecanismos de asesoramiento científico, al igual que otros países miembros de la Unión Europea.

Sin embargo, la creación de puentes de comunicación entre científicos y decisores políticos, aunque es un paso necesario, no es suficiente. En una democracia, los ciudadanos tienen el derecho y la capacidad de influir, mediante sus votos y su comportamiento, en el tipo de políticas públicas que se establecen. Por tanto, es igualmente importante transmitir los avances de la ciencia y del grado de consenso científico sobre una cuestión determinada a la ciudadanía, con el fin de que esta disponga de información rigurosa sobre el funcionamiento

y las consecuencias de las políticas públicas. Con esta información la ciudadanía podrá valorar, sobre la base de la evidencia empírica, las diferentes propuestas y expresar sus preferencias, mediante sus votos.

La comunicación efectiva del conocimiento científico a los ciudadanos y las ciudadanas es un reto al que se enfrenta, no solo la ciencia económica, sino el conjunto de la comunidad científica. La comunicación de información científica al público general no es una tarea sencilla, ya que no se trata únicamente de ser capaz de transmitir, con un lenguaje accesible, la evidencia y los argumentos científicos sobre las causas de un determinado problema, así como los efectos de intervenciones y políticas diseñadas para solucionarlo. También es necesario tener en cuenta que esta evidencia puede entrar en conflicto con percepciones y creencias preexistentes en buena parte de la ciudadanía respecto al funcionamiento y efectos de las políticas propuestas. A menudo, en estos casos, la información se ignora o se rechaza (Taber y Lodge, 2006; Nyhan, 2020) y, por tanto, no se apoyan políticas que, de acuerdo con la evidencia, aumentarían el bienestar colectivo. O bien, por el contrario, se apoyan otras políticas que tendrán efectos contrarios a los deseados.

Algunas experiencias que ponen de manifiesto las dificultades de la comunicación de información científica a la sociedad son los casos de las actitudes ante la vacunación, el cambio climático y, más recientemente, la pandemia de COVID-19. La gran difusión de desinformación y de falsedades respecto al origen y tratamiento de estos problemas ilustra que el simple hecho de proporcionar información científica al público no es suficiente para obtener el respaldo ciudadano a políticas deseables y eficientes para encarar estos problemas (Lewandowsky *et al.*, 2012; Nussbaum *et al.*, 2017; Lewandowsky, 2021). La experiencia con la desinformación sobre COVID-19 y el cambio climático ha contribuido a aumentar la investigación, principalmente en el ámbito de la psicología cognitiva y de la psicología social y política, relativa a por qué surgen, se difunden y perduran creencias que el conocimiento científico

descarta, y por qué hay resistencia a aceptar la evidencia, llegándose incluso a desprestigiar o politizar —tergiversar con fines políticos— la ciencia (Druckman, 2022).

Estas actitudes de rechazo también se producen hacia la evidencia científica procedente de las ciencias sociales, de forma, incluso, más intensa y generalizada que hacia las ciencias naturales y de la salud. Algunos datos lo acreditan. Por ejemplo, el estudio reciente de Gligorić *et al.* (2024) clasifica a los científicos en 45 especialidades, y encuentra que el público estadounidense otorga el grado de confianza más bajo a los politólogos, seguidos de los economistas, y el más elevado a los biólogos marinos y neurocientíficos¹. En España, la *Encuesta de percepción social de la ciencia y la tecnología* del año 2022 revela que, entre siete profesiones, las más altamente valoradas, para un 80 % de la muestra, son las de médico y profesor, mientras que solo un 43 % valora la de sociólogo (Fundación Española para la Ciencia y Tecnología [FECYT], 2023)².

Por tanto, no es sorprendente que diversos estudios constaten la existencia de importantes diferencias de opinión sobre fenómenos y políticas socioeconómicas entre el público y los investigadores en economía (Caplan, 2002; Jacob *et al.*, 2011; Sapienza y Zingales, 2013; Stantcheva, 2021; Nordhaus y Rivers, 2023). Esta brecha puede deberse, en parte, al desconocimiento de la ciudadanía sobre la utilización del método científico en las ciencias sociales y sobre la solidez de la evidencia empírica resultante, en particular, en el ámbito de la evaluación de políticas públicas. Este desconocimiento conlleva que, a veces incluso en medios de comunicación, se considere al mismo nivel una opinión subjetiva y una afirmación sustentada en los resultados de la investigación. Esta segunda, al contrario de la primera, está basada en la comprobación sistemática de diversas hipótesis y sometida a la revisión y crítica por pares. De este proceso, así como de la paulatina

mejora de los métodos para el análisis, surge el consenso científico sobre muchos temas³. En otros, no hay un consenso claro, pero la investigación trata de avanzar hacia el mismo.

En consecuencia, urge tender puentes entre la investigación en economía —y las ciencias sociales en general— y la ciudadanía. Esta tarea requiere entender cuáles son las mejores formas de comunicar dicha investigación a los ciudadanos, con el fin de que esta comunicación permita desbancar creencias falsas preexistentes. En este artículo, presentamos una revisión de los estudios más relevantes sobre la efectividad de distintas formas de comunicación de la evidencia sobre políticas socioeconómicas a los ciudadanos. Este artículo proporciona una visión complementaria a las dos revisiones ya existentes sobre la investigación de provisión de información a los ciudadanos. En la primera, Haaland *et al.* (2023) presentan un panorama general de la investigación reciente en campos tan diversos como son macroeconomía, finanzas, economía política, y economía pública, laboral y de la salud. En la segunda, Marino *et al.* (2024) se centran en investigaciones que estudian el efecto que tiene la provisión de información sobre las preferencias por la redistribución y la polarización política. Nuestro trabajo se distingue de los panoramas citados en que explicamos, en primer lugar, cuáles son los principales factores psicológicos que dificultan la corrección de creencias infundadas a través de la información. En segundo lugar, nos centramos en revisar la investigación sobre la efectividad de la provisión de información destinada a desbancar creencias infundadas extendidas, debidas a visiones parciales y a la falta de anticipación de algunos efectos de las políticas.

El resto del artículo se organiza de la siguiente manera. En el apartado 2 revisamos los principales factores que originan creencias infundadas. En

¹ Estos datos son similares a los que obtiene Schröder (2023) para un país europeo, Noruega.

² Las otras cuatro profesiones son científicos, jueces, empresarios y políticos.

³ En la ciencia económica, en los últimos 30 años, se ha producido un salto cualitativo gracias a la mayor disponibilidad de datos de todo tipo y al desarrollo de métodos estadísticos y experimentales.

el apartado 3 describimos una selección de estudios experimentales que investigan el impacto que tiene sobre las creencias proporcionar al público información sobre diversas políticas. En el cuarto apartado nos centramos en la investigación sobre la comunicación de los efectos de la regulación del precio de los alquileres. Finalmente, acabamos con unas reflexiones.

2. Bases psicológicas y sociales de las creencias infundadas

Las creencias infundadas —definidas como aquellas que la evidencia científica contradice— pueden surgir por la influencia de la experiencia subjetiva personal, de la opinión predominante en el círculo social de una persona (familiares, conocidos), de los medios de comunicación y de las redes sociales. A través de una serie de procesos cognitivos, los humanos procesamos la información procedente de todas esas vías para formular juicios, percepciones y creencias. Esos procesos cognitivos han sido identificados y analizados por la investigación y la experimentación en el campo de la psicología cognitiva. Los estudios indican que, cuando se trata de valorar una situación y tomar decisiones, el funcionamiento de la mente se puede representar, simplificando considerablemente, en términos de dos mecanismos. El primero es un mecanismo rápido, intuitivo, emocional, que usa atajos para tomar una decisión rápida. El segundo es un mecanismo racional, lógico y reflexivo, que requiere tiempo y esfuerzo, y es, por tanto, más costoso y lento (Kahneman, 2011). El primer mecanismo, que ha sido y es útil evolutivamente, predispone a cometer errores de juicio inconscientes y sistemáticos, llamados sesgos cognitivos (Tversky y Kahneman, 1974; Kahneman, 2011).

Sin pretender elaborar una lista exhaustiva, podemos destacar aquí algunos de los sesgos más relevantes en el caso de los procesos de búsqueda y aceptación de información. Uno de ellos es el sesgo de confirmación, que consiste en la tendencia a favorecer aquella información que confirma la opinión previa, sin importar

si es cierta o no. Relacionado con este, el razonamiento guiado (*motivated reasoning*) es aquel sesgo en el que el razonamiento hecho por una persona tiene por objetivo llegar a una conclusión deseada de antemano. Bénabou y Tirole (2016), por ejemplo, proponen un modelo en el que ciertas creencias generan utilidad —satisfacción—, de forma que las personas pueden preferir mantenerlas aún a costa de su rigor y veracidad. Otro sesgo es el conocido como efecto arrastre (*bandwagon effect*), que es la tendencia a creer o hacer algo porque muchas personas lo creen o hacen. Entre otras consecuencias, estos sesgos pueden conducir a rehuir, rechazar, desacreditar y, en definitiva, a adoptar una actitud escéptica hacia aquella información científica que contradice las creencias preexistentes, especialmente si estas tienen un componente afectivo, emocional o identitario (Kahan, 2017).

Los sesgos cognitivos no son los únicos factores que dificultan la comunicación entre la ciencia y el público. Existen otros factores que se entrelazan con ellos y también contribuyen al rechazo de la información científica. Podemos destacar, en primer lugar, la ideología política, entendida como un sistema de valores sobre el papel del Estado y del sector privado en la sociedad sobre los que se asientan creencias. Esta repercute en la confianza hacia la información científica y los científicos (Allcott *et al.*, 2020). Por ejemplo, un estudio del Pew Research Center, realizado en 2020, mostraba que la confianza del público en los científicos era elevada en los países encuestados (Funk *et al.*, 2020). Sin embargo, el grado de confianza variaba según la ideología política, siendo mayor entre aquellos que se posicionaban ideológicamente hacia la izquierda en comparación con los que se posicionaban hacia la derecha. Además, estas diferencias eran más acusadas en los países anglosajones que en los de Europa continental. El mismo estudio mostraba que las diferencias en el grado de confianza se reflejaban en un mayor grado de aceptación de la información científica sobre el cambio climático entre quienes se posicionaban hacia la izquierda que entre los que lo hacían hacia la derecha.

La asociación entre la posición ideológica y la confianza en el conocimiento científico puede cambiar, no obstante, en función del tema que se trate. Una misma persona puede, incluso, confiar en los científicos en unos temas, pero no en otros, dependiendo de si la evidencia científica cuestiona o refuerza las creencias preexistentes que configuran su identidad cultural o política. Este comportamiento se observa en todo el espectro ideológico (Nisbet *et al.*, 2015; Pechar *et al.*, 2018). Por tanto, aunque la ciudadanía suele declarar un elevado grado de confianza respecto a los científicos de forma genérica, las recomendaciones de los mismos sobre políticas concretas pueden no aceptarse debido a que se interpretan o distorsionan a la luz de un determinado prisma ideológico. Este patrón es consistente con los sesgos de confirmación y de razonamiento guiado descritos más arriba, lo que pone de manifiesto la compleja interrelación entre los sesgos cognitivos y la ideología con miras a la comunicación de la ciencia a los ciudadanos. Se observan comportamientos similares en la comunicación de la ciencia a representantes políticos, aunque la información sea sobre una cuestión ideológicamente neutra. García-Hombrados *et al.* (2024), por ejemplo, muestran que informar a los ayuntamientos de la relación entre un mayor grado de información en Wikipedia sobre el municipio y un aumento del turismo en el mismo lleva a que más ayuntamientos mejoren su entrada en Wikipedia, pero solo si la fuente de información sobre esa relación está alineada ideológicamente con sus responsables. Si dicha fuente es de signo ideológico contrario, la información se ignora. Esta resistencia ideológica a cambiar las creencias infundadas puede incluso ser más fuerte entre políticos que entre el público general (Christensen y Moynihan, 2020).

En segundo lugar, otro factor que puede influir en las creencias respecto a las políticas públicas, y que está recibiendo cada vez más atención en las ciencias sociales, es la propensión a tener una mentalidad o actitud de suma cero respecto a las relaciones sociales. Este es un rasgo psicológico consistente en que una persona considera que las relaciones sociales se caracterizan

por ser, en general, situaciones en las que las ganancias de una persona (o grupo) se producen a expensas de las pérdidas de otra persona (o grupo), es decir, la persona concibe las relaciones sociales como antagónicas. Si bien existen circunstancias que, efectivamente, son de suma cero como, por ejemplo, competiciones deportivas como un partido de tenis, o juegos como el póker, muchas otras situaciones no lo son. En la mayoría de las situaciones económicas, todas las partes pueden salir ganando mediante la cooperación, tal y como ocurre, por ejemplo, en el intercambio, donde si las partes realizan una transacción es porque todas se benefician en alguna medida. Sin embargo, cuando la propensión a la actitud de suma cero es elevada, se perciben todas las situaciones como si fueran de suma cero, aunque en realidad no lo sean; con ello se excluye la posibilidad de llegar a acuerdos que mejoran a todas las partes (Johnson *et al.*, 2022). La mentalidad de suma cero está asociada al apoyo o rechazo de determinadas políticas, tal y como constatan Chinoy *et al.* (2023) en el caso de los Estados Unidos. Cuanto mayor es el grado de intensidad de este rasgo, mayor es el apoyo a políticas redistributivas y de acción positiva (*affirmative action*), pero, al mismo tiempo, mayor es el apoyo a políticas restrictivas frente a la inmigración⁴. También constatan que la prevalencia de este rasgo cruza las fronteras ideológicas, ya que se distribuye de forma similar entre votantes demócratas y republicanos.

3. Experimentos sobre comunicación de políticas públicas

La comunicación de la evidencia científica a los ciudadanos, y en particular la relacionada con las políticas públicas, es objeto de investigación en las ciencias sociales desde hace un tiempo. En términos generales, varios tipos de problemas conceptualmente distintos

⁴ Chinoy *et al.* (2023) miden la intensidad de este rasgo mediante una encuesta a una muestra de 15.000 adultos, representativa de la población en género, edad, ingresos y etnia. Véanse también los estudios empíricos de Meegan (2010) y Davidai y Tepper (2023).

generan la necesidad de una comunicación efectiva sobre políticas públicas a la ciudadanía. En un primer nivel, están los casos de desconocimiento total o conocimiento muy impreciso, como, por ejemplo, los casos donde los ciudadanos ignoran que existe o tienen muy poca información sobre un determinado programa social que les podría beneficiar. Otro caso es el de las decisiones educativas, donde puede no percibirse correctamente el rendimiento de las diversas opciones. En un segundo nivel, el público puede tener una percepción sesgada sobre una cuestión factual, como, por ejemplo, la percepción de que el porcentaje de inmigrantes es mayor de lo que realmente es.

En un tercer nivel, existen las creencias infundadas sobre el funcionamiento de algunas políticas. No es lo mismo tener una percepción factual incorrecta sobre una magnitud que tener una creencia infundada sobre la interrelación causal entre las variables que queden afectadas por una política. Por ejemplo, no es lo mismo una percepción incorrecta referente al nivel de presión fiscal en un país, que tener una creencia infundada sobre cómo los impuestos influyen en la actividad económica y en la distribución de la renta. De forma parecida, no es lo mismo percibir incorrectamente el porcentaje de inmigrantes en un país, que tener una creencia contraria a la evidencia científica sobre el efecto de la inmigración en los salarios y el empleo de los autóctonos.

En el ámbito de la economía, las investigaciones experimentales —basadas en ensayos controlados aleatorios— sobre los efectos de la provisión de información socioeconómica en el cambio de creencias infundadas sobre el funcionamiento de políticas o en el cambio de comportamientos han aumentado notablemente en los últimos años. Por razones de espacio, presentamos únicamente algunos estudios que consideramos que son ejemplos ilustrativos⁵.

Algunos de los estudios se centran en investigar cómo la ciudadanía desarrolla sus propias narrativas,

o modelos subjetivos, sobre fenómenos económicos como la inflación o el desempleo, sobre sus causas y sobre cómo se pueden resolver (Andre *et al.*, 2023; Binetti *et al.*, 2024). Andre *et al.* (2023) constatan que, en el caso de la inflación y comparadas con los análisis de expertos, dichas narrativas populares suelen ser más simples y fragmentadas. Los expertos atribuyen las causas de la reciente inflación en Estados Unidos a una combinación de factores de oferta y de demanda. Por el contrario, los hogares atribuyen la elevada inflación mayoritariamente a los factores de oferta, ignorando los de demanda. Al mismo tiempo, la posición ideológica influye en la narrativa, tendiendo en mayor medida los simpatizantes del Partido Republicano a culpar de la elevada inflación al gasto público y al mal gobierno. Por su parte, Binetti *et al.* (2024) observan que la ciudadanía no reconoce que hay *trade-offs* entre inflación y tasa de desempleo, ni tampoco aprecia correctamente la relación entre la inflación y los tipos de interés, lo que lleva a apoyar una política monetaria inadecuada, como es la de reducir los tipos de interés ante episodios de inflación elevada.

En general, y más allá del ejemplo de la inflación que acabamos de comentar, la ciudadanía carece de una visión global sobre muchas políticas, lo que la lleva a apoyar algunas que, en último término, resultan dañinas, en el sentido de que producen una reducción global del bienestar. Dal Bó *et al.* (2018) y Nunnari *et al.* (2024) concluyen que los ciudadanos tienen una visión parcial y limitada de los efectos de las políticas en la sociedad porque ignoran todo el conjunto de repercusiones, menos evidentes, sobre el comportamiento de los diversos agentes económicos. A través de experimentos, muestran que esta visión parcial genera una tendencia a apoyar políticas que tienen beneficios visibles pero cuyos costes indirectos (menos visibles) son superiores, lo que globalmente reduce el bienestar de la sociedad —casos de la regulación de precios o el proteccionismo—. Por otro lado, se rechazan políticas que tienen unos costes patentes, pero con unos beneficios indirectos superiores que globalmente aumentan

⁵ A través de las referencias bibliográficas de los mismos se puede profundizar en esta literatura.

el bienestar —caso de los impuestos sobre las emisiones de CO₂—.

Algunos ejemplos de políticas dirigidas a afrontar retos sociales importantes, pero que se enfrentan al rechazo de una parte considerable de la ciudadanía, son las relacionadas con el cambio climático y medioambiente, el comercio internacional, la inmigración y la desigualdad. Una de las políticas más recomendadas por los investigadores para luchar contra el cambio climático es la creación de un impuesto a las emisiones de carbono. Esta política cuenta con un amplio rechazo popular, aunque como muestran Woerner *et al.* (2023), su aceptabilidad depende fundamentalmente del tipo de propuesta de distribución de la recaudación procedente del impuesto. Douenne y Fabre (2022) hacen un experimento en el contexto del movimiento de los Chalecos Amarillos y observan que los ciudadanos franceses rechazan el impuesto juntamente con una propuesta de reparto igualitario de la recaudación (uniforme a cada adulto). También observan que los ciudadanos son pesimistas respecto al efecto del impuesto en el medioambiente y que sobrestiman el impacto negativo sobre su poder adquisitivo. Los diversos tratamientos informativos que contrastan apenas consiguen cambiar las creencias de los ciudadanos. En un estudio experimental sobre actitudes frente al cambio climático en 20 países, Dechezleprêtre *et al.* (2022) tienen algo más de éxito cambiando las creencias y aumentando el apoyo de la ciudadanía. En este caso, utilizan un vídeo, en vez de solo textos como Douenne y Fabre (2022), para explicar el impacto de tres posibles políticas para reducir las emisiones, así como sus efectos distributivos⁶.

En el caso del comercio internacional, las opiniones favorables al proteccionismo han crecido en los últimos años en diversos países por una combinación de factores (Goldberg, 2024). Alfaro *et al.* (2023) analizan el efecto sobre las opiniones y sobre el grado de

apoyo a políticas proteccionistas de comunicar diversos tipos de información acerca del impacto del comercio en el empleo y en los precios en Estados Unidos. Los autores usan un breve texto explicativo acompañado de una gráfica ilustrativa y observan que los participantes reaccionan más ante los efectos negativos del comercio que ante los positivos. Además, cuando la información que reciben es contraria a la posición del partido político con el que se identifican, los participantes se reafirman en su posición inicial. De forma similar, Stantcheva (2023), a través de vídeos informativos sobre aspectos de eficiencia y distribución del comercio sin restricciones, concluye que para los ciudadanos los riesgos percibidos de pérdida de empleo son más evidentes que las ganancias percibidas como consumidores. Sus experimentos muestran que, cuando la información hace más patente los costes, disminuye el apoyo al comercio, mientras que cuando hace más patente las ganancias, no aumenta el apoyo.

En muchas sociedades se constata un aumento de las actitudes contrarias a la inmigración. Algunos estudios analizan si cambian dichas actitudes cuando se explica que la inmigración, al aumentar la población activa, puede permitir garantizar la sostenibilidad de las pensiones en aquellos países que tienen un sistema basado en el reparto (*pay-as-you-go*) y se enfrentan al envejecimiento de la población. Boeri *et al.* (2024) investigan si un mejor conocimiento de cómo funciona un sistema de pensiones de reparto en España y en Italia, así como de las tendencias demográficas en estos dos países, puede hacer que cambien las actitudes y que la inmigración se acepte más fácilmente. Para ello, diseñan un experimento cuyo tratamiento informativo consiste en un vídeo que explica cómo funciona el sistema de reparto y las previsiones demográficas. Observan que, con relación a los participantes que no reciben el vídeo ni otra información, los que sí lo hacen son más favorables a la inmigración tras verlo.

Finalmente, con relación a la desigualdad, las percepciones sesgadas de la ciudadanía sobre el grado real de desigualdad y de movilidad social y la posición propia

⁶ Estas políticas son: la prohibición de vehículos de combustión, el desarrollo de programas de infraestructuras verdes y el establecimiento de un impuesto sobre las emisiones de CO₂ acompañado de transferencias de renta.

en la distribución de la renta de la sociedad pueden llevar a demandar políticas redistributivas inadecuadas o insuficientes. Cruces *et al.* (2013), por ejemplo, observan que la discrepancia entre la percepción y la situación objetiva es mayor entre las personas que están en los percentiles más bajos y más altos de la distribución de la renta, quienes sobrestiman o subestiman, respectivamente, su posición. Cuando explican a los participantes esta discrepancia, los que están en los percentiles más bajos aumentan su apoyo a una mayor redistribución. En la revisión de estudios experimentales sobre las percepciones de desigualdad, Marino *et al.* (2024) hallan que en casi todos ellos la información reduce las percepciones incorrectas. Un aspecto complementario que investigan es el efecto que tiene suministrar información sobre distribución de la renta en la polarización política. El resultado sorprendente de la revisión de esta literatura es que, en una gran mayoría de los estudios, el suministro de esa información no cambia significativamente el nivel de polarización existente.

4. El caso del control de alquileres

En este apartado presentamos los resultados de unos estudios experimentales cuyo objetivo es contrastar la eficacia de diversos formatos de comunicación para reducir una determinada creencia infundada, como es la referente a los efectos del control de alquileres sobre la cantidad disponible de vivienda asequible. Nos centramos en este caso porque es un claro ejemplo de política económica en la que hay un amplio consenso científico acerca de sus efectos globalmente negativos, y, en cambio, el respaldo popular que recibe es notable.

El consenso científico se puede ilustrar a través de los resultados de una encuesta de opinión llevada a cabo entre los economistas académicos que forman parte del panel *Economic Experts Panel* de Chicago Booth, que recoge su opinión sobre diversos temas económicos. En el caso del control de alquileres, el 95 % de los miembros del panel está en desacuerdo con que el control de alquileres ha aumentado la cantidad de

vivienda asequible en las ciudades donde se ha llevado a cabo esta política⁷. En claro contraste, las encuestas de opinión realizadas entre los ciudadanos de diversos países muestran un apoyo mayoritario al uso del control de alquileres. Por ejemplo, en el caso de España, la encuesta llevada a cabo en 2023 por la empresa 40dB para la Cadena Ser y El País, recoge que el 75 % de los encuestados estaban a favor de controlar los alquileres⁸.

El amplio consenso científico existente entre los investigadores en economía se deriva de los numerosos estudios científicos que han evaluado los efectos de la política de control de alquileres en los países y ciudades que lo han aplicado —véase, por ejemplo, el reciente metaestudio de Kholodilin (2024)—. Es cierto que el establecimiento de un control de alquileres puede impedir que estos aumenten para las personas que ya son inquilinas y viven en el área sometida a regulación (Sims, 2007; Kholodilin, 2024)⁹. Por tanto, se puede estar a favor del control de los alquileres porque se considera importante que los residentes de una cierta área puedan seguir viviendo allí a un alquiler asequible. Sin embargo, en cuanto a la cantidad de vivienda ofrecida en alquiler a lo largo del tiempo, los estudios muestran, en su inmensa mayoría, un efecto negativo, ya sea porque se saca vivienda del mercado, ya que al propietario no le compensa alquilarla al precio regulado o, bien, porque se traslada al mercado de compra-venta (Diamond *et al.*, 2019a y b). Aunque a muy corto plazo el precio medio del alquiler en las zonas reguladas se

⁷ Los resultados de la encuesta se pueden consultar aquí: <https://kentclarkcenter.org/surveys/rent-control/>

⁸ Véanse aquí los resultados: <https://cadenaser.com/nacional/2023/04/10/mas-de-la-mitad-de-los-hipotecados-y-el-70-de-quienes-viven-en-alquiler-sufren-ya-estres-financiero-cadena-ser/>.

En Alemania, en una encuesta realizada en 2020 por Infratest dimap, un porcentaje similar (71 %) se mostró a favor del control de alquiler de Berlín. En Reino Unido el apoyo fue también del 71 % en una encuesta de 2019 realizada por Ipsos MORI. En esta misma encuesta, solo un 56 % apoyaba la política de construcción de vivienda pública.

⁹ Por ejemplo, en el caso de los controles establecidos recientemente en Cataluña, entre septiembre de 2020 y marzo de 2022, Monrás y García-Montalvo (2023), Kholodilin *et al.* (2022) y Jofre-Monseny *et al.* (2023) encuentran que los alquileres en las zonas reguladas disminuyeron entre un 4 % y un 7 %.

reduzca, la cantidad de vivienda de alquiler disponible disminuye tarde o temprano (Kholodilin, 2024), lo que incrementa notablemente los tiempos de búsqueda y las posibilidades de encontrar una vivienda en la zona regulada (Andersson y Söderberg, 2012). Además, estos problemas derivados de la caída en la oferta se ven agravados porque la política no garantiza que las familias más vulnerables sean precisamente las que accederán a las viviendas disponibles al alquiler regulado (Kattenberg y Hassink, 2017; Ahern y Giacoletti, 2022). Por tanto, la creencia que el control de alquileres puede facilitar que más personas tengan acceso a una vivienda de alquiler asequible no se sustenta con la evidencia empírica existente.

La investigación también muestra que los alquileres tienden a aumentar en las zonas cercanas no reguladas (Hahn *et al.*, 2023; Kholodilin, 2024) mientras que, en las zonas reguladas, no caen tanto como deberían por ley (Monràs y García-Montalvo, 2023). Asimismo, el límite al alquiler propicia la aparición de arreglos informales —en negro— y de discriminación hacia inquilinos potenciales (Malpezzi, 1998), el descuido del mantenimiento de la vivienda o el uso de pequeñas reformas o transformaciones como medio de evitar el alquiler controlado (Sims, 2007; Diamond *et al.*, 2019a). Esta cadena de efectos negativos colaterales, pero no intencionados por parte de la política, es menos visible para la ciudadanía, que no suele anticipar que una regulación de los alquileres desencadenará cambios de comportamiento de los propietarios de viviendas tanto del mercado regulado como del no regulado.

Es natural que, en general, y en tanto que los ciudadanos son compradores de bienes y servicios con ingresos limitados, se desee que los precios sean bajos o no suban. Elias *et al.* (2023) muestran que el público desaprueba las subidas de precios, especialmente en bienes necesarios o en situaciones de crisis. No obstante, estos autores hallan, a través de una serie de experimentos, que, cuando proporcionan información sobre los *trade-offs* económicos detrás de las subidas de precios, el nivel de aceptación es mayor. En el caso

de la vivienda, es natural que, al ser un bien de primera necesidad, muchas personas se indignen ante las subidas de los alquileres y piensen que el control de alquileres es una solución sencilla. No anticipan los efectos colaterales sobre la cantidad y la calidad de la oferta de vivienda. Esto no es sorprendente, ya que, tal como hemos comentado en el apartado anterior, las personas tienden a ver solo un lado del mercado y a subestimar los efectos de equilibrio de las políticas (Dal Bó *et al.*, 2018; Andre *et al.*, 2023; Nunnari *et al.*, 2024).

En una serie de trabajos hemos estudiado, mediante el uso de experimentos aleatorios controlados, cómo se puede comunicar al público de forma convincente que la creencia que el control de alquileres puede facilitar que más personas tengan acceso a una vivienda de alquiler asequible es infundada. El enfoque que seguimos en nuestra investigación se denomina estrategia de refutación. Esta consiste en intentar convencer empleando argumentos racionales, dando la información científica y, al mismo tiempo, teniendo en cuenta tanto los sesgos cognitivos como las motivaciones, a menudo de signo altruista, que puede haber detrás de la creencia infundada. Tratamos de encontrar un formato de comunicación que induzca al pensamiento lento, reflexivo, que se corresponde con el segundo mecanismo de razonamiento de la mente descrito más arriba. La estrategia de refutación, que no es un mero estímulo (*nudge*), ha sido desarrollada con cierto éxito por parte de la investigación en psicología cognitiva para reducir creencias infundadas sobre otras cuestiones, como el cambio climático (Lewandowsky, 2021; Tippett, 2010), pero no se había utilizado anteriormente en el ámbito de la economía.

En un primer trabajo (Brandts *et al.*, 2022), comparamos la efectividad de un texto con las características de refutación con la de un texto de simple exposición de la cuestión en el que no empleamos los elementos de refutación (texto no refutativo). Diseñamos un texto de refutación específico para la creencia sobre el control de alquileres. El objetivo es conectar la información científica con las ideas previas que la persona pueda tener, y mostrar todas las

consecuencias de este tipo de regulación, manteniendo un tono respetuoso y empático hacia el receptor. Para lograr este objetivo, el texto debe incluir los elementos clave de la estrategia comunicativa de refutación. En primer lugar, se tiene que explicitar la creencia en cuestión y afirmar que se trata de una creencia errónea. Es decir, no se puede hacer referencia a la creencia solo de pasada, puesto que se trata de confrontar a la persona con la creencia. A continuación, se tiene que presentar la evidencia empírica sobre la política del control de alquileres (contraria a la creencia en este caso), indicando que resulta de la investigación científica sobre la cuestión. A través de un lenguaje sencillo y divulgativo, explicamos cuáles son los efectos negativos de esta política, reconociendo que esos efectos pueden sorprender o no haber sido anticipados por el receptor del mensaje. Otro elemento clave de la estrategia de refutación consiste en reconocer las motivaciones que pueden estar detrás de la creencia infundada. A menudo, detrás de la creencia en la efectividad del control de alquileres se encuentran consideraciones de justicia social en el acceso a la vivienda. Finalmente, es importante comunicar claramente que la investigación científica propone políticas alternativas para lograr el objetivo deseado, es decir, que más personas puedan acceder a una vivienda asequible. Un ejemplo es la política de construcción de más vivienda social de alquiler por parte de las instituciones públicas.

Para comprobar la eficacia del texto refutativo con relación al no refutativo, hicimos un experimento de laboratorio y otro de campo. Los participantes debían indicar su grado de acuerdo o desacuerdo en una escala de cinco puntos, tanto antes como después de recibir el tratamiento informativo correspondiente, con la siguiente afirmación: «Si se implantara un control de alquileres, de forma que el precio por metro cuadrado no superase una cierta cantidad de euros, más personas podrían acceder a la vivienda». Los participantes fueron estudiantes universitarios de primer curso. Los resultados muestran un cambio de opinión respecto a los controles de alquiler en la dirección de la evidencia

científica: antes de leer cualquiera de los dos textos, más de un 80 % estaba de acuerdo con que el control de alquileres haría que más personas pudiesen acceder a una vivienda, mientras que, tras leerlo, alrededor de un 60 % lo estaba. Esta reducción es notable, aunque todavía quedó mucha gente por convencer. Al mismo tiempo, hallamos que, sorprendentemente, el texto refutativo no es más convincente que el texto no refutativo. Aun cuando intentamos que los textos no fueran difíciles de leer, el mero hecho de que se tratara de textos escritos de cierta longitud (unas 1.200 palabras) pudo haber dificultado la absorción de su contenido y, en particular, de los elementos refutativos por parte de los participantes en los experimentos.

Otros investigadores han realizado experimentos parecidos en Alemania, donde se introdujo un límite a los alquileres en Berlín, en febrero de 2020, regulación que fue posteriormente suspendida por el Tribunal Constitucional Federal en abril de 2021. Müller y Gsottbauer (2022) y Dolls *et al.* (2023) utilizan diversos textos escritos cortos —contienen como máximo 100 palabras— y de carácter no refutativo para informar a los participantes de diversas consecuencias y aspectos asociados al control de alquileres y comprobar los efectos de dicha información sobre la opinión inicial. Müller y Gsottbauer (2022) comprueban que dar información científica breve conduce a que los participantes reduzcan en promedio moderadamente su apoyo a la regulación, y que dicho apoyo está motivado por consideraciones de equidad. Por su parte, Dolls *et al.* (2023) concluyen que, de los diversos textos que utilizan, el que describe que, según los estudios, la oferta de alquiler tiende a reducirse es el que tiene el mayor efecto en las creencias, pero solamente en el grupo de participantes cuya opinión inicial no se alejaba mucho del contenido del texto, es decir, aquellos que ya veían con cierto escepticismo que el control de alquileres pudiese aumentar la cantidad de viviendas en alquiler ven reafirmada su opinión. En cambio, aquellos que inicialmente creen que esta medida sí aumentaría la disponibilidad de viviendas, no cambian de opinión

a pesar de que la información comunicada en el texto contradice esta creencia. Por ello, los autores interpretan que el rechazo de la información basada en la evidencia es una manifestación del sesgo de confirmación y de creencias motivadas ideológicamente. Estos resultados indican que la comunicación mediante textos, aunque estos sean breves y, por tanto, no requieran mucho esfuerzo cognitivo, reducen solo de manera limitada las creencias infundadas.

El paso siguiente en nuestra investigación consistió en combinar la estrategia de refutación con la comunicación visual y comprobar si esta es más efectiva que la que se basa exclusivamente en un formato escrito. En el mundo actual, la comunicación audiovisual ha ido adquiriendo un peso cada vez mayor, sobre todo, debido a la comunicación a través de las redes sociales. Además, existe investigación empírica que muestra que la utilización de explicaciones visuales, tales como vídeos o infografías, puede ser más efectiva que un texto escrito para corregir concepciones erróneas sobre otras cuestiones (Mason *et al.*, 2017; Mayer y Moreno, 2003; Goldberg *et al.*, 2019; Young *et al.*, 2017; Reynolds *et al.*, 2018). La razón es que, al añadir elementos visuales al mensaje, se reduce el esfuerzo cognitivo y la carga de atención necesarios para procesar información nueva, especialmente si esta es contraintuitiva o disonante para el receptor del mensaje.

En Brandts *et al.* (2024) diseñamos un mensaje visual sobre el caso del control de alquileres cuya efectividad comparamos con la de dos textos —uno refutativo y otro no refutativo—. Estos textos fueron más cortos que los del experimento anterior (aproximadamente, la mitad del número de palabras) para facilitar su asimilación. El mensaje visual consiste en una presentación dinámica de diapositivas, en las que combinamos imágenes y símbolos con algo de texto. Nuestro mensaje visual mantiene el carácter refutativo, ya que incluimos todos los elementos del enfoque refutativo explicados anteriormente, con la diferencia de que las imágenes y los símbolos juegan un papel fundamental para reforzar las frases cortas que capturan esos elementos. El texto

refutativo corto también incluye todos los elementos de la estrategia refutativa. No encontramos precedentes de estudios experimentales en economía que combinen la estrategia de refutación con el formato visual para comunicar la evidencia sobre los efectos de una política. Tampoco existen muchos estudios que comparen la efectividad del formato escrito con el visual¹⁰.

En este artículo realizamos el experimento en línea con una muestra de algo más de 1.000 participantes, representativa de la población adulta española en diversas dimensiones¹¹. Por ello, esta composición demográfica refuerza la validez externa de los resultados y permite una mayor generalización que la de nuestro estudio anterior, ya que en aquel los participantes eran estudiantes universitarios. Los resultados muestran que el vídeo es significativamente más efectivo para reducir la prevalencia de la creencia infundada que cualquiera de los dos textos escritos. Mientras que, antes de los tres tratamientos informativos, casi un 80 % de los participantes tenía la creencia; tras ver el vídeo solo un 32 % la mantenía, unos 12 puntos porcentuales menos que en el caso de los participantes que recibieron uno de los textos. Como en el experimento anterior, encontramos que no hay una diferencia significativa entre el impacto del texto refutativo y el del texto no refutativo; ambos producen una reducción similar en la creencia infundada.

En Brandts *et al.* (2025) incorporamos varios factores sociales y estudiamos su impacto en la efectividad de nuestro vídeo. Nuestra motivación para este artículo se basa en enriquecer la comunicación de información científica realizada a través del formato visual añadiendo otros elementos —factores sociales— que forman parte del entorno habitual de las personas, pero

¹⁰ Un estudio en esta línea es el de Lusardi *et al.* (2017), quienes diseñan cuatro formatos de comunicación que combinan elementos visuales y escritos para mejorar la educación financiera de los adultos.

¹¹ La composición de nuestra muestra por género, educación, situación laboral, régimen de tenencia de vivienda y proporción de ciudadanos no españoles es bastante parecida a la utilizada en los barómetros del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). En cambio, no lo es en cuanto a la distribución por edad y provincia de residencia.

que no estaban presentes en el estudio anterior. En primer lugar, añadimos al mensaje visual un elemento que denominamos voz y con el que damos espacio a los participantes para expresar su motivación sobre su creencia acerca del control de alquileres y también su opinión sobre la información presentada en el vídeo. La introducción de este factor social se sustenta en la evidencia empírica que muestra que ser escuchado puede facilitar la aceptación de las posiciones de otros (Bruneau y Saxe, 2012; Voelkel *et al.*, 2021; Hager *et al.*, 2023; Haaland y Roth, 2023). Un entorno en el que uno pueda expresarse se asimila más a los entornos naturales en los que los ciudadanos confrontan sus opiniones.

En segundo lugar, añadimos al mensaje visual y al elemento de voz, un factor de información social en el que informamos, de forma gráfica, a los participantes sobre cómo han cambiado de opinión otros participantes que previamente han visto el vídeo. Tal y como se ha comprobado en otros casos, como el consumo de agua o energía, contribuciones a bienes públicos o comportamientos en la conducción, las opiniones y comportamientos de otros influyen en las decisiones de uno mismo (Allcott, 2011; Ferraro y Price, 2013; Chen *et al.*, 2010 y 2017). Evaluamos la efectividad de proporcionar información social, distinguiendo entre dos niveles de agregación. En un caso, damos información cuantitativa agregada de cómo cambian de opinión el conjunto de otros participantes en experimentos anteriores. En un segundo caso, damos la información sobre el cambio de opinión en función de la opinión inicial (es decir, condicional a si la opinión inicial era de acuerdo o desacuerdo con la afirmación sobre el control de alquileres)¹².

Los diversos tratamientos se realizan en línea, con una muestra de 1.424 participantes adultos. Los resultados indican que dar voz no contribuye significativamente, en nuestro caso, a cambiar de opinión con relación a simplemente ver el vídeo. Proporcionar información

social de forma agregada tampoco añade al efecto del vídeo. Por el contrario, proporcionar información social de manera desagregada sí que reduce todavía más la creencia infundada con relación al tratamiento consistente en ver solo el vídeo. Una explicación posible es que, al distinguir entre quienes inicialmente están de acuerdo y quienes no, cada participante puede observar el cambio de opiniones de las personas con cuya opinión inicial se siente más identificado y, por tanto, cambiar (o no) de opinión de forma consistente con las personas con la misma opinión inicial que el participante en cuestión. Observamos también que este último tratamiento informativo, al reducir la creencia infundada, reduce la probabilidad de que los participantes —especialmente aquellos que inicialmente la tenían— voten a favor del control de alquileres en un referéndum hipotético. Es decir, no solo se modifica la creencia, sino también el comportamiento declarado.

Finalmente, también investigamos si existe una asociación entre ideología política y mentalidad de suma cero, por un lado, y la creencia y el cambio de creencia, por otro lado. Los resultados muestran que la creencia inicial de que el control de alquileres permite que más familias accedan a una vivienda está asociada a posiciones situadas hacia la izquierda —al igual que obtienen Müller y Gsottbauer (2022) y Dolls *et al.* (2023)—, así como a una mayor actitud de suma cero. Pero nuestros resultados también indican que estos dos factores —ideología y mentalidad de suma cero— no constituyen un obstáculo significativo para que se abandone la creencia infundada tras recibir el mensaje visual y que, por tanto, se cambie de opinión y se acepte la evidencia. Además, al igual que Müller y Gsottbauer (2022), el cambio de creencias tras recibir la información se traslada a un menor apoyo a la política del control de alquileres. La conclusión de nuestros estudios, que se ciñe al caso de la política de control de alquileres, es esperanzadora, puesto que muestran que es posible comunicar el conocimiento científico para reducir creencias infundadas. Consideramos que el enfoque adoptado puede ser también fructífero en el caso de otras políticas.

¹² Estas intervenciones no son *nudges* porque no se trata de cambios sutiles, sino que los participantes tienen que procesar información cuantitativa y gráfica sobre distribuciones de creencias.

5. Conclusiones

La comunicación entre investigadores y el público general se enfrenta a diversos obstáculos en todos los campos del conocimiento, desde las ciencias naturales y de la salud hasta las ciencias sociales. Algunos se derivan de la dificultad intrínseca de explicar conceptos, métodos y resultados de forma comprensible. Otros son consecuencia de los diversos sesgos que la mente humana experimenta cuando procesa información y que, combinados con otros factores, como la ideología, conducen al rechazo de información científica cuando esta contradice las creencias preexistentes extendidas en la ciudadanía.

Las consecuencias de ignorar la evidencia científica y mantener creencias infundadas pueden ser serias, puesto que impiden el apoyo a políticas con efectos globales positivos sobre el bienestar de la sociedad, mientras que llevan a demandar otras políticas con efectos globales negativos. En los últimos años se ha incrementado el interés por estudiar cómo comunicar de forma efectiva la evidencia científica a los ciudadanos. La investigación en economía se ha unido a esta tendencia, observándose un aumento creciente de estudios que, a través de experimentos, analizan los efectos de la provisión de información sobre las creencias, el comportamiento o el apoyo a políticas públicas. En este artículo, presentamos una breve panorámica de las bases psicológicas y sociales de las creencias infundadas y de la investigación experimental sobre la comunicación a la ciudadanía de la evidencia científica sobre algunas de las políticas públicas que hacen frente a retos sociales importantes. Destacamos, en particular, el cambio climático, la inmigración y la sostenibilidad de las pensiones, el comercio internacional, y la desigualdad. En conjunto, la evidencia indica, que la comunicación de información científica proveniente de las ciencias sociales acerca de cómo funcionan estas políticas no se acepta, o se acepta parcialmente, según la cuestión de que se trate. No obstante, la investigación existente muestra que la estrategia comunicativa y el formato (visual o escrito) utilizados son aspectos

fundamentales para lograr una mayor aceptación de la información científica.

Uno de los casos más claros de política en la que existe un consenso científico en economía contrapuesto a las creencias de la ciudadanía es la política del control de alquileres. La evidencia muestra que esta política, que cuenta con notable respaldo popular, no solo no conduce al objetivo deseado (incrementar el acceso de más personas a un alquiler asequible), sino que genera más problemas, a menudo no anticipados por sus defensores. Los experimentos de comunicación realizados sobre esta política revelan que, para que dicha evidencia llegue de forma efectiva y convincente a la ciudadanía, es preciso que el mensaje tenga determinadas características que permitan superar algunos sesgos psicológicos. El reconocimiento de las motivaciones para la creencia, proporcionar información sobre la cadena de efectos no deseados que puede generar y sobre políticas alternativas, así como sobre el cambio de creencia de grupos afines, son algunos de los elementos que, integrados en un formato visual, consiguen reducir notablemente la creencia infundada.

En conclusión, deshacer creencias infundadas sobre los efectos de una política pública, debidas a menudo a una visión intuitiva y parcial de la misma, no es sencillo. Cuando existen creencias infundadas extendidas en la sociedad, no basta con simplemente exponer la evidencia científica y esperar que la ciudadanía la acepte. Las intervenciones informativas deben adaptarse al caso concreto, entendiendo y sorteando los sesgos cognitivos, ideológicos y actitudinales que motivan la creencia. La investigación sobre comunicación de las políticas públicas que hemos revisado arroja algunos resultados esperanzadores que pueden guiar intervenciones más efectivas para rebatir creencias contrarias a la evidencia sobre otras políticas públicas.

Referencias bibliográficas

Ahern, K. R., & Giacoletti, M. (2022). *Robbing Peter to pay Paul? The redistribution of wealth caused by rent control* (NBER

- Working Paper No. 30083). National Bureau of Economic Research.
- Alfaro, E., Chen, M., & Chor, D. (2023). *Can evidence-based information shift preferences towards trade policy?* (NBER Working Paper No. 31240). National Bureau of Economic Research.
- Allcott, H. (2011). Social norms and energy conservation. *Journal of Public Economics*, 95(9-10), 1082-1095.
- Allcott, H., Boxell, L., Conway, J., Gentzkow, M., Thaler, M., & Yang, D. (2020). Polarization and public health: Partisan differences in social distancing during the coronavirus pandemic. *Journal of Public Economics*, 191, 1-11.
- Andersson, R., & Söderberg, B. (2012). Elimination of rent control in the Swedish rental housing market: Why and how? *Journal of Housing Research*, 21(2), 159-181.
- Andre, P., Haaland, I., Roth, C., & Wohlfart, J. (2023). *Narratives about the macroeconomy* (CESifo Working Paper No. 10535). Center for Economic Studies and ifo Institute.
- Bénabou, R., & Tirole, J. (2016). Mindful economics: The production, consumption, and value of beliefs. *Journal of Economic Perspectives*, 30(3), 141-164.
- Binetti, A., Nuzzi, F., & Stantcheva, S. (2024). *People's understanding of inflation* (NBER Working Paper No. 32497). National Bureau of Economic Research.
- Boeri, T., Gamalerio, M., Morelli, M., & Negri, M. (2024). Pay-as-they-get-in: attitudes toward migrants and pension systems. *Journal of Economic Geography*, 24(1), 63-78.
- Brandts, J., Busom, I., & Lopez-Mayan, C. (2025). Do giving voice and social information help in revising a misconception about rent-control? *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, en prensa.
- Brandts, J., Busom, I., Lopez-Mayan, C., & Panadés, J. (2022). Dispelling misconceptions about economics. *Journal of Economic Psychology*, 88.
- Brandts, J., Busom, I., Lopez-Mayan, C., & Panadés, J. (2024). Images say more than just words: visual versus text communication to dispel a rent-control misconception. *Experimental Economics*, 27(2), 417-468.
- Bruneau, E. G., & Saxe, R. (2012). The power of being heard: The benefits of "perspectivegiving" in the context of intergroup conflict. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(4), 855-866.
- Caplan, B. (2002). Systematically biased beliefs about economics: Robust evidence of judgemental anomalies from the survey of Americans and economists on the economy. *The Economic Journal*, 112(479), 433-458.
- Chen, Y., Harper, F. M., Konstan, J., & Li, S. X. (2010). Social comparisons and contributions to on-line communities: A field experiment on MovieLens. *American Economic Review*, 100(4), 1358-1398.
- Chen, Y., Lu, F., & Zhang, J. (2017). Social comparisons, status and driving behavior. *Journal of Public Economics*, 155, 11-20.
- Chinoy, S., Nunn, N., Sequeira, S., & Stantcheva, S. (2023). *Zero-sum thinking and the roots of US political divides* (NBER Working Paper No. 31688). National Bureau of Economic Research.
- Christensen, J., & Moynihan, D. P. (2020). Motivated reasoning and policy information: politicians are more resistant to debiasing interventions than the general public. *Behavioural Public Policy*, 8(1), 47-68.
- Cruces, G., Perez-Truglia, R., & Tetaz, M. (2013). Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment. *Journal of Public Economics*, 98, 100-112.
- Dal Bó, E., Dal Bó, P., & Eyster, E. (2018). The demand for bad policy when voters underappreciate equilibrium effects. *The Review of Economic Studies*, 85(2), 964-998.
- Davidai, S., & Tepper, S. J. (2023). The psychology of zero-sum beliefs. *Nature Reviews Psychology*, 2(8), 472-482.
- Dechezleprêtre, A., Fabre, A., Kruse, T., Planterose, B., Chico, A. S., & Stantcheva, S. (2022). *Fighting climate change: International attitudes toward climate policies* (NBER Working Paper No. 30265). National Bureau of Economic Research.
- Diamond, R., McQuade, T., & Qian, F. (2019a). The effects of rent control expansion on tenants, landlords, and inequality: Evidence from San Francisco. *American Economic Review*, 109(9), 3365-3394.
- Diamond, R., McQuade, T., & Qian, F. (2019b). Who pays for rent control? Heterogeneous landlord response to San Francisco's rent control expansion. *AEA Papers and Proceedings*, 109, 377-380.
- Dolls, M., Schüle, P., & Windsteiger, L. (2023). *Affecting public support for economic policies: Evidence from a survey experiment about rent control in Germany* (CESifo Working Paper No. 10493). Center for Economic Studies and ifo Institute.
- Douenne, T., & Fabre, A. (2022). Yellow vests, pessimistic beliefs, and carbon tax aversion. *American Economic Journal: Economic Policy*, 14(1), 81-110.
- Druckman, J. N. (2022). Threats to science: Politicization, misinformation, and inequalities. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 700(1), 8-24.
- Elias, J., Lacetera, N., & Macis, M. (2023). *Is the price right? The role of economic tradeoffs in explaining reactions to price surges* (NBER Working Paper No. 29963). National Bureau of Economic Research.
- FECYT. (2023). *Encuesta de percepción social de la ciencia y la tecnología en España 2022*. Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología.

- Ferraro, P. J., & Price, M. K. (2013). Using nonpecuniary strategies to influence behavior: Evidence from a large-scale field experiment. *The Review of Economics and Statistics*, 95(1), 64-73.
- Funk, C., Tyson, A., Kennedy, B., & Johnson, C. (2020). *Science and scientists held in high esteem across global publics*. Pew Research Center.
- García-Hombrados, J., Jansen, M., Martínez, A., Özcan, B., Rey-Biel, P., & Roldán-Monés, A. (2024). *Ideological alignment and evidence-based policy adoption* (IZA Discussion Paper No. 17007). Institute of Labor Economics.
- Gligorić, V., van Kleef, G. A., & Rutjens, B. T. (2024). How social evaluations shape trust in 45 types of scientists. *PLoS ONE*, 19(4).
- Goldberg, M. H., van der Linden, S., Ballew, M. T., Rosenthal, S. A., Gustafson, A., & Leiserowitz, A. (2019). The experience of consensus: Video as an effective medium to communicate scientific agreement on climate change. *Science Communication*, 41(5), 659-673.
- Goldberg, P. K. (2024). *Globalization in crisis: Confronting a new economic reality* [WIDER Annual Lecture]. United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER).
- Haaland, I., & Roth, C. (2023). Beliefs about racial discrimination and support for pro-black policies. *The Review of Economics and Statistics*, 105(1), 40-53.
- Haaland, I., Roth, C., & Wohlfart, J. (2023). Designing information provision experiments. *Journal of Economic Literature*, 61(1), 3-40.
- Hager, A., Hensel, L., Roth, C., & Stegmann, A. (2023). Voice and political engagement: Evidence from a field experiment. *The Review of Economics and Statistics*, 107(4), 1-34.
- Hahn, A. M., Kholodilin, K. A., Walzl, S. R., & Fongoni, M. (2023). Forward to the past: Short-term effects of the rent freeze in Berlin. *Management Science*, 70(3), 1901-1923.
- Jacob, R., Christandl, F., & Fetchenhauer, D. (2011). Economic experts or laypeople? How teachers and journalists judge trade and immigration policies. *Journal of Economic Psychology*, 32(5), 662-671.
- Jofre-Monseny, J., Martínez-Mazza, R., & Segú, M. (2023). Effectiveness and supply effects of high-coverage rent control policies. *Regional Science and Urban Economics*, 101.
- Johnson, S. G. B., Zhang, J., & Keil, F. C. (2022). Win-win denial: The psychological underpinnings of zero-sum thinking. *Journal of Experimental Psychology: General*, 151(2), 455-474.
- Kahan, D. M. (2017). *Misconceptions, misinformation, and the logic of identity-protective cognition* (Cultural Cognition Project Working Paper Series No. 164).
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kattenberg, M. A. C., & Hassink, W. H. J. (2017). Who moves out of social housing? The effect of rent control on housing tenure choice. *De Economist*, 165(1), 43-66.
- Kholodilin, K. A. (2024). Rent control effects through the lens of empirical research: An almost complete review of the literature. *Journal of Housing Economics*, 63.
- Kholodilin, K. A., López, F. A., Rey Blanco, D., & González Arbués, P. (2022). *Lessons from an aborted second-generation rent control in Catalonia* (DIW Discussion Papers No. 2008). Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin).
- Lewandowsky, S. (2021). Climate change, disinformation, and how to combat it. *Annual Review of Public Health*, 42(1), 1-21.
- Lewandowsky, S., Ecker, U. K. H., Seifert, C. M., Schwarz, N., & Cook, J. (2012). Misinformation and its correction: Continued influence and successful debiasing. *Psychological Science in the Public Interest*, 13(3), 106-131.
- Lusardi, A., Samek, A., Kapteyn, A., Glinert, L., Hung, A., & Heinberg, A. (2017). Visual tools and narratives: new ways to improve financial literacy. *Journal of Pension Economics & Finance*, 16(3), 297-323.
- Malpezzi, S. (1998). Welfare analysis of rent control with side payments: A natural experiment in Cairo, Egypt. *Regional Science and Urban Economics*, 28(6), 773-795.
- Marino, M., Lacono, R., & Mollerstrom, J. (2024). (Mis-) Perceptions, information, and political polarization: A survey and a systematic literature review. *European Journal of Political Economy*, 85.
- Mason, L., Baldi, R., Di Ronco, S., Scrimin, S., Danielson, R. W., & Sinatra, G. M. (2017). Textual and graphical refutations: Effects on conceptual change learning. *Contemporary Educational Psychology*, 49, 275-288.
- Mayer, R. E., & Moreno, R. (2003). Nine ways to reduce cognitive load in multimedia learning. *Educational Psychologist*, 38(1), 43-52.
- Meegan, D. V. (2010). Zero-sum bias: perceived competition despite unlimited resources. *Frontiers in Psychology*, 1.
- Monràs, J., & García-Montalvo, J. (2023). *The effect of second-generation rent controls: New evidence from Catalonia* (FRBSF Working Paper 2023-28). Federal Reserve Bank of San Francisco.
- Müller, D., & Gsottbauer, E. (2022). *Why do people demand rent control?* <https://ssrn.com/abstract=3884125>
- Nisbet, E. C., Cooper, K. E., & Garrett, R. K. (2015). The partisan brain: How dissonant science messages lead conservatives and liberals to (dis)trust science. *ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 658(1), 36-66.

- Nordhaus, W. D., & Rivers, D. (2023). *The people and the experts* (NBER Working Paper No. 31217). National Bureau of Economic Research.
- Nunnari, S., Proto, E., & Rustichini, A. (2024). *Cognitive abilities and the demand for bad policy* (IZA Discussion Paper No. 17112). Institute of Labor Economics.
- Nussbaum, E. M., Cordova, J. R., & Rehmat, A. P. (2017). Refutation texts for effective climate change education. *Journal of Geoscience Education*, 65(1), 23-34.
- Nyhan, B. (2020). Facts and myths about misperceptions. *Journal of Economic Perspectives*, 34(5), 220-236.
- Pechar, E., Bernauer, T., & Mayer, F. (2018). Beyond political ideology: The impact of attitudes towards government and corporations on trust in science. *Science Communication*, 40(3), 291-313.
- Reynolds, J. P., Pilling, M., & Marteau, T. M. (2018). Communicating quantitative evidence of policy effectiveness and support for the policy: Three experimental studies. *Social Science & Medicine*, 218, 1-12.
- Sapienza, P., & Zingales, L. (2013). Economic experts versus average Americans. *American Economic Review*, 103(3), 636-642.
- Schröder, T. B. (2023). Don't tell me what i don't want to hear! politicization and ideological conflict explain why citizens have lower trust in climate scientists and economists than in other natural scientists. *Political Psychology*, 44(5), 961-981.
- Sims, D. P. (2007). Out of control: What can we learn from the end of Massachusetts rent control? *Journal of Urban Economics*, 61(1), 129-151.
- Stantcheva, S. (2021). Understanding tax policy: How do people reason? *The Quarterly Journal of Economics*, 136(4), 2309-2369.
- Stantcheva, S. (2023). *Understanding of trade* (NBER Working Paper No. 30040). National Bureau of Economic Research.
- Taber, C. S., & Lodge, M. (2006). Motivated skepticism in the evaluation of political beliefs. *American Journal of Political Science*, 50(3), 755-769.
- Tippett, C. D. (2010). Refutation text in science education: A review of two decades of research. *International Journal of Science and Mathematics Education*, 8(6), 951-970.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Voelkel, J. G., Ren, D., & Brandt, M. J. (2021). Inclusion reduces political prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 95.
- Woerner, A., Imai, T., Pace, D., & Schimdt, K. (2023). *How to increase public support for carbon pricing* (University of Munich (LMU) and Humboldt University Berlin Discussion Paper No. 489). Ludwig Maximilian University of Munich.
- Young, D. G., Jamieson, K. H., Poulsen, S., & Goldring, A. (2017). Fact-checking effectiveness as a function of format and tone: Evaluating factcheck.org and flackcheck.org. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, 95(1), 49-75.