
Programa

Programa de formación en Ciencias del Comportamiento

Resumen

Período: Clases: 5 de septiembre al 19 de diciembre de 2026.

Evaluación: Diciembre-Enero

Días (sincrónico): Sábados (9 a 13 hs.)

Frecuencia: Semanal

Modalidad: Online sincrónico

Cantidad de clases: 13

Carga horaria total: 52 hs.

Dirección y coordinación: MSc. Mateo Santillan, Lic. Antonella Giordano Furchi.

Consejeros Académicos: MSc. Ivan Budassi

Objetivos

Objetivo general

Este curso tiene por objetivo principal capacitar a los estudiantes y profesionales en la aplicación de las ciencias del comportamiento en diversos ámbitos.

Objetivos específicos

- a. Proveer conocimiento teórico sobre las principales teorías y metodologías de las ciencias del comportamiento.
- b. Desarrollar habilidades prácticas para diagnosticar y abordar comportamientos problemáticos utilizando estrategias cualitativas y cuantitativas.
- c. Capacitar a los estudiantes en el diseño, implementación y evaluación de intervenciones basadas en ciencias del comportamiento.
- d. Fomentar la aplicación de los conocimientos adquiridos en escenarios reales, mediante la ejercitación a partir de simulaciones de proyectos y estudios de caso.



Equipo docente

[Dr. Fernando Torrente](#)

Decano de la Facultad de Ciencias Humanas y de la Conducta (Favaloro)

Ex Director de la Unidad Nacional de Ciencias del Comportamiento para políticas públicas.

[Msc. Ivan Budassi](#)

Ex Director de la Unidad Nacional de Ciencias del Comportamiento para políticas públicas.

Profesor Titular de Derecho Administrativo (UNS)

[MSc. Micaela Santilli](#)

Behavioural Scientist e Investigadora

MSc Behaviour Change (UCL)

[MSc. Juan Cruz Loureiro](#)

Behavioural Researcher en Duke University

MSc Behavioural Science (LSE)

[MSc. Aston Castro](#)

Sr. Behavioral Business Developer

[MSc. OL Jonathan Beun](#)

Lead Behavioral Scientist at Common Thread

MSc. Behavioral and Economic Science (Warwick University)

[Lic. Sofía Babis](#)

User Experience Consultant

Brooks International Fellow UX (Tate Digital)

[Lic. Daniela García Clementi](#)

Former Sr. Associate Behaviour Change (Delterra)

Lic. en Ciencias Antropológicas

[MSc. Mateo Santillan](#)

Research Assistant en la Behavioural Science Unit (United Nations)

MSc Behaviour Science (LSE)

[Lic. Antonella Giordano Furchi](#)

Becaria Doctoral en Ciencias del comportamiento (CONICET)

Consultora en Ciencias del Comportamiento.

[Msc. Felipe Valencia-Clavijo](#)

Data Scientist en Aviva y en CUBIC (Save the Children)

MSc. Master of Science in Business Analytics (Cornell University)

[Lic. Florencia Lee](#)

Behavioral Economics Discipline (BBVA)

MSc. Behavioural Economics and Data Science (UEA-UK)

Metodología de enseñanza - aprendizaje

Los contenidos del programa se brindarán en modalidad teórica y práctica. De esta manera se pretende acercar algunos de los conocimientos más recientes Ciencias del Comportamiento, fomentando el interés y la curiosidad del estudiante. Y, por otro lado, se busca que el estudiante pueda aplicar parte de lo aprendido en experiencias concretas, desarrolladas con la guía del docente a cargo. Además, se aspira a que el estudiante ponga en práctica una escucha y lectura crítica durante el programa, fomentando el intercambio, la discusión, y el aprendizaje entre pares. Por último, durante las clases del programa se espera que haya un intercambio de experiencias enriquecedoras con los diferentes docentes que dictarán los cursos, ya que se propone que el recorrido de cada docente y su inserción profesional será un capital cultural valioso a ser compartido con los estudiantes.

■ ■ ■

Programa analítico

El programa está dividido en dos partes. Las primeras cinco clases constituyen las clases troncales, donde se abordan los conocimientos básicos sobre las ciencias del comportamiento y se desarrollan las habilidades fundamentales necesarias para cualquier proyecto en este campo, independientemente del ámbito o la temática. Las siguientes seis clases son clases especiales o temáticas, enfocándose en la profundización de campos de aplicación específicos o temáticas particulares, proporcionando una comprensión más detallada y aplicada de las ciencias del comportamiento en contextos específicos.

Clases troncales

Clase: Introducción

- Introducción a la formación. Aspectos formales y prácticos. Organización de la cursada.
- Definición de las ciencias del comportamiento y sus aplicaciones.
- Historia de las ciencias del comportamiento.
- Principales teorías del comportamiento
- Presentación de las etapas de un proyecto en cs del comportamiento (Metodología TESTS) y su vinculación con las clases del programa.
- Habilidades para la definición del comportamiento a abordar (Etapa Target). Comportamiento como un problema complejo

Clase: Diagnóstico: ¿Cómo abordar un comportamiento?

- Definición e importancia del proceso de exploración y diagnóstico comportamental.
- Presentación de las principales estrategias cualitativas:
 - Entrevista
 - Focus group
 - Observación no sistemática
- Presentación las principales estrategias cuantitativas:
 - Encuesta
 - Revisión de base de datos
- Presentación de los principales sistemas para la interpretación y organización de la información recolectada:
 - COM-B
 - Journey Map
 - Behaviour system mapping
- Uso de la revisión bibliográfica para la comprensión de comportamientos.

Clase: Teorías de cambio comportamental: Behaviour Change Wheel y Behaviour Change Intervention Ontology

- Explicación conceptual de las principales teorías para el cambio de comportamiento: Behaviour Change Wheel (BCW) y Behaviour Change Intervention Ontology (BCIO).
- Presentación de cómo es la investigación y desarrollo de estas teorías
- Ejemplos de la aplicación de estos marcos teóricos.
- Ejercicios prácticos de su uso en el contexto de un proyecto.

Clase: Sesgos y diseño de intervenciones

- Presentación de los principales sesgos y heurísticos.
- Presentación de intervenciones clásicas en ciencias del comportamiento y su relación con los sesgos y heurísticos.
- Análisis y diseño de intervenciones:
 - Intervenciones simples vs. intervenciones complejas o sistémicas
 - Nudge (empujón) vs. Sludge (fricción)
 - Limitaciones, ventajas y desventajas de distintas intervenciones.
- Articulación de la etapa de diagnóstico con el diseño de intervenciones: integración teórica y beneficios prácticos.

Clase: Metodología para la evaluación de las intervenciones

- Importancia de la evaluación de las intervenciones en las cs. del comportamiento
- Implicaciones teóricas
- Conceptos básicos de estadística: hipótesis, variables, operacionalizaciones y tipos de medición
- Conceptos metodológicos para el diseño de experimentos y cuasiexperimentos:
 - Tipos de diseño
 - Importancia del grupo control o de comparación
 - Uso de la aleatorización y el experimento aleatorizado controlado (randomized controlled trial (RCT))
- Estadísticos más utilizados (Prueba T, ANOVA, Regresión lineal y regresión logística)
- Problemas comunes a la hora de la evaluación y posibles soluciones

Clases temáticas

Clase: Psicología del consumidor

- Introducción a la psicología del consumidor
- Teorías del comportamiento del consumidor
- Proceso de decisión de compra
- Uso de las ciencias del comportamiento para el diseño de productos
- Ejemplos de intervenciones aplicadas al comportamiento del consumidor
- Comportamiento del Consumidor Digital (apps y redes sociales)

Clase: Políticas públicas comportamentales aplicadas a Salud

- Principales sesgos presentes en problemas de salud y sus efectos en las políticas públicas
- Aplicación de las ciencias del comportamiento a las problemáticas de salud:
 - Presentación de los principales proyectos realizados en el país y en la región (vacunación, nutrición infantil, donación de órganos, lactancia materna, entre otros.)
- Experiencias de la Unidad Nacional de Ciencias del comportamiento para políticas públicas (Argentina):
 - Rol de la unidad en el sector público
 - Principales alcances y limitaciones
 - Tensiones y soluciones entre la práctica de políticas públicas y las investigaciones científicas

Clase: Diseño centrado en las personas

- Introducción al diseño centrado en las personas
 - Definición y objetivos
 - Su vinculación con las ciencias del comportamiento
- Proceso de Design Thinking
 - Recolección de información
 - Prototipado
 - Feedback y evaluación
- Procesos de convergencia y divergencia de equipos
- Uso de arquetipos en ciencias del comportamiento
- Experiencia de usuario (UX) en contextos digitales.
- Estudios de caso

Clase: Toma de decisiones financieras

- Introducción a la toma de decisiones financieras
- Teorías y modelos de decisión financiera
- Academia: Explicación del estudio de la toma de decisiones a través de investigaciones académicas. Ejemplos del equipo de toma de decisiones de Duke University (EEUU).
- Consultoría: Explicación del desarrollo de proyectos de investigación e implementación comportamental dentro de consultoras.
- Uso de las ciencias del comportamiento para el diseño de productos *fintech*.
- Estudio de caso

Clase: Workshop “Trabajando en una consultora de impacto social”

El objetivo de esta clase es acercar a los alumnos a la experiencia de trabajar en una consultora de ciencias del comportamiento para proyectos con impacto social, como el Behavioral Insights Team. Durante la clase, los alumnos se dividirán en grupos y se les presentará una problemática social a resolver, como disminuir el abandono escolar, aumentar el ahorro energético, o reducir la informalidad laboral, entre otras posibilidades. La actividad estará organizada por "rondas" en las cuales los distintos grupos deberán desarrollar el proyecto, mientras se les proporciona más información o se les hacen requerimientos especiales de diferentes actores. Se busca que los alumnos puedan resolver este desafío no solo técnicamente, sino que también aprendan a lidiar con el desarrollo de un proyecto con un avance muy dinámico y en el cual suele haber más de una contraparte, como un organismo financiador y un organismo de implementación.

Clase: ¿Cómo es la investigación académica en ciencias del comportamiento?

- Introducción al ámbito académico.
- Investigaciones en contextos controlados (laboratorio): beneficios y limitaciones
- Presentación de investigaciones en conductas ambientales
- Consideraciones importantes para la publicación de papers en cs. del comportamiento
- Importancia de la rigurosidad científica al momento de aplicar conceptos teóricos en el “mundo real”

Clase: Ciencias del comportamiento y problemáticas ambientales

- Barreras comunes en los comportamientos ambientales
- Investigación y diseño de intervenciones.
- Implementación y medición de resultados de proyectos
- Trabajo desde una ONG: Dinámicas y desafíos
- Estudios de caso de intervenciones en Argentina

Clase: Ciencia de Datos para la Ciencia del Comportamiento

- Introducción a Ciencia de Datos, Inteligencia Artificial (IA), Aprendizaje Automático (ML) y Modelos de Lenguaje de Gran Escala (LLMs) aplicados al análisis del comportamiento humano
 - Modelos supervisados, no supervisados y por refuerzo.
- Diagnóstico de barreras conductuales mediante Ciencia de Datos, aplicado al modelo COM-B, explorando interacciones complejas más allá del análisis cuantitativo clásico.
 - Interpretabilidad vs. predictibilidad
 - Causalidad vs. atribución y atención
- Aplicación de IA/ML para optimizar cada etapa del marco TESTS: desde la identificación del comportamiento objetivo hasta el escalado de intervenciones efectivas.
- Habilidades, herramientas y enfoques clave para desarrollarse como profesional en Ciencia de Datos Comportamental, integrando datos, teoría del comportamiento e impacto aplicado.

Bibliografía principal del programa

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Albarracín, D., Fayaz-Farkhad, B., & Granados Samayoa, J. A. (2024). Determinants of behaviour and their efficacy as targets of behavioural change interventions. *Nature Reviews Psychology*, 1-16.
- Ariely, D. (2008). *Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions*. HarperCollins.
- Bandura, A. (1986). Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. *Prentice-Hall*.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. W.H. Freeman.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117(3), 497-529. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497>
- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present: Mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(4), 822-848. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.4.822>
- Chater, N., & Loewenstein, G. (2023). The i-frame and the s-frame: How focusing on individual-level solutions has led behavioral public policy astray. *Behavioral and Brain Sciences*, 46, e147.
- Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D., & Vlaev, I. (2010). MINDSPACE: Influencing behaviour through public policy. *Institute for Government*.
- Dweck, C. S., & Leggett, E. L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review*, 95(2), 256-273. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.95.2.256>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. *Addison-Wesley*.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2010). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. Psychology Press.

1. Fogg, B. J. (2009). A behavior model for persuasive design. In *Proceedings of the 4th International Conference on Persuasive Technology* (pp. 1-7). ACM. <https://doi.org/10.1145/1541948.1541999>
2. Gigerenzer, G. (2008). *Rationality for mortals: How people cope with uncertainty*. Oxford University Press.
3. Glanz, K., & Bishop, D. B. (2010). The role of behavioral science theory in development and implementation of public health interventions. *Annual Review of Public Health*, 31, 399-418. <https://doi.org/10.1146/annurev.publhealth.012809.103604>
4. Hallsworth, M. (2023). A manifesto for applying behavioural science. *Nature Human Behaviour*, 7(3), 310-322.
5. Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
6. Michie, S., van Stralen, M. M., & West, R. (2011). The behaviour change wheel: A new method for characterising and designing behaviour change interventions. *Implementation Science*, 6(1), 42. <https://doi.org/10.1186/1748-5908-6-42>
7. Milkman, K. L., Gromet, D., Ho, H., Kay, J. S., Lee, T. W., Pandiloski, P., ... & Duckworth, A. L. (2021). Megastudies improve the impact of applied behavioural science. *Nature*, 600(7889), 478-483.
8. Milkman, K. L., Gandhi, L., Patel, M. S., Graci, H. N., Gromet, D. M., Ho, H., ... & Duckworth, A. L. (2022). A 680,000-person megastudy of nudges to encourage vaccination in pharmacies. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(6), e2115126119.
9. Oeberst, A., & Imhoff, R. (2023). Toward parsimony in bias research: A proposed common framework of belief-consistent information processing for a set of biases. *Perspectives on Psychological Science*, 18(6), 1464-1487.
10. Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60214-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60214-2)
11. Prochaska, J. O., & DiClemente, C. C. (1983). Stages and processes of self-change of smoking: Toward an integrative model of change. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51(3), 390-395. <https://doi.org/10.1037/0022-006X.51.3.390>
12. Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations* (5th ed.). Free Press.
13. Rogers, R. W. (1975). A protection motivation theory of fear appeals and attitude change. *The Journal of Psychology*, 91(1), 93-114. <https://doi.org/10.1080/00223980.1975.9915803>

1. Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1-65. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60281-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60281-6)
2. Sheeran, P. (2002). Intention—Behavior relations: A conceptual and empirical review. *European Review of Social Psychology*, 12(1), 1-36. <https://doi.org/10.1080/147927721430000003>
3. Simon, H. A. (1997). *Models of bounded rationality: Empirically grounded economic reason*. MIT Press.
4. Sunstein, C. R. (2013). *Simpler: The future of government*. Simon and Schuster.
5. Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. In D. Kahneman & A. Tversky (Eds.), *Choices, values, and frames* (pp. 241-268). Cambridge University Press.
6. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
7. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
8. Verplanken, B., & Wood, W. (2006). Interventions to break and create consumer habits. *Journal of Public Policy & Marketing*, 25(1), 90-103. <https://doi.org/10.1509/jppm.25.1.90>
9. West, R., & Michie, S. (2020). A brief introduction to the COM-B model of behaviour and the PRIME theory of motivation. *Qeios*. <https://doi.org/10.32388/WW04E6>
10. Wilson, T. D., & Schooler, J. W. (1991). Thinking too much: Introspection can reduce the quality of preferences and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(2), 181-192. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.60.2.181>

Cronograma Tentativo

Clase	Tema	Fecha (clase sincrónica)	Docente/s
Clase 1	Introducción	5/09	Lic. Antonella Giordano Furchi
Clase 2	Sesgos y diseño de intervenciones	12/09	MSc. Mateo Santillan
Clase 3	Diagnóstico: ¿Cómo abordar un comportamiento?	19/09	MSc. Micaela Santilli
Clase 4	Teorías de cambio comportamental: Behaviour Change Wheel y Behaviour Change Intervention Ontology	26/09	MSc. Micaela Santilli
Clase 5	Metodología para la evaluación de las intervenciones	3/10	MSc. Juan Cruz Loureiro
Clase 6	Ciencias del comportamiento y problemáticas ambientales	17/10	Lic. Julieta Vallejos
Clase 7	¿Cómo es la investigación académica en ciencias del comportamiento?	24/10	MSc. María Victoria Ortiz
Clase 8	Diseño centrado en las personas	31/10	Lic. Sofía Babis
Clase 9	Psicología del consumidor	7/11	MSc. Florencia Lee y MSc. Aston Castro
Clase 10	Políticas públicas comportamentales aplicadas a Salud	14/11	MSc. Ivan Budassi y Dr. Fernando Torrente
Clase 11	Ciencia de Datos para la Ciencia del Comportamiento	28/11	MSc. Felipe Valencia-Clavijo
Clase 12	Mentoría + Networking	12/12	MSc. Mateo Santillan y Lic. Antonella Giordano Furch
Clase 13	Workshop “Trabajando en una consultora de impacto social”	19/11	MSc. OL Jonathan Beun



Método de evaluación

La evaluación final del programa consistirá en un examen integrador de carácter práctico. Este examen tendrá como objetivo evaluar la capacidad de los alumnos para integrar y aplicar los conocimientos y herramientas adquiridos a lo largo de las clases, con el fin de resolver escenarios reales en proyectos de ciencias del comportamiento.

Condiciones de asistencia y aprobación

❖ Asistencia

Para cumplir con la asistencia sincrónica, los estudiantes deben estar presentes en la sesión de Zoom del curso o avisar al docente con anticipación que verán el video de la sesión en la plataforma.

Es necesario contar con 75% de asistencia a las clases sincrónicas para garantizar el certificado de asistencia.

Aprobación del curso

Además de la asistencia, los estudiantes deben rendir el examen final integrador.

Es necesario cumplir con los requisitos de asistencia y aprobar el examen final integrador para garantizar la obtención del certificado de aprobación.

