

Título: Malentendidos acerca de los nudges

Autor: Sunstein, Cass

Publicado en: LA LEY 24/07/2020, 24/07/2020, 6

Cita Online: AR/DOC/1774/2020

Sumario: I. Comentario del traductor.— II. Malentendidos acerca de los nudges.— III. Agradecimientos.— IV. Referencias bibliográficas.

Algunos creen que los nudges son un insulto a la capacidad de autodeterminación humana; que los nudges están basados en una excesiva confianza en el gobierno; que los nudges son ocultos o secretos; que los nudges son manipulativos; que los nudges se aprovechan de los sesgos cognitivos; que los nudges dependen de la creencia de que el ser humano es irracional; y que los nudges solo funcionan marginalmente y no pueden lograr mucho más que eso. Estos son malentendidos. Los nudges siempre respetan, y a menudo promueven, la (capacidad de) autodeterminación humana; porque los nudges insisten en preservar la libertad de elección, ellos no ponen exceso de confianza en el gobierno; los nudges son generalmente transparentes antes que ocultas formas de manipulación; muchos nudges son educativos e, incluso cuando no lo son, tienden a hacer la vida más simple, más navegable; y algunos nudges tienen amplios impactos.

(*)

I. Comentario del traductor(**)

La economía del comportamiento viene avanzando a pasos agigantados en el mundo y en nuestro país (1). Dentro de esta, tomó conocimiento (público y científico) la herramienta conocida como nudge y que algunos traducen como "empujón" o "pequeño empujón", tendientes a producir cambios en el comportamiento de las personas.

Sin embargo, han existido confusiones, erróneas interpretaciones y críticas (negativas y positivas) en torno a aquella herramienta cuya creación se atribuye a la obra de Richard Thaler y Cass Sunstein en el libro: "Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness", del año 2008 (2). Por este motivo, el co-autor Cass Sunstein escribió el artículo que aquí se traduce al español, a fin de evitar algunos malentendidos.

Luego del breve curso "Law & Economics" celebrado en el mes de octubre del año 2019 en la prestigiosa Facultad de Derecho de Harvard y de haber recibido una inolvidable clase y nutritivos diálogos de parte del reconocido profesor Cass Sunstein, nos pareció importante compartir con los lectores hispanohablantes este trabajo del mencionado autor.

Agradecemos el apoyo brindado por Harvard Law School, la Fundación Rafael del Pino, la Universidad Complutense de Madrid y los profesores Cass R. Sunstein, Rogelio Biazzi, Hugo A. Acciarri y todo el equipo de la Universidad Nacional del Sur (3).

II. Malentendidos acerca de los nudges

Los nudges son iniciativas privadas o públicas que dirigen a las personas hacia particulares direcciones, pero permiten a estas dirigirse en la forma en que quieran o elijan (Thaler & Sunstein, 2008; Thaler, 2015). Un recordatorio es un nudge; así como también una advertencia. El dispositivo del GPS es un nudge; una opción por default —o normas por defecto— que enliste automáticamente a las personas en ciertos programas es un nudge (Ebeling & Lotz, 2015). Para calificar como un nudge, las iniciativas no deben imponer significativos incentivos (incluyendo desincentivos).

Un subsidio no es un nudge. Para contar como tal, el nudge debe preservar la libertad de elección. Si la intervención impone significativos costos en las personas que van a decidir, podría por supuesto estar justificado, pero no es un nudge. Algunos nudges funcionan porque informan a las personas; otros nudges funcionan porque hacen más sencillas ciertas opciones; todavía, otros nudges funcionan por el poder de la inercia y la procrastinación.

En diez años desde que la obra "Nudge" (4) fue publicada, responsables políticos han mostrado un enorme grado de creatividad e iniciativa utilizando nudges y otras herramientas similares de la teoría del

comportamiento, preservando con frecuencia dinero y vidas durante este proceso. Aun sin un catálogo completo, ya se encuentran disponibles informes parciales al respecto (Whitehead et al., 2017; Halpern, 2015; Sunstein, 2014). Ha habido también una extraordinaria avalancha de nuevos pensamientos e investigaciones científicas sobre diferentes enfoques y aproximaciones comportamentales (5), con particular referencia a las políticas públicas (p. ej., v. Sunstein & Reisch, 2016).

Como resultado de esto, ahora conocemos mucho más acerca de las consecuencias de la información, de los recordatorios, de las opciones por default (Johnson & Goldstein, 2013); acerca de cómo analizar los complejos efectos de los nudges sobre el bienestar (Allcott & Kessler, 2015); acerca de la promesa y los límites de las opciones obligatorias y de las opciones inducidas; acerca de cómo pensar en torno al paternalismo (Conly, 2012); acerca de cómo las personas de diferentes países aprueban o no los nudges (Reisch & Sunstein, 2016); y acerca de cuándo y por qué los nudges fracasan. Gran parte de lo aprendido es consistentemente empírico (Halpern, 2015; Benartzi et al., 2017). Cada mes que pasa, nuevos conocimientos se encuentran disponibles y devienen correctivos, sorprendentes, confirmatorios e inspiradores.

Mi objetivo en este trabajo no es celebrar lo que se ha aprendido o tratar las numerosas objeciones productivas, aclaraciones y refinamientos (Goldin & Lawson, 2016; Allcott & Kessler, 2015; Goldin, 2015; Rebonato, 2012), sino más modestamente, catalogar algunos errores comunes y malentendidos.

Lamentablemente, estos errores y malentendidos continúan dispersando la atención, tanto en el sector público como en los círculos académicos y, por ende, estancando el progreso.

Un problema general —sugiero— es la abstracción indebida, desde que las personas son engañadas con grandes sustantivos que no involucran prácticas específicas. Comentando a Joshua Reynolds, William Blake sugirió que "Generalizar es ser un idiota. Individualizar es la única distinción del mérito". Sin dudas, la sugerencia de Blake es en sí misma una generalización (y en ese sentido es una autocontradicción). Pero no seamos tan quisquillosos. Blake tenía razón, y yo voy a seguir su guía aquí.

Sin más introducción (6):

1. Los nudges son un insulto a la capacidad de autodeterminación humana (7). En sociedades libres, las personas son tratadas con respeto. Se les permite decidir por sí mismas. Algunos objetan que los nudges son problemáticos porque tratan a las personas como meros objetos del control oficial (Waldron, 2014).

La objeción es inadecuada. Uno de los puntos principales del nudging es preservar la libertad de elección —e, incluso, mantener la capacidad de autodeterminación personal— (Sunstein, 2016). Muchos nudges son autoconscientemente educativos, y por lo tanto fortalecen dicha capacidad; considérese el etiquetado de las calorías en los productos o las advertencias acerca de los riesgos asociados a ciertos productos. Con información, advertencias y recordatorios, las personas se encuentran mejor posicionadas para elegir cuáles son sus mejores opciones. Nudges no educativos, tales como la utilización de la arquitectura de la decisión para elegir en forma más saludable en los comedores o bares, permiten a las personas elegir de acuerdo con sus deseos.

Quizá podría argumentarse que, si el objetivo es promover la autodeterminación, algunos nudges, tales como las normas por default, son problemáticas. Pero tales normas son omnipresentes en la vida y en el derecho, y con frecuencia una gran bendición. No es fácil ver cómo aquel argumento podría ser convincente. ¿Tendría sentido extirpar normas del derecho contractual? ¿Decir que empleadores, hospitalares, y bancos tienen prohibido usar tales normas? En la práctica, incluso, ¿qué significaría ello? Aquellos que son proclives a objetar las normas por default por respeto a la autodeterminación sería bueno que reflexionen sobre los innumerables contextos en los que dichas reglas hacen la vida más simple y fácil de navegar (sobre la inmensa importancia de la navegabilidad, me extenderé más adelante).

Un estrecho argumento podría ser que, en ciertos supuestos, aquellos que valoran la autodeterminación deben insistir en una activa selección de las preferencias de las personas en lugar de darles opciones por default. En la obra "Nudge", Thaler y yo realizamos exactamente el mismo argumento en la donación de órganos, instando con rigor a que se les pregunte a las personas si quieren ser donantes o no al sacar sus licencias de conducir. En algunos supuestos, las opciones activas son ciertamente mejores.

Nótese, sin embargo, que a veces las personas no pueden elegir fácilmente (porque carecen de información suficiente, capacidad para procesarla o experticia) o directamente no quieren elegir (Sunstein, 2015); ellas consideran las opciones por default como una bendición. Una de las razones es que las personas tienen tiempo y atención limitados (*ibid.*; Mullainathan & Shafir, 2015) y ellas ejercen la elección por sí mismas dejándolas en opciones por default. Si buscamos respetar la autodeterminación, nos inclinaremos con frecuencia a favor de estas reglas (opciones por default), precisamente por aquellas razones (Sunstein, 2017b). Para las personas que están muy ocupadas o quienes enfrentan la pobreza, las reglas por defecto pueden ser particularmente valoradas, incluso esenciales (Mullainathan y Shafir, 2015).

Sin dudas que es complejo saber cuándo deben ser preferidas elecciones activas y cuándo opciones por default o descarte, y a la inversa. Un simple campo de trabajo, en donde mucho más podría decirse: preguntarse acerca de los costos de las decisiones y de los errores. Este campo de investigación ayuda a explicar y organizar intuiciones sensibles sobre cuándo un extenso menú es una idea excelente (porque a las personas les gusta elegir, o porque las opciones por descarte podrían producir errores) y cuándo esto es un error garrafal (porque las personas no desean elegir, o porque las reglas por defecto servirían suficientemente a ellos).

2. Los nudges se basan en un exceso de confianza en el gobierno (Estado). La objeción más intuitiva del nudging se orienta hacia el miedo al gobierno (8). Para afinar esta objeción, supongamos que los funcionarios públicos son incompetentes y corruptos. Supongamos que los peores líderes están en el gobierno de turno. ¿Te gustaría que ellos nudgeen?

O supongamos que estás rigurosamente atento a los problemas de elecciones públicas, enfatizadas por James Buchanan y sus seguidores, o "el problema del conocimiento", enfatizado por Friedrich Hayek y sus seguidores. Si los grupos de interés pueden empujar al gobierno hacia sus direcciones preferidas, y los funcionarios públicos carecen de información crucial, luego podrías insistir: ¡No nudgear! La confianza en los mercados privados podría parecer mucho mejor (Glaeser, 2006).

Deberíamos hacer una pausa aquí para poner énfasis en que el reconocimiento de los problemas de las elecciones públicas o la ausencia de información relevante debería lidiar primero y fundamentalmente atacando a las reglas imperativas o a las prohibiciones, y no a los nudges. Si desconfiamos del gobierno, deberíamos estar más conscientes respecto de la coerción. Por esta razón, es extraño y un misterio continuo que, en los últimos años, aquellos que desconfían del gobierno han apuntado regularmente a los nudges —y al "paternalismo libertario" (9)— antes que atacar la moderna forma de regulación estatal y quizás adoptando un completo programa de escalas en favor de algunas versiones del "thatcherismo" (10), "haykianismo" (11) o (más radicalmente) desalentando el entusiasmo por el libre mercado. Pero pongamos este punto a un lado. Es justo preocuparse si el Estado erra; entonces los nudges estatales podrían implicar graves errores.

En efecto, las ciencias del comportamiento en sí mismas quizá deban poner en negrilla esta preocupación. No existen razones para pensar que los funcionarios sean inmunes a los sesgos cognitivos. En una sociedad democrática, la conexión electoral podría significar que ellos responden a los mismos sesgos que afectan al común de las personas (Kuran & Sunstein, 1999). Sin dudas, protecciones estructurales podrían ayudar, especialmente si ellas aseguran un lugar a los tecnócratas, insisten en la ciencia y en una cuidadosa atención de los costos y beneficios (12). No obstante, en cualquier política del mundo real las distorsiones del comportamiento de los funcionarios públicos son difíciles de evitar. Las hemos tenido en el pasado y las tendremos en el futuro.

Estos puntos son justos e importantes, pero si son tomados como una objeción al nudging caerán dentro de un problema lógico: un gran acuerdo acerca del nudging es inevitable. Tan pronto como el Estado tiene oficinas y sitios webs, estarán nudgeando. Si el Derecho establece normas contractuales, normas de la propiedad y de la responsabilidad civil, estará nudgeando. Así como el propio Hayek escribió: "la tarea de establecer un sistema competitivo provee en verdad un amplio e incuestionado campo de actividad estatal", por el cual "no existe un sistema que pueda ser racionalmente defendido en donde el Estado en rigor no haga nada". Un efectivo sistema competitivo necesita un diseño inteligente y un continuo ajuste del área normativa tanto como cualquier otro (Hayek, 1943).

Como bien entendió Hayek, un Estado que protege la propiedad privada y que hace cumplir contratos debe establecer un conjunto de prohibiciones y permisos, incluyendo un conjunto de derechos por descarte (default entitlements), estableciendo quién tiene qué antes que empiece la negociación. Por esto mismo, es literalmente inútil exclamar: "¡No nudgear!" —al menos si uno no abraza la anarquía—.

La segunda respuesta hacia aquellos que desconfían del Estado es que los nudges mantienen la libertad de elección, ellos insisten sobre una válvula segura contra el error estatal. Aquellos en favor de los nudges están rigurosamente alertas al problema de la elección pública y el problema del conocimiento y a la posibilidad de que los funcionarios públicos muestren sesgos cognitivos. Reitero que, si alguien desconfía del Estado, el verdadero foco debería ser puesto en las prohibiciones y las normas imperativas (tanto como en los impuestos y los subsidios). Los nudges no optan por estar libres de votación, pero ellos deberían ser una prioridad relativamente baja, ya que son menos invasivos e insisten en que se les debe permitir a las personas dirigir su propio camino.

Es verdad, por supuesto, que algún nudging es opcional. El Estado puede advertir a las personas acerca de fumar, de adicciones a las drogas y de la conducción desatenta, o no. Puede perseguirse proteger a los consumidores en contra del engaño y la manipulación, o no. Pueden impartirse campañas públicas de educación, o no. Si usted piensa que el Estado es completamente indigno de confianza, podría evitar nudgear cuantas veces se pueda. Desde el punto de vista abstracto, dicha postura noaría ser libre de prohibiciones. Sobre asunciones altamente pesimistas acerca de las capacidades y los incentivos de los funcionarios públicos, y asunciones altamente optimistas acerca de las capacidades e incentivos del sector privado, los nudges deberían ser minimizados (Glaeser, 2006). Pero el sector privado nudgea, y a veces mucho más en sus propios beneficios, explotando los sesgos cognitivos de sus destinatarios (Akerlof & Shiller, 2016). Consideremos, por ejemplo, los esfuerzos por promover el consumo de comida no saludable; el mercado de los cigarrillos; y el fomento de malas elecciones financieras con respecto a hipotecas y tarjetas de crédito (*ibid.*). ¿Sería una buena idea prohibir al sector público el avance hacia la reducción de fumadores y la conducción desatenta?

Sin dudas, los nudges, al igual que otras intervenciones del sector público, deberían estar constreñidos a los requerimientos democráticos, incluyendo la transparencia, el debate público, el monitoreo independiente (abarcativo, críticamente, de una evaluación acerca de cómo funcionan en la práctica). El problema de las elecciones públicas y el problema del conocimiento son verdaderos e importantes problemas. Requerimientos obligatorios como los mencionados pueden reducir los riesgos (sin eliminarlos). El punto crucial es que esos riesgos son mucho más extensos con otras herramientas, entre ellas las normas imperativas y las prohibiciones, que quitan la libertad de elección.

3. Los nudges son secretos (ocultos u oscuros). Algunos sostienen que los mandatos (deberes), las prohibiciones, y los tributos tienen una ventaja: son transparentes. Las personas los conocen. Nadie es tonto. Por el contrario, los nudges son esotéricos y, en ese sentido furtivos, una forma de engaño (Glaeser, 2006). Afectan a las personas sin que estas sepan.

Para incontables nudges, esta objeción es difícil de entender. Un dispositivo de GPS nudgea y es enteramente transparente. Los etiquetados, las advertencias y los recordatorios no son exactamente esotéricos; si lo fuesen, no funcionarían. Cuando un empleador enlista automáticamente a los empleados dentro de un plan de ahorro sujeto a exclusión, no hay nada oscuro u oculto (si lo hubiese, hay un problema; el derecho a excluirse debería ser claro). En Estados Unidos, los nudges han sido generalmente adoptados luego de un extenso período de comentarios públicos. Han sido tapa de periódicos. Han sido beneficiados y han mejorado mediante el escrutinio continuo (Sunstein, 2014). En este contexto, las objeciones lucen algo ingenuas.

¿Por qué, entonces, personas inteligentes argumentan que los nudges son oscuros? ¿Hay algo que justifique tal objeción? Una posibilidad es que cuando las personas participan de un ensayo aleatorio controlado, ellas podrían no estar informadas de este hecho (un ensayo aleatorio no podría funcionar si las personas fueran informadas acerca de sus diversas condiciones). Pero sospecho que la verdadera respuesta es que algunos nudges funcionan, en la práctica, incluso cuando las personas no se focalizan o piensan en ellos (Rebonato, 2012). Mientras ellos son arduamente ocultos, las personas que son influenciadas por ellos podrían estar

inconscientes de estos (los nudges), o por lo menos inconscientes de sus propósitos o efectos.

Por ejemplo, un restaurante o bar de autoservicio podría estar diseñado de forma tal que la comida más visible y al alcance sea la saludable y las personas elijan esta comida justamente por estas razones (es decir, por tenerlas a la vista y fácilmente a disposición en primer lugar). Tal diseño es difícilmente esotérico; es enteramente transparente. Las personas pueden ver dónde está la comida. Al mismo tiempo, las personas podrían no estar conscientes de que dicho restaurante de autoservicio haya estado específicamente diseñado para promover la comida saludable. Sin dudas, ellas conocen que las frutas están más visibles que los brownies, pero podrían desconocer por qué, y sus decisiones para seleccionar las frutas podrían ser rápidas y automáticas antes que reflexivas. O, quizás, las personas no piensen mucho acerca de las opciones por default que llevan los acuerdos con las compañías de seguros o rentas de vehículos. Si a las personas se les incorpora automáticamente a algunos planes de seguros, con la opción de permitirles excluirse de ellos, podrían decir, "ok, ya fue, lo que sea" (o) "como sea", y simplemente continuar en ese estado de selección o enlistamiento por descarte (automático). Dicho sea de paso, el nudge solo identifica un nuevo sesgo, y es el "ok, ya fue, lo que sea" (o) "como sea" (heurística).

En este sentido, es correcto decir que algunos nudges pueden funcionar porque (o quizás porque) las personas no están conscientes de que están siendo nudgeadas. Sin embargo, nótese que recientes investigaciones hallaron que los efectos de tales nudges no se ven disminuidos ni siquiera cuando se les hace saber a las personas que están siendo nudgeadas. La transparencia en torno a la existencia y la justificación de las opciones por default no aparecen en general para reducir su impacto (Bruns et al., 2016; Loewenstein et al., 2015). Para algunos, tal claridad puede incluso aumentar ese impacto, al amplificar la señal informativa que ofrecen algunas reglas predeterminadas (Mackenzie et al., 2006). Sobre plausibles asunciones, focalizando la atención en los diseños saludables de los restaurantes o bares de autoservicio, incrementaría realmente el efecto de tales diseños, ya que transmitiría información valiosa (por cierto que puede generar "reacciones" en algunos consumidores).

4. Los nudges son manipuladores. En otra variante del reclamo acerca de que los nudges son oscuros, algunos han objetado que los nudges son una forma de manipulación (Conly, 2010). Pero, retornando a los perjuicios de la abstracción y, en particular (!), al punto que he explorado: si se les recuerda a las personas que el próximo jueves tienen un turno al médico, nadie las está manipulando. Lo mismo puede decirse si se suministra información a las personas acerca de las calorías de cada comida o si son advertidas de que determinadas comidas tienen nueces o mariscos o que si ellas ingieren más dosis de Benadryl que la recomendada, algo malo podría ocurrir.

Por cierto, que podríamos imaginar un gráfico advirtiendo acerca de la adicción al opio o acerca del uso del celular mientras se conduce, y crearía inmediata repulsión o miedo, o emociones intensas en las personas; podría objetarse que los nudges de esta clase cuentan como una forma de manipulación. Para saber si lo son, necesitamos una definición de "manipulación". Para simplificar un largo y complejo debate, los filósofos, entre otros, han acordado en general que una conducta es considerada "manipulativa" si subvierte la capacidad racional de deliberación de las personas (Barnhill, 2014; Sunstein, 2016). Desde cualquier punto de vista, la mayoría de los nudges no se subsumirían en esta definición. Es cierto que se pueden imaginar algunos nudges que podrían atravesar esta línea, pero eso es muy distinto a decir que los nudges son, de por sí, manipulativos.

5. Los nudges explotan los sesgos cognitivos. Algunos sostienen que los nudges toman ventajas o se aprovechan de los sesgos cognitivos. De hecho, algunos definen los nudges como una explotación de los sesgos cognitivos (Rebonato, 2010). Esto suena inmoral. Pero la objeción es generalmente errónea, y si bien las personas pueden definir los términos como deseas, esta definición particular es fuente de confusiones (una de sus cualidades menos atractivas es su uso del encuadre; la palabra "explotar" sugiere algo desagradable, mientras que los términos "tener en cuenta" no lo hacen, y son más precisos).

Algunos nudges tienen sentido y ayudan a las personas, sea que se presenten sesgos cognitivos o no. Un GPS es útil a las personas, aun cuando no sufran algunos de aquellos sesgos cognitivos. El relevamiento de información ayuda incluso ante la ausencia de sesgos cognitivos. Una regla por defecto (u opción por defecto) simplifica la vida y puede por lo tanto ser una bendición, sea que se encuentren involucrados sesgos o no. Tal

como sugiere el ejemplo del GPS, muchos nudges tienen el objetivo de incrementar la navegabilidad —o hacer más sencillo a las personas llegar a su destino preferido—. Tales nudges parten del entendimiento de que la vida puede ser simple o complicada de navegar, por lo que el objetivo del nudge es promover su navegación simple.

Yo deseo que el nudge haya clarificado este punto y haya nudgeado conexiones a la idea central de la navegabilidad (dedico un párrafo separado al punto, no porque sea un buen uso del cambio de párrafo, sino porque vale la pena destacarlo).

Al mismo tiempo, es verdad que algunos nudges contrarrestan los sesgos cognitivos y que algunos nudges funcionan debido a los sesgos cognitivos. Por ejemplo, muchas personas tienden a sufrir del sesgo de aversión a las pérdidas, lo que significa que dan relativamente poco peso a los beneficios de largo plazo. Muchos de nosotros sufrimos un optimismo poco realista (sesgo de sobreoptimismo), lo que significa que tendemos a pensar que las cosas saldrán mejor de lo que sugiere la realidad estadística. Algunos nudges intentan contrarrestar el sesgo de aversión a las pérdidas y el de sobreoptimismo, como, por ejemplo, enfatizando los riesgos a largo plazo asociados con fumar y beber o sugiriendo la importancia de la planificación de la jubilación.

En forma similar, las opciones por default funcionan, en parte debido a la inercia, que indudablemente cuenta como un sesgo cognitivo. Palabras relevantes de Samuel Beckett en la obra "Esperando a Godot" podrían mostrar algo de esto:

— Vladimir: Bueno, ¿deberíamos ir?

— Estragon: Sí, vamos.

(Ninguno de los dos se movió).

Muchas personas son como Vladimir y Estragon (quienes fueron, dicho sea de paso, irrealísticamente optimistas). Nudgear puede ser efectivo porque ellos no se mueven. Pero es falso —una forma de retórica, no en el buen sentido— sugerir que los nudges "explotan" los sesgos cognitivos.

6. Los nudges parten de la errónea asunción de que las personas son irracionales. Algunas críticas están basadas en la idea de que los seres humanos son "irracionales", lo que es falso e injuriante ([13](#)) (además, no queda claro qué se quiere significar exactamente con el término "irracional", que los economistas suelen aborrecer y casi nunca utilizan). Esta objeción toma diversas formas. En una de sus formas, la objeción sostiene que, mientras las personas confían en simples sesgos y reglas generales, nada está mal en eso; dichos sesgos y reglas funcionan bien, entonces nudgear no es necesario y solo puede empeorar las cosas. En otra de sus formas, la objeción proviene de que toda la idea del nudge está basada en débiles investigaciones psicológicas y un conjunto de supuestas investigaciones basadas en débiles estudios de laboratorio que no resultan sostenibles en el mundo real. Y todavía una forma más, objeta que las personas pueden y deben ser educadas y no nudgeadas. Esta me parece ser la mejor de sus formas, objeción que emana de que los comportamientos de las personas son complejos y los terceros ajenos a ellas podrían no comprenderlas; lo que parece ser "irracional" podría ser la contrapartida para alcanzar una serie de objetivos (Rebonato, 2010). Un ejemplo mundano: las personas podrían comer comidas engordantes no porque sufran de un actual sesgo cognitivo, sino porque realmente disfrutan mucho esas comidas. Un ejemplo menos mundial: las personas podrían fracasar en ahorrar para cuando se jubilen, no porque sufran del sesgo de sobreoptimismo (u optimismo irrealista), sino porque necesitan el dinero ahora.

Estas objeciones plantean varias cuestiones, que con gusto veremos aquí. En efecto, nadie debería dudar de que las heurísticas generalmente funcionan bien (razón de ser de su misma existencia), pero también pueden fallar. Cuando fallan, un nudge puede ser de extrema ayuda. Por ejemplo, las personas podrían utilizar el sesgo de disponibilidad, o algo similar, al decidir si un riesgo es serio o no. Para aquellos que carecen de conocimientos estadísticos, podría ser razonable actuar exactamente de esa manera. Pero incluso si un riesgo se ha producido en forma efectiva recientemente, no obstante puede ser bajo desde el punto de vista estadístico. El sesgo de disponibilidad puede conducir a graves y sistemáticos errores y un nudge puede servir como correctivo de la histeria o la complacencia.

Es cierto que muchos nudges se construyen sobre sólidas investigaciones del comportamiento, demostrando que las personas se apartan de la perfecta racionalidad. Por ejemplo, las opciones por default funcionan por el poder de la inercia (Johnson & Goldstein, 2013); los recordatorios son necesaria y efectivamente, en parte, por la atención limitada de las personas; la información influirá probablemente mucho más en el comportamiento de las personas si es presentada de forma tal que resulte llamativa a la imperfecta capacidad de procesamiento de estas. Estos y otros hallazgos se basan en evidencias tanto de laboratorio como del mundo real. Permítasenos subrayar este último punto; gran parte de esta evidencia proviene del mundo real y, de ninguna manera, del laboratorio (Benartzi et al., 2017; Sunstein & Reisch, 2016). Por cierto que es importante testear si los descubrimientos resultan aplicables a un supuesto, o bien si pueden generalizarse a otros.

Aquellos que abrazan los nudges no usan el término "irracionalidad". Contrariamente, lo aborrecen; "racionalidad limitada", en cambio, es mucho mejor. Nadie duda de que la educación puede funcionar. Tal como enfatizé, muchos nudges son educativos y ponen la mira en las capacidades deliberativas (Sistema 2, en oposición al Sistema 1, en palabras de Kahneman, 2014). Más ambiciosos esfuerzos educativos, tales como aquellos que enseñen estadística, son usualmente complementos de los nudges y rara vez sustitutos o alternativas. Si funcionan o no es una pregunta empírica, y nadie duda de que, en algunos supuestos, tales esfuerzos podrían ser realmente prometedores.

Asimismo, es cierto (e importante) que terceros podrían no ser capaces de comprender las preferencias individuales de las personas, lo que podría verse reflejado, por ejemplo, en deleitarse con alimentos ricos en calorías, alcohol y salidas nocturnas muy tarde. Esa es una de las razones por las cuales los creadores de nudges insisten en preservar la libertad de elección. En la medida en que los nudges son inevitables, no tiene sentido sostener que debido a la complejidad de los comportamientos de las personas se deba evitar nudgear. En la medida en que el nudging es opcional, debería tomarse especialmente en cuenta la apreciación acerca del riesgo de error y asegurar cuidadosamente que promueva, y no debilite, el bienestar de las personas. Un dispositivo de GPS no disminuye el bienestar. En general, información en torno a los riesgos de salud o a potenciales riesgos financieros deberían incrementar el bienestar (Agarwal et al., 2013). Desde ya que el concepto de "bienestar" debe ser especificado (Adler, 2011), pero la mayoría de los nudges pueden ser testeados sin entrar en turbias aguas filosóficas; podemos tener una "teoría incompleta del acuerdo" en el cual algunas aproximaciones promueven el "bienestar", y otras no, sin resolver disputas entre Jeremy Bentham, John Stuart Mill y Amartya Sen.

Por supuesto que los nudges deben ser testeados para asegurarse de que ellos están haciendo lo que se suponía que debían estar haciendo (Halpern, 2015; Thaler, 2015). Algunos nudges fallan. Cuando así ocurre, la correcta conclusión podría ser que la libertad funciona —o que debiéramos nudgear mejor— (Sunstein, 2017a).

7. Los nudges funcionan solo en forma marginal; no pueden hacerlo en forma íntegra. Si se les pregunta a los expertos el catálogo de los mayores problemas del mundo, muchos responderían: el poder, el hambre, el desempleo, la corrupción, las muertes prematuras, el terrorismo y el cambio climático. Desde una mirada, los nudges son una desafortunada distracción acerca lo que realmente podrían ayudar, o ayudar más. Algunos escépticos piensan que con un entendimiento de los nudges podríamos tener algunas ideas frescas acerca de cómo diseñar las cartas desde el gobierno a los ciudadanos, produciendo aumentos significativos en las estadísticas respecto de los comportamientos deseados. Pero realmente es algo muy pequeño. Si los economistas del comportamiento quieren contribuir, ¿no deberían enfocarse en temas más importantes?

Es cierto e importante que la economía del comportamiento no se limita a los nudges. Mandatos, prohibiciones e incentivos pueden tener justificaciones en la teoría del comportamiento (Thaler, 2017; Loewenstein & Chater, 2017; Conly, 2010). El programa político de las ciencias del comportamiento difícilmente se agota con los nudges (Thaler, 2017). Mandatos, prohibiciones e incentivos podrían ser las mejores y más efectivas herramientas. También es cierto que algunos nudges producen solo cambios modestos. Pero a veces no, y en múltiples campos, los nudges han probado ser mucho más rentables que otro tipo de intervenciones, lo que significa que por cada dólar gastado han tenido un impacto significativo (Benartzi et al., 2017).

Desde cualquier medición, las consecuencias de algunos nudges no se describen adecuadamente como modestas. Una razón es que una iniciativa aparentemente pequeña, dirigida a una amplia población, puede tener efectos masivos. Otra razón es que algunas iniciativas tienen tales efectos por sí mismas. Obsérvense estos tres ejemplos:

1. Como resultado de un programa de inscripción automática en tres escuelas que suministran alimentos gratuitamente, más de 11 millones de niños pobres en EEUU están ahora desayunando y almorcando gratuitamente durante el año escolar.
2. La legislación de tarjetas de crédito promulgada en el año 2010 está ahorrando a los estadounidenses más de 10.000 millones de dólares anuales; una porción significante de dichos ahorros se debe a los nudges o a probables influencias de estos.
3. Inscripciones automáticas en programas de pensiones han producido un incremento masivo en su participación (Chetty et al., 2012; Thaler, 2016).

Nuevos nudges, actualmente en recientes estadios de discusión, podrían tener un mayor impacto aun. Si, por ejemplo, el objetivo es reducir las emisiones de gases tóxicos por medio de casas ecológicas, inscripciones automáticas para la energía verde pueden tener altos impactos (Ebeling & Lotz, 2015; Pichert & Katsikopoulos, 2008). El crédito tributario por ingreso del trabajo ([14](#)) es probablemente el programa más efectivo contra la pobreza en los Estados Unidos, pero muchas personas que podrían utilizarlo no lo aprovechan. La inscripción automática, en cambio, tendría grandes consecuencias para la vida de millones de personas.

Es cierto, por supuesto, que, para incontables problemas, los nudges son difícilmente suficientes. No pueden eliminar los problemas del poder, el desempleo y la corrupción. Por sí misma, cualquier iniciativa individual —ya se trate de un impuesto, un subsidio, un mandato o una prohibición— resulta improbable que resuelva grandes problemas. Pero paliar estos grandes problemas cuenta como un logro.

Para el nudge, la década pasada ha sido uno de los logros extraordinarios —no solo por la creación de múltiples "unidades nudge" (nudge units)— sino fundamentalmente por la incorporación de nudges a las elaboraciones políticas en altos niveles y la aceleración de nuevos descubrimientos, en círculos académicos y gubernamentales, que han producido avances conceptuales y empíricos (Mullainathan & Shafir, 2015; Kling et al., 2012). Se ha ahorrado dinero y, consecuentemente, vidas. Hay mucho más por hacer y mucho más por aprender. Los malentendidos son una distracción. Sin malentendidos, pongámonos a trabajar.

III. Agradecimientos

Agradezco a Richard por su amistad, su colaboración y sus incontables nudges, algunos de los cuales han mejorado este ensayo. Agradezco, asimismo, a Michelle Baddeley y a Lucia Reisch por sus excelentes sugerencias.

IV. Referencias bibliográficas

- ADLER, Matthew (2011), "Welfare and fair distribution", Cambridge University Press, Cambridge.
- AGARWAL, S. — CHOMSISENGPHET, S. — MAHONEY, N. — STROEBEL, J. (2013), "Regulating consumer financial products: Evidence from credit card", National Bureau of Economic Research, Working Paper.
- AKERLOF, George — SHILLER, Robert, (2016), "Phishing for phools", Princeton University Press, Princeton.
- ALLCOTT, Hunt — KESSLER, Judd B. (2015), "The welfare effects of nudges: A case study of energy use social comparisons", National Bureau of Economic Research, Working Paper 21671.
- BARNHILL, Anne (2014), "What is manipulation?" in Manipulation: Theory and practice 50, 72, Christian COONS y Michael WEBER (eds.).
- BENARTZI, Shlomo et al. (2017), "Should Governments invest more in nudging?", Psychological Science, available at <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0956797617702501>.
- BRUNS, Hendrik et al. (2016), "Can nudges be transparent and yet effective?", available at

<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstractid=2816227>.

CHETTY, Raj — FRIEDMAN, John N. — LETH-PETERSEN, Soren — NIELSEN, Torben — OLSEN, Tore (2012). "Active vs. passive decisions and crowdout in retirement savings accounts: Evidence from Denmark", available at <http://www.nber.org/papers/w18565>.

CONLY, Sarah (2013), "Against autonomy", Oxford University Press, Oxford. EBELING, F. — LOTZ, S. (2015), "Domestic uptake of green energy promoted by opt-out tariffs", *Nature Climate Change* 5 [9], 868-871. Retrieved from: Doi: 10.1038/nclimate2681.

FRYER Jr., R. G. — LEVITT, S. D. — LIST, J. — SADOFF, S. (2012), "Enhancing the efficacy of teacher incentives through loss aversion: A field experiment" (No. w18237). National Bureau of Economic Research. Retrieved from: Doi: 10.3386/W18237.

GIGERENZER, Gerd (2015), "On the supposed evidence for libertarian paternalism", *Review of Philosophy and Psychology* 3: 361.

GLAESER, Edward (2006), "Paternalism and policy", *University of Chicago Law Review* 73: 133-56.

GOLDIN, Jacob — LAWSON, Nicholas (2016), "Defaults, mandates, and taxes: Policy design with active and passive decision-makers", *American Law & Economics Review* 18: 438.

GOLDIN, Jacob (2015), "Which way to nudge?", *Yale Law Journal* 125: 227.

HALPERÍN, David (2015), "Inside the nudge unit", Ebury Press, London.

HAYEK, Friedrich (1943), "The road to serfdom", University of Chicago Press, Chicago.

HOMONOFF, T. A. (2013), "Can small incentives have large effects? The impact of taxes versus bonuses on disposable bag use", Industrial Relations Section, Princeton University Working Paper [575]. Retrieved from: <http://arks.princeton.edu/ark:/88435/dsp014q77fr47j>.

KLING, Jeffrey — SENDHIL MULLAINATHAN, Eldar Shafir — VERMEULEN, Lee — WROBEL, Marian V. (2012), "Comparison friction: Experimental evidence from prescription drug plans", *Quarterly Journal of Economics* 127: 199-235.

KURAN, Timur — SUNSTEIN, Cass R. (1999), "Availability cascades and risk regulation", *Stanford Law Review* 51: 683-762.

JOHNSON, Eric — GOLDSTEIN, Daniel (2013), "Decisions by Default", en SHAFIR, Eldar (ed.), *Behavioral foundations of policy*, Princeton University Press, Princeton, Chapter 24, ps. 417-427.

LOEWENSTEIN, George — CHATER, Nick (2017), "Putting nudges in perspective", *Behavioral Public Policy* 1: 26-53.

LOEWENSTEIN, George — BRYCE, Cindy — HAGMANN, David — RAJPAL, Sachin (2015), "Warning: You are about to be nudged", *Behavioral Science & Policy* 1: 35-42.

MCKENZIE, C. R. — LIERSCH, M. J. — FINKELSTEIN, S. R. (2006), "Recommendations implicit in policy defaults", *Psychological Science* 17[5], 414-420. doi: 10.1111/j.1467-9280.2006.01721.x.

MULLAINATHAN, Sendhil — SHAFIR, Eldar (2014), "Scarcity", Picador, New York.

PICHERT, Daniel — KONSTANTINOS, V. Katsikopoulos (2008), "Green defaults: Information presentation and pro-environmental behaviour", *Journal of Environmental Psychology* 28: 63-73.

REBONATO, Riccardo (2012), "Taking liberties", Palgrave, London.

REISCH, Lucia — SUNSTEIN, Cass R. (2016), "Do Europeans like nudges?", *Judgment and Decision Making* 11: 310-25.

SUNSTEIN, Cass R. (2017a), "Nudges that fail", *Behavioral Public Policy* 1: 4-25.

SUNSTEIN, Cass R. (2017b), "Human agency and behavioral economics", Palgrave, London.

SUNSTEIN, Cass R. (2015), "Choosing not to choose", Oxford University Press, Oxford.

- SUNSTEIN, Cass R. (2014), "Simpler: The future of Government", Simon and Schuster, New York.
- SUNSTEIN, Cass R. — REISCH, Lucia (2016), "The economics of Nudge" (four volumes), Routledge.
- THALER, Richard (2017), "Much ado about nudging", Behavioral Public Policy Blog, available at <https://bppblog.com/2017/06/02/much-ado-about-nudging/>.
- THALER, Richard (2015), "Misbehaving", Norton, New York.
- THALER, Richard H. — SUNSTEIN, Cass R. (2008), "Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness", Yale University Press, New Haven.
- WALDRON, Jeremy (2014), "It's All For Your Own Good", New York Review of Books, available at <http://www.nybooks.com/articles/archives/2014/oct/09/cass-sunsteins-all-your-own-good/>.

WHITEHEAD, Mark — JONES, Rhys — LILLEY, Rachel — PYKETT, Jessica — HOWELL, Rachel (2017), "Neoliberalism: Behavioural Government in the Twenty-First Century", Routledge, New York.

(*) Profesor de Robert Walmsley University en Harvard. Desde 2009 a 2012, fue administrador de la Casa Blanca en la Oficina de Asuntos de Regulación e Información; fundador y director del Programa Behavioral Economics and Public Policy en Harvard Law School; autor de numerosos artículos y libros, incluyendo "Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness" en coautoría con el premio Nobel de Economía Richard H. Thaler, 2008; director de la revista Harvard Civil Rights-Civil Liberties Law Review; profesor en varias universidades, entre otras, Chicago y Columbia. Sunstein es considerado el estudioso y teórico legal más citado de Estados Unidos.

(**) Traducción de Martín A. FRÚGOLI. Título original: "Misconceptions about nudges", publicado en Journal of Behavioral Economics for Policy, 2, n. 1, ps. 61-67, 2018.

(1) ACCIARRI, Hugo A. (dir.), "Derecho, economía y ciencias del comportamiento", SAIJ, Buenos Aires, 2019, 1^a ed., disponible en www.bibliotecadigital.gob.ar.

(2) THALER, Richard H. — SUNSTEIN, Cass R., "Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness", Yale University Press, New Haven - London, 2008.

(3) Resultan oportunas las siguientes palabras: "La aislación jurídica tradicional —cuando no, el parroquialismo—, que se limitaba a observar el derecho privado francés, el penal alemán, algo del español y poco más, fue una característica demasiado frecuente de nuestra materia. Hoy, no obstante, la apertura a conocer el derecho anglosajón y la normativa internacional pasó a tornarse mucho más habitual, al menos para algunos juristas. Lo mismo ocurre con el contacto disciplinar" (ACCIARRI, Hugo A., prólogo a JUÁREZ FERRER, Martín [dir.], "Cuantificación del daño. Parte general", Ed. La Ley, Buenos Aires, 2017).

(4) N. del trad.: THALER — SUNSTEIN, ob. cit..

(5) N. del trad.: Este término no figura en el diccionario de la Real Academia Española en línea (<https://dle.rae.es/comportamental?m=form>), pero refiere al comportamiento y las investigaciones en torno a la "teoría del comportamiento".

(6) "No voy a abrumar aquí con preguntas conceptuales, no obstante, en los últimos años, se ha dedicado una gran cantidad de trabajo a esas preguntas. Mi esperanza es que la oración inicial de este ensayo sea lo suficientemente clara, al menos si está informada por los ejemplos que la siguen de inmediato. En la misma línea, ver Nudge, p. 8: "un empujón, como usaremos el término, es cualquier aspecto de la arquitectura de elección que altera el comportamiento de las personas de manera predecible sin prohibir ninguna opción o cambiar significativamente sus incentivos económicos".

(7) N. del trad.: Aquí el término literal que el autor original utiliza es "agencia humana" y que se la suele de finir desde la Filosofía como la habilidad o capacidad de los seres humanos para tomar decisiones y actuar con la intención de producir un determinado efecto. Sin embargo, nos pareció más comprensible hablar de "autodeterminación humana" dado que en rigor renace en algún sentido la discusión de larga data acerca del "determinismo" e "indeterminismo" cuyo vocabulario estamos más acostumbrados a escuchar antes que "agencia humana".

(8) N. del trad.: El autor habla de "governement", y en rigor la traducción para nosotros sería "Estado", pero lógicamente el término estaría emparentado también al gobierno de turno o mejor aún al Estado como conjunto de poderes que actualmente dirigen un país. De todas maneras, utilizaremos indistintamente los términos "gobierno" o "estado" para esta traducción, aunque teniendo en cuenta esto.

(9) N. del trad.: ACCIARRI, ob. cit., nota 1, p. 28.

(10) N. del trad.: "Thatcherismo es la descripción de las convicciones políticas, sociales y la política económica de la ex primera ministra conservadora británica Margaret Thatcher, quien fue líder de su partido desde 1975 hasta 1990. También ha sido utilizado por algunos para describir la ideología y la cultura política conservadora del gobierno británico, mientras Margaret Thatcher fue la primera ministra entre mayo de 1979 y noviembre de 1990, y los posteriores gobiernos de John Major, Tony Blair, Gordon Brown y David Cameron" (Wikipedia).

(11) El término utilizado es en referencia a Von Hayek.

(12) N. del trad.: En términos generales podríamos afirmarse que hablar de "costos y beneficios" resultaría similar a decir "ventajas y desventajas" (tiempo, dinero, esfuerzo, etc.). Esta aclaración no resulta despreciable desde que muchas veces se ha entendido (en especial desde algunos críticos del Análisis Económico del Derecho) que "costos" refería exclusivamente a "dinero" o "bienes materiales" ..

(13) La versión menos encantadora y más peculiar de esta afirmación proviene de un psicólogo alemán: "El interés en nudgear como oposición a la educación debe entenderse en el contexto político específico en el que surgió. En los Estados Unidos, el sistema de educación pública se considera en gran medida un fracaso, y el gobierno se esfuerza por encontrar formas de dirigir a grandes sectores del público que apenas pueden leer y escribir. Sin embargo, esta situación no se aplica en todas partes" (Gigerenzer, 2015).

(14) N. del trad.: El crédito tributario por ingreso del trabajo federal de los Estados Unidos, o el crédito por ingreso del trabajo, es un crédito tributario reembolsable para individuos y parejas que trabajan con ingresos bajos o moderados, especialmente para aquellos con hijos.