

## **NUDGING** <sup>32</sup>

JORGE PUGA GONZÁLEZ

### **INTRODUCCIÓN**

La idea de que los gobiernos deben intervenir para modificar el comportamiento de los individuos es tan antigua como el mismo gobierno y se ha justificado por la búsqueda del bien común (Peter John y Liz Richardson, 2012). Algunas iniciativas han consistido en modificar los incentivos de los seres humanos concebidos como racionales (p.ej.: impuestos o sanciones legales). Sin embargo, desde los últimos 25 años del siglo XX, diversos autores (p. ej.: Daniel Kahneman, Paul Slovic y Amos Tversky, 1982; Amos Tversky y Daniel Kahneman, 1992) han observado que no siempre se generan los cambios de conducta esperados y es necesario considerar las causas que difieren de la racionalidad perfecta (John y Richardson, 2012). En este sentido, Richard Thaler y Cass Sunstein (2009a) adicionan que incidir en las decisiones puede lograrse respetando la libertad individual y con un costo bajo: un *nudge* es la modificación de cualquier aspecto del contexto decisional que altere los comportamientos sin olvidar ninguna opción o cambiar incentivos.

Esta propuesta se ha vuelto una de las últimas adiciones a la caja de herramientas de las intervenciones públicas en múltiples países. Inclusive, algunos crearon oficinas especializadas para incorporarla sistemáticamente en la solución de problemas públicos.<sup>33</sup> Sin embargo, el debate académico es relativamente reciente y están abiertas múltiples preguntas de investigación. El objetivo del presente capítulo es abonar a la comprensión de este instrumento y las discusiones relacionadas. Se realiza una revisión bibliográfica de algunos de los autores más referidos,

<sup>32</sup> Partes de este capítulo fueron inicialmente publicadas como nota en el blog del Doctorado de Política Pública del Centro de Investigación y Docencia Económicas (Puga, 2016).

<sup>33</sup> Por ejemplo: Estados Unidos, Australia y Reino Unido (SBTS, 2016; BETA, 2016; *Behavioural Insights Team*, 2016). En el último, la oficina recientemente se transformó en una compañía copropiedad del gobierno.

gracias a sus aportes, para responder a las siguientes preguntas: ¿Qué son los *nudges* y cuáles los principales debates asociados?, ¿En qué medida la experiencia internacional corrobora sus supuestos teóricos de funcionamiento o sus críticas? y ¿Cuáles son algunos de los principales aprendizajes tanto para el análisis académico como para las intervenciones públicas? Diversas experiencias sugieren que los *nudges* representan oportunidades para el buen gobierno aunque en la mayoría de los casos los efectos son menores a los sugeridos por los supuestos teóricos iniciales y, más que sustituir, complementan a otros instrumentos. Además, deben ser considerados con cautela hasta obtenerse mayor constatación empírica de sus limitaciones y riesgos (Burgess, 2012).

El presente capítulo se divide en cuatro apartados adicionales a esta introducción. Los tres iniciales buscan responder a las preguntas en el orden planteado. En el primero se aborda la definición, los supuestos centrales de funcionamiento de los *nudges* y sus críticas. El segundo apartado contrasta los fundamentos teóricos y sus cuestionamientos con la experiencia internacional más prototípica. En el tercero se señalan los aprendizajes de los apartados previos. En las conclusiones se sintetizan las principales observaciones del capítulo y se plantean reflexiones finales.

## **DEFINICIÓN DEL INSTRUMENTO, SUPUESTOS Y CRÍTICAS**

### ***Definición y principales supuestos de funcionamiento***

Hacer ejercicio, comer sanamente, ahorrar para la etapa de vejez y no aceptar créditos con altas tasas de interés son algunas de las múltiples decisiones que podrían mejorar el bienestar de los individuos. Sin embargo, Thaler y Sunstein (2009a) señalan que los seres humanos no siempre escogen lo que más les conviene e inclusive toman muy malas decisiones. Esto se debe a que no prestan la suficiente atención, cuentan con información incompleta, tienen capacidades cognitivas limitadas y carecen de un control absoluto. Un ejemplo recurrente, es quien busca

## ***Nudging***

dejar de fumar pero no lo logra por insuficiente fuerza de voluntad o de información sobre las alternativas para alcanzarlo. En consecuencia, las instituciones públicas deben esforzarse en orientar las decisiones de las personas en direcciones que mejoren sus vidas. Los autores afirman que esto es posible sin que los individuos pierdan la libertad de elegir. En otras palabras, aplicada a los gobiernos, esta perspectiva propone que se deben impulsar intervenciones que influyan en la conducta de la población para que alcancen un mayor bienestar pero manteniendo, o inclusive ampliando, su libertad de elección.

Para entenderlo con mayor claridad, cabe iniciar definiendo qué es este instrumento. Debido a que los seres humanos toman decisiones subóptimas e inclusive erróneas, necesitan “un empujoncito” (traducción recurrente de *nudge*, p. ej.: *Oxford Dictionaries*, 2016) o “pequeño empujón” (versión en castellano de la obra de Thaler y Sunstein, 2009b) para mejorarlas. De acuerdo con los propios Thaler y Sustein (2009a, p.6, traducción propia), un *nudge*: “...es cualquier aspecto de la arquitectura de la elección [contexto en el que se toma la decisión] que altere el comportamiento de la población de manera predecible sin olvidar ninguna opción o cambiar significativamente sus incentivos económicos”. Deben ser además intervenciones baratas y fáciles de aplicar.

Algunas de las ideas referidas en los dos párrafos previos han sido influyentes en la economía del comportamiento. Este enfoque considera precisamente que el ser humano no siempre actúa de manera racional. Para entender los factores que inciden en los actos “irracionales”, incorpora al análisis aportes de la psicología, de las ciencias sociales y la ciencia cognitiva (OCDE, 2017). Aunque estas ideas son relativamente recientes, han incidido en las políticas para atender múltiples problemas públicos en un amplio número de países (OCDE, 2017) y se han popularizado mucho más con los *nudges* (John y Richardson, 2012). Una precisión importante es que la economía del comportamiento se puede categorizar como una subdisciplina científica mientras que los *nudges* es una de sus aplicaciones

cuyo distintivo es evitar que se limite la elección (Pete Lunn, 2015). En las siguientes líneas abordaremos algunos de los principales supuestos relacionados al funcionamiento de este instrumento.

A diferencia del enfoque económico ortodoxo, los *nudges* no se basan en incentivos (premios o castigos) para modificar la conducta. Los humanos, no siempre racionales, pueden ser inducidos a mejorar sus decisiones sin necesidad de coerción, simplemente cambiando el formato del marco o contexto de las decisiones. Un ejemplo emblemático son los cambios en la presentación de las opciones de consumo en las cafeterías escolares y que han generado un aumento en la ingesta de alimentos saludables (ver por ejemplo a: Andrew Hanks, David Just, Laura Smith y Brian Wansink, 2012). Poner fruta a la vista en una cafetería escolar es un *nudge*, prohibir la comida chatarra no lo es (Thaler y Sunstein, 2009a). En este tenor se preserva la libertad de elección y se reduce el consumo de la comida chatarra.

Bajo esta lógica, el gobierno tiene la responsabilidad de actuar como un arquitecto de las decisiones (Thaler y Sunstein, 2009a). Gracias a mejor información, debe escoger ciertos arreglos de los contextos decisionales para mejorar el bienestar de las personas. Se trata de un Paternalismo Liberal pues, aunque se preserva la libertad de elección, se influye en el comportamiento de las personas con la finalidad de que tengan vidas más saludables, más largas o mejores (Thaler y Sunstein, 2009a).

Julian Le Grand y Bill New (2015) mencionan cuatro mecanismos con los que cuentan los gobiernos liberales paternalistas para influir en las decisiones. El primero consiste en cambiar la posición inicial (*default*) de las personas que deciden no actuar en ciertos contextos de las políticas. En consecuencia, las implicaciones de no hacer nada serían diferentes. Por ejemplo, un individuo puede estar más dispuesto a donar sus órganos cuando puede optar por negarse en lugar de optar por hacerlo.

## Nudging

El segundo radica en manipular la forma en que es provista la información del contexto. Por ejemplo, se podrían generar reacciones diferentes si un procedimiento médico es descrito en términos de la proporción de la gente que se espera siga viva, en lugar de la que esté muerta después de un número dado de años. El tercer mecanismo consiste en regular los momentos en que se toman las decisiones (*timing of decisions*). Por ejemplo, de esta manera es posible atenuar posibles presiones sobre el decisor: para evitar deudas muy elevadas, otorgar un periodo de tiempo antes de tomar posesión de un crédito podría generar cambios de elección. Finalmente, estos autores consideran también los subsidios e impuestos. Afirman que permiten preservar la libertad de comprar productos de relevancia pero afectan la posibilidad de hacerlo.<sup>34</sup>

Por lo hasta aquí señalado, podrían derivarse diversas implicaciones para las intervenciones de gobierno. Mark Kusters y Jeroen Van Der Heijden (2015) resumen algunas de las más importantes. Puesto que no buscan ejercer coerción, los costos de las iniciativas se podrían reducir y habría menos mandatos y regulaciones. Los gobiernos serían más baratos e inclusive de menor tamaño. Esto es de gran relevancia para entender por qué estos instrumentos ganan popularidad en el contexto de austeridad posterior a la crisis de 2008. Asimismo, los cambios en los comportamientos no sólo podrían ser de corto o mediano plazo (usar casco en una bicicleta), sino también de largo plazo (dejar de fumar) o de ambos (inscribirse a un gimnasio y mejorar la salud a la larga). En cuanto a las estrategias de las empresas para inducir a los individuos a decisiones subóptimas o nocivas (p. ej.: fumar o consumir “comida chatarra”), el gobierno cuenta con una herramienta similar para mejorarlas.

Peter John (2013) añade que pueden ser de utilidad para mejorar los instrumentos tradicionales de políticas. Si bien

<sup>34</sup> Aunque son rechazados por Thaler y Sunstein (2009b), Le Grand y New (2015) retoman los impuestos pues, a pesar de afectar los incentivos económicos, se mantiene la libertad de compra. Esta afirmación podría depender, por ejemplo, de que las magnitudes de los impuestos no nulifiquen en la práctica la elección de productos o servicios.

no establecen incentivos, informarían la manera en que se encuentran estructurados y cómo hacerlos más efectivos. Es el caso de los fraseos en los recordatorios para mejorar el cobro de los impuestos en Reino Unido. Aunque se trató de un *nudge*, se dio para hacer cumplir una obligación. En cuanto a los instrumentos regulatorios, en lugar de estar solo pensados en su sustancia (cómo están escritos) o su función (cómo deberían operar), la principal preocupación podría cambiar a la posible respuesta de gente (Kosters y Van Der Heijden, 2015).

Peter John, Graham Smith y Gerry Stoker (2009) agregan una consideración en materia de democracia: la posibilidad de tender puentes entre la economía del comportamiento y la democracia deliberativa. A pesar de sus diferencias, los procesos deliberativos ayudarían a identificar y legitimar las estrategias de los *nudges*. Asimismo, los ciudadanos involucrados en estas intervenciones, podrían demandar deliberar sobre su experiencia y los resultados obtenidos. Una perspectiva puede aprender de la otra, los *nudges* pueden ir más allá del individualismo y considerar la importancia de las instituciones en su eficacia. La democracia deliberativa podría entender mejor cómo se toman las decisiones en los espacios de discusión.

Otra consecuencia, de acuerdo a Lunn (2012), es que los *nudges*, en tanto que una aplicación de la economía del comportamiento, se basan en un método inductivo que permite una mayor comunicación entre la evidencia, la teoría y la política en el contexto particular donde un gobierno actúa. De esta manera, los tomadores de decisiones diseñarían políticas basadas en evidencia empírica de sus entornos. En contraparte, es todavía incierto en qué medida el efecto de una intervención puede ser trasladado a otros contextos. Lunn (2012) destaca además las aplicaciones de la subdisciplina en políticas regulatorias y reconoce su potencial en áreas como servicios públicos o política redistributiva.

A partir de la reducción en el consumo de tabaco gracias a medidas como la estandarización de los empaques o las imágenes

de advertencia de posibles daños, Alberto Alemanno (2012) señala ventajas adicionales y responde a críticas de Burgess (2012).<sup>35</sup> Afirma que las intervenciones buscan desnormalizar el consumo sin dramatizar los riesgos. Es decir, desmienten una falsa norma de comportamiento sin exagerar los efectos nocivos del tabaco. Respecto a la protección de la libertad del consumidor, menciona que actualmente se considera también importante la libertad de los no fumadores. Plantea que son además intervenciones legítimas pues existe una aceptación generalizada sobre la necesidad de que el gobierno actúe para reducir el consumo. Adicionalmente, llegan a generar genuinos cambios de preferencias dada una alteración permanente del contexto de las decisiones. En este sentido, evitan la infantilización (disminución de la responsabilidad sobre el bienestar propio). Sin embargo, reconoce que: son una adición al conjunto de medias antitabaco y no una alternativa; no todas las observaciones son necesariamente válidas para otras intervenciones; se deberán evaluar los resultados en el largo plazo, y es necesaria mayor evidencia para evaluaciones más completas de los resultados.

Una implicación adicional es que algunas estrategias no sólo pueden servir para inducir el comportamiento, sino también para generar un mayor conocimiento que puede servir de base para futuras decisiones. Morten Jakobsen y Søren Serritzlew (2015) simplificaron en un folleto, dirigido a padres de familia, información sobre las habilidades lectoras de los niños y cómo ayudar a desarrollarlas. En consecuencia se incrementó el conocimiento de los padres en tres diferentes mediciones sobre los temas del texto. Si bien no es el objetivo de todos los *nudges*, generar conocimiento es otra posible aplicación.

Por lo hasta aquí señalado, con un adecuado diseño de la arquitectura de las decisiones, los gobiernos podrían ayudar a mejorar el comportamiento de la población sin afectar la libertad elección. Aunque sólo se han presentado algunas de las

<sup>35</sup> Al respecto se detalla adelante.



principales implicaciones, podrían esperarse diversos beneficios: gobiernos más baratos; cambios de comportamiento de corto y largo plazo; iniciativas basadas en mayor evidencia empírica de cada contexto; conocimiento para mejorar futuras decisiones; aplicabilidad en múltiples problemas públicos; intervenciones que complementen e informen los instrumentos tradicionales de políticas; iniciativas que pueden tener legitimad; el gobierno cuenta con una herramienta similar a la estrategias de las empresas que inducen a decisiones subóptimas o nocivas y que puede utilizar en sentido contrario; la posibilidad de tender puentes hacia la democracia deliberativa, entre otras (ver Cuadro 9.1). Antes de dar por sentado los supuestos e implicaciones, cabría señalar algunos de sus principales cuestionamientos.

### ***Críticas a los supuestos y riesgos para la implementación***

A continuación se plantean diversas críticas teóricas de las que se derivan limitaciones y riesgos de los *nudges*. Varios autores coinciden con algunos de la sección anterior (por ejemplo, Lunn, 2012 o Alemanno, 2012) en que se integran al portafolio de intervenciones públicas sin remplazarlo. Retomando a Adam Burgess (2012), no lo sustituyen sino que son su última adición. Sin embargo, aunque no descartan totalmente su utilidad, tienen menores expectativas, priorizan otro tipo de intervenciones o sugieren consecuencias no deseadas.

Una crítica importante se enfoca en la carencia de suficiente evidencia empírica que valide los supuestos de la teoría. Kusters y Van Der Heijden (2015) señalan que inicialmente las propuestas se generaron a partir de observaciones empíricas de experimentos pero que pronto alcanzaron un estatus normativo. Además, los experimentos aislados no siempre mantienen sus resultados cuando se realizan en mayor escala. Tampoco parece existir un marco de evaluación suficiente para confirmar que funcionan mejor que otras intervenciones. Aun suponiendo que los resultados se mantienen y la evaluación es suficiente, conviene retomar a Lunn (2012): dado el método inductivo, es



## ***Nudging***

incierto en qué medida los resultados en un contexto pueden ser trasladado a otros, aun si son similares. Burgess (2012), afirma que por la poca información empírica disponible, los *nudges* se deben tomar con cautela hasta tener mayor claridad de sus alcances y restricciones.

Kosters y Van Der Heijden (2015) señalan que la definición propuesta por Thaler y Sunstein (2009) resulta confusa y se puede forzar demasiado pues incluye cualquier factor del contexto e impide una mejor comprensión de cuándo, cómo y por qué esperar determinados resultados.

A partir de los cuestionamientos al Paternalismo Liberal, Le Grand y New (2015) indican que no se enfrenta la falla de fondo. Es decir, no se trata de mejorar la calidad de las decisiones sino de manipularlas. Esto representa un riesgo de pérdida de autonomía. No obstante, también afirman que podría ser menor que en otro tipo de paternalismo. Burgess (2012) es más severo y agrega que, debido a su enfoque en resultados, los *nudges* no se preocupan en desarrollar independencia moral y tienden a infantilizar. Puesto que la responsabilidad individual no se incrementa, al suspenderse una intervención, el problema inicial puede recrudecerse.

De manera similar pero desde la Psicología Social, Frank Mols, Alexander Haslam, Jolanda Jetten y Niklas Steffens (2015) consideran que los efectos de los *nudges* serán limitados. Esto se debe a que no buscan persuadir (brindar información que se internalice) sino influir en el comportamiento evitando la reflexión. Puesto que no se internalizan las nuevas normas tampoco se transforman las identidades sociales y los hábitos no deseados pueden volver a aparecer e inclusive generase resistencias a las intervenciones. De esta forma, los resultados serán poco eficaces en el largo plazo y de costos elevados si se interviene constantemente para volver a manipular las decisiones. Por ejemplo, al excluir valores sociales, un crédito adquirido podría ser financieramente irracional pero funcional con relación a las creencias, elecciones y opciones (Burgess,

2012). Mols *et al.* (2015) sugieren que las políticas deben trabajar con las normas sociales pues no se trata con una suma de individuos con racionalidad limitada, sino de seres sociales cuyo comportamiento es significativo en sus grupos sociales.

Martin Lodge y Kai Wegrich (2014) hacen referencia a la paradoja de la racionalidad en los fundamentos de los *nudges*: se ofrece una perspectiva racional para atender problemas que surgen de la racionalidad limitada. En otras palabras, existe una contradicción importante: se parte del supuesto de que todos los seres humanos tienen racionalidad limitada, pero que el arquitecto de las decisiones tiene racionalidad perfecta. Puesto que esto último no sucede, se pueden generar al menos cuatro consecuencias inesperadas: 1) errores de clasificación sobre los asuntos susceptibles de intervenciones; 2) reacciones contrarias a las esperadas, por ejemplo, un incremento en el consumo de “comida chatarra” por mayor publicidad del sector privado, ante un cambio del orden de las comidas en las cafeterías escolares; 3) generar decepción por un uso abusivo de las intervenciones, por ejemplo, cuando el gobierno no tenga capacidades suficientes para aprovechar un incremento en la donación de órganos, y 4) puesto que sólo se manipulan los comportamientos, los problemas de fondo pueden agravarse en el largo plazo. Sería la situación de quienes al usar casco, conduzcan de un modo más arriesgado sus bicicletas.

La ética, la transparencia, la rendición de cuentas y la legitimidad son temas donde también se han considerado problemáticas que podrían contravenir algunos valores y prácticas fundamentales de la democracia. Para Mols *et al.* (2015) los *nudges* son éticamente cuestionables pues no generan debates sobre lo que es “bueno” o “malo” para una decisión. Una consecuencia es que las élites pueden imponer lo que consideran “buena vida” al resto de la población. Le Grand y New (2015) señalan que no hay un tercero neutral pues el gobierno incide en las decisiones a partir de sus valoraciones o intereses. El tema toma mayor relevancia pues,

## ***Nudging***

como observan Kusters y Van Der Heijden (2015), en términos de transparencia, resulta muy complicado verificar cuántas veces y en qué medida cambia la arquitectura de la elección. Esto aumenta los riesgos en materia de rendición de cuentas pues los ciudadanos se encuentran, ante la falta de información, limitados a debatir y cuestionar la arquitectura de las decisiones. Por lo tanto, hay pocos incentivos para corregir errores y adjudicar responsabilidades.

Oliver Adam (2015) cuestiona la legitimidad de las intervenciones pues aun si se evidencian los cambios realizados en los elementos del contexto, las motivaciones podrían permanecer escondidas. En países donde las normas de transparencia aplican sólo en los niveles más generales de las políticas, el gobierno tendría posibilidades de sobrepasar los límites de su autoridad. Burgess (2012) agrega que la propia transparencia puede ser vista como una amenaza al funcionamiento. Es decir, la plena conciencia del cambio en la arquitectura de la decisión posiblemente generaría rechazo de quien se sienta manipulado. En este sentido, los *nudges* tendrían legitimidad si los ciudadanos confiaran plenamente en sus diseñadores y estuvieran de acuerdo en ser manipulados sin estar totalmente conscientes de ello, esto resulta difícil en países donde la autonomía es altamente valorada (Evan Selinger y Kyle Whyte, 2012).

Selinger y Whyte (2012) retoman otra de las principales críticas de Burgess (2012): las limitaciones para resolver problemas complejos de política. En algunos casos, los *nudges* son de utilidad dentro de un sistema físico simple donde se conoce la relación entre objetivos, medios y causalidades. Sin embargo, presentan mayores problemas para integrarse a sistemas socio-técnicos que son mucho menos predecibles y que incluyen elementos como la cultura organizacional y las capacidades institucionales. Por ejemplo, si bien se conoce que las vacunas generan protección de enfermedades (sistema físico simple), el éxito de su aplicación en un país estaría sujeto a los programas

utilizados para su distribución, deficiencias organizacionales en varios niveles, la infraestructura disponible, entre otros (sistemas socio-técnicos). Para los mismos autores, en los casos de problemas más complejos, los que ocurren a nivel global y en múltiples sistemas, los *nudges* no tienen cabida.

Adam (2015) plantea que muchos de los *nudges* en Reino Unido no cumplen con los principios del Paternalismo Liberal. En varios casos parecen estar motivados por externalidades e informados por la teoría de la elección racional. Esto es relevante pues los gobiernos deben rendir cuentas por su discurso. Además, diluye la claridad intelectual de la perspectiva. Consecuencias negativas podrían también presentarse en materia de desigualdad si no se considera que los individuos con menos recursos parecen tomar decisiones menos óptimas (Kosters y Van Der Heijden, 2015). Es decir, es necesario profundizar la reflexión sobre la relevancia de la equidad en estas intervenciones.

Por lo mencionado, entre las principales críticas a los *nudges* se encuentran: carencia de suficiente evidencia empírica para validar sus supuestos; falta de claridad en los efectos de los cambios de los múltiples factores del contexto; no enfrentan las fallas de fondo y los problemas pueden agravarse en el largo plazo; presentan limitaciones para resolver problemas complejos; ponen en riesgo la autonomía; la posibilidad de consecuencias inesperadas debido a la paradoja de la racionalidad; el riesgo de problemas de ética, transparencia, rendición de cuentas y legitimidad; falta de claridad intelectual en algunas intervenciones pues retoman elementos de la elección racional; no se han considerado suficientemente sus efectos en las desigualdades, entre otros (Cuadro 9.1).

## Nudging

### Cuadro 9.1 Supuestos de funcionamiento y críticas a los nudges.

| Supuestos y oportunidades                                     | Críticas y riesgos   |
|---|--|
| -Mejoran decisiones sin pérdida de libertad.                  | -Falta de verificación empírica, no ponderan el peso de los factores de contexto.                  |
| -Consideran individuos sin racionalidad perfecta.             | -Riesgos a la autonomía.   |
| -Protegen la libertad de terceros.                            | -Manipulación, infantilización.  |
| -Aplicabilidad a múltiples problemas públicos.                | -Paradoja de racionalidad: consecuencias inesperadas.  |
| -Generan cambios de comportamiento en el corto y largo plazo. | -Importantes limitaciones o inaplicabilidad en sistemas complejos.                                 |
| -Gobiernos más baratos: menos tamaño y regulaciones.          | -No cambian falla de fondo, el problema puede recrudecerse en el largo plazo.                      |
| -Posibilidad de puentes con la democracia deliberativa.       | -Costos elevados si es necesaria una constante intervención.                                       |
| -Pueden tener legitimidad.                                    | -Riesgos de ética, transparencia, rendición de cuentas, legitimidad y equidad.                     |
| -Políticas basadas en evidencia empírica: método inductivo.   | -Los efectos de los experimentos no siempre son generalizables a gran escala en el sector público. |
| -Complementan o mejoran instrumentos tradicionales.           | -Es incierta la medida en que los resultados en un contexto pueden ser trasladado a otros.         |
| -Desmienten falsas normas de comportamiento.                  | -Complementan instrumentos tradicionales pero se han exagerado las expectativas.                   |
| -Herramienta contra manipulación de empresas.                 | -No generan internalización de normas: no transforman identidades sociales.                        |
| -Generan conocimiento para futuras decisiones.                | -Riesgo de infantilización de la población.  |

**Fuente:** elaboración propia con base en diversos autores (Thaler y Sustein, 2009; Kusters y Heijden, 2015; John *et al.*, 2009; Alemanno, 2012; Lunn, 2012; John, 2013; Jakobsen y Serritzlew, 2015; Le Grand y New, 2015; Burguess, 2012; Adam, 2015; Lodge y Wegrich, 2015; Selinger y Whyte, 2012; Mols *et al.*, 2015; Lunn, 2012).

En este apartado se abordó la definición de los *nudges* así como sus principales los supuestos y críticas. Los proponentes apuntan principalmente diferentes oportunidades para el buen gobierno mientras que las críticas acotan estas potencialidades y alertan sobre riesgos. Cabe entonces revisar lo que indica la evidencia empírica.

### **APLICACIONES DEL INSTRUMENTO EN LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL**

En los últimos años, diversos países han emprendido intervenciones basadas en *nudges*, entre los principales se encuentran: Estados Unidos, Reino Unido y otros europeos, así como Australia. Sin embargo, la revisión de literatura confirma el señalamiento de Kusters y Van Der Heijden (2015): la evidencia empírica todavía es insuficiente para sustentar posturas polarizadas sobre su funcionamiento (no se tratan solamente de una virtud o un riesgo). Inclusive, en varios casos la bibliografía analiza las experiencias más prototípicas. Con esta consideración presente, a continuación se abordan las más ilustrativas en cuanto a sus efectos o implicaciones. Aunque una parte de estas intervenciones ya se mencionaron, se harán observaciones a partir del examen detallado de sus elementos constitutivos y resultados. Las principales experiencias analizadas se resumen en el Cuadro 9.2 y algunos ejemplos adicionales se señalan en el texto.

Una primera observación es que la evidencia confirma uno de los principales supuestos de Thaler y Sunstein (2009a): los cambios en los factores contextuales pueden incidir en los comportamientos de los individuos. También es de remarcarse que los efectos en la mayoría de los casos revisados se dan en el sentido esperado por los arquitectos de las decisiones. Aunque vale la pena subrayar que se trata principalmente de casos prototípicos, no es menor que logren algunos resultados esperados.

Un elemento adicional es que las magnitudes de los efectos varían pero en general parecen ser menores a los inicialmente sugeridos en los supuestos teóricos. Excepcionalmente, los cambios en las posiciones iniciales parecen generar efectos

## Nudging

relevantes. Un ejemplo muy claro, son las intervenciones para la donación de órganos (Erick Johnson y Daniel Goldstein, 2003, Cuadro 9.2). Las variaciones en el porcentaje de los donantes van de 4.25 en Dinamarca (donde la posición inicial es no donar y se opta por hacerlo) hasta 99.98 en Austria (donde el consentimiento es la posición inicial y se opta por no donar). Ejemplos adicionales confirman efectos importantes en temas como la elección de una pensión (Brigitte Madrian y Dennis Shea, 2001) o de las directrices previas de tratamientos médicos (George Loewenstein, Cindy Bryce, David Hagmann y Sachin Rajpal, 2015).

Sin embargo, en la mayoría de las experiencias, los resultados parecen ser limitados. Jakobsen y Serritzlew (2015) reportan entre sus resultados más destacados del *nudge* que analizan, información en formato de folleto, que incrementó hasta 39% el conocimiento de los padres para mejorar las habilidades lectoras de sus hijos. Sin embargo, la variación absoluta fue solo de 11 puntos porcentuales. En otra intervención, diversos mensajes fueron formateados con relación a normas sociales y la importancia de los bienes públicos. Éstos fueron incluidos en cartas con la finalidad de mejorar la recaudación tributaria en Reino Unido. Entre sus mejores resultados lograron un incremento de 5.3% en las probabilidades de pago (Michael Hallsworth, John A. List, Robert D. Metcalfe e Ivo Vlaevl, 2014). La presentación más atractiva de los alimentos saludables en dos cafeterías escolares de Nueva York, tuvo un incremento relativo en el consumo de vegetales de 23%. No obstante, la variación absoluta fue de solo 8.2 puntos porcentuales (Andrew Hanks, David R. Just, y Brian Wansink, 2013). Un reporte trimestral sobre el uso de electricidad entregado en domicilios de un distrito de California, generó una reducción del consumo de 3.6% en los hogares liberales y de 1.1% en los conservadores (Dora Costa y Mathew Kahn, 2013). Si bien en estos y otros ejemplos (ver Cuadro 9.2), los resultados no descartan la utilidad del instrumento, disminuyen las expectativas inicialmente sugeridas por sus proponentes.

Otra observación de relevancia es que los *nudges* pueden ser un instrumento de política útil no solo por sus efectos aislados.



La evidencia corrobora las afirmaciones de John (2013): tienen posibilidades de informar, complementan o mejoran instrumentos tradicionales. Algunos ayudan a cumplir un mandato, por ejemplo (Cuadro 9.2): los mensajes (Hallsworth *et al.*, 2014) o las cartas para mejorar la recaudación (BIT, 2012) así como los mensajes personalizados para el pago de multas judiciales (BIT, 2012). Adicionalmente, tienen posibilidades de aplicación para complementar otras intervenciones en múltiples temas de políticas, por ejemplo (Cuadro 9.2): energética o ambiental (Costa y Kahn, 2013) y salud (Hanks *et al.* 2012 y Marc Willemsen, 2005). Lunn (2012) destaca un importante número de aplicaciones adicionales en materia regulatoria y otras áreas como: empleo, protección del consumidor, donaciones, pensiones, entre otras.

También se confirma que los costos económicos de los cambios del contexto en algunas intervenciones son reducidos o mínimos. Esto sucede con los siguientes *nudges*: los folletos para incrementar el conocimiento de los padres (Jakobsen y Serritzlew, 2015); los mensajes para mejorar la recaudación tributaria (Hallsworth *et al.*, 2014); la presentación de los alimentos saludables en las cafeterías escolares (Hanks *et al.*, 2013), entre otros (Cuadro 9.2). No necesariamente se trata de una regla y tampoco es claro cuáles son los costos administrativos de los procesos completos de planeación, implementación, evaluación y, de ser el caso, de volver a intervenir cuando los efectos resulten de corto plazo. Teniendo presente esto, algunos *nudges* pueden ser baratos. Aun si los efectos son de menor relevancia a los inicialmente esperados, pueden tener un aporte nada despreciable para enfrentar problemas públicos al tomar en cuenta el balance costo-beneficio.

Destaca también que casi la totalidad de las intervenciones referidas en el Cuadro 9.2 se basan en evidencia empírica, principalmente obtenida por medio de métodos inductivos. Puesto que se trata de casos prototípicos, lo anterior no puede considerarse una regla general. Lo sobresaliente es que el funcionamiento puede efectivamente depender de la comunicación entre la evidencia, la teoría y las políticas en cada

## ***Nudging***

contexto particular (Lunn, 2012). En otras palabras, los efectos pueden depender de la rigurosidad de los análisis preliminares en cada entorno.

Dos observaciones adicionales se desprenden de las intervenciones en materia de tabaco (Cuadro 9.2). Alemanno (2012) refuta la crítica a los *nudges* haciendo referencia a la evidencia de otros análisis sin precisar sobre las mediciones. Al revisar estos últimos textos, los resultados que reportan están en términos de la percepción de los fumadores y no de la reducción real del consumo. Por ejemplo, Willemsen (2005) aborda los mensajes en las cajetillas de cigarros y reporta que los fumadores en Países Bajos se sentían más motivados a dejar de fumar e inclusive el 10.3% dijo que fumaba menos (otro ejemplo es Hammond *et al.*, 2007). Si bien estas mediciones no eliminan la posible utilidad de las intervenciones, tampoco precisan si el efecto tuvo lugar (la reducción del consumo de tabaco) ni sobre su magnitud (el número de cigarros que se dejaron de consumir). Suponiendo que quienes dijeron fumar menos tienen razón, una primera observación es que efectivamente el gobierno contaría con una herramienta similar a la de las tabacaleras para inducir el comportamiento en sentido contrario. La segunda es que no siempre existe un marco de evaluación suficiente para determinar con precisión los resultados de los *nudges*. De acuerdo al propio Alemanno (2012) resulta incluso complicado distinguir su efecto de otras medidas tradicionales (p. ej.: mayores impuestos).

Las experiencias sugieren otras limitaciones para validar los supuestos o críticas *de los nudges*. Riesgos derivados se encuentran en materia de legitimidad, ética, transparencia y rendición de cuentas. En el experimento realizado por Hendrik Bruns, Max Planck, Elena Kantorowicz-Reznichenko, Katharina Klement, Marijane Luistro y Bilel Rahali (2016), un grupo de estudiantes recibió 10 euros y se les sugirió un monto de donación para un fondo de protección del clima. El resultado fue que alcanzaron un promedio de donaciones mayor en comparación de los estudiantes a quienes no se les sugirió un monto. Cuando se informó del *nudge* (monto sugerido) y su propósito o sólo su propósito, no se redujeron donaciones (Cuadro 9.2). Los autores

concluyen que un *nudge* puede ser transparente y efectivo. No obstante, este ejercicio tiene varias limitaciones.

Los propios autores afirman que no es claro el efecto cuando sólo se informa sobre el *nudge* (y no de su propósito), es decir, dependiendo del tipo de transparencia se puede perder efectividad. Además, participaron únicamente estudiantes universitarios. La legitimidad del tema (protección del clima) podría variar en otros grupos de la población y la cantidad donada disminuir al transparentarse la intervención. Al revelar un *nudge*, los resultados podrían también variar dependiendo del tema o asunto público. Por ejemplo, el cobro de ciertos impuestos es un asunto mucho más controversial entre la población. Adicionalmente, cada estudiante donó parte del dinero recibido de los organizadores del experimento. Contribuir con ingresos propios implicaría limitar el gasto cotidiano y podría cambiar también los resultados. Asimismo, el monto se sugirió en una computadora dentro de un salón, estas condiciones son diferentes a las que normalmente se presentan cuando se hacen solicitudes de este tipo (p.ej.: en medios de comunicación o eventos con fines de recaudación). Si bien existen otros estudios con resultados similares (p. ej.: Loewenstein *et al.*, 2015; Kroese *et al.*, 2015), las limitaciones de este análisis ilustran la necesidad de mayor evidencia.

Aunque existe la posibilidad de que algunos *nudges* sean efectivos en condiciones de transparencia, apenas se tienen los primeros indicios de validación empírica. Además, en la mayoría de las experiencias revisadas, no parece informarse a la población sobre los cambios en el contexto decisional. Ante estas limitaciones en materia de transparencia, evaluar las intervenciones respecto a la rendición de cuentas resulta aún más complicado. Si consideramos que la gran mayoría de los análisis e intervenciones revisadas omite estos temas, queda un largo camino por recorrer para conocer con mayor precisión las implicaciones relacionadas.

Si bien es cierto que en la mayor parte de los casos retomados, los efectos de los *nudges* se dan en el sentido esperado por los planeadores, éste no siempre es el resultado. Por ejemplo, Wesley Schultz, Jessica Nolan, Robert Cialdini, Noah Goldstein, y

## Nudging

Vladas Griskevicius (2007) reportan que los mensajes sobre el promedio diario de consumo de energía en hogares de California, Estados Unidos, generaron dos efectos contrarios (Cuadro 9.2). Por una parte, el uso de electricidad se redujo en los hogares que se encontraban por arriba del promedio pero, por la otra parte, aumentó el consumo en los que estaban por abajo del promedio (“efecto boomerang”). Aunque finalmente el efecto inesperado pudo evitarse agregando un segundo mensaje de aprobación o desaprobación social (una carita triste o feliz), al menos tres señalamientos pueden realizarse de esta experiencia. El primero es el destacado por los autores, la importancia de considerar las normas sociales.

En segundo lugar, como señalan Kusters y Van Der Heijden (2015), no siempre es clara la relación de los cambios entre los múltiples factores del contexto decisional y los efectos en el comportamiento. En tercer lugar, también indica que los *nudges* generan consecuencias inesperadas. Lo anterior podría estar relacionado con la afirmación de Lodge y Wegrich (2014) en cuanto a que los arquitectos de las decisiones también tienen racionalidad limitada. Otros estudios encuentran también efectos no deseados (p. ej.: Kamenica, 2012; Gneezy y Rustichini, 2000).

Existen otros temas donde la evidencia es asimismo muy acotada. Esto genera limitaciones y riesgos adicionales. Uno es la carencia de suficientes evaluaciones de los efectos en el largo plazo. Una de las excepciones es el referido estudio de Hammond *et al.* (2007) que analiza los mensajes en las cajetillas de cigarros en un periodo de 32 meses y sugieren reducciones en el consumo (aunque medidas por la percepción de los fumadores). Sin embargo, la mayoría de la bibliografía revisada observa solo los resultados casi inmediatos. De esta forma, tampoco es posible corroborar si los efectos esperados permanecen o si los problemas pueden agravarse en el largo plazo, al no enfrentarse las fallas de fondo (Burguess, 2012). Otras preocupaciones pendientes de verificar son: los impactos en las desigualdades (Kusters y Van Der Heijden, 2015) y la posibilidad de puentes con la democracia deliberativa (John *et al.*, 2009).

Cuadro 2. Ejemplos de experiencias internacionales

| Descripción general  | Nudge  | Método/estrategia  | Efectos/ resultados   | Evidencias principales  |
|--|--|--|---|---|
| Efecto de nudges en el conocimiento (Jakobsen y Serritzlew, 2015).   | Folleto para los padres sobre las habilidades lectoras y cómo ayudar a sus hijos a desarrollarlas.   | Experimento: 1438 familias de 10 escuelas de un municipio noruego.                         | Incrementó el conocimiento de los padres.   | -En 1 de 3 mediciones, 39% del grupo de tratamiento respondió correctamente todas las preguntas vs. 28% del de control.<br>-Costos bajos: 2.20 USD/participante.                                |
| Consumo de alimentos saludables (Hanks <i>et al.</i> , 2013).  | La comida saludable se presentó de manera más atractiva.   | Experimento en dos bachilleratos de Nueva York.  | Incremento en la ingesta de comida saludable.   | -Consumo de vegetales: 35.8% en grupo de control, 44% en el de tratamiento. Costos bajos.   |
| Mensajes para mejorar el cumplimiento tributario (Hallsworth <i>et al.</i> , 2014).                                      | Mensajes en los recordatorios de pagos de impuestos. P. ej.: normas de pago (cuánta gente ya había pagado) y bienes públicos (consecuencias de no pagar, reflejadas en la provisión servicios públicos). | Dos experimentos naturales de campo con datos de más de 200,000 individuos en Reino Unido. | Mejora en el cumplimiento tributario.   | -Aumento en las probabilidades de pago, p. ej.: 5.3% cuando se menciona al deudor que pertenecía a una minoría deudora.<br>-Costo muy bajo.   |
| Simplificación del texto de cartas para pagos de impuestos (BIT, 2012).  | Cartas con lenguaje simplificado, mensajes clave y consecuencias de no pagar impuestos pendientes.   | Prueba piloto en Inglaterra, más de 3000 cartas dirigidas a doctores.                      | Incremento en la tasa de respuesta.   | -Las respuestas para clarificar la situación fiscal subieron de 4% a 35% con la carta simplificada.   |
| Cambio de la posición inicial en la donación de órganos. (Johnson y Goldstein, 2003 en Kusters y Van Der Heijden, 2015). | Consentimiento de donar órganos como posición inicial.   | Comparación de posiciones iniciales de los donadores entre países.                         | Porcentaje de donadores es mayor en países donde la población puede elegir dejar de donar en vez de elegir donar. | Ejemplos de porcentajes de donadores:<br>-Consentimiento como posición inicial: 85.9% en Suecia y 99.98% en Austria.<br>-No donar como posición inicial: 4.25% en Dinamarca y 27.5% en Austria. |

## Nudging

|  |   |  |   |  |
|--|---|--|---|--|
| Introducción de advertencias en cajetillas de cigarrillos (Willemssen, 2005).              | Frente de la cajetilla: dos advertencias, 30% de la superficie. Parte trasera: 14 advertencias, 40% de la superficie.   | Encuesta continua sobre los hábitos de fumar (casi 4000 fumadores) en Países Bajos.        | Las cajetillas son menos atractivas, sobre todo para quienes habían intentado dejar de fumar.                             | -14% menos motivados a comprar cigarrillos.<br>-17.9% más motivados a dejar de fumar.<br>-10.3% dijo que fumaba menos.   |
| Pago de multas judiciales (BIT, 2012).   | Mensaje personalizado incluyendo nombre de la persona o monto del adeudo.   | Prueba piloto en el sudeste de Inglaterra.   | Mensajes personalizados dan mayor relevancia a las cartas.  | -Respuesta de pago a texto personalizado: 33%. A mensajes estandarizados: 23.2%.   |
| Efecto diferenciado de los nudges por ideología política (Costa y Kahn, 2013).             | Reporte trimestral o mensual (2 págs.) para reducir el consumo de electricidad en los hogares.  | Experimento de campo en un distrito de California, Estados Unidos.                         | La efectividad depende de la ideología política.  | -Reducción de consumo: 3.6% en liberales y 1.1% en conservadores.  |
| Donación para la protección del clima (Bruns et al., 2016)                                 | Monto de donación sugerido para contribuir a un fondo de protección del clima.  | Experimento con 200 estudiantes universitarios holandeses. Cada uno recibió 10 euros.      | Los nudges pueden ser transparentes y efectivos.  | -Mayor donación con monto sugerido.<br>-Informar sobre el nudge y su propósito o sólo su propósito, no redujo donaciones.<br>-No es claro el efecto cuando sólo se informó sobre el nudge.   |
| "Efecto boomerang" de mensajes normativos: consumo de electricidad. (Schultz et al., 2007) | Dos mensajes para hogares:<br>M1- Consumo promedio de electricidad en el vecindario por hogar.<br>M2- Se agregó una cara feliz ☺ o triste ☹ si el consumo era menor o mayor al promedio, respectivamente. | Experimento con la participación de 290 hogares de San Marcos, California, Estados Unidos. | -M1: generó ahorros y efecto boomerang.<br>-M2: corrigió efecto boomerang añadiendo la aprobación o desaprobación social. | -M1: redujo el consumo diario en los hogares por arriba del promedio en 1.22 kWh (de 21.47 a 20.25 kWh). Los hogares por abajo del promedio lo aumentaron en 0.89 kWh (de 10.38 a 11.27 kWh).<br>-M2: hogares por abajo del promedio mantuvieron niveles de consumo bajos. |

Fuente: elaboración propia con base en las referencias señaladas en el cuadro.

## APRENDIZAJES

Diversos aprendizajes se pueden obtener de los apartados previos, el presente se enfoca en los que se consideran de mayor valía para la agenda académica y la de los hacedores de políticas públicas.

1. *Principales características de un instrumento para que pueda ser clasificado como nudge.* En consonancia con lo revisado, Luc Bovens (2009) señala algunos requisitos: permite conservar la libertad de elección; genera beneficios a las personas objetivo; implica un cambio en la arquitectura de las decisiones; supone que los seres humanos toman decisiones subóptimas e inclusive erróneas y, tiene implicaciones para la autonomía. Cambiar la presentación de los alimentos en las cafeterías es un *nudge*, prohibir los “alimentos chatarra” no lo es (Thaler y Sustein, 2009a). Identificar con claridad este tipo de instrumentos cada vez más populares, puede ser fundamental para generar análisis más precisos e intervenciones más exitosas.

2. *La evidencia empírica de cada contexto debe estar en la base de la formulación de un nudge.* Como se observó en los supuestos y la experiencia internacional, éste parece ser un requisito fundamental para mejorar las posibilidades de éxito de una intervención. Podría resultar muy riesgoso replicarlas sin esta consideración pues como, señala Lunn (2012), es incierta la medida en que pueden ser trasladadas a otros entornos, incluso similares. El método inductivo ha sido preponderante para recuperar evidencia, en particular los experimentos de campo. A pesar de su utilidad, tampoco es claro hasta qué punto estos últimos se pueden replicar a gran escala. Al respecto, las pruebas piloto podrían resultar de utilidad para disminuir los riesgos de efectos no deseados.

3. *Los efectos de los nudges son menos importantes de los inicialmente sugeridos por sus proponentes, en algunos casos modestos, pero no son despreciables.* Excepciones importantes se presentan en las intervenciones basadas en cambios de



las posiciones iniciales de las personas (p.ej.: donaciones de órganos en varios países europeos). A pesar del ajuste en las expectativas de la gran mayoría de otro tipo de *nudges*, es un instrumento nada despreciable por diversas razones: pueden generar efectos en el sentido esperado; informan o complementar instrumentos tradicionales de políticas públicas y, en algunas intervenciones, los costos de formatear el contexto decisional son bastante reducidos por lo que el balance costo-beneficio puede agregar valor a los resultados.

4. *No remplazan los instrumentos tradicionales sino que se trata de su última adición.* Las observaciones del capítulo confirman a Burgess (2012). Como se señaló, los efectos pueden ser modestos (p.ej.: reducción de consumo de electricidad en California) y en general las intervenciones han complementado otras intervenciones sin sustituirlas. De esta forma, es muy posible que la solución de problemas públicos complejos seguirá sujeta a las estrategias tradicionales que añadirán *nudges*. Resultará entonces importante que se continúen analizando las diferentes formas y medidas en que los instrumentos pueden combinarse.

5. *Posibilidad de consecuencias inesperadas.* Los *nudges* revisados no siempre generaron resultados en el sentido deseado por los arquitectos de las decisiones (p.ej.: el “efecto boomerang” en California). Al menos tres posibles explicaciones y aprendizajes podrían estar relacionados. El primero es la importancia de considerar las normas sociales en las intervenciones (p.ej.: en la corrección del “efecto boomerang”). El segundo es que se carece de suficiente verificación sobre el peso de los múltiples factores del contexto en el comportamiento (Kosters y Van Der Heijden, 2015). El tercero, es que la racionalidad limitada de los tomadores de decisiones pudo incidir en los efectos no deseados (Lodge y Wegrich, 2014). Estas dos últimas son de particular relevancia pues sin importar la parsimonia con las que se construyan las intervenciones existirán riesgos. En este sentido, al igual que otras intervenciones, los *nudges* deben ser sujetos de procesos de aprendizaje de prueba-error-adaptación, al respecto existen diversas propuestas (ver p.ej.: Laura Haynes, Owain Service, Ben Goldacre y David Torgerson, 2012).

## 6. Implicaciones en materia de valores y prácticas democráticas.

Un asunto fundamental son las implicaciones de los *nudges* en cuanto a la legitimidad, ética, transparencia y rendición de cuentas. Si bien existe la posibilidad de que algunas intervenciones cuenten con legitimidad (p. ej.: caso del tabaco) y sean efectivos en condiciones de transparencia (p.ej.: experimento sobre donaciones para fondo de protección del clima), se trata de indicios muy preliminares de validación empírica. Lo que parece ser una constante es que la mayoría de las intervenciones no informan a la población sobre los cambios del contexto decisional y sus motivaciones. Esta situación no solo genera cuestionamientos éticos por la falta de debate sobre lo que es “bueno” o “malo” para la población (Mols *et al.*, 2015), además, las carencias de transparencia, hacen más complicado evaluar las implicaciones en materia de rendición de cuentas. De esta forma, los riesgos de abusos podrán incrementarse donde se ha presentado debilidad institucional con instrumentos tradicionales. No es de extrañarse que la opacidad que puedan generar intervenciones como los *nudges*, sea una de las principales preocupaciones de autores en países como México (p.ej.: David Arellano y Fernanda Barreto, 2016). Lo anterior sugiere que estos temas deberían ser foco de atención tanto para futuros análisis académicos como para las prácticas en el sector público. Al respecto, podría resultar de utilidad, profundizar sobre la posibilidad de establecer puentes entre los *nudges* y la democracia deliberativa como proponen John *et al.* (2009).

## 7. Limitaciones y riesgos adicionales derivados de la falta de evidencia.

Además de lo señalado en los puntos cinco y seis, existen otros temas donde la insuficiente evidencia sobre los efectos de las *nudges* también demanda mayores análisis. Uno de los más importantes son los resultados en el largo plazo. La trascendencia de las carencias de información va más allá de los posibles costos de reformatear el contexto constantemente cuando los efectos no sean duraderos (Mols *et al.*, 2015). Sería aún peor que los problemas originales pudieran agravarse al no resolverse las fallas de fondo (Burguess, 2012). La evaluación constante de las intervenciones podría resultar de ayuda al respecto.

## ***Nudging***

También será necesario profundizar el conocimiento sobre los costos administrativos completos de las intervenciones (desde la planeación hasta la evaluación). Actualmente, los análisis se han enfocado básicamente en el monto monetario de los cambios del contexto (p. ej.: de la presentación de la comida saludable en las cafeterías escolares o de la información en folletos). Otros temas donde habrá que ahondar en los estudios son los marcos de evaluación, que no siempre son suficientes para confirmar los resultados de las intervenciones (caso del tabaco), y las implicaciones en las desigualdades (Kosters y Van Der Heijden, 2015).

Por lo hasta aquí señalado, los *nudges* representan oportunidades para el buen gobierno aunque por lo general, los efectos son menores a los sugeridos por los supuestos teóricos iniciales y, más que sustituir, complementan a otros instrumentos. Además, deben ser considerados con cautela hasta obtenerse mayor constatación empírica de sus limitaciones y riesgos (Adam Burgess, 2012)

## **CONCLUSIÓN**

En el presente capítulo se analizó una de las adiciones más recientes a los instrumentos de políticas públicas: los *nudges*. En los diferentes apartados, se consideraron: sus principales supuestos y críticas, la experiencia internacional relacionada y algunos aprendizajes obtenidos del capítulo.

Debido a la relativa novedad de los *nudges*, la evidencia empírica es todavía insuficiente para adoptar posturas polarizadas. Los debates teóricos y la experiencia internacional sugieren que no se trata solamente de una virtud o un riesgo, sino de otro instrumento que podemos agregar a la caja de herramientas para alcanzar mejores gobiernos (Kosters y Van Der Heijden, 2015).

Entre las principales oportunidades para el buen gobierno se encuentran: pueden incidir en el comportamiento de las per-

sonas para mejorar su bienestar sin que pierdan su libertad de elección; aunque sus efectos son generalmente menos importantes de lo inicialmente sugerido por sus proponentes, informan o complementan instrumentos tradicionales de políticas públicas; los costos de formatear el contexto decisional pueden ser reducidos por lo que el balance costo-beneficio puede agregar valor a los resultados; otorgan a los gobiernos una herramienta, similar a la de las empresas, que pueden utilizar para mejorar decisiones de consumo, entre otras.

A pesar de la posibles beneficios, los *nudges* deben ser considerados con cautela hasta obtenerse mayor constatación de sus limitaciones y riesgos, por ejemplo: las consecuencias inesperadas; no se tiene certeza de los efectos en el largo plazo; sus implicaciones en materia de legitimidad, ética, transparencia, rendición de cuentas y desigualdad; no siempre es posible contar con marcos de evaluación suficiente de los resultados, entre otras. Para prevenir efectos no deseados podría resultar de utilidad (aunque no una garantía): fundamentar los *nudges* con evidencia empírica obtenida de cada contexto; implementar pruebas piloto antes de replicar los experimentos a gran escala; someter las intervenciones a procesos de aprendizaje prueba-error-adaptación (ver p. ej.: Haynes *et al.*, 2012); la evaluación constante de los resultados y, profundizar sobre la posibilidad de establecer puentes con la democracia deliberativa (ver p. ej.: Jhon *et al.*, 2009).

Debido a su novedad y a la carencia de suficiente evidencia empírica, los *nudges* presentan diversos retos tanto para los investigadores como para los hacedores de política pública. Puesto que parecen estar volviéndose una práctica recurrente, será importante contar con mayores análisis que permitan reducir sus riesgos y aumentar sus oportunidades para resolver problemas de políticas públicas y mejorar el funcionamiento de los gobiernos.

## Nudging

### LECTURAS SUGERIDAS

- KOSTERS, M. y Van der Heijden, J. (2015). From mechanism to virtue: Evaluating Nudge theory. *Evaluation*, 21 (3), 276-91.
- LE GRAND, J. y New, B. (2015). *Government paternalism*. Princeton: Princeton University Press.
- LODGE, M. y Wegrich, K. (2014). Rational tools of government in a world of bounded rationality. *Discussion paper no. 75*, LSE.
- MOLS, F., Haslam A., Jetten J. y Steffens N. (2015). Why a nudge is not enough: A social identity critique of governance by stealth. *European Journal of Political Research*, 54 (1), 81-98.
- THALER, R. y Sunstein, C. (2009a), *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Nueva York: Penguin.

### BIBLIOGRAFÍA

- ALEMANNO, A. (2012). Nudging Smokers The Behavioural Turn of Tobacco Risk Regulation. *European Journal of Risk Regulation*, 1, 32-42
- ARELLANO D. y Barreto F. (2016). Gobierno conductual: nudges, cambio de comportamiento inconsciente y opacidad. *Foro Internacional* 226, LVI (4), 903-940.
- BEHAVIOURAL INSIGHTS TEAM. (2012). *Applying Behavioural Insights to Reduce Fraud, Error and Debt*. London: Cabinet Office.
- \_\_\_\_\_, *Behavioural Insights Team*, fecha de acceso, 10 de noviembre de 2016, <http://www.behaviouralinsights.co.uk/>
- BETA. Behavioural Economics. *Gobierno de Australia, Departamento del Primer Ministro y Gabinete*, fecha de acceso, 10 de noviembre de 2016, <https://www.dpmc.gov.au/domestic-policy/behavioural-economics>
- BOVENS, L. (2009). The Ethics of Nudge. En T. Grüne-Yanoff y S. Ove Hansson (Eds.), *Preference Change: Approaches from Philosophy, Economics and Psychology* (pp. 207-219). Berlin y New York: Springer.

- BRUNS, E., Kantorowicz-Reznichenko E., Klement K., Luistro, M., Rahali, B. (2016). Can Nudges Be Transparent and Yet Effective?. *WiSo-HH Working Paper Series Working Paper No. 33*
- BURGESS, A. (2012). 'Nudging' Healthy Lifestyles: The UK Experiments with the Behavioural Alternative to Regulation and the Market. *European Journal of Risk Regulation*, 1, 3-16.
- COSTA, D. y Kahn, M. (2013). Energy conservation 'nudges' and environmentalist ideology: Evidence from a randomized residential electricity field experiment. *Working Paper 15939*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- GNEEZY, U. y Rustichini, A. (2000). Pay enough or don't pay at all. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3): 791-810.
- HALLSWORTH M., List J., Metcalfe R. y Vlaev I. (2014). The Behavioralist as Tax Collector: Using Natural Field Experiments to Enhance Tax Compliance. *Nber working paper series*, fecha de acceso, 2 de noviembre de 2016: <http://www.nber.org/papers/w20007>.
- HAMMOND, D., Fong, G., Borland, R. Cummings, M., McNeill, A., Driezen, P. Text and Graphic Warnings on Cigarette Packages (2007). Findings from the International Tobacco Control Four Country Study. *American Journal of Preventive Medicine*, 32, 202-9.
- HANKS, A., Just, D. y Wansink, B. (2013). Smarter lunchrooms can address new school lunchroom guidelines and childhood obesity. *The Journal of Pediatrics*, 162(4): 867-69.
- \_\_\_\_\_, Just D., Smith, L., Wansink B, Dyson, J. (2012). Healthy convenience: nudging students toward healthier choices in the lunchroom. *Journal of Public Health*, 34 (3), 370-76.
- HAYNES, L., Service, O., Goldacre, B., Torgerson, D., (2012). *Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials*. Londres: Cabinet Office, Behavioral Insights Team.
- JAKOBSEN, M. y Serritzlew, S. (2015). Effects on Knowledge of Nudging Citizens with Information. *International Journal of Public Administration*, 00, 1-9.

## **Nudging**

- JOHN, P. (2013). All tools are informational now: how information and persuasion define the tools of government. *Policy & Politics*, 41 (4), 605-20.
- , y Richardson, L. (2012). *Nudging citizens towards localism?*. Londres: British Academy, fecha de acceso, 20 de abril de 2016, <http://www.britac.ac.uk/policy/nudging-citizens-towards-localism.cfm>
- , Smith, G. y Stoker, G. (2009). “Nudge Nudge, Think Think: Two Strategies for Changing Civic Behaviour”. *The Political Quarterly*, 80 (3), 361-70.
- JOHNSON, E. y Goldstein, D. (2003). Do defaults save lives?. *Science* 302(5649), 1338-9.
- KAHNEMAN, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2): 263-91.
- , Slovic, P., y Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
- KAMENICA, E. (2012). Behavioural economics and psychology of incentives. *Annual Review of Economics*, 4(1), 427-52.
- KROESE, F., Marchiori, D., Ridder, D. (2015). Nudging healthy food choices: a field experiment at the train station. *Journal of Public Health Advance Access*, 1-5.
- LOEWENSTEIN, G., Bryce, C., Hagmann, D., & Rajpal, S. (2015). Warning: You are about to be nudged. *Behavioral Science & Policy*, 1(1), 35-42
- LUNN, P. (2015). *Regulatory Policy and Behavioural Economics*. París: OCDE.
- MADRIAN, B. y Dennis, S. (2001). The power of suggestion: inertia in 401(k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, CXVI (4), 1149-87
- OCDE (2017). *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*. París: OCDE.
- OLIVER, A. (2015). Nudging, Shoving, and Budging: Behavioural Economic-Informed Policy. *Public Administration*, 93 (3), 700-14
- OXFORD DICTIONARIES. *Nudge*. Oxford Dictionaries, fecha de acceso, 29 de abril de 2016, <http://www.oxforddictionaries.com/es/traducir/ingles-espanol/nudge>



**Jorge Puga González**

- PUGA, J. (2016). Nudge: conceptos básicos, crítica y evidencia empírica. *Blog del Doctorado de Políticas Públicas del CIDE*. Fecha de consulta, 25 de octubre de 2016, <http://administracionpublica.cide.edu/?p=784>
- SBTS. Official website of the Social and Behavioral Sciences Team. *United States Government*, fecha de acceso, 10 de noviembre de 2016, <https://sbst.gov/>
- SCHULTZ, W., NOLAN, J., CIALDINI, R., Goldstein, N. y Griskevicius, V. (2007). The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms. *Psychological Science* 18 (5), 429-34.
- SELINGER, E. Y WHYTE, K. (2012). Nudging Cannot Solve Complex Policy Problems. *European Journal of Risk Regulation*, 3 (1), 26-31.
- THALER, R. y Sunstein, C. (2009b). *Un pequeño empujón (nudge): el impulso que necesitas para tomar las mejores decisiones en salud, dinero y felicidad*. Madrid: Tauros.
- WILLEMSSEN, M. (2005). The New EU Cigarette Health Warnings Benefit Smoker Who Want to Quit: Results from the Dutch Continuous Survey of Smoking Habits. *European Journal of Public Health*, 15(4), 389-92.