

## ARQUITECTURA DE DECISIONES Y PATERNALISMO LIBERTARIO: HACIA UNA MICROECONOMÍA EMPIRICAMENTE FUNDAMENTADA

*Un pequeño empujón (Nudge). El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones en salud, dinero y felicidad*

Richard H. Thaler y Cass R. Sunstein  
México, D.F.: Taurus, 2005, 332 p.

Una de las discusiones más importantes en la filosofía de la ciencia económica se refiere a la disyuntiva entre el instrumentalismo y el realismo. La exposición fundacional de la posición instrumentalista se encuentra en el artículo clásico de Milton Friedman (1967), «La metodología de la economía positiva». Friedman sostiene que no importa si los supuestos básicos sobre los cuales se construye una teoría económica, referidos a la racionalidad de los agentes económicos, corresponden a una realidad empírica; lo que importa es que las hipótesis que se deriven de los modelos elaborados sobre esos supuestos arrojen predicciones acertadas.

Por otro lado, la posición realista aduce que, aun cuando una teoría fundamentada sobre supuestos imaginarios sobre el comportamiento de los agentes económicos permita construir hipótesis que lleguen a ser confirmadas por la experiencia, el hecho de que los supuestos no correspondan con la realidad hace que dicha teoría no esté aportando verdaderas explicaciones sobre los fenómenos que indaga. Podemos asociar esta posición realista al llamado de Herbert Simon (1998) en favor de la construcción de «Una microeconomía empíricamente fundamentada» en sus conferencias Mattioli de mediados de los años noventa.

*Un pequeño empujón (Nudge)*, el libro de Richard Thaler y Cass Sunstein, profesor de ciencias del comportamiento y economía, y profesor de jurisprudencia, respectivamente, de la Universidad de Chicago, representa un hito en el desarrollo, y muy posiblemente en la consolidación, de un nuevo paradigma realista — de una microeconomía empíricamente fundamentada, como la que reclamaba Herbert Simon — que quizás termine por desplazar al paradigma instrumentalista que ha predominado desde hace un siglo y medio como fundamento teórico de la economía política. Lo anterior, por cuanto Thaler y Sunstein logran, primero,

condensar una caracterización compleja de los agentes económicos, fundamentada sobre la base de los hallazgos empíricos que la psicología cognitiva y la economía del comportamiento han venido realizando durante los últimos treinta años; y, segundo, porque logran articular dicha caracterización positiva de los agentes económicos a una propuesta normativa de política pública y diseño institucional.

El principal movimiento teórico que realizan Thaler y Sunstein en tal sentido consiste en reconocer que los agentes económicos son seres humanos: contrario a lo que ocurre con la ficción del *homo economicus* — o «econ», como lo llaman los autores — maximizador de utilidad esperada, el *homo sapiens* es un ser sistemáticamente falible al tomar decisiones. Esto quiere decir que podemos prever cómo falla la racionalidad de las personas cuando toman diversos tipos de decisiones en distintos contextos. En esa medida, los autores proponen complementar los esquemas clásicos de diseño de incentivos orientados a guiar el comportamiento de agentes racionales, con pequeños empujones, *nudges* en inglés: diseños innovadores de los contextos de decisión que le faciliten a las personas una toma de decisiones más racional (lo que los autores llaman «arquitectura de decisiones») en función de la obtención de mejores resultados individuales y sociales (lo que llaman «paternalismo libertario»). Entre los muchos que aparecen en el libro, examinemos un ejemplo de rediseño de un contexto de decisión, un pequeño empujón.

El ejemplo con que inicia el libro es el de una hipotética «directora del servicio de comedor del sistema escolar de una ciudad grande» que descubre que, al cambiar el orden en que están dispuestos los diversos tipos de comida en los comedores escolares — por ejemplo, las exquisitas y dañinas comidas grasas antes que los aburridos y saludables vegetales, o viceversa — el consumo de uno u otro puede variar hasta en un 25%. En otras palabras, lo que cada escolar consume depende en buena medida del diseño del contexto en el que cada escolar toma la decisión de qué consumir. «El diseño neutral no existe», dicen Thaler y Sunstein: la directora del servicio de comedor podría inducir a los escolares a que consuman lo que más ganancias arroje, o lo que más beneficie la salud de los escolares, etc.

La propuesta de Thaler y Sunstein es diseñar la arquitectura del contexto de decisión de tal manera que se induzca al agente a que tome la decisión más racional en función de su propio beneficio (y del beneficio social), sin eliminar ninguna opción — es decir, preservando la libertad de los agentes. De ahí que denominen su propuesta «paternalismo libertario». Si la directora del servicio de

comedores escolares siguiera la recomendación de Thaler y Sunstein, promovería una disposición de los alimentos orientada a facilitarles decisiones más racionales, más acordes con su propio beneficio, a los escolares. Es claro que ello implicaría, por ejemplo, situar las comidas grasas en una posición menos privilegiada que la de los vegetales para ser elegidas por los estudiantes.

En el ejemplo anterior, el mecanismo que entra en juego para producir una falla sistemática en la racionalidad es la conjunción entre la tentación por los alimentos que el agente (en este caso, el escolar) percibe como más placenteros y una propensión a elegir más de lo que se le presente primero. El *nudge* propuesto altera el orden de presentación de los alimentos para compensar la propensión a elegir lo más placentero sobre lo más saludable. Mientras que la alteración del orden de presentación de las opciones no debería afectar la decisión de un *homo economicus*, sí afecta la decisión de un *homo sapiens*, aun dados los mismos incentivos. Esta es una de las conclusiones sobre la naturaleza humana que se derivan de la condensación de los estudios empíricos sobre la mente y el comportamiento humano llevados a cabo durante los últimos treinta años por las ciencias cognitivas y la economía del comportamiento. El conjunto de dichas conclusiones sobre la naturaleza falible del *homo sapiens*, en contraste con la caracterización ideal que constituye el supuesto del *homo economicus*, comprende un listado de sesgos cognitivos, o heurísticos, que han sido estudiados y sistematizados en la obra de Daniel Kahneman y Amos Tversky, y Gerd Gigerenzer y el Grupo ABC, entre otros. Dichos sesgos comprenden fenómenos como el de la aversión a la pérdida, el efecto de propiedad, los efectos de confirmación, la heurística de la disponibilidad, etc., todos los cuales constituyen los mecanismos de pensamiento «rápido y sucio» que muchas veces se anteponen a nuestra capacidad para ejecutar un pensamiento «lento y limpio», racional, analítico. Los dos sistemas, el rápido y el lento, son productos de nuestra evolución psicológica; los *nudges* se apoyan en el primero para potenciar el segundo.

Thaler y Sunstein identifican seis principios de una buena arquitectura decisional. En primer lugar, por supuesto, prestarle adecuada atención a los incentivos — ¿quién usa, quién elige, quién paga, quién se beneficia? — para asegurarse de alinearlos adecuadamente. Segundo, asegurarse que la arquitectura de la decisión les permita a los agentes comprender las correspondencias entre las opciones disponibles y los resultados de elegir cada una. Tercero, utilizar opciones por defecto cada vez que se pueda (muchas veces las personas prefieren adoptar las

opciones definidas por defecto en lugar de detenerse e invertirle recursos, en especial tiempo, a sopesar todas las opciones disponibles). Cuarto, incorporar mecanismos de retroalimentación que le informen eficientemente a los agentes las consecuencias de sus decisiones. Quinto, anticipar errores e incorporar mecanismos de salvaguarda ante cada posibilidad de error previsible. Y, sexto, estructurar las decisiones complejas de tal manera que se les facilite a las personas tanto una comprensión clara de las mismas, como una navegación eficiente entre sus diferentes aspectos y dimensiones.

En la dimensión positiva, la gran pregunta es hasta qué punto el inventario de sesgos cognitivos mediante el cual se caracteriza al *homo sapiens* en contraste con el *homo economicus* ofrece una imagen de los agentes económicos articulada, realista, general y susceptible de ser estudiada empíricamente. ¿Conocemos todos los mecanismos que juegan un rol en la compleja fábrica de decisiones, conscientes e inconscientes, de la mente humana, y conocemos todas sus interacciones? ¿Adelece también la explicación de dichos mecanismos del cargo de ser *ad hoc* que se le ha levantado recientemente a la sicología evolutiva? ¿Hasta qué punto son generalizables los hallazgos empíricos de las ciencias cognitivas y de la economía del comportamiento, usualmente basados en estudios experimentales realizados en los países occidentales del mundo desarrollado? ¿Cuáles son las perspectivas que ofrece esta teoría en cuanto a su capacidad para producir modelos cuantificables e hipótesis susceptibles de confirmación empírica? Todas éstas son preguntas abiertas. Ese también es el caso en la dimensión normativa: la respuesta a la pregunta de quién decide lo que es bueno para todos, y cómo, sigue abierta. En este caso, sin embargo, la respuesta no depende, como en el plano positivo, de los avances que se logren en la agenda de investigación empírica sobre los *nudges* y sus fundamentos de comportamiento. El reto consiste en cómo articular esta propuesta realista de innovación social a una apuesta democrática de sometimiento de las decisiones de política y de diseño institucional a la razón pública.

PABLO ABITBOL

Universidad Tecnológica de Bolívar