

5 Uso de *nudges*/empujes como herramienta para la política económica: una revisión bibliográfica

Angie Dayanna Eras Cedillo

INTRODUCCIÓN

El estudio del comportamiento humano se ha convertido, en las últimas décadas, en uno de los temas más tratados por gobiernos de todo el mundo, pues eventos como la crisis global de 2008 han jugado un rol importante, no solo en el aspecto de una clara falta de regulación a sectores como el financiero, sino también en la excesiva confianza que se ha instaurado en el uso de la economía neoclásica y sus postulados como máximos referentes para una administración eficaz y eficiente (Oliver 2013, 685). Esta cuestión implica debatir una de las nociones más básicas de la economía tradicional, pues su aplicación, para muchos críticos y especialistas, ha detonado grandes fallos en el mercado.

La economía neoclásica ha resaltado a través de los años que las personas tienen un comportamiento racional al momento de tomar decisiones; sin embargo, se ha descubierto que el ser humano es complejo y que dichas decisiones se basan en el contexto de los eventos que se le presentan, lo que deja un espacio para la crítica de un sinnúmero de modelos que hacen este planteamiento rígido sobre las personas, ya sea en su forma individual o colectiva (Vargas 2018, 102). Debido a esto, surgen otros enfoques que buscan analizar los distintos fenómenos económicos y sociales como la economía conductual, o BE por sus siglas en inglés (Behavioral Economics), la cual se basa en la mezcla de las ciencias económicas y la psico-

logía, haciendo de esta una disciplina que trabaja con evidencia y que, además, no se aparta de las investigaciones empíricas utilizadas desde el origen de las ciencias económicas, sino que más bien busca darle una dimensión más humana, lo que permite o abre las puertas a la creación de teorías más sólidas y precisas (Nakamura, Suhrcke y Zizzo 2017, 515).

La economía del comportamiento (EC) o behavioral economics (BE), va en contra del estudio tradicional de las personas en sus aspectos puramente económicos, donde las demostraciones matemáticas están por encima de cualquier análisis psicológico y se hace alusión a un *Homo economicus* que actúa de forma racional. En este marco, el BE busca que, junto con otras disciplinas, se puedan captar los aspectos y factores más realistas de las personas a la hora de tomar decisiones dentro de una determinada comunidad (Muñoz, Borbón y Laborín 2019, 3). Esto es de suma importancia pues las personas toman decisiones según sus necesidades o motivaciones internas, además de verse afectadas por cómo les son presentadas dichas opciones y en qué ambiente se lo hace.

Factores como el sesgo de *statu quo*, el cual se define como una condición en la que las personas no modifican su situación actual o la anterior a la toma de decisiones (es decir, se favorece a la inercia con el fin de mantener las cosas tal y como están), pueden ser considerados como perspectivas a partir de las cuales la economía comportamental tiene una base para el estudio de las personas en situaciones de la vida cotidiana. Estas anomalías pueden ser utilizadas para analizar los comportamientos individuales de los seres humanos, además de que reconocerlas permite el mejor diseño de políticas y medidas que conlleven a un mejor desarrollo de la sociedad en un entorno compartido, el cual depende mucho del contexto en el que se desarrolle.

Es así como estos aspectos de la psicología y la economía pueden relacionarse en búsqueda de un mejor entendimiento del comportamiento de las personas; más específicamente puede ser

de gran ayuda para que gobiernos de todo el mundo instauren políticas públicas efectivas y mejor relacionadas con individuos que se comportan de manera irracional.

Con base en lo expuesto, se considera de suma importancia la aplicación de herramientas de la economía conductual en la toma de decisiones, en cuanto a política económica se refiere, pues representa un beneficio bilateral: no solo busca ayudar a los gobiernos a entender el verdadero comportamiento y manera de ser de las personas para, consecuentemente, cambiarlo de una forma positiva, sino también mejorar el funcionamiento de las propias administraciones públicas. Además, este tipo de enfoques utilizan otro tipo de herramientas, las cuales redireccionan el comportamiento de la gente, pero no interrumpe sus voluntades propias. Un claro ejemplo de esto son los *nudges*, que se definen como pequeños estímulos situados en los mensajes recibidos por los ciudadanos y su entorno, con el fin de guiar sus decisiones (Cuello 2021, 75).

Carbonell (2018, 452) indica que dentro de la ciencia conductual, si lo que se busca es preservar la libre elección de los ciudadanos, la aplicación de *nudges* (empujones) es la mejor opción. Un *nudge* se considera a cualquier factor que se incluya dentro de la arquitectura de las decisiones, donde se modifican las elecciones de las personas hacia una dirección más previsible, esto claramente con la característica de no restringir ninguna opción al ciudadano, aun cuando pueda ser contraria al bienestar e interés global.

Dichos *nudges* se presentan como una herramienta complementaria y novedosa dentro de las políticas públicas, pues su iniciativa parte de la guía de las personas hacia lo que los gobernantes consideran la mejor dirección (Güemes 2017). Del mismo modo, hay que esclarecer que los *nudges* no son por ningún motivo un sustituto de las presentes herramientas gubernamentales, pues su fin es reforzar la efectividad de las políticas económicas. La efectividad de su aplicación depende o gira en torno al impacto y la dirección deseadas, además de si existen otras posibles alternativas

que consigan el efecto esperado; de ser el caso, se deberá valorar su influencia en la libertad de elección de las personas y si el coste del mismo es mayor o menor al del *nudge* (Cabrales y Rey 2021).

A partir de estas nociones, se evidencia la necesidad de estudiar más a profundidad este tipo de medidas de la economía del comportamiento, pues así gobiernos y ciudadanos se encaminarán hacia la toma de mejores políticas económicas, además de ofrecer al trabajo empírico el desarrollo de mejores modelos que incorporen teorías descriptivas en forma de datos y no de axiomas. En suma, al ser un tema relativamente nuevo y con una alta producción científica, según la información disponible, resulta imprescindible realizar un análisis que evalúe el papel de los *nudges* y su aplicación en ambientes controlados y diversidad de contexto; puesto que cada región o país cuenta con características individuales, las cuales dificultan o facilitan la aplicación de este tipo de herramientas complementarias.

En función de lo anterior, el objetivo del presente artículo es realizar una revisión bibliográfica sobre la aplicación de la economía conductual, más específicamente de los *nudges*, con miras a una esquematización de la información que permita analizar la factibilidad de su posible implementación en la economía ecuatoriana. Para esto, el estudio se encuentra estructurado de la siguiente manera. Seguido a la introducción, se explica el plan metodológico utilizado. A continuación se recorren nociones de corriente principal para la economía del comportamiento, además del cuestionamiento hacia algunas características de los *nudges* y el conocido término “paternalismo libertario”. Se hace hincapié en los casos de aplicación reales y se explica la viabilidad de las nudges para el caso ecuatoriano. Finalmente se discuten los apartados de su efectividad y el nivel de aplicación real que tiene el estudio empírico de estos temas, y se concluye con algunas reflexiones teóricas.

METODOLOGÍA

La estrategia metodológica se basó en el estudio de aspectos teóricos-descriptivos, como conceptos, características y análisis de herramientas propias de la economía conductual; y evaluativas, en cuanto a la utilización de estas en políticas de países a nivel mundial. Es así como, desde una perspectiva cualitativa, se realizó una revisión sistémica de la literatura (RSL) la cual identificó, evaluó y combinó los resultados de varios estudios a profundidad; es decir, extrajo la información completa, contenida en cada documento revisado. El rango de tiempo analizado fue desde 2002 a 2021, donde este campo tuvo un gran auge y reconocimiento, con especial atención a la información de los últimos diez años.

El enfoque inicial se fundamentó en el uso del buscador especializado Google Académico, el cual presentó una basta cantidad de artículos científicos digitales, indexados a revistas de corriente principal, que cumplieron con el criterio de pertenencia al área de economía y psicología; y que además, brindó acceso a contenido de alto valor agregado, escogiendo de esta forma, a los quinientos estudios más citados en esta fuente. Para complementar esta búsqueda, se hizo uso de las bibliotecas digitales Dialnet y Redalyc por su relevancia a nivel regional e internacional. Finalmente, dentro del plan de exploración, se priorizó el empleo de Scopus, pues su volumen de producción científica con revisión de pares lo convirtieron en una de las mayores y mejores bases de datos en el campo investigativo. Esta última contó con un sistema de filtrado superior y más específico en cuanto a años, autor, área temática e idioma.

Como criterio base para la selección de documentos, la revisión giró en torno al uso de términos en inglés para una mejor calidad en los hallazgos, dado que, el campo científico utiliza este idioma como principal medio de divulgación; sin embargo, herramientas como Redalyc arrojaron mejores resultados cuando