

**Universida de los Andes**

---

**From the Selected Works of Daniel A Monroy C**

---

August, 2011

# PRESENTACIÓN: La Filosofía “nudge”

Daniel Monroy, *Universidad Externado de Colombia*



Available at: [https://works.bepress.com/daniel\\_monroy/13/](https://works.bepress.com/daniel_monroy/13/)



# La Filosofía “nudge”

Sunstein y Thaler

# Tres ideas básicas para empezar

## 1. *El Paternalismo libertario no es un "Oxymoron"*

- **Libertarismo:** Convicción de las personas deben ser libres de elegir.
- **Paternalismo:** Hace alusión a prohibir conductas, sin embargo, también puede entenderse como incidir en la toma de decisiones (paternalismo blando – Sunstein y Thaler).

## 2. *"La posibilidad de ser arquitecto de las decisiones"*

- Cuando se puede modificar el contexto para influir en una decisión (paternalismo), sin eliminar la libertad en la decisión (libertarismo), se pueden dar entonces "nudges"

## 3. *El nudge debe ser barato y fácil de implementar*

# Humanos vs. *econs*

- El “*econ*” es el *homo economicus* de la economía clásica, su principal problema es que no existe.
- El “humano” es el *homo sapiens* y su juicio es sesgado, pero se puede predecir.



*¿Para qué necesitará el Sr. Spock una calculadora?*



*¿Qué creé que hará Homero ahora?*

*Somos mas Homero(s) de lo que quisiéramos y somos menos Sr. Spock de lo que aceptamos.*

# Un supuesto falso y dos equivocaciones

- **Supuesto falso:** Los individuos eligen mejor respecto de ellos mismos que otro sujeto.
  - **Prueba:** *Ponerse a jugar ajedrez contra el campeón mundial.*  
*A este "principiante" le vendrían bien unos "nudges"*
- **Primera equivocación:** Es posible evitar influir en las decisiones de los demás.
  - **Pruebas:** *Efectos de los grupos de interés en grupos sociales.*
    - *El mismo hecho de ser parte de una red social.*
    - *Incidencia de los diseños arquitectónicos o trazados de las calles.*
- **Segunda equivocación:** El paternalismo implica necesariamente coerción.
  - **Pruebas:** *¡¡Esto ya lo sabíamos!!*

# Los “nudges” son básicamente aprovecharse de los “sesgos y errores”

- ¿Por qué cometemos errores y nos dejamos llevar por los sesgos?
  - Para empezar, debemos entender el hecho que la mente humana en realidad son dos sistemas en constante conflicto.

Sistema automático	Sistema reflexivo
No controlado	Controlado
Sin esfuerzo	Laborioso
Asociativo	Deductivo
Rápido	Lento
Inconsciente	Autoconsciente
Se siente experto	Sigue normas
Aprende por repetición	Aprende entendiendo
Decisiones	
Pronosticar la temperatura	Convertir la temperatura
Se domina otro idioma	Se aprende otro idioma
Se convierte en campeón mundial	Se aprenden las reglas de un deporte

# Sistema automático vs. Sistema reflexivo

- *El sistema automático* es muy rápido, pero se equivoca fácilmente.
- *El sistema reflexivo* es muy lento, pero se equivoca muy poco.
- Los dos sistemas se conectan a través de reglas básicas de procesamiento y que se denominan...

***Heurísticos***

# Primer heurístico

## ■ *Anclaje y ajuste*

- Se calcula un evento *A*. con base en el valor presente en la información inicial dada, la cual se utiliza como patrón de comparación (ancla) respecto de la información restante (se ajusta) y por tanto, puede determinar la respuesta final.

## ■ *Ejemplo.* Calcule el valor del *fokker* (<http://www.buyplanesforsale.com>)

- **Pista:** Los *fokker* 50 de Avianca son una variación de la del ejemplo



2003 King Air B200

U\$2,950,000



1985 Fokker F27 Freighter

U\$750,000



2005 Hawker B200 Super King Air

U\$3,000,000



# Segundo heurístico

- ***Disponibilidad:***

- Se calcula un evento  $A$ . en función de la facilidad con la que viene a la mente (se recuerda) ejemplos similares al evento  $A$ ., por ello, la decisión puede depender del grado de familiaridad que se tiene respecto de los hechos que se le presentan y situaciones similares que éste mismo recuerde.

# Segundo heurístico

## ■ *Disponibilidad (ejemplo):*

- Determine el orden de las mayores causas de muerte en Colombia durante el 2009 (DANE): **Pista:** *muertes por homicidio*

Causa de muerte (2009)	Orden propuesto	Orden real	# de muertes (2009)
Homicidio		2°	19,707
Enfermedad asociada con el VIH (SIDA)		6°	2,343
Enfermedad isquémica del corazón		1°	27,618
Enfermedad cerebrovascular		3°	13,884
Accidentes de tránsito		5°	6,420
Enfermedad crónica de vías respiratorias inferiores		4°	10,597

# Tercer heurístico

## ■ *Representatividad:*

- La ocurrencia de un evento  $A$ . se calculan con base al grado de "representatividad" de éste respecto de una clase o proceso  $B$ . Es decir, si se considera que  $B$ . es un "estereotipo", entonces cualquier evento u objeto que pueda "representar" a  $B$ . se considera *per-se* como perteneciente a dicho "estereotipo"

# Tercer heurístico

- **Representatividad (Ejemplo):**
- **¿A quién pertenece la siguiente descripción?**
  1. Tuvo uno de los puntajes mas altos del ICFES a nivel nacional, es economista y tiene maestría en economía de dos de las mejores U. del país; doctorado en administración de empresas de una U. europea; inició su carrera política como concejal de un municipio cercano a Bogotá.
  2. Cuando joven fue seleccionado como uno de los mejores Líderes de las Juventudes; es economista, con maestría y doctorado en administración pública en Europa, inició su carrera política como representante a la Cámara; ha escrito sobre “democracia y capitalismo”
  3. Dos títulos de pregrado; al menos tres títulos de especialista (en las mejores U. del país) y uno de maestría fuera del país; fue congresista; participó activamente en los diálogos con las FARC y es firmante del Acuerdo del “Frente común por la Paz”



# Los sesgos mas generales

- ***Sesgo optimista:*** *Tendencia a sobreestimar las consecuencias positivas de una acción y una correlativa subestimación de las consecuencias negativas. (Ejemplos)*
  - Los fumadores tienden a subestimar las consecuencias negativas de su actividad.
  - Los recién casados subestiman las posibilidades de éxito de la relación.
  - *Falacia de la planificación.*
- ***Aversión a la pérdida:*** *Tendencia a sobrestimar el valor de las pérdidas sobre el valor de las ganancias aun cuando las magnitudes sean iguales (con un factor de 2 a 1). (Ejemplos).*
  - *Efecto dotación*
  - *Sesgo de status quo*
  - *Sesgo de arrepentimiento*

# Los sesgos mas generales

- **Sesgo status quo:** *Tendencia a permanecer en un status quo, ya que la magnitud de las desventajas de dejarlo (las pérdidas) se perciben más grandes que la magnitud de las ventajas asociadas al cambio. (Ejemplo)*
  - Renovación automática de planes.
  - Efecto arrastre (v.g. televisión)
  - Normas por defecto (donación de órganos y derecho de oposición)
- **El efecto marco:** *La descripción (variaciones en el marco) de un problema, aun conservando los resultados finales afecta sustancialmente la elección. (Ejemplos)*
  - Mecanismo para persuasión de ventas.
  - Elección de un tratamiento médico dentro de opciones riesgosas.
  - Disuasión de conductas riesgosas (cigarrillo)

# Otros sesgos (ejemplos)

- **Sesgo de percepción selectiva:** Vemos lo que deseamos ver. Tendemos a buscar información congruente con nuestras opiniones y temores. (ej: "Lo que dice mi mamá sobre mi novio no es cierto")
- **(Bandwagon effect):** Tendencia a hacer (o creer) cosas porque muchas otras personas hacen (o creen) lo mismo. (ej. ¿Seguimiento al partido Verde?)
- **Ley de los pequeños números:** Tendencia a utilizar una pequeña muestra de información para dar resultados concluyentes (ej. Falacia del jugador : creer que un evento desviado es compensado por otro evento desviado pero hacia otro lado)
- **Incumplimiento de regresión al término medio:** Tendencia a creer que un evento superior es seguido por otro evento igual de superior sin regresar al promedio (ej. Rachas de deportistas)

*...no hay un catalogo único de sesgos, pero en wikipedia hay registrados al menos 100...*

# El problema del autocontrol

- **Lógica del comportamiento “dinámico – inconsciente”:** Las preferencias son *per-se* inestables. (ej. a veces, *pizza > perro* y a veces *perro > pizza*).
  - *El cambio en las preferencias se da incluso respecto del rango de tiempo en el que operan costos y beneficios (ej. Comprar a crédito vs. Ahorrar)*
- **La tentación de los beneficios inmediatos es muy poderosa:** (ej. “*desfase de empatía frío – caliente – Loewenstein, 1996*)
- **El problema del autocontrol se asocia también con el conflicto de los dos sistemas internos:**

Sistema reflexivo dice:	Sistema automático dice:
Comer verduras y frutas es bueno.	Las hamburguesas son deliciosas, <i>yumi</i> .
Estudiar más me hará un profesional más competitivo.	<i>...Total, lo más importante es pasar...</i>
Debería no fumar antes del almuerzo.	Son las 11:00am. <i>...¡Está haciendo como hambre! ...</i>



# Estrategias de autocontrol como “nudge”:

Aceptamos el problema del autocontrol y estamos dispuestos a recibir ayuda interna o externa

## ■ Ayuda interna

- ¿Por qué las alcancías están diseñadas para que sea difícil extraerles el dinero?
- ¿Por qué las personas “en dieta”, implementan auto-estrategias como no tener postres en la alacena?
- ¿Por qué quienes quieren iniciar la práctica regular de ejercicio se inscriben en los planes más largos de los gimnasios?
- ¿Por qué los que tienen problemas con el alcohol, suelen implementar la estrategia de no visitar a sus amigos de “parranda”?

## ■ Ayuda externa

- Todo lo anterior sugiere que “también” estamos dispuestos a que el gobierno nos dificulte ciertas decisiones, pero no que las prohíba *per-se*. Si no, no sería “nudge”

# Otra área para aplica “nudges”:

## ▪ *la “contabilidad mental”*

- **Supuesto 1.-** El dinero es el recurso mas fungible de todos.
- **Supuesto 2.-** La mente humana se comporta respecto del dinero de manera similar a como lo hacen las empresas.
- **Contradicción.-** La contabilidad de las empresas rompe el supuesto de la fungibilidad del dinero.
  - **Ejemplos:**
    - Las cuentas de gastos por donativos se cruzan con la de gastos imprevistos pero a veces al revés no es lo mismo.
    - La cuenta de ingreso por “premios” se cruza con la cuenta de gastos “suntuosos”.
    - La cuenta de ahorro (activo) no se cruza con los créditos (pasivo), por tanto a veces se pierden mas por crédito que lo que se gana por ahorro.
- Se puede aplicar el “nudge” si se aprovechan esta mecánica de cuentas: (ej. “Ahorre mas mañana”)

# Y un último sesgo

*Sesgo del punto ciego (bias blind spot): Tendencia a creer que se es menos propenso a los sesgos que los demás –*

*Emily Pronin*

*(ej. "Soy mas inteligente que los demás").*



¿Para dónde vamos con  
esto?

Diseña tu propio “*nudge*”



# LA FILOSOFÍA “*NUDGE*”

Daniel Alejandro Monroy  
Dpto. Derecho Económico  
Universidad Externado de Colombia