



Sociedad y Economía

ISSN: 1657-6357

Facultad de Ciencias Sociales y Económicas- Universidad  
del Valle

Silva Jaramillo, Santiago

Sesgos, heurísticas y arquitectura de las decisiones: "Un pequeño empujón" como  
introducción al paternalismo libertario de Richard H. Thaler y Cass R. Sunstein

Sociedad y Economía, núm. 35, Enero-Junio, 2018, pp. 221-224

Facultad de Ciencias Sociales y Económicas- Universidad del Valle

DOI: 10.25100/sye.v0i35.7300

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99659352011>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UAEM redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# Reseña

# Sesgos, heurísticas y arquitectura de las decisiones: “Un pequeño empujón” como introducción al paternalismo libertario de Richard H. Thaler y Cass R. Sunstein

**Santiago Silva Jaramillo<sup>1</sup>**

Docente e investigador de la Universidad EAFIT, Medellín, Colombia.  
ssilvaja@eafit.edu.co

**Sunstein, C. y Thaler, R. (2017) *Un pequeño empujón: el impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*. Bogotá: Taurus.**

Luego de ser reconocido con el premio Nobel de Economía 2017, muchos de los trabajos de Richard Thaler han tenido el esperado empujón en popularidad. Su lectura permite acercarse a más de treinta años de producción científica en fortalecer las conexiones entre la comprensión del comportamiento humano y las implicaciones para las ciencias económicas. Uno de los principales trabajos de Thaler es *Un pequeño empujón: el impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*, un libro divulgativo que recoge los hallazgos de décadas de investigación en psicología y economía entre el mismo Thaler y el abogado Cass Sunstein.

Las ideas presentadas en el libro, sustentadas sobre la propuesta de ambos autores del paternalismo libertario, son una introducción necesaria y pertinente a los alcances que los estudios conductuales presentan para la comprensión de los modelos de toma de decisión, las instituciones económicas, la microeconomía y el diseño de políticas públicas. Su propuesta pretende, entre otras cosas, pasar de la conversación sobre *homo economicus* para hablar sobre *homo sapiens*, condicionado por sesgos, contextos y limitaciones cognitivas a la hora de tomar decisiones.

---

<sup>1</sup> Político, especialista en estudios políticos y magíster en gobierno y políticas públicas de la Universidad EAFIT. Profesor de cátedra en pregrado y posgrado del Departamento de Gobierno y Ciencias Políticas de la Universidad EAFIT.



Este trabajo está bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0

---

## ¿Cómo citar este artículo? / How to quote this article?

Barbosa, C. J. & Chaparro, G. R. La literatura como recurso en la enseñanza de la historia del pensamiento económico: análisis económico de El Mercader de Venecia. *Sociedad y Economía*, (35), 221-224. <https://doi.org/10.25100/sye.voi35.7300>

Así, el paternalismo libertario busca “influir las decisiones en una forma en la que las personas estén mejor, de acuerdo a ellos mismos” (The Committee for the Prize in Economic Sciences, 2017, p. 17). Supone que las decisiones humanas están influenciadas por limitaciones cognitivas, problemas de autocontrol y preocupaciones sociales. Y que, en efecto, “los seres humanos nos compartamos de maneras complejas” (The Committee for the Prize in Economic Sciences, 2017, p. 1).

En este sentido, Thaler y Sunstein proponen un modelo de intervención ligero desde el paternalismo libertario que se sustenta en los pequeños empujones o *nudges*, producidos por ajustes a los modelos de toma de decisión a los que se enfrentan las personas y que buscan, reconociendo las limitaciones de la racionalidad humana, una toma de decisiones individual y colectivamente más conveniente. Este ajuste es denominado por Thaler y Sunstein “arquitectura de las decisiones”.

En general, la arquitectura de las decisiones está dirigida a influenciar el sistema automático<sup>2</sup> de las personas, que es irreflexivo, rápido e inconsciente. El sistema automático puede ponerse bajo control –mejorando las decisiones que toma de forma irreflexiva– con ayudas mecánicas, como señales e indicaciones automáticas y con acuerdos y compromisos con terceros que generan ataduras previas. En esencia, con pequeños empujones.

Sin embargo, un empujón sucede en situaciones donde independiente de qué tan sesgada o irreflexiva sea la decisión, el agente tiene suficiente influencia sobre el proceso y las consecuencias de la misma. Esta agencia no supone mayor reflexión en la decisión. De hecho, Thaler y Sunstein recogen de varios estudios sobre psicología la categorización de seis heurísticas y sesgos que condicionan el comportamiento de los seres humanos y presentan oportunidades de implementar empujones.

Se pueden identificar seis heurísticas y sesgos cognitivos<sup>3</sup> (Thaler & Sunstein, 2017). A saber: (1) el anclaje es la disposición a calcular las decisiones según un punto de referencia previamente establecido, asumido o impuesto; (2) la disponibilidad es la disposición a calcular con la información a la mano y visible y que suele estar influenciada por eventos recientes o experiencias previas; (3) la representatividad es la disposición a tomar decisiones basadas en la semejanza de la situación con prejuicios o ideas fundadas en sesgos de mayorías o percepciones sobre otras situaciones aparentemente similares; (4) el optimismo y exceso de confianza es la sobreestimación común de las habilidades y probabilidades propias de lograr algunas tareas; supone la percepción personal de calcularse siempre por encima de la “media”; (5) la sobreestimación de las pérdidas y la subestimación de las ganancias es la distancia en el valor que las personas les dan a pérdidas y ganancias, en tanto “es dos veces mayor la desgracia de perder algo que la alegría de ganar eso mismo” (Thaler & Sunstein, 2017, p. 50-51); y (6) el enmarcado o *framing* es la influencia que el marco de referencia con el que se presenta una situación tiene sobre las decisiones que toman las personas.

Ahora, los empujones se dirigen a mejorar las decisiones de las personas entendiendo las implicaciones y la presencia de los sesgos cognitivos en sus procesos de toma de decisión y en el funcionamiento del sistema automático. Los pequeños empujones deben estar inevitablemente dirigidos a mejorar las posibilidades de las personas, a pesar de sus sesgos, de tomar decisiones individual y socialmente convenientes.

Thaler y Sunstein sostienen que la regla de oro del paternalismo libertario es ofrecer empujones que tengan la mayor probabilidad de ayudar y la menor de perjudicar (2017). Aunque en general este perjuicio es asumido como la toma de decisiones que son individual o colectivamente indeseables, los autores también enfatizan la importancia de entender la arquitectura de las decisiones como la posibilidad de

2 Ver Kahneman, D. (2017).

3 Ver Kahneman D., Knetsch, J. & Thaler, R. (1991).

aumentar la libertad de decisión de las personas. Lo contrario, imponer decisiones usando la coerción o el engaño, simplemente no hace parte del paternalismo libertario.

Así, los empujones (*nudges*) no restringen las opciones y se preocupan por ampliar la libertad de decisión de las personas, pero su objetivo es mejorar la información y la posibilidad de que los individuos tomen decisiones que les convienen. Usa el conocimiento sobre la psicología humana para influenciar el comportamiento, pero solo en el entendido de que el resultado es más beneficioso para todos los involucrados.

La arquitectura de las decisiones es la intervención en la forma como los contextos ayudan a las personas a tomar mejores decisiones con la información disponible y en el suficiente entendimiento de su naturaleza conductual. En este sentido, la psicología conductual y la economía experimental han identificado algunas condiciones de comportamiento humano que entran en juego una vez se desarrolla un ajuste en la arquitectura de las decisiones.

En primer lugar, están los problemas de autocontrol de las personas, es decir, su disposición a querer los beneficios ahora y los costes después en sus decisiones, sobre todo, en términos de consumo. Una segunda condición son los problemas de dificultad en el caso de decisiones que requieren demasiada información o experticia más allá de lo probable de adquirir por una persona de a pie. Una tercera condición es la frecuencia de algunas decisiones en tanto su rareza impide la práctica y el desarrollo de experticia por parte de las personas. El *feedback* se refiere a que algunas decisiones y procesos son malos para proporcionar retroalimentación sobre los efectos e implicaciones de las decisiones tomadas por cada persona. O en ocasiones, una persona puede escoger A dejando de lado conocer el *feedback* de B, evitando tener información comparativa. Finalmente, las preferencias son una condición del comportamiento humano que explica la dificultad que pueden tener las personas en definir lo que quieren de forma clara (Thaler & Sunstein, 2017).

Estas condiciones de los procesos de toma de decisión enmarcan la posibilidad de realizar la arquitectura de las decisiones y efectivamente, de aplicar empujones a las personas. En este sentido, el libro no solo está lleno de útiles ejemplos de pequeños empujones, sino que establece claramente fórmulas para su identificación, diseño y evaluación.

Los pequeños empujones se aplican en momentos muy específicos de la toma de decisión y hacen énfasis en el mantenimiento o ampliación de la libertad de decisión de las personas. Por supuesto, suelen ser sencillos en su diseño (con excepciones ejemplificadas por Thaler y Sunstein en decisiones económicas más complejas) y baratos en su ejecución. Suelen usar herramientas como la información, el diseño de plataformas informáticas o los ajustes menores en el diseño de espacios físicos.

Dependen en buena medida de las señales y los símbolos y al pretender activar el sistema automático para que use estímulos rápidos en su toma de decisiones, aprovechan los ajustes livianos. La arquitectura de las decisiones pone en funcionamiento pequeños empujones que "pueden mejorar en buena medida la vida de los demás diseñando entornos amigables para el usuario" (Thaler & Sunstein, 2017, p. 26).

En muchos casos, además, los empujones siguen la fórmula de usar la autorreferenciación, la comparación con la norma social<sup>4</sup> y la conexión de la decisión con un imaginario de referencia para ampliar sus efectos sobre la decisión (Thaler & Sunstein, 2017). Implementadas a través de los ajustes menores de los sistemas de decisión o de la aplicación de información pertinente y buenos procesos de retroalimentación, estos empujones suelen ser sencillos y económicos.

La figura del arquitecto de decisiones resulta fundamental para el paternalismo libertario de Thaler y Sunstein, aunque las implicaciones

---

4 Ver "Legalidad y representación del prójimo: un estudio sobre el papel de las normas sociales en el cumplimiento práctico de las leyes" (Murráin, 2018).

de los mismos sesgos y heurísticas que afectan a las personas no se evalúan suficiente como condiciones de los arquitectos. El libro propone que los arquitectos pueden superar sus mismos sesgos con la implementación de modelos experimentales en sus empujones que reduzcan sus errores. En general, la arquitectura de las decisiones es presentada por los autores como un ejercicio constante de calificado ensayo y error.

Ágil, agradable, pero rigurosamente sustentado, *Un pequeño empujón: el impulso que necesitas*

*para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad* es un excelente enganche para introducirse en los estudios del comportamiento social de los seres humanos y presenta a investigadores y tomadores de decisión herramientas y reflexiones muy relevantes para mejorar las decisiones que las personas toman de forma cotidiana. Es también la puerta de entrada perfecta para recorrer el camino académico de Richard Thaler, Cass Sunstein, Daniel Kahneman y Jack Knetsch, entre muchos otros representantes de los estudios en ciencias conductuales.

## Referencias

- Kahneman, D. (2017). *Pensar rápido, pensar despacio*. Bogotá, Colombia: Penguin-Random House.
- Kahneman D., Knetsch, J. & Thaler, R. (1991). Anomalies: the endowment effect, loss aversion and status quo bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.
- Murraín, H. (2018). Legalidad y representación del prójimo: un estudio sobre el papel de las normas sociales en el cumplimiento práctico de las leyes. En C. Tamayo (Ed.), *Imaginarios comunes, sueños colectivos y acciones ciudadanas: pensando Medellín en clave de cultura ciudadana, derecho a la ciudad e innovación pública* (pp. 33-45). Medellín, Colombia: Alcaldía de Medellín - Universidad EAFIT.
- The Comittee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel. (2017). *Richard H. Thaler: Integrating economics with psychology*. Recuperado de [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced.html](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced.html)