

# El potencial del *nudge* como herramienta para la elaboración de políticas públicas

## The potential of nudge as a tool for policy making

Fernando Antonio Ramos Zaga<sup>1</sup>

Universidad Privada del Norte. Lima, Perú

fernando.ramos@upn.edu.pe

ORCID: 0000-0001-6301-9460

**Citar como:** Ramos Zaga, F. (2023). El potencial del *nudge* como herramienta para la elaboración de políticas públicas. *Desde el Sur*, 15(2), e0031.

### RESUMEN

Desde la perspectiva de la economía del comportamiento, el *nudge*, como mecanismo psicológico, es una herramienta potencial en la elaboración de políticas públicas, ya que ha sido ampliamente reconocido por su éxito en intervenciones recientes debido a su bajo coste de implementación. En ese sentido, este artículo analizó el potencial uso del *nudge* en las políticas públicas ante determinadas situaciones. Para tal fin, se ha realizado la revisión sistemática de literatura sobre la economía del comportamiento. Los resultados permitieron identificar el potencial de uso del *nudge* en políticas públicas respecto a decisiones predeterminadas, protección ante compras no solicitadas y contratos de renovación automática. En conclusión, el uso del *nudge* en la elaboración de políticas públicas permitiría a los gobiernos que lo aplican asegurar la eficacia de sus intervenciones y mejorar el nivel de aprobación de los ciudadanos.

### PALABRAS CLAVE

Economía del comportamiento, acicate, incentivos, paternalismo libertario, políticas públicas

---

1 Abogado por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Doctorando en Gestión de Empresas por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Magíster en Derecho de la Empresa por la Escuela de Posgrado Newman y en Gestión Pública por la Universidad Alas Peruanas.

## ABSTRACT

From the perspective of behavioral economics, nudge, as a psychological mechanism, is a potential tool in public policy making, as it has been widely recognized for its success in recent interventions due to its low implementation cost. In this sense, this article analyzed the potential use of nudge in public policies in certain situations. To this end, a systematic literature review on behavioral economics was carried out. The results allowed us to identify the potential use of nudge in public policy with respect to predetermined decisions, protection against unsolicited purchases and automatic renewal contracts. In conclusion, the use of nudge in public policy making would allow governments that apply it to ensure the effectiveness of their interventions and improve the level of citizen approval.

## KEYWORDS

Behavioral economics, nudge, incentives, libertarian paternalism, public policy

## Introducción

El Estado, a través de las políticas públicas, establece estrategias para lograr un determinado fin (Ortegón, 2015; Galán, 2014; López, 2021). En consecuencia, los gestores públicos tienen una gran responsabilidad respecto del uso eficiente de los recursos estatales, para lo cual necesitan contar con herramientas que aseguren la efectividad de las intervenciones estatales (Sánchez García, 2018; Pliscoff-Varas, 2017; Sánchez, 2006; Figueroa, 2012). En este sentido, esta investigación presenta las múltiples formas en que el nudge puede ser utilizado, buscando difundir su aplicación en las políticas públicas.

Si bien es cierto que las políticas públicas permiten establecer líneas de acción que permiten proponer soluciones a los problemas sociales, también pueden ser utilizadas para reducir la tendencia de los individuos a tomar decisiones erróneas o que afecten su bienestar, con el fin de revertir cualquier efecto negativo en la sociedad (Kosciuczyk, 2012; Meny y Thoenig, 1992; Salinas, 2011; Guemes, 2017; Vidal, 2017). En este sentido, cabe destacar el trabajo de Thaler (2018), que plantea la irracionalidad del comportamiento humano. En consecuencia, las decisiones muchas veces no responden a nuestros intereses ni a los de la sociedad a la que pertenecemos. Por lo tanto, la efectividad de las políticas públicas está determinada por el nivel de respuesta de la población objetivo expresado

a través de la aceptación, comprensión y cumplimiento de las medidas implementadas por el Estado.

A diferencia de los postulados del *Homo economicus*, el cual establece la racionalidad del agente, la psicología y la economía no siempre han sido ajenas entre sí. Los fundamentos psicológicos que subyacen a las emociones y la satisfacción han sido abordados por economistas como Smith (2004) y Bentham (2015). Sin embargo, cuando la economía neoclásica empezó a imponerse durante el siglo XX, no se tuvo en cuenta los factores psicológicos de la economía.

Es decir, las actividades humanas no siempre siguen el principio de racionalidad. A menudo elegimos el camino equivocado para maximizar nuestro bienestar. Según Kahneman y Tversky (1973), el proceso de toma de decisiones no implica un cálculo que evalúe las alternativas, sino que suele basarse en juicios intuitivos, en los que influyen las emociones y la incertidumbre. En consecuencia, estos postulados han sido de gran importancia porque se centran en los sesgos psicológicos y en cómo pueden afectar a la toma de decisiones.

Por otro lado, el *nudge*, mecanismo psicológico propuesto por Thaler y Sunstein (2009) basado en la economía del comportamiento, es una herramienta atractiva para los encargados de desarrollar e implementar políticas públicas. A través de los *nudges* se establece una situación ideal, dirigida a un grupo de personas o a la sociedad, para lograr un cambio en un determinado comportamiento (Arellano y Barreto, 2016; Ponce de León, 2021; Guemes, 2017; Guemes, 2016; Rodríguez y Sánchez, 2020).

Por ello, en esta investigación se analiza el potencial uso de los *nudges* en las políticas públicas en determinadas situaciones, además de plantear cuestiones sobre su aplicación ética y las dificultades de efectividad, ya que es necesario conocer si esta herramienta es eficaz para conseguir los objetivos marcados por el Estado.

## Metodología

El presente artículo analizó el potencial uso del *nudge* en las políticas públicas en determinadas situaciones revisando la literatura sobre la economía del comportamiento, que se fundamenta en la cooperación interdisciplinar de la psicología y la economía. En ese sentido, se realizó una revisión sistemática de literatura para comprender el mecanismo que subyace a las decisiones individuales, para lo cual se realizó una búsqueda de investigaciones en revistas indexadas e investigaciones que permitieron dar mayores alcances respecto al tema en cuestión.

Se utilizaron términos de búsqueda como «behavioral economics», «economía del comportamiento», «políticas públicas», «nudge» o «toma de decisiones», para compilar una base de datos de artículos académicos para este estudio. Para estas indagaciones se eligieron buscadores especializados como Google Scholar, así como los repositorios SciELO y Scopus, ya que gozan de gran reputación. En este estudio también se analizaron investigaciones publicadas desde 2015, con el fin de recopilar la información más actualizada posible que sea relevante para el estudio que nos ocupa.

## Resultados

### El modelo de comportamiento del *Homo economicus*

El modelo conductual del *Homo economicus* es consistente con la visión de la elección racional (Lerich y Caloca, 2005; Monroy, 2014; Caloca, Lerich y Sosa, 2021; Castro, Rangel y Vargas, 2020; Pena-López, 2005; Maletta, 2010). Esta visión busca ampliar la economía conductual, la cual no busca refutar la economía neoclásica, sino que puede ser mejorada al incorporar los fundamentos psicológicos a la economía. En consecuencia, la integración de las ciencias sociales y psicológicas en las teorías económicas tendría un aporte significativo en la previsión humana y proporcionaría un amplio abanico de alternativas en el diseño e implementación de políticas públicas (Muñoz-Munguía, Borbón-Morales y Laborín-Álvarez, 2019; Álvarez, 2009; González Tachiquín, 2016). Su uso aumentaría la eficacia de las intervenciones públicas a través de una mejor comprensión del comportamiento humano.

La investigación psicológica ha influido considerablemente en la metodología de la economía conductual, ya que su principal objetivo es la detección de desviaciones y anomalías sistémicas en el comportamiento de un individuo, lo que contrasta con el modelo conductual del *Homo economicus* (Álvarez- Rendueles, Muñoz-Rojas, 2021; Almeida, 2020; Soto, 2019; Kissner, 2018; Argüeso, 2016; Pascale y Pascale, 2011; Lora, 2019). Las técnicas utilizadas en la economía del comportamiento suelen ser experimentales y empíricas, lo que permite una explicación más detallada de los modelos económicos convencionales.

En las últimas décadas, la comunidad académica coincidió en que el Estado debe poner a disposición de la ciudadanía información que le permita tomar decisiones informadas y fundamentadas para evitar que las decisiones se basen en opiniones o información errónea, sino en evidencia científicamente respaldada (Agurcia, 2011; Novoa, 2016; Saffon, 2007). Es así como surge la necesidad de incidir en el estudio de la economía del

comportamiento para garantizar la eficacia de las políticas públicas mediante el *nudge* como herramienta para el cambio de comportamiento.

El término *nudge* se traduce como «un pequeño y ligero empujón» con la intención de advertir, recordar o corregir la conducta del individuo (Capitani, 2022; Cárdenas, 2022; Arellano y Barreto, 2016; Herrería y Morán, 2021). Los creadores de este término, Thaler y Sunstein (2009), han ido introduciendo esta noción en los textos de derecho y economía para establecer el alcance y las implicaciones de este mecanismo psicológico, cuyos postulados analizan la estructura de la toma de decisiones en el ámbito de la economía conductual (Abellán-Perpinán, Cierco Seira y Jiménez-Gómez, 2022; Cooter y Ulen, 2016).

Los investigadores del campo de la economía del comportamiento han descubierto una serie de variables que influyen en nuestra forma de actuar. Somos seres complejos con una capacidad limitada de razonamiento y un alto grado de sensibilidad emocional que se ve influida por las acciones de los demás, las interacciones personales y del entorno, así como las circunstancias en las que nos encontramos a la hora de tomar decisiones.

En ese contexto, la mayoría de los individuos toman la decisión más sencilla basándose en sus instintos, en lugar de preferir la mejor opción (Thaler y Sunstein, 2009; Masollo, 2020). Esto plantea la cuestión de cómo ayudar a las personas a ser capaces de elegir libremente una opción sobre otra. Por lo tanto, cualquier parte de la estructura de decisión que altere previsiblemente el comportamiento sin restringir la elección ni cambiar los incentivos económicos se conoce como *nudge*. Así, el *nudge*, considerado como un codazo delicado y sutil, motiva a las personas a comportarse de una determinada manera, al dirigir las en la dirección correcta (Medina, 2019; Armenta y Payne, 2010).

Las ciencias del comportamiento proporcionan un terreno propicio para su estudio en el campo del derecho, porque cuando en el análisis económico del derecho se reconoce que el modelo de decisión racional no es suficiente debido a los errores humanos y a los sesgos cognitivos, se da paso al análisis conductual del derecho (De la Rosa y Sandoval, 2016; Páez, 2021; Triviño, 2015; Muñoz, 2011). Por tanto, el enfoque del análisis económico del derecho que se basa en las decisiones racionales requiere también analizar los factores que influyen en el comportamiento humano (Doménech, 2014; Alarcón-Peña, 2018; Monroy, 2019; Mery, 2004; García Amado, 2020). Entender los factores que influyen en el cumplimiento de las normas puede ayudar a comprender cómo se comportan las personas ante la ley y mejorar su nivel de cumplimiento.

Para mejorar la calidad de la eficacia y la eficiencia de las normas, los legisladores, los jueces, los operadores jurídicos y los doctrinarios pueden hacer uso de las herramientas que proporcionan las ciencias del comportamiento. Sin embargo, la interdisciplinariedad es el principal obstáculo a la hora de realizar un análisis jurídico basado en principios conductuales para comprender el comportamiento de los ciudadanos y reflejarlo en la aplicación del marco jurídico.

El *nudge* ha sido utilizado en el ámbito del derecho y de las políticas públicas, ya que permite realizar intervenciones públicas sin recurrir al poder coercitivo ni a los incentivos económicos (Cárdenas, 2022; Barrero, 2022; Abellán-Perpinán, Cierco Seira y Jiménez-Gómez, 2022). En otras palabras, el *nudge* se presenta como una herramienta de intervención diseñada para guiar las decisiones de las personas en la dirección que el Estado considere oportuna sin restringir su libertad de elección. En definitiva, el *nudge* es el estudio y aplicación de los sesgos cognitivos para que los individuos tomen decisiones beneficiosas para su bienestar personal y el de la sociedad en general.

Es necesario mencionar que el *nudge* es considerado por algunos autores como paternalismo libertario, ya que los ciudadanos no ejercerían su libertad de elección, sino órdenes y prohibiciones paternalistas (Herrera, 2018; Torres Argüelles, 2014; Ponce de León, 2019; Caterini, 2017; Marcano, 2015). Esta postura sobre el *nudging* valora la baja interferencia gubernamental y la inviolabilidad de la libertad personal. En este sentido, Sunstein (2017) considera que incluso la libertad de elección podría considerarse paternalista cuando las personas prefieren delegar la autoridad en sus gobernantes para controlar aspectos como su situación económica.

Disponemos de herramientas coercitivas proporcionadas por la ley, que establecen medidas estatales aplicadas por la fuerza que limitan las libertades individuales. En consecuencia, la noción de *nudge* surge cuando se necesitan intervenciones gubernamentales moderadas que sean aceptadas por una sociedad regida por el individualismo, reconociendo su derecho a la libertad como un derecho fundamental. En suma, no debemos ignorar la perspectiva diferente y más completa que proviene del análisis conductual del derecho, que integra características del derecho y de la psicología (Silvestri, 2021; Borbón, 2021; Torres, 2020).

### **Nudge y políticas públicas**

El estudio de la psicología humana permite conocer mejor la toma de decisiones que influyen en el diseño y la aplicación de las políticas públicas. Este nuevo enfoque de la gestión pública permite aplicar los hallazgos basados en el análisis de las razones psicológicas que subyacen a los

comportamientos mediante estudios a menor escala antes de aplicar determinadas intervenciones a toda una población. Esta situación ha permitido que diversas organizaciones conocidas como *think tanks* propongan políticas públicas basadas en la economía del comportamiento. Tal es el caso del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), organización que, a través de sus especialistas Jaramillo y López (2021), propuso políticas para combatir la pandemia del covid-19.

Thaler y Sunstein (2009) señalan que a muchas personas les resulta difícil tomar buenas decisiones por sí mismas. Esta investigación económica ha demostrado que incluso cuando los individuos toman decisiones racionales siguen cometiendo errores. Según estos autores, esta incapacidad de autocontrol o de razonamiento puede abordarse mediante la aplicación de los *nudges*. Este método facilita la toma de decisiones complejas y disminuye el nivel de incertidumbre al rediseñar el proceso de toma de decisiones.

### **El *nudge* como medida para superar las anomalías en las tomas de decisiones**

Los responsables de las políticas públicas deben tener en cuenta que pueden enfrentarse a costes más elevados o a ciertas dificultades debido a las medidas empleadas para mejorar el bienestar de la sociedad debido a las circunstancias políticas y económicas. En esta situación, pueden ser necesarias medidas gubernamentales adicionales para aminorar las consecuencias negativas de las decisiones impulsadas por el Estado. Por lo tanto, las políticas paternalistas tradicionales, como el Impuesto Selectivo al Consumo, la prohibición de las drogas y la norma que prohíbe la usura, pueden ser menos eficaces para regular el comportamiento humano.

En tales circunstancias, el paternalismo libertario surge como una alternativa de acción, debido a la naturaleza de las anomalías en la toma de decisiones (Rodríguez Cairo, 2018). No afecta a la forma en que se toman las decisiones, mediante restricciones o prohibiciones, sino preservando la libertad de elección. También es necesario añadir que las políticas públicas se evalúan en función de su capacidad para mejorar el bienestar de la población.

### **El *nudging* como herramienta para la elaboración de políticas públicas**

La principal razón de la popularidad del *nudging* en el ámbito de las políticas públicas radica en la necesidad de que el Estado regule las actividades de las personas, así como los sesgos de comportamiento a los que están expuestas (Muneton, Ruiz-Martínez y Loaiza, 2017; Succar, 2019; Prado y Rimache, 2021). Hay que prestar atención a dos sesgos específicos. El primer sesgo consiste en la tendencia a mantener el *statu quo* sin

razones de peso para cambiar una determinada situación (Masollo, 2020; Cerezo, 2020; Gaviria y Palacio, 2019; Ausin, 2020). En segundo lugar, el sesgo de disponibilidad, ya que si se dispone de una opción disponible, se elegirá ésta (Cerezo, 2020; Sunstein, 2019; Cabrales y Rey, 2021). Por lo tanto, una persona puede seguir manteniendo su comportamiento, aunque exista otra forma de actuar. La mayoría de las personas eligen una alternativa diferente cuando las autoridades pueden poner de manifiesto esta elección. En estos casos, el Estado tiene que desarrollar el marco de toma de decisiones, con un abanico de alternativas, para maximizar el bienestar general del ciudadano sin limitar sus opciones.

El Behavioural Insights Team (BIT), fundado en 2010 por el gobierno británico, fue la primera institución en recomendar políticas basadas en las teorías de la economía del comportamiento. Esta organización sin ánimo de lucro presta sus servicios a instituciones del sector público y privado a nivel internacional. El BIT, también llamado The Nudge Unit, cuenta con un equipo de expertos en diversos campos, desde el laboral, tributario, hasta la salud mental (Cavanagh, 2018; Giraldo y Suárez, 2022).

En los años siguientes, el BIT amplió su cobertura geográfica para incluir países como Australia y Estados Unidos. En particular, en Estados Unidos, durante la administración Obama, Cass Sunstein fue contratado para dirigir la Oficina de Información y Asuntos Regulatorios (OIRA).

Posteriormente, la oficina de Asuntos de Información y Regulación creó la Nudge Unit (Grandinetti y Miller, 2021; Ausm, 2020). Esta medida fue replicada en Dinamarca mediante la creación de la Nudge Unit. Así es como varios países han estado aplicando la economía del comportamiento para desarrollar iniciativas de política social. Por ello, se detallan a continuación las áreas de aplicación del *nudging* en el desarrollo de políticas públicas.

### **Decisiones predeterminadas**

Las opciones preestablecidas son los tipos de *nudge* más conocidos, cuyo objetivo es orientar a los usuarios en la dirección correcta y proporcionar una guía inicial para las situaciones en las que es necesario tomar una decisión. Thaler y Sunstein (2009) ofrecen ejemplos de cómo las opciones preestablecidas influyen en las elecciones individuales.

El ejemplo que se da es el de la donación de órganos. Si no se toma una decisión activa, todas las personas se consideran donantes por defecto. Las personas que no desean ser donantes deben cambiar su condición de donantes por defecto. En este sentido, el cambio de la decisión preestablecida podría tener un impacto positivo en aquellos que no están

motivados para donar órganos. Este es un criterio que deberían tener en cuenta los responsables de la toma de decisiones a la hora de evaluar la posibilidad de adoptar estas medidas.

### **Autocontrol**

En el caso de los problemas de autocontrol, la raíz del problema suele ser la incoherencia en el comportamiento permanente. A largo plazo, la decisión de hacer deporte y el equilibrio entre los beneficios y los costes deben tomarse durante el año nuevo. Las actividades gubernamentales pueden resolver los problemas de autocontrol para cambiar la estructura de incentivos. Por otra parte, el autocontrol es una forma de control que puede elegirse en cualquier momento.

La inscripción voluntaria en el Registro de Personas Prohibidas de acceder a establecimientos destinados a la explotación de juegos de casinos y máquinas tragamonedas, establecido por la Ley 29907, es un ejemplo de que el Estado fomenta la autoexclusión para el acceso a los casinos, que es totalmente voluntaria. Para ello, se ha creado un sitio en Internet que permite a las personas que lo deseen inscribirse voluntariamente en este registro.

### **Información**

Si los datos están bien organizados, los nudges pueden ayudar a los individuos a tomar mejores decisiones. Kahneman y Tversky (1973) señalan en sus hallazgos que las personas toman decisiones que no son racionales debido a sesgos cognitivos, reglas empíricas mal aplicadas y otros factores. En este sentido, es fundamental reconocer que muchas personas tienen dificultades para analizar y evaluar los escenarios que requieren la toma de decisiones mediante *nudges*. Por ejemplo, en el sector de los seguros, es crucial conocer los detalles exactos de la probabilidad de que se produzcan daños y su magnitud para tomar decisiones informadas.

El *nudge* es un poderoso método de control. Sin embargo, el debate público sobre el *nudging* en las decisiones públicas suscita ciertas dudas en algunos ámbitos académicos. Son evidentes varias críticas, que van desde las acusaciones de paternalismo en asuntos privados hasta la coerción a través del *nudging*. Sin embargo, las tendencias paternalistas son evidentes en las normas existentes, como la Ley 25357, norma peruana que prohíbe fumar en espacios públicos cerrados.

Pese a que en esta investigación no se realiza un pronunciamiento en contra de estas medidas, se deja en claro que existe una tendencia a la intervención paternalista del Estado. Por otra parte, preocupa que el Estado

pueda utilizar los *nudges* para influir en los ciudadanos sin que estos lo sepan.

Asimismo, el *nudging* en el ámbito gubernamental y de las políticas públicas podría ser éticamente cuestionable en determinadas circunstancias. Esto se debe a que algunos ciudadanos pueden sentirse insatisfechos si el Estado influye en las decisiones de otros. Tomemos, por ejemplo, el debate que ha surgido recientemente en torno al uso de mascarillas y la vacunación como medidas de protección contra el covid-19, respecto al nivel de intervención estatal en las decisiones de los ciudadanos.

Es razonable esperar que una abrumadora mayoría de personas esté a favor del uso de *nudges*, ya que permiten tomar mejores decisiones al proporcionar más información a los ciudadanos. La información que protege a los participantes en el mercado con menor nivel de conocimientos es útil cuando es difícil localizar la información pertinente para evaluar las alternativas de consumo. En ese sentido, el Estado puede establecer directrices sobre el tipo de información que se da a los participantes en el mercado menos informados en relación con los más informados, especialmente cuando se toman decisiones complejas. Tal es el caso de los estudios reportados por los estudios de Thaler y Sunstein (2009), quienes señalan que la información proporcionada podría regular el comportamiento del ciudadano y promover la reducción en el consumo de energía eléctrica.

Medidas como la Ley N.º 30021, Ley de Promoción de la Alimentación Saludable para Niños, Niñas y Adolescentes, en el marco de la Política de Nutrición y Seguridad Alimentaria, que establece el uso de octógonos, son medidas prometedoras como campaña de información. En este sentido, los defensores de los consumidores se han mostrado firmes en su apoyo a esta norma, ya que así los consumidores pueden obtener información sobre los ingredientes de los alimentos que consumen. Sin embargo, el estudio de Cadillo y García Miró (2021) señala que esta norma es ineficaz para reducir el consumo de alimentos con alto contenido en grasa, sodio y azúcar.

### **Contratos de renovación automática**

Los contratos de renovación automática, debido a la tendencia de las personas a retrasar las decisiones, afectan a una gran cantidad de consumidores, por su pasividad al momento de cambiar el *statu quo* (Varela y Del Corral, 2019; Cabrera, 2017). Por ello, las empresas de telefonía móvil, las plataformas de *streaming* y las aplicaciones de pago saben utilizar estas herramientas psicológicas para prolongar el tiempo de uso de sus servicios. En este sentido, se debe proteger a los ciudadanos de la

renovación automática de los contratos. Si bien la renovación automática de contratos, aplicando el *nudging*, tiene ciertas ventajas, tal como sucede en la renovación de los contratos de depósito a plazo, se debe establecer mecanismos para evitar que las economías personales se vean afectadas por los costes ocultos derivados de los contratos renovables automáticamente (Ponce, 2022; Moreu, 2018).

### **El *nudge* para garantizar el bienestar del consumidor**

Un *nudge* es una intervención que afecta a la toma de decisiones del ser humano sin limitar sus opciones. El concepto de *nudge* procede de las teorías de la economía del comportamiento que demuestran que los individuos no siempre toman las decisiones correctas. Es posible que las personas no tengan en cuenta todos los aspectos y presenten expectativas poco realistas, o que no sean capaces de poner en práctica la elección tomada. El entorno en el que se toman las decisiones también puede afectar a las preferencias, que se consideran anomalías en la toma de decisiones.

A lo largo de varias décadas de investigación en economía del comportamiento, se han descubierto y probado estas anomalías. Por lo tanto, cada tipo de anomalía requiere tratamientos distintos y tiene consecuencias distintas para el consumidor. Una de las principales causas de las anomalías en la toma de decisiones son los costes cognitivos y psicológicos asociados a la comparación de diferentes opciones de decisión. Estos costes suelen considerarse costes de transacción y aumentan con el grado de complejidad de la decisión. Según los postulados de la economía conductual, las personas tienden a sobreestimar sus capacidades en comparación con las de otras personas y tienden a detectar patrones que parecen no tener relación con la realidad (Kersting y Obst, 2016; Murphy, 2013; Legaspe y Lara, 2019; Gómez y Pabón, 2020; Rodríguez, 2012). En consecuencia, una distorsión con respecto a la situación de referencia puede llevar a la toma de decisiones.

Las necesidades y deseos de las personas están influenciados por el entorno en el que toman las decisiones (Raiteri y Ocana, 2016; Rivas y Esteban, 2010). Puede deberse a la forma en que se percibe el entorno en el que se toman las decisiones o a la interacción entre el estado emocional del decisor. La forma en que se presenta una opción puede marcar sutiles diferencias que afectan a la decisión final. La toma de decisiones humana es, por tanto, susceptible de estas influencias.

### **Presión social**

Otro método para influir en el proceso de toma de decisiones es emplear el *nudging* en relación con la presión social (Berumen, 2019; Cabrales

y Rey, 2021). Esto se pone de manifiesto en una investigación sobre el contenido de los recibos de consumo de electricidad reportado por Masollo (2020) y Kodja Barbosa (2015). El estudio consistió en el envío de recibos a los hogares para informarles respecto al consumo de electricidad en comparación con las viviendas aledañas. Además, los datos iban acompañados de emoticones que mostraban caras sonrientes cuando el hogar consumía menos energía que la media. La campaña consiguió convencer a los hogares de que consumieran electricidad a un nivel moderado, lo cual condujo a una reducción general del consumo de energía.

De acuerdo con este estudio, las decisiones de las personas estarían influenciadas por la presión social, debido a los emoticones publicados en el recibo de consumo de energía eléctrica, lo cual tuvo un impacto en sus preferencias y percepciones respecto al consumo de electricidad, sin tener en cuenta el impacto en el medio ambiente. Por tanto, esta medida basada en el nudging podría ser beneficiosa para aumentar la conciencia medioambiental y promover el bienestar de la sociedad.

### **Críticas al nudging**

El uso del nudging en las políticas públicas requiere una clara comprensión del tema, pues el largo plazo podría afectar a estas medidas (Monroy, 2017; Barrero, 2022; Güemes, 2017). En el caso de una intervención nudging estándar, como un recordatorio para abstenerse de un determinado comportamiento, puede ser eficaz, aunque sus efectos pueden ser solo temporales.

Se necesitan estudios empíricos para determinar si las intervenciones no monetarias, a través del nudging, contribuyen al éxito de la estrategia. Para ello, es necesario un esfuerzo suficiente para comprender las causas de los problemas sociales. Los esfuerzos por cambiar el comportamiento a través de las políticas públicas no siempre serán gratuitos, ya que implican costes de transacción.

Por otro lado, desde un punto de vista ético, es cuestionable que el Estado considere que las intervenciones nudging son la mejor opción para los ciudadanos. Los gobernantes de turno podrían utilizar este mecanismo psicológico en su beneficio. Esta preocupación tiene su origen en las reservas sobre el nudging como herramienta de manipulación (Cabral y Rey, 2021; Cano y Silva, 2021; Rey Biel, 2019).

### **Conclusiones**

El uso del nudging en la elaboración de políticas públicas permitiría a los gobiernos que lo aplican asegurar la eficacia de sus intervenciones y mejorar el nivel de aprobación de los ciudadanos. Por lo tanto, el Estado debe

elegir la combinación adecuada de herramientas para lograr los objetivos planteados en sus intervenciones. Aunque existe un fuerte consenso en el ámbito académico sobre el uso de este mecanismo psicológico, es necesario profundizar en su difusión y realizar estudios experimentales para evaluar los procesos de toma de decisiones.

Para que las políticas públicas basadas en la evidencia sean eficaces y mejoren la sociedad, es necesario que los dirigentes políticos tengan en cuenta la contribución de la economía del comportamiento a las intervenciones públicas. Lo anterior no implica que se deje de lado el debate sobre si estas medidas son paternalistas, afectan a la libertad de elección o constituyen alguna forma de manipulación. Por lo tanto, la idoneidad de esta herramienta debe determinarse analizando la evidencia empírica de nuevas investigaciones.

Es necesario un organismo técnico que realicen estudios utilizando los métodos de la ciencia del comportamiento para modernizar la gestión pública, con el fin de que repercuta positivamente en el bienestar de los ciudadanos. Los *nudges*, que tienen el potencial de proporcionar un mayor acceso a la información, pueden ser útiles para ayudar a las personas a tomar decisiones que contribuyan a su bienestar. En este sentido, es necesario aclarar que el *nudging* no consiste en imponer medidas gubernamentales a los ciudadanos, sino en motivarlos para que tomen decisiones informadas. Esto plantea la necesidad de un uso cuidadoso de los *nudges* y un análisis exhaustivo de los ámbitos en los que podría aplicarse.

### **Contribución de autoría**

Fernando Antonio Ramos Zaga fue el único autor.

### **Fuente de financiamiento**

Autofinanciado.

### **Potenciales conflictos de interés**

Ninguno.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abellán-Perpiñán, J. M., Cierco Seira, C. y Jiménez-Gómez, D. (2022). Nudges y la pandemia: un análisis desde la economía y el derecho conductual. Informe SESPAS 2022. *Gaceta Sanitaria*, 36, S93-S96. <https://www.science-direct.com/science/article/pii/S0213911122000966>
- Agurcia, G. (2011). Importancia del derecho de acceso a la información. *La Revista de Derecho*, 32(1), 29-47. <https://lamjol.info/index.php/LRD/article/download/1250/1077>
- Alarcón-Peña, A. (2018). Análisis económico del derecho: principales antecedentes metodológicos. En Ó. Agudelo-Giraldo (ed.), *La pregunta por el método: derecho y metodología de la investigación*. Universidad Católica de Colombia. [https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/22592/1/la-pregunta-por-el-metodo\\_Cap06.pdf](https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/22592/1/la-pregunta-por-el-metodo_Cap06.pdf)
- Almeida Hernandez, S. (2020). *La influencia de la economía del comportamiento en las políticas públicas*. [Trabajo de fin de grado, Universidad de La Laguna]. <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/20172/La%20influencia%20de%20la%20Economia%20del%20Comportamiento%20en%20las%20politicas%20publicas..pdf?sequence=1>
- Álvarez, J. (2009). Elección racional y racionalidad limitada. En J. C. García-Bermejo (ed.), *Sobre la economía y sus métodos* (pp. 177-196). Trotta.
- Álvarez-Rendueles, G. (2021). Condicionantes de la toma de decisiones desde la perspectiva de la psicología del comportamiento financiero. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/51663/TFG-Alvarez-Rendueles%20Munoz-Rojas%20c%20Gabriela.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Arellano Gault, D. y Barreto Pérez, E. F. (2016). Gobierno conductual: nudges, cambio de comportamiento inconsciente y opacidad. *Foro Internacional*, 56(4), 903-940. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-013X2016000400903&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0185-013X2016000400903&script=sci_arttext)
- Argüeso Macho, M. (2016). *Comportamiento del consumidor en mercados financieros: análisis a partir de un experimento*. [Trabajo de fin de grado, Universidad de Cantabria]. <https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/10946/ARGUESOMACHOMIRIAN.pdf?sequence=1>
- Armenta, L. y Payne, S. (2010). Políticas públicas orientadas en «Nudge». <https://xdoc.mx/preview/politicas-publicas-orientadas-en-nudge-6002752d22496>
- Ausín, R. (2020). Aplicación de la economía del comportamiento para el desarrollo de un sistema de pensiones. [Trabajo de fin de grado, Universitat de Barcelona]. [http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/169671/1/TFG\\_ECO\\_AUSIN\\_ROGER\\_JUL20.pdf](http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/169671/1/TFG_ECO_AUSIN_ROGER_JUL20.pdf)

Barrero Arbeláez, J. M. (2022). Psicopolítica, Big data y Nudge. Acerca del dominio sin resistencia. *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, 52(136), 239-261. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_artext&pid=S0120-38862022000100239](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_artext&pid=S0120-38862022000100239)

Bentham, J. (2015). *Introducción a los principios de la moral y la legislación*. Marbot.

Berumen, S. A. (2019). La presión social en las decisiones de consumo de tecnología de los jóvenes universitarios: ¿'nudging' o 'big push'? Instituto Universitario de Análisis Económico y Social. Documento de Trabajo 02/2019. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.14553.36964>

Borbón Rodríguez, D. (2021). Trastorno de la personalidad antisocial desde el neuroderecho: responsabilidad penal, libre albedrío y retos de política criminal. *Revista Mexicana de Ciencias Penales*, 4(13), 187-218. <https://revistaciencias.inacipe.gob.mx/index.php/02/article/download/416/328>

Cabrales, A. y Rey, P. (2021). Mas allá de los nudges: Políticas públicas efectivas basadas en la evidencia de las ciencias del comportamiento. *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, (25), 38-45. <https://www.redalyc.org/journal/2815/281566233004/281566233004.pdf>

Cabrera Ruilova, J. J. (2017). *Análisis de la toma de decisiones en la gestión del talento humano en empresas corporativas de Guayaquil en épocas de recesión Económicas*. [Tesis de bachillerato, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/20741/1/TESISJOSU%C3%89%20CABRERA.pdf>

Caloca, O, Leriche, C. y Sosa, V. (2021). Breviario sobre la Teoría de la Elección Racional [TER]. <https://digitaldcsh.azc.uam.mx/index.php/files/95/Reportes-Economia/1156/Breviario-sobre-la-Teoria-de-la-Eleccion-Racional-TER.pdf>

Cano, C. y Silva, S. (2021). Una propuesta de criterios de selección de instrumentos para intervenciones en cultura ciudadana, aproximación al problema ético. *Revista de Ciencias Sociales*, (172), 193-207. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/sociales/article/download/49943/49980>

Capitani Giraldo, J. F. (2022). *Riesgo inteligente: el sesgo algorítmico y la toma de decisiones en una sociedad cada vez más tecnológica*. [Trabajo de grado, Pontificia Universidad Javeriana]. <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/62139/RIESGO%20INTELIGENTE.pdf?sequence=1>

Cárdenas Krenz, R. (2022). ¿Es posible obligar a las personas a vacunarse? Nudge contra el coronavirus. *Acta Bioethica*, 28(1), 95-104. [https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S1726-569X2022000100095&script=sci\\_arttext](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S1726-569X2022000100095&script=sci_arttext)

Castro, J., Rangel, H. y Vargas, Á. (2020). Una revisión económica de la teoría de la elección racional: El aporte de Jon Elster. En *Investigaciones económicas: integración económica, racionalidad, responsabilidad social, mercados, costos y medioambiente* (pp. 59-96). <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/35119/Investigaciones%20econ%C3%83%C2%B3micas.pdf?sequence=5#page=59>

Caterini, M. (2017). Del paternalismo al fraternalismo penal. *Derechos y Libertades*, 36, 17-54. <https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/26201/DyL-2017-36-caterini.pdf?sequence=3>

Cavanagh, B. M. (2018). Incentivos públicos para la innovación social. [Tesis de licenciatura, Universidad de San Andrés]. <https://repositorio.udes.edu.ar/jspui/bitstream/10908/16518/1/%255bP%255d%255bW%255d%2520T.L.%2520Rel%2520.Bel%25c3%25a9n%2520Mar%25c3%25ada%2520Cavanagh.pdf>

Cerezo Prieto, M. (2020). Sesgos cognitivos en la comunicación y prevención de la COVID-19. *Revista Latina de Comunicación Social*, (78), 419-435. <https://nuevaepoca.revistalatinacs.org/index.php/revista/article/download/225/825>

Cooter, R. y Ulen, T. (2016). *Derecho y economía*. Fondo de Cultura Económica.

De la Rosa, P. y Sandoval, V. (2016). Los sesgos cognitivos y su influjo en la decisión judicial. Aportes de la psicología jurídica a los procesos penales de corte acusatorio. *Derecho Penal y Criminología*, 37, 141-164. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5961095.pdf>

Doménech Pascual, G. (2014). Por qué y cómo hacer análisis económico del Derecho. *Revista de Administración Pública*, 195, 99-133. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4935394.pdf>

Figuroa, V. (2012). Innovación en la toma de decisiones: La gestión por resultados como herramienta de apoyo a los directivos públicos. *Revista Chilena de Administración Pública*, 19, 81-101. <https://ultimadecada.uchile.cl/index.php/REGP/article/download/21181/22446>

Galán, J. (2014). El enfoque de las reglas fiscales ante la discrecionalidad de la política pública. *Economía Informa*, 388, 50-67. <https://www.science-direct.com/science/article/pii/S0185084914713507>

García Amado, J. (2020). Derecho penal y análisis económico del derecho. ¿Vale la pena lo que cuesta? En A. Uscanga y C. Reyes Díaz (coords.), *Estudios Contemporáneos de Teoría y Dogmática Jurídica en Iberoamérica*. <https://iuslatin.pe/wp-content/uploads/2020/07/Estudios-Contemporaneos-de-Teoria-y-Dogmatica-Juridica-en-Iberoamerica.pdf#page=54>

Gaviria Gil, J. A. y Palacio Puerta, M. (2019). El sesgo de statu quo de las normas supletivas y su verificación en el artículo 1600 del Código Civil colombiano. <https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/5367/El%20sesgo%20de%20statu%20quo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Giraldo, J. y Suárez, J. L. (Eds.). (2022). La confianza en el siglo XXI: conceptos, estrategias y prácticas. [https://www.researchgate.net/profile/Santiago-Silva/publication/362902161\\_Confianza\\_en\\_construccion\\_ideas\\_desde\\_la\\_revision\\_de\\_casos\\_y\\_experiencias\\_de\\_confianza\\_empresarial/links/630625691ddd44702107082b/Confianza-en-construccion-ideas-desde-la-revision-de-casos-y-experiencias-de-confianza-empresarial.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Santiago-Silva/publication/362902161_Confianza_en_construccion_ideas_desde_la_revision_de_casos_y_experiencias_de_confianza_empresarial/links/630625691ddd44702107082b/Confianza-en-construccion-ideas-desde-la-revision-de-casos-y-experiencias-de-confianza-empresarial.pdf)

Gómez Sánchez, D. A. y Pabón Vargas, J. D. (2020). *Pautas para la elaboración de una herramienta de mitigación para los efectos de los sesgos cognitivos en la gestión de innovación en Colombia*. [Tesis de licenciatura, Universidad La Salle]. [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1603&context=finanzas\\_comercio](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1603&context=finanzas_comercio)

González Tachiquín, M. G. (2016). El estudio de las políticas públicas: un acercamiento a la disciplina. [https://www.academia.edu/download/31477349/el\\_estudio\\_de\\_las\\_politicas\\_publicas.pdf](https://www.academia.edu/download/31477349/el_estudio_de_las_politicas_publicas.pdf)

Grandinetti, R. y Miller, E. (2021). Laboratorios de gobierno: produciendo en la frontera. En Red Innolabs, *Laboratorios para la innovación pública*. [https://cyted.org/sites/default/files/laboratorios\\_de\\_innovacion\\_redinnolabs.pdf#page=20](https://cyted.org/sites/default/files/laboratorios_de_innovacion_redinnolabs.pdf#page=20)

Güemes, C. (2016). Why Nudge?: The politics of Libertarian Paternalism. *Revista de Estudios Políticos*, (174), 373-379. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6773934.pdf>

Güemes, C. (2017). ¿Nudge en América Latina? Incidir en el comportamiento individual, obtener resultados colectivos. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 68, 43-74. <https://www.redalyc.org/journal/3575/357559198002/357559198002.pdf>

Herrera, L. (2018). Entre la neutralidad técnica y el paternalismo libertario: reflexiones sobre la regulación económica desde la teoría evolutiva de las instituciones. En *III Congreso Internacional de Regulación y Consumo*. RIL Editores.

Herrería, A. y Morán, E. (2021). *Economía del comportamiento para la inclusión de microempresas al sector formal por medio del RISE*. [Proyecto de titulación, Escuela Superior Politécnica del Litoral]. <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/53271/1/T-111397%20Herrer%C3%ADa%20Palomino-Mor%C3%A1n%20Cedillo.pdf>

Kersting, F. y Obst, D. (2016). Economía conductual. Las perspectivas de la economía pluralista. <https://www.exploring-economics.org/es/orientacion/behavioral-economics/>

Kissner, A. (2018). Contratos de adhesión y cláusulas abusivas: discusiones implícitas de la Ley de Defensa del Consumidor a la luz del Behavioral Law and Economics. <http://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/16295/1/%5BP%5D%5BW%5D%20T.%20Ab.%20Ariana%20Kissner.pdf>

Kodja Barbosa, L. (2015). *Paternalismo libertário. O limite entre a liberdade de escolha e a formulação de políticas públicas*. [Trabajo de fin de grado, Escola de Administração de Empresas de São Paulo]. [https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/publicacoes/luiza\\_barbosa\\_-\\_paternalismo\\_libertario.pdf](https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/publicacoes/luiza_barbosa_-_paternalismo_libertario.pdf)

Kosciuczyk, V. (2012). El aporte de la economía conductual o Behavioural Economics a las políticas públicas: una aproximación al caso del consumidor real. *Palermo Business Review*, 7, 23-40. [https://www.palermo.edu/economicas/PDF\\_2012/PBR7/PBR\\_02VeraKosciuczyk.pdf](https://www.palermo.edu/economicas/PDF_2012/PBR7/PBR_02VeraKosciuczyk.pdf)

Legaspe, F. L. y Lara, M. I. (2019). *Economía del comportamiento aplicada a las telecomunicaciones*. [Tesis de licenciatura, Universidad de Cuyo]. [http://ediunc.bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/16018/legaspe-fce.pdf](http://ediunc.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/16018/legaspe-fce.pdf)

Leriché, C. y Caloca, O. (2005). Racionalidad del homo economicus versus creencia racional: una visión a través de la teoría de juegos. *Análisis Económico*, 20(43), 101-124. <https://www.redalyc.org/pdf/413/41304305.pdf>

López Moya, D. (2021). Las políticas públicas como garantía de los derechos fundamentales. *Sociedad & Tecnología*, 4(S1), 44-60. <https://institutojubones.edu.ec/ojs/index.php/societec/article/download/113/311>

Lora, N. (2019). *Estudio para el aprovechamiento de sesgos cognitivos en estrategias de negocio que generen valor*. [Tesis de grado, Universidad de Los Andes]. <https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/44066/u827441.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Maletta, H. (2010). La evolución del Homo economicus: problemas del marco de decisión racional en economía. *Economía*, XXXIII(65), 9-68. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/download/580/567/>

Marcano, R. (2015). La toma de decisiones y la acción colectiva organizacional en contextos de juegos de poder. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 21(2), 99-115. <https://www.redalyc.org/pdf/364/36448438005.pdf>

Masollo Conte, R. (2020). *Uruguay: existencia e impacto de las Políticas Nudge en los procesos de diseño e implementación de las Políticas Públicas*. [Tesis de licenciatura, Universidad de la República]. [https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/bitstream/20.500.12008/25601/1/TCP\\_MasolloRicardo.pdf](https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/bitstream/20.500.12008/25601/1/TCP_MasolloRicardo.pdf)

Medina, M. (2019). *Aporte de la economía conductual a la gestión de la facultad de ciencias económicas de la UNT*. [Trabajo de licenciatura, Universidad Nacional de Tucumán]. <http://repositorio.face.unt.edu.ar:8920/xmlui/bitstream/handle/123456789/27/APORTE%20DE%20LA%20ECONOM%C3%8DA%20CONDUCTUAL%20A%20LA%20GESTI%C3%93N%20DE%20LA%20FACULTAD%20DE%20CIENCIAS%20ECON%C3%93MICAS%20DE%20LA%20UNT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Meny, Y. y Thoenig, J. C. (1992). Las políticas públicas. [http://recom.blog.unq.edu.ar/wp-content/uploads/sites/28/2018/04/Meny-Thoenig\\_Cap-1-y-2.pdf](http://recom.blog.unq.edu.ar/wp-content/uploads/sites/28/2018/04/Meny-Thoenig_Cap-1-y-2.pdf)

Mery Nieto, R. (2004). Notas sobre análisis económico del derecho: una mirada desde América Latina. *Derecho y Humanidades*, 10, 121-140. <https://revistahistoriaindigena.uchile.cl/index.php/RDH/article/download/17022/17745>

Monroy, D. A. (2014). El Homo [no tan] *economicus* y el derecho: una crítica a la teoría positiva de la elección racional en el derecho. *Serie de Derecho Económico*, 4. <https://www.researchgate.net/publication/324671631>

Monroy, D. A. (2017). Nudges y decisiones inconscientes: sesgo de statu quo y políticas públicas en Colombia. *Desafíos*, 29(1), 211-247. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0124-40352017000100008](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-40352017000100008)

Monroy, D. A. (2019). Teorías instrumentales en las teorías del Análisis Económico del Derecho: El enfoque neoclásico y el enfoque comportamentalista en el derecho. <https://www.researchgate.net/publication/353398896>

Moreu Carbonell, E. (2018). Integración de nudges en las políticas ambientales. *Monografías de la Revista Aragonesa de Administración Pública*, XIX, 451-485. [https://zaguan.unizar.es/record/109360/files/texto\\_completo.pdf](https://zaguan.unizar.es/record/109360/files/texto_completo.pdf)

Murphy, D. (2013). Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento. *Contabilidad y Negocios*, 8(15), 5-14. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.201301.001>

Muñeton, G., Ruiz-Martínez, A. y Loaiza, O. L. (2017). Toma de decisiones. Explicaciones desde la ciencia aplicada del comportamiento. *Revista Espacios*, 38(13). <https://revistaespacios.com/a17v38n13/17381310.html>

Muñoz Aranguren, A. (2011). La influencia de los sesgos cognitivos en las decisiones jurisdiccionales: el factor humano. una aproximación. *InDret*, 2. <https://www.raco.cat/index.php/InDret/article/download/241333/323924/>

Muñoz-Munguía, A. M., Borbón-Morales, C. G. y Laborín-Álvarez, J. F. (2019). Economía del comportamiento: un campo fértil para la investigación de aplicaciones en política pública para México. *Estudios Sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 29(53). [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2395-91692019000100113](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2395-91692019000100113)

Novoa, Y. (2016). El derecho de acceso a la información pública: contenido e importancia. *Forseti. Revista de Derecho*, (6), 127-145. <https://revistas.up.edu.pe/index.php/forseti/article/download/1124/1301>

Ortegón, E. (2015). *Políticas públicas: métodos conceptuales y métodos de evaluación*. Universidad Continental. [https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/5921/2/IV\\_UC\\_LI\\_Pol%C3%ADticas%20p%C3%BAblicas%20M%C3%A9todos%20conceptuales%20y%20m%C3%A9todos%20de%20evaluaci%C3%B3n\\_2019.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/5921/2/IV_UC_LI_Pol%C3%ADticas%20p%C3%BAblicas%20M%C3%A9todos%20conceptuales%20y%20m%C3%A9todos%20de%20evaluaci%C3%B3n_2019.pdf)

Páez, A. (2021). Los sesgos cognitivos y la legitimidad racional de las decisiones judiciales. En F. J. Arena, P. Luque y D. Moreno (eds.), *Razonamiento jurídico y ciencias cognitivas* (pp. 187-222). <https://philarchive.org/archive/PEZLSC>

Pascale, R. y Pascale, G. (2011). Teoría de las finanzas: Sus supuestos, neoclasicismo y psicología cognitiva. [https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/sadaf/xxxi\\_jornadas/xxxi-j-pascale.pdf](https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/sadaf/xxxi_jornadas/xxxi-j-pascale.pdf)

Pena-López, A. (2005). El problema de la racionalidad en la economía o las inconsistencias del homo oeconomicus. *Estudios Filosóficos*, 54(155), 33-58. <https://www.researchgate.net/publication/315108845>

Pliscoff-Varas, C. (2017). Implementando la nueva gestión pública: problemas y desafíos a la ética pública. El caso chileno. *Convergencia*, 24(73), 141-164. <http://www.scielo.org.mx/pdf/conver/v24n73/1405-1435-conver-24-73-00141.pdf>

Ponce de León Solís, V. (2019). El *nudge*, su aplicación en el derecho chileno y sus potenciales problemas de constitucionalidad. *Revista Chilena de Derecho*, 46(2), 345-371. [https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-34372019000200345&script=sci\\_arttext](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-34372019000200345&script=sci_arttext)

Ponce de León Solís, V. (2021). El *nudge* desde la perspectiva de la igualdad como no subordinación. *Revista Chilena de Derecho*, 48(1), 29-54. [https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-34372021000100029&script=sci\\_arttext&lng=en](https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-34372021000100029&script=sci_arttext&lng=en)

Ponce Solé, J. (2022). *Acicates (nudges), buen gobierno y buena administración: Aportaciones de las ciencias conductuales, nudging y sector público y privado*. Marcial Pons.

Prado Torres, A. L. y Rimache Cuyubamba, B. J. (2021). *Potencial de la economía del comportamiento en el diseño de políticas tributarias: ¿Cómo mejorar el cumplimiento tributario por parte de las Mipymes en el Perú?* [Tesis de bachillerato, Pontificia Universidad Católica del Perú]. [https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/20314/PRADO\\_TORRES\\_RIMACHE\\_CUYUBAMBA%20%281%29.pdf?sequence=1](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/20314/PRADO_TORRES_RIMACHE_CUYUBAMBA%20%281%29.pdf?sequence=1)

Raiteri, M., y Ocaña, H. R. (2016). *El comportamiento del consumidor actual*. [Tesis de licenciatura, Universidad de Cuyo]. [https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/8046/raiteri-melisa-daniela.pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/8046/raiteri-melisa-daniela.pdf)

Rey Biel, P. (2019). Richard Thaler: razones para un nuevo Premio Nobel a la Economía del Comportamiento. *Economía Industrial*, 413, 13-19. <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/413/PEDRO%20REY%20BIEL.pdf>

Rivas, J. A. y Esteban, I. G. (2010). *Comportamiento del consumidor. Decisiones y estrategia de marketing*. (6.ª ed.). ESIC Editorial.

Rodríguez Cairo, V. R. (2018). Economía conductual, paternalismo libertario y libertad de elegir. *Quipukamayoc*, 26(52), 103-112. <http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v26i52.15490>

Rodríguez Muñoz, L. y Sánchez Gómez, C. (2020). *Impacto de la economía del comportamiento en la práctica de actividad física como estrategia de prevención del riesgo cardiovascular*. [Tesis de maestría, Universidad EAFIT]. <https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/24418/TG%20-%20Luisa%20Rodriguez%20Mu%C3%B1oz%20-%20Cristian%20Sanchez%20Gomez.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Rodríguez Quintana, E. (2012). Toma de decisiones: la economía conductual [Tesis de máster, Universidad de Oviedo]. <https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/13074/?sequence=1>

Saffon, M. P. (2007). El derecho a la comunicación: un derecho emergente. En *Ya no es posible el silencio. Textos experiencias y procesos en comunicación*. Friedrich Evert Stiftung. [https://www.perio.unlp.edu.ar/catedras/hdelconocimiento/wp-content/uploads/sites/194/2020/09/saffon.indd\\_\\_0.pdf](https://www.perio.unlp.edu.ar/catedras/hdelconocimiento/wp-content/uploads/sites/194/2020/09/saffon.indd__0.pdf)

Salinas, A. (2011). Los presupuestos psicológicos en política. Una revisión introductoria de la literatura. *Estudios Públicos*, (124). <https://estudiospublicos.cl/index.php/cep/article/download/326/461>

Sánchez, L. (2006). El impacto de la actividad fiscalizadora de las entidades públicas de control en el buen uso de los recursos públicos. *Revista Española de Control Externo*, 8(22), 33-56. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2015960.pdf>

Sánchez García, J. (2018). El gobierno municipal: de simple administrador de recursos del Estado a promotor del desarrollo social y económico. *Revista Economía y Desarrollo*, 146(2). <http://www.econdesarrollo.uh.cu/index.php/RED/article/viewFile/302/207>

Silvestri, S. (2021). *La prueba neurocientífica en el proceso penal: estudio de su viabilidad en los sistemas jurídicos español e italiano. Proyecto de investigación*. [Tesis de doctorado, Universidad de Murcia]. <https://digitum.um.es/digitum/bitstream/10201/114364/1/LA%20PRUEBA%20NEUROCIEN%C3%8DFICA%20EN%20EL%20PROCESO%20PENAL%2C%20Estudio%20de%20su%20viabilidad%20en%20los%20sistemas%20jur%C3%ADdicos%20espa%C3%B1ol%20e%20italiano.pdf>

Smith, A. (2004). Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones. Fondo de Cultura Económica.

Soto Peimbert, S. (2019). Las ciencias del comportamiento: el nuevo panorama para la economía. *Revista Tiempo Económico*, XIV(41), 7-27. <http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2020/01/41te1.pdf>

Succar Cuéllar, A. F. (2019). *Inconsciente colectivo: una crítica a la noción de incentivos como criterio de diseño y evaluación de normas y políticas públicas*. [Tesis de grado, Universidad de Los Andes]. <https://repositorio.unian-des.edu.co/bitstream/handle/1992/44208/u827896.pdf?sequence=1>

Sunstein, C. R. (2017). *Paternalismo libertario: ¿Por qué un empujoncito?*. Herder Editorial.

Sunstein, C. R. (2019). El ascenso de la economía del comportamiento: Misbehaving, de Richard Thaler. *Revista de Economía Institucional*, 21(41), 5-20. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0124-59962019000200005](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-59962019000200005)

Thaler, R. H. y Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.

Torres Argüelles, A. (2014). Libertades y paternalismo. *Advocatus*, (22), 205-214. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5621448.pdf>

Torres Moro, S. (2020). *Aplicación de las neurociencias en el sistema penal acusatorio adversarial mexicano*. [Tesis de licenciatura, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla]. <https://repositorioinstitucional.buap.mx/bitstream/handle/20.500.12371/10581/20201109194413-0246-TL.pdf?sequence=1>

Triviño Alvarado, S. L. (2015). *¿Puede el abogado corporativo alegar la influencia de heurísticas y sesgos cognitivos en su comportamiento como excusa de un ilícito?* [Trabajo final de maestría, Universitat de Barcelona]. [http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/67938/1/TFM\\_libertat%20trivi%C3%B1o.pdf](http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/67938/1/TFM_libertat%20trivi%C3%B1o.pdf)

Varela, C. y Del Corral, J. (2019). Economía del comportamiento en el deporte. *Papeles de Economía Española*, 159, 72-89. <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Publicaciones/PDF/2162.pdf#page=86>

Vidal, G. (2017). *El ahorro para el retiro: ¿patrimonio para la vejez?* [Tesis de maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales]. [https://flacso.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1026/336/1/Vidal\\_G.pdf](https://flacso.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1026/336/1/Vidal_G.pdf)

*Recepción: 27/11/2022*

*Aceptación: 3/3/2023*