



Economía del comportamiento y políticas públicas: la opción predeterminada, ejemplos de aplicación y necesidad de generar evidencia rigurosa

Julio, 2020

Contenido

Conceptos claves	03
La opción predeterminada, un <i>nudge</i> efectivo	04
Determinantes de la efectividad de la opción predeterminada	05
Analizando el uso de la opción predeterminada en la reforma del SPP	06
Referencias	08

I. Conceptos claves

- **Economía del comportamiento**

Rama de la economía que utiliza conceptos de la teoría psicológica sobre el comportamiento humano para explicar la toma de decisiones de los agentes económicos (Sousa, et al., 2016).

- **Insights conductuales**

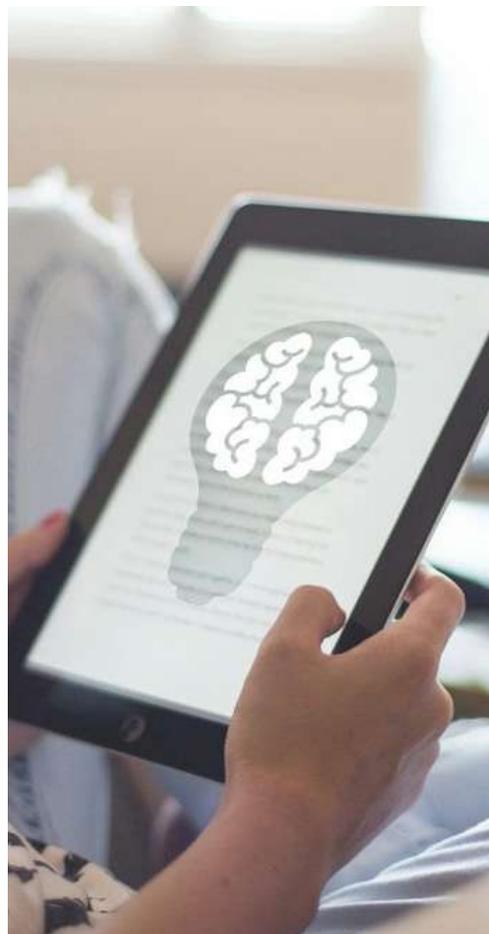
Perspectivas / conceptos que ayudan a entender cómo las personas tomamos decisiones en nuestro día a día. Se obtienen mediante estudios multidisciplinarios en áreas como la economía, la psicología y la neurociencia (Sousa, et al., 2016).

- **Nudge**

“Cualquier aspecto del contexto en el que se toman las decisiones que altera el comportamiento de las personas de una manera predecible sin restringir o prohibir ninguna opción, ni alterar grandemente los incentivos económicos” (Thaler y Sunstein, 2008).

- **Opción predeterminada (opción *default*)**

Aquella opción que el consumidor o usuario recibirá si no elige de manera activa alguna otra opción disponible (Thaler y Sunstein, 2008).



Desde la creación del Behavioral Insights Team en el Reino Unido en el año 2010, la relevancia de las ciencias conductuales en el diseño y la mejora de políticas públicas ha ido en aumento. **Hoy son más de 200 las instituciones alrededor del mundo que utilizan *insights* conductuales en la política pública** (OECD, 2019).

II. La opción predeterminada, un *nudge* efectivo

Una clara muestra de cómo las ciencias conductuales han influido en la política pública es el uso de la opción predeterminada como un *nudge* efectivo para lograr cambios en el comportamiento de las personas.

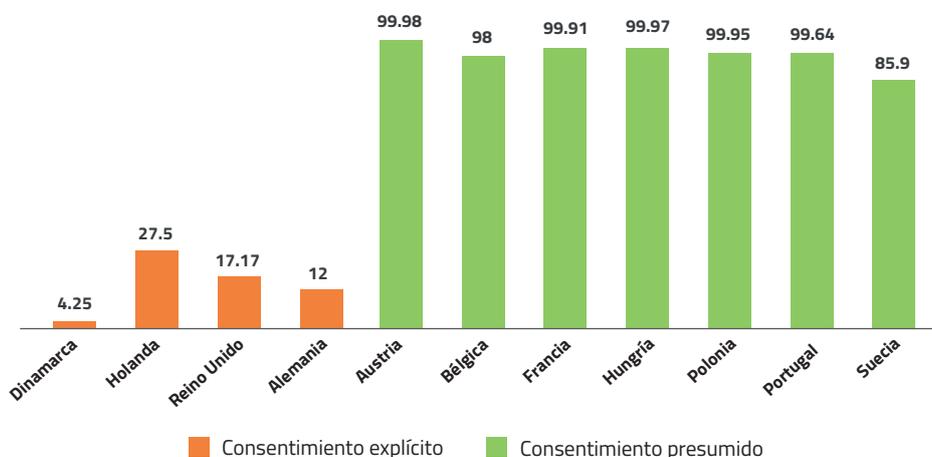
(Thaler y Sunstein, 2008)

Desde que Jhonson y Goldstein (2003) mostraron las grandes diferencias (ver Ilustración 1) **entre los porcentajes de donantes de órganos en países donde la opción predeterminada es ser donante** ("Marque si no quiere ser donante") **y aquellos donde la opción predeterminada es no serlo** ("Marque si quiere ser donante"), **varios son los países que se han inclinado por emitir normas con la opción de ser donante como la predeterminada (BID, 2017).**

En Latinoamérica, Argentina en el 2006 (con algunos ajustes en el 2018), Uruguay y Chile en el 2013, y Colombia en el 2016 establecieron leyes en este sentido. **En el Perú, uno de los países con las más bajas tasas de donación en la región (RPP, 2019), la opción predeterminada, según la Ley N.º 30473, sigue siendo no ser donante.**

En Europa, en el 2013 Gales estableció el ser donante como la opción predeterminada, y Holanda lo hará a partir del 2020.

Porcentaje de consentimiento efectivo



Fuente: Jhonson y Goldstein (2003)



Otro campo donde la opción predeterminada ha logrado ser bastante efectiva como instrumento de política ha sido la promoción del ahorro para la jubilación. En países como Estados Unidos, donde el ahorro para la jubilación es voluntario, la evidencia sobre establecer el ahorro para la jubilación como la opción predeterminada (Madrian, B. C., & Shea, D. F., 2001) y sobre establecer como opción predeterminada aumentos en la tasa de aporte futura (Thaler, R. H., & Benartzi, S., 2004) llevó a introducir el acta conocida como Save More Tomorrow. **Esta propone que los empleados del Gobierno Federal sean inscritos, de manera automática, en un programa de ahorro para la jubilación con una tasa de aporte inicial de 3%, que va incrementándose en al menos 1% cada dos años.** (Congress.gov, 2012)

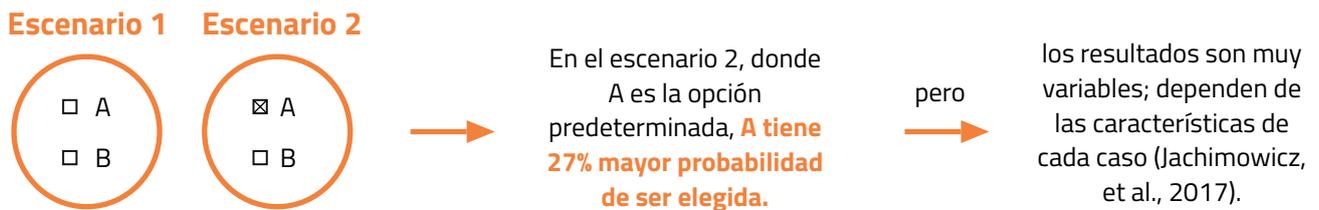
III. Determinantes de la efectividad de la opción predeterminada

En los casos mencionados en la sección anterior, el uso de la opción predeterminada muestra tener un efecto robusto.

Sin embargo, ¿son siempre las opciones predeterminadas una buena alternativa para los hacedores de políticas?

Para responder a esta pregunta, un grupo de investigadores de las universidades de Columbia y Princeton realizaron un **meta-análisis de 55 estudios donde se evaluó la efectividad de políticas basadas en el uso de la opción predeterminada** (Jachimowicz, et al., 2017).

Los autores concluyen que, en promedio, el uso de la opción predeterminada ejerce una gran influencia en nuestras decisiones. Por ejemplo, en decisiones con dos alternativas como es el caso del siguiente:



Así, los hacedores de política deben comprender bien el contexto bajo el cual se implementan las políticas **a fin de maximizar la efectividad de este tipo de instrumentos.**

En el meta-análisis, los autores discuten sobre tres efectos que podrían influir en la efectividad de la opción predeterminada. Estos son:

Efecto aprobación:

La opción predeterminada será más efectiva si los tomadores de decisiones perciben como alguien confiable a quien diseñó la opción.

Efecto dotación:

La opción predeterminada será más efectiva si los tomadores de decisión perciben que esta refleja el **statu quo**. Es decir, si siente que quedarse con la opción predeterminada no implica cambio.

Efecto facilidad:

La opción predeterminada tendrá más efecto en cuanto más difícil sea dejarla y elegir otra alternativa.

IV. Analizando el uso de la opción predeterminada en la reforma del SPP

En el contexto peruano, el uso de la opción predeterminada no logró el efecto deseado. En julio del 2012 se publicó la Ley de Reforma del Sistema Privado de Pensiones (SPP), Ley N.º 29903.

Entre otros cambios, la ley estableció que las administradoras de fondos de pensiones (AFP) pasen de cobrar comisiones como un porcentaje del salario mensual del afiliado, a cobrarlas como un porcentaje del dinero que el afiliado acumula en su fondo. Para implementar la norma **se utilizó como opción predeterminada el cambiar de esquema: los afiliados que no manifestaran su decisión de permanecer en el esquema anterior, serían cambiados por defecto al nuevo esquema.**

Claramente la intención del hacedor de esta política era promover el cambio de los afiliados al nuevo esquema. Sin embargo:



Aproximadamente 4 de cada 10 afiliados rechazaron la opción predeterminada y eligieron activamente permanecer en el esquema anterior.

(BCRP, 2013)

Respecto del resultado anterior se puede inferir que los efectos dotación y aprobación pesaron más que el efecto facilidad.

El efecto dotación se refiere a que, al establecerse como opción predeterminada el cambio de esquema, **los afiliados no percibieron esta alternativa como el *statu quo*.**

El efecto aprobación, en este caso, es que en el Perú hay un alto nivel de desconfianza frente a los hacedores de política. **De acuerdo al Latinobarómetro (2018) el 89.9% de los peruanos manifiesta tener poca o ninguna confianza en el Congreso de la República.**

El efecto facilidad se refiere a que no elegir la opción predeterminada **implicaba para los afiliados tener que acercarse a las oficinas de sus AFP para dejar una carta impresa.**



En este caso, además, y a diferencia del fomento de la donación de órganos o del incentivo al ahorro, el mayor beneficio del nuevo esquema de comisión no era del todo claro. (Foco Económico, 2019) Esto resulta fundamental pues, como mencionan Richard Thaler (premio Nobel de Economía 2017) y Cass Sunstein en su libro *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, **debe existir una buena razón para creer que el comportamiento que se busca promover mejorará el bienestar de aquellos expuestos al *nudge*** (Thaler y Sunstein, 2008)

Todo lo anterior permite concluir dos cosas:

- **Las ciencias conductuales son relevantes** para el diseño de políticas públicas más efectivas.
- **Es importante contar con una evaluación rigurosa de la intervención** que permita al hacedor de políticas aprovechar de la mejor manera los *insights* de las ciencias conductuales.



Contamos con experiencia en campos tan diversos como la disminución del consumo nocivo de alcohol, la adopción de tecnologías financieras y el ahorro con fines previsionales, y ofrecemos a nuestros clientes productos como:

- Diagnósticos con énfasis en las barreras conductuales que limitan la eficiencia y eficacia de políticas e iniciativas en los ámbitos público y privado.
- Estudios para la identificación, diseño, implementación y evaluación de intervenciones (*nudges*) que, según los lineamientos de la economía del comportamiento, promuevan e incentiven comportamientos deseados en el público objetivo.
- Estudios para la optimización de las políticas o estrategias de nuestros clientes utilizando *insights* de la economía del comportamiento.
- Programa de Especialización en Economía del Comportamiento: en alianza estratégica con la Escuela de Gestión Pública de la Universidad del Pacífico, dictamos el único programa de especialización de esta materia dentro del mercado peruano. Contamos con el respaldo de Nudgethon de la Universidad de Warwick del Reino Unido. Durante todas las sesiones se va desarrollando teoría con elementos prácticos y nudges aplicados que permitirán dar soluciones a problemas reales que enfrenta el país.

V. Referencias

- Banco Central de Reserva del Perú, 2013. Reporte de Estabilidad Financiera – mayo 2013. BCRP.
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2019. Donación de órganos. [En línea]
<https://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/donacion-de-organos>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]
- BID, 2017. Donación de órganos: cambiar el *default* puede ayudar a salvar vidas. [En línea]
<https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/donacion-de-organos-cuando-cambiar-la-opcion-predeterminada-puede-ayudar-a-salvar-vidas/>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]
- Congress.gov, 2012. [En línea]
<https://www.congress.gov/bill/112th-congress/senate-bill/3175?s=1&r=30>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]
- Derecho en zapatillas, 2019. La nueva ley de donación de órganos en Argentina. [En línea]
<https://www.derechoenzapatillas.com/2018/la-nueva-ley-justina-y-la-donacion-de-organos-en-argentina/>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]
- Dutch News, 2018. New Dutch organ donation law will apply to everyone officially registered in NL. [En línea]
<https://www.dutchnews.nl/news/2018/02/new-dutch-organ-donation-law-will-apply-to-everyone-officially-registered-in-nl/>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]
- El Tiempo, 2016. Si no se opone en vida, usted será un donante. [En línea]
<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16672957>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]
- Foco Económico, 2019. Comisiones y reforma del Sistema Privado de Pensiones. [En línea]
<https://focoeconomico.org/2019/08/09/comisiones-y-reforma-del-sistema-privado-de-pensiones/>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]
- Jachimowicz, J. M., Duncan, S., Weber, E. U., & Johnson, E. J., 2017. When and why defaults influence decisions: A meta-analysis of default effects. *Behavioural Public Policy*, 1-28.
- Johnson, Eric J. and Goldstein, Daniel G., Do Defaults Save Lives?, 2003. *Science*, Vol. 302, pp. 1338-1339, 2003.
<https://ssrn.com/abstract=1324774>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]
- Legislación del Gobierno del Reino Unido, 2013. Human Transplantation (Wales). [En línea]
<http://www.legislation.gov.uk/anaw/2013/5/section/4/enacted>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]
- Latinobarómetro, 2018. Latinobarómetro Análisis de datos. [En línea]
<https://www.latinobarometro.org/latOnline.jsp>
[Último acceso: 09 de diciembre de 2019]

- Madrian, B. C., & Shea, D. F., 2001. The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior. *The Quarterly journal of economics*, 116(4), 1149-1187.
- OECD, 2019. Behavioural insights. [En línea]
<https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights.htm>
 [Último acceso: 09 de diciembre del 2019]
- República Oriental del Uruguay, 2013. Nueva ley que define que es donante de órganos quien no exprese voluntad en contra. [En línea]
<https://www.presidencia.gub.uy/Comunicacion/comunicacionNoticias/nueva-ley-donacion-organos-consentimiento-donar>
 [Último acceso: 09 de diciembre del 2019]
- RPP, 2019. Donación de órganos en Perú: solo hay 2 donantes por cada millón de habitantes. [En línea]
<https://vital.rpp.pe/salud/donacion-de-organos-en-peru-solo-hay-2-donantes-por-cada-millon-de-habitantes-dia-nacional-del-donante-de-organos-y-tejidos-noticia-1198644>
 [Último acceso: 09 de diciembre del 2019]
- Souza, J. Ciriolo, E., Rafael S., & Troussard X., 2016. Behavioural insights applied to policy. European report 2016.
- Thaler, R. H., & Benartzi, S., 2004. Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), S164-S187.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R., 2009. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.