

CONSECUENCIAS DE LA OBJECCIÓN EPISTÉMICA AL PATERNALISMO LIBERTARIO

Pablo Soto Mota*

RESUMEN. Este trabajo examina la objeción epistémica al Paternalismo Libertario y sus consecuencias para la distinción entre empujones y enlodamientos. Argumento que, si las decisiones están inevitablemente moldeadas por la arquitectura de las decisiones, los diseñadores de políticas públicas no pueden conocer las preferencias reales de las personas ni determinar si una intervención mejora su bienestar. Esto debilita la justificación normativa de los empujones y limita la posibilidad de distinguir entre intervenciones benéficas y perjudiciales. Sostengo que los criterios actualmente propuestos, consecuencialistas o descriptivos, son insuficientes, y que las políticas conductuales requieren marcos normativos más transparentes, menos paternalistas y menos dependientes de supuestos epistémicos fuertes.

PALABRAS CLAVE. Paternalismo Libertario; economía del comportamiento; empujones; enlodamientos; ética.

CONSEQUENCES OF THE EPISTEMIC OBJECTION TO LIBERTARIAN PATERNALISM

ABSTRACT. This paper examines the epistemic objection to Libertarian Paternalism and its implications for distinguishing between nudges and sludges. If individual choices are unavoidably

* Profesor-Investigador del Centro de Estudios Económicos, de El Colegio de México, México. ORCID: 0000-0002-0955-2093 Correo electrónico: pisoto@colmex.mx

shaped by decision architecture, policymakers cannot reliably infer people's true preferences or determine whether an intervention improves their welfare. This undermines the normative foundation of nudging and destabilizes the distinction between beneficial and harmful behavioral interventions. I argue that existing criteria, whether consequentialist or descriptive, are insufficient, and that behavioral public policy requires more transparent, less paternalistic normative frameworks that reduce epistemic asymmetries between policymakers and citizens.

KEY WORDS. Libertarian paternalism; behavioral economics; nudges; sludges; ethics.

INTRODUCCIÓN

A mediados de 2016, en los andenes de la estación del metro Balderas en la Ciudad de México aparecieron líneas y flechas en el piso a cada lado de donde las puertas de los vagones se abren. El problema que buscaban solucionar era claro: la costumbre de los usuarios de esperar directamente frente a las puertas, obstruyendo tanto la salida como la entrada de otros pasajeros. Este comportamiento no solo causa retrasos, sino que también genera un incremento en el tiempo de traslado para todos los usuarios del transporte colectivo y altos costos operativos para su administración. Las líneas marcaban un área de espera clara regulando el flujo de pasajeros que ingresaban y salían de los vagones.

Detrás de la solución de las líneas en el piso estaba un grupo de investigación del Instituto de Matemáticas Aplicadas de la UNAM. La intervención no impuso nuevas reglas o sanciones y, de hecho, no tuvo otra explicación que la interpretación natural de que las personas debían detenerse ahí para permitir que los pasajeros salieran antes de intentar entrar. De acuerdo con las mediciones del grupo de investigación, la estrategia funcionó, al menos durante un tiempo, para hacer más eficiente el proceso y aumentar la velocidad de los traslados (Carreón *et al.*, 2017; Zapotécatl, 2018). Los pasajeros comenzaron a alinearse en las zonas designadas, facilitando

el tránsito y mejorando la calidad del servicio de transporte. Además, no representó nuevos costos para el metro.

Esta estrategia es un ejemplo de un tipo de política pública conocida como *pequeño empujón* o, en inglés *nudge*.¹ La idea principal detrás de los empujones es que las autoridades, como el gobierno de la ciudad, pueden modificar entornos en los que las personas toman sus decisiones para motivar comportamientos más adecuados o deseables entre los ciudadanos. En este caso, el recordatorio visual de las líneas en el piso guía a los pasajeros hacia una forma más organizada de esperar y abordar el transporte público.

Los empujones son la estrategia más conocida de la corriente en la filosofía política conocida como *Paternalismo Libertario*. En pocas palabras, el Paternalismo Libertario es la propuesta de que el gobierno está legitimado para aprovechar características de la psicología humana para, sin restringir la libertad de elección, guiar a las personas hacia decisiones que, en teoría, les benefician (Sunstein y Thaler, 2005; Baddeley, 2017, p. 118). Aunque el interés en el Paternalismo Libertario ha crecido tanto en el ámbito académico como en el diseño de políticas, no está libre de críticas. Varios autores han cuestionado si estas herramientas pueden caer en la manipulación o si son un tipo de intervención excesiva cuando tratan de influenciar áreas de la vida privada como la salud, la educación y las finanzas personales, entre otras.

A raíz de estas discusiones, se ha vuelto necesario analizar desde la reflexión filosófica cuándo las políticas públicas propuestas por el Paternalismo Libertario pueden ser legítimas y cuál debería ser el modo en el que deberían ser aplicadas. Este trabajo se centra en presentar lo que se conoce como la objeción epistémica al Paternalismo Libertario y plantea sus consecuencias. La objeción epistémica argumenta que los diseñadores de políticas públicas conductuales no pueden conocer las preferencias de las personas por lo que no pueden saber si una intervención los beneficia o perjudica. Entonces, no se deberían justificar herramientas como los *empujones* basados en un supuesto aumento del bienestar de las personas.

Como otra consecuencia de la objeción epistémica se plantea el problema de la demarcación entre los pequeños empujones y lo que se ha

¹ En el resto de este trabajo se utilizará, por brevedad, el término empujón para llamar a los nudges o pequeños empujones. La palabra en español pierde el matiz de suavidad que defienden este tipo de políticas, aunque se diferencia de otras más tradicionales.

conocido como *enlodamientos*, en inglés *sludge*.² En términos generales, el problema busca diferenciar los empujones, normalmente presentados por sus proponentes como estrategias positivas, de estrategias que también aprovechen fenómenos conductuales pero que sean su contrario. Esta discusión, más que un mero problema semántico, se encuentra en el problema ético de limitar la legítima acción de un estado que busque influir en la vida de las personas. Es decir, el problema consiste en encontrar qué hace que una estrategia conductual sea más aceptable como política pública que otra. Se argumenta que la objeción epistémica hace que la distinción entre empujones y enlodamientos no pueda basarse en las consecuencias de las intervenciones conductuales en el bienestar individual, por lo que, posiblemente, esos términos no sean útiles más que como juicios de valor de los analistas de este tipo de políticas.

En este sentido, el problema que se discute en este trabajo se encuentra en la intersección de tres áreas de la filosofía. En primer lugar, forma parte de la filosofía de la economía, pues analiza el uso, adecuado o no, de resultados científicos por parte de los diseñadores de políticas públicas. En segundo lugar, contribuye a la filosofía política, pues se relaciona al problema de limitar las acciones de un estado que quiere intervenir en la vida privada de las personas. Finalmente, se relaciona a la ética, toda vez que esta es la herramienta de reflexión filosófica necesaria para responder a estas preguntas.

I. LOS ORÍGENES DEL PATERNALISMO LIBERTARIO

Los orígenes de las herramientas del Paternalismo Libertario y buena parte de su justificación se encuentran en los descubrimientos de lo que se conoce como Economía del Comportamiento. Esta es una rama de la Economía que busca incorporar hallazgos de otras ciencias, particularmente la psicología, las neurociencias y la sociología a los modelos económicos tradicionales para mejorar su poder explicativo (Wilkinson y Klaes, 2018, p. 4). Por consecuencia, no se trata de una rama de la Economía independiente de las demás, sino que es transversal a otras como la Macroeconomía, la Economía Laboral y la Economía Ambiental, además de que es, por naturaleza, interdisciplinaria.

² Se propone esta traducción literal al término anglosajón *sludge*, aunque se utiliza *enlodamiento* en el resto del trabajo.

El interés en la influencia de la psicología humana ha estado presente en la Economía desde el trabajo de Adam Smith (1723-1790) en *La Teoría de los Sentimientos Morales* (Ashraf *et al.*, 2005). Sin embargo, la mayoría de los investigadores concuerda en que la Economía del Comportamiento actual surgió en la segunda mitad del siglo XX como una respuesta a la Teoría de la Elección Racional (Wilkinson y Klaes, 2018, p. 14). En un inicio, la respuesta se basó simplemente en el compendio de anomalías que mostraban comportamientos incompatibles con los supuestos de la teoría dominante, aunque en las últimas décadas los trabajos han buscado integrar teorías, conceptos y métodos, principalmente de la psicología, para explicar esos comportamientos.

Los modelos basados en la Teoría de la Elección Racional suponen que los individuos buscan maximizar su felicidad, operacionalizada mediante el término *utilidad*, eligiendo siempre lo que más les beneficia dentro de lo que pueden pagar. Además, suponen que los individuos tienen las capacidades cognitivas y la información necesaria para tomar esas decisiones. Esto implica un tipo de racionalidad económica muy estricto, pero que es conveniente por su tractabilidad al momento de hacer modelos sobre la toma de decisiones. En síntesis, la racionalidad económica implica que las personas siempre saben lo que quieren y que sus preferencias guardan criterios mínimos de consistencia lógica.³

Si bien en muchos contextos la Teoría de la Elección Racional hace predicciones suficientemente buenas, se han mostrado numerosas evidencias de comportamientos que ponen en duda la capacidad predictiva de la racionalidad económica. Desde su origen en los trabajos seminales de Herbert Simon, las investigaciones en Economía del Comportamiento han mostrado que, por ejemplo, las personas suelen no optimizar de forma correcta la manera en que usan sus ingresos (i.e. Thaler, 1980; Bertrand *et al.*, 2006), no tienen preferencias intertemporales consistentes (i.e. Laibson, 1997; O'Donoghue y Rabin, 1999). También, las personas tienen problemas al

³ En términos técnicos, se dice que un individuo tiene preferencias *racionales* si sus preferencias son simultáneamente completas y transitivas. La completitud quiere decir que la persona puede decir para cualquier par de opciones cuál es la que prefiere. La transitividad quiere decir que sus preferencias respetan la transitividad lógica. Para un tratamiento formal de estos supuestos, se puede ver el capítulo 1 de *Microeconomic Theory* (Mas-Colell *et al.*, 1995)

analizar probabilidades y riesgos (i.e. Tversky y Kahneman, 1974; Kahneman y Tversky, 1979) y actúan de forma mucho más cooperativa de lo que modelos simplistas basados en la Teoría de la Elección Racional predicen (i.e. Ostrom, 2000; Fehr y Schmidt, 1999). De forma crucial, la investigación en Economía del Comportamiento ha mostrado que estas desviaciones, primero consideradas anomalías, entre lo que predice la racionalidad económica y el comportamiento de las personas son sistemáticas por lo que se pueden modelar y analizar de forma rigurosa. Estas desviaciones son lo que en la literatura se conoce como *sesgos cognitivos* (Angner, 2020).

En la actualidad, existe un consenso en las principales corrientes de la Economía y otras ciencias sociales de que es necesario tomar en cuenta aspectos conductuales como los sesgos cognitivos en las explicaciones del comportamiento económico de las personas. Muestra de esto es la creciente atención de la literatura en Economía a esta disciplina. Geiger (2017) mostró mediante un análisis cuantitativo de las publicaciones en las principales revistas académicas de Economía que en las últimas dos décadas la Economía Conductual se ha instalado entre las principales áreas de investigación en la disciplina. Por otra parte, no es poco importante mencionar que los principales exponentes de la Economía del Comportamiento han recibido el Premio de Economía en Memoria de Alfred Nobel en las últimas décadas.

Pese a su presente centralidad en la literatura académica, la Economía del Comportamiento dista de ser una disciplina monolítica. En realidad, alberga múltiples programas de investigación que ofrecen interpretaciones divergentes sobre qué son y cómo deben entenderse los sesgos cognitivos (Page, 2023, p. 42-45). Autores como Herbert Simon han interpretado las desviaciones respecto de la Teoría de la Elección Racional como expresiones de racionalidad limitada, donde los agentes buscan soluciones satisfactorias, y no necesariamente las más óptimas, dadas sus restricciones cognitivas (Simon, 1955; Hernández-Cervantes, 2024). Otros autores, en lo que se ha conocido como la tradición de heurísticas y sesgos, sostienen que los sesgos reflejan atajos cognitivos que conducen a errores sistemáticos en la toma de decisiones (Tversky y Kahneman, 1974; Sturm, 2012). Una tercera corriente, conocida como la idea de racionalidad ecológica, afirma que muchos de estos comportamientos no deben interpretarse como errores, sino como adaptaciones funcionales a entornos específicos, de modo que

la racionalidad depende de la estructura ecológica de la tarea (Gigerenzer, 2025; Hernández-Cervantes, 2022; 2024).

En sí mismos, los descubrimientos de la Economía del Comportamiento son, como resultados científicos, independientes de su uso en las políticas públicas. No obstante, la interpretación basada en la tradición de heurísticas y sesgos ha motivado la idea de que el gobierno puede usar el conocimiento de la psicología humana para motivar comportamientos que eviten errores en la toma de decisiones sin atentar contra la libertad de elección. A esa propuesta es a lo que Cass Sunstein y Richard Thaler, sus principales defensores, han denominado *Paternalismo Libertario* (Sunstein y Thaler, 2005). Bajo la interpretación de la racionalidad económica como un parámetro normativo, se sigue el argumento central del argumento del Paternalismo Libertario: si los sesgos desvían a las personas de los parámetros de la elección racional, el gobierno está facultado para ayudarlas a acercarse a ellos y, consecuentemente, aumentar su bienestar.

2. EL ARGUMENTO DEL PATERNALISMO LIBERTARIO

El argumento en favor del Paternalismo Libertario comienza por notar que las decisiones son siempre contextuales. Por ejemplo, cuando en un restaurante uno toma la decisión entre pedir un plato saludable o uno con menos valor nutricional, el menú tiene que estar diseñado de alguna manera. No es posible que el menú presente la información libre de elementos como, por ejemplo, el orden en que se muestran o la forma de explicar los ingredientes. De igual manera, los trámites ante el gobierno que requieren de algún formato requieren que el formato tenga algún diseño. Ese contexto en el que se toma una elección es lo que se conoce como *arquitectura de las decisiones* (Sunstein, 2019, p. 11).

La evidencia encontrada en la Economía del Comportamiento muestra que los contextos no son neutrales. Las decisiones reales de las personas no se hacen en el vacío situacional modelado por la Teoría de la Elección Racional en la que los agentes económicos hacen sus elecciones solo tomando en cuenta sus preferencias, su presupuesto y los precios de lo que pueden elegir. Esta carencia se suma a la presencia de los sesgos y los límites de procesamiento cognitivo del cerebro humano mencionados en la sección

anterior. Del reconocimiento del impacto de la arquitectura de la decisión y de los sesgos cognitivos se sigue que aunque no toda la información que se nos presenta es relevante para una decisión en particular, no somos perfectamente capaces de discernir qué es lo que nos debe importar. En síntesis: la arquitectura de las decisiones afecta el proceso de toma de decisiones de las personas pudiéndolas llevar a elegir lo que no les conviene.

Por poner un ejemplo, existe un fenómeno llamado *sesgo del dígito izquierdo*. Este se refiere a la tendencia de las personas a centrarse desproporcionadamente en los dígitos más a la izquierda de un número, lo que a menudo los lleva a subestimar o malinterpretar el valor completo. De esta forma, un producto con un precio de \$499 podría ser percibido como significativamente más barato que uno con un precio de \$500 aunque la diferencia sea solo de un peso. Este sesgo puede tener implicaciones significativas en varios dominios, como estrategias de precios en el comercio minorista o el mercado inmobiliario. Existe evidencia de que, en el mercado de viviendas sueco, los apartamentos con precios de salida justo por debajo de millones redondos terminan siendo vendidos a un precio final más alto después de una subasta posiblemente debido a este sesgo (Repetto y Solís, 2020). De igual forma, compañías de transporte como Lyft en Estados Unidos, a sabiendas de la existencia de este sesgo, diseñan sus esquemas de precios para atraer más clientes (List *et al.*, 2023). Como consecuencia, los consumidores podrían malinterpretar las señales del mercado, resultando en pérdidas financieras que podrían disminuir su bienestar. No obstante, este aspecto contextual es inevitable: es necesario que los productos se anuncien con algún precio y es posible que algunos de esos precios, incluso de forma no intencional, cambien las decisiones de las personas, impactando su bienestar.

Existen numerosos casos similares. Se sabe que los seres humanos tenemos un sesgo cognitivo que nos hace tomar más en cuenta las necesidades de aquellos que pertenecen a nuestro propio grupo llamado *sesgo intragrupal* (Robalo *et al.*, 2017). Otro sesgo, llamado *sesgo de status quo*, hace que tendamos a preferir no cambiar el estado actual de las cosas (Kahneman *et al.*, 1991). Finalmente, lo que de hecho es el argumento detrás de las líneas en el metro, llamado *normas sociales*, que hace que busquemos adecuar nuestro comportamiento de acuerdo con las señales sobre lo que se espera de nosotros (Bicchieri *et al.*, 2022). Como es inevitable que pertenezcamos

a algún grupo, que exista una opción por defecto y que recibamos información sobre lo que se espera de nosotros, nuestras decisiones siempre estarán influenciadas por esos fenómenos. De esta manera, la arquitectura de las decisiones siempre nos da un *pequeño empujón* en nuestras decisiones que puede ayudarnos o perjudicarnos.

Según Sunstein, la arquitectura de las decisiones es equiparable a la arquitectura de los edificios tal y cual la comprendemos comúnmente. Quienes diseñan edificios comprenden que la estructura, organización, colores y decorado de las construcciones afecta cómo los individuos se comportan y se mueven dentro de ellos. Sin embargo, una vez construidos, la influencia de la arquitectura de los edificios pasa fácilmente desapercibida por quienes los habitan. De forma similar, defiende Sunstein, la influencia de la arquitectura de las decisiones termina siendo “parte esencial del contexto social que son tan dadas por hecho que se vuelven innombradas e invisibles” (Sunstein, 2014, p. 22).

La mala arquitectura de un edificio puede ser perjudicial para las actividades que se realizan en él. Por ejemplo, la organización de los espacios de trabajo en una oficina puede hacer que sea confusa y las personas tiendan a perderse en él o tener una sensación de enclaustramiento. De forma similar, los defensores del Paternalismo Libertario explican que la arquitectura de las decisiones puede disminuir el bienestar de las personas cuando los llevan a cometer errores respecto a sus finanzas, salud, educación y otros aspectos relevantes de su vida.

2.1. Los errores como justificación del Paternalismo Libertario

Las potenciales consecuencias perniciosas de una arquitectura de la decisión, argumentan los defensores del Paternalismo Libertario, son similares a los tradicionales fallos de mercado, como los monopolios o la información asimétrica, que provocan ineficiencias y disminuyen el bienestar de una economía en su conjunto. Los fallos de mercado son *errores* en el sentido de que se desvían del ideal normativo de la competencia perfecta. De forma similar, los sesgos pueden hacer que los individuos tomen decisiones que no se ajustan a la racionalidad económica, por lo que no maximizan su utilidad. En consecuencia, se puede decir que las malas arquitecturas de las decisiones provocan, debido a los sesgos, *errores* en la toma de decisiones.

Por ejemplo, las malas arquitecturas de las decisiones podrían hacer que las personas hagan menos ejercicio de lo que deberían para estar sanos, que retrasen comenzar un trabajo escolar o que se olviden de una reunión importante o que no sean constantes tomando sus medicamentos. Todos estos comportamientos se asumen contrarios a los deseos de las personas de vivir vidas largas, saludables y económicamente prósperas. Entonces, según este argumento, de igual forma que los fallos de mercado justifican la regulación de los mercados, los sesgos legitiman la intervención gubernamental diseñando e imponiendo algunas arquitecturas de las decisiones que ayuden a las personas a elegir lo que les conviene.

Thaler y Sunstein (2021) han defendido que este argumento no depende de la supuesta *irracionalidad* de las personas defendida por los investigadores en la corriente de heurísticas y sesgos. Dicen que también personas que prefieran explicaciones en la racionalidad limitada o la racionalidad ecológica aceptarían el impacto de la complejidad de algunos entornos de decisión. En palabras de Thaler y Sunstein “no es que creamos que las personas sean tontas, sino que creemos que el mundo es muy complicado” (2021, p. 312). En ese sentido, el objetivo de un gobierno conductual, es decir un gobierno que implemente estrategias basadas en la psicología humana para dirigir comportamientos, no es manipular a los individuos sino mejorar la *navegabilidad* de las arquitecturas de las decisiones para que tomen las opciones que elegirían si fueran enteramente racionales (Sunstein, 2019, p. 53).

2.2. El Paternalismo Libertario y el principio de no-agresión

En su obra, Cass Sunstein defiende el Paternalismo Libertario de la preocupación del liberalismo clásico por limitar el ejercicio de poder del estado en la vida privada de las personas. De hecho, Thaler y Sunstein (2021, p. 314) aceptan que desde el inicio sabían el término Paternalismo Libertario resultaría chocante principalmente para los libertarios. No obstante, dicen que su posición debería ser aceptable también para ellos (Thaler y Sunstein, 2021, p. 314), aunque enfatizan que en el término *libertario* es un adjetivo de *paternalismo* y no al revés. Es decir, no proponen un tipo de *libertarianismo* sino una variante del paternalismo que, argumentan, tiene congruencia con muchas de las preocupaciones liberales.

Para enfatizar esta congruencia, en varios de sus textos, en particular en *Why Nudge?* (2014), Sunstein analiza el *Paternalismo Libertario* a la luz del principio de no-agresión propuesto por John Stuart Mill en *On Liberty* como criterio mínimo del intervencionismo estatal. El principio de no-agresión se deriva de dos máximas morales. La primera es que las personas no son responsables frente a sus iguales de acciones que no afectan a nadie más que a ellos mismos. Es decir: si algo me afecta a mí y a nadie más, no tengo por qué dar ninguna explicación a alguien. La segunda es que cuando las acciones de una persona pueden dañar a los demás, la persona puede legítimamente ser objeto de castigos que prevengan ese daño (Mill, 2015, p. 91). Entonces, el principio de no agresión se puede enunciar como que “el único propósito por el que se puede ejercer poder sobre cualquier miembro de una sociedad civilizada, en contra de sus deseos, es prevenir el daño a otras personas. Su propio bien, sea físico o moral, no es una razón suficiente” (Mill, 2015, p. 75).

Es necesario aclarar que Stuart Mill no está en contra de que las personas tengan incluso el deber moral de aconsejar a los demás para promover su beneficio, prevenir accidentes o generar hábitos. De hecho, uno de los temas centrales de *On Liberty* es que las sociedades se enriquecen cuando las personas son libres de argumentar para intentar persuadir a los demás sobre sus estilos de vida y escalas de valores. No obstante, defiende que “ninguna persona, ni tampoco un grupo de ellas, tiene legitimidad para decirle a otro ser humano adulto qué no debe hacer con su vida, por su propio beneficio, lo que elija hacer con ella” (Mill, 2015, p. 74). Es decir, imponer ciertas decisiones a los demás, por más que creamos que les convienen, niega sus capacidades y los tratan como infantes o subordinados.

Es por estas razones que la idea del Paternalismo Libertario puede resultar cuando menos sospechosa bajo una perspectiva liberal. Si las arquitecturas de las decisiones son invisibles para los individuos y los sesgos cognitivos son inevitables, la acción del estado que los utilice para dirigir comportamientos terminaría oculta de la mirada pública. Así, no podría considerarse que el estado busque persuadir a los individuos para evitar sus errores, sino que los manipularía en una dirección o en otra. Tales estrategias, por más que sean hechas con la intención de beneficiar a las personas, serían intervenciones ilegítimas en su vida privada y podrían fácilmente resultar en abusos nada compatibles con un liberalismo auténtico.

En respuesta a este razonamiento, Cass Sunstein argumenta que el principio de no-agresión no contradice la idea de un gobierno conductual, aunque este actúe en circunstancias donde los individuos realizan acciones que no afectan a los demás. Ofrece tres argumentos para defender su tesis. El primero de ellos es que muchas políticas públicas actuales ya se basan en la idea de que las personas necesitan ayuda para tomar mejores decisiones. Como muestra, menciona regulaciones sobre medicamentos con prescripción médica, las etiquetas de información de consumo energético y las leyes de salubridad en la venta de alimentos (Sunstein, 2014, p. 18). En su opinión, comprometerse con un liberalismo puro haría que esas políticas fueran eliminadas. Dado que sospecha que la mayoría de las personas están de acuerdo con esas políticas, cree que, de entrada, ya ponen matices al argumento liberal

El segundo argumento es que la existencia de los errores cognitivos debilita el conocido *Argumento Epistémico* de Stuart Mill, según el cual cada persona es la más capaz de procurar su propio bienestar (Sunstein, 2014, p. 25). Esto está en contra de la idea de que nadie tiene legitimidad para intervenir en la vida de los demás para imponer decisiones en su estilo de vida. La razón es que el argumento de Mill se basa en que es el individuo quien puede saber lo que más le conviene y por tanto quien puede decidir mejor. Sin embargo, razona Sunstein, si la persona está sujeta a sesgos cognitivos, aunque pudiera ser verdad que la persona sepa lo que quiere, no siempre será la indicada para tomar las mejores decisiones de forma autónoma. Otras personas que le ayuden a evitar los errores le harían un favor al tomar decisiones en su nombre.

Finalmente, Sunstein defiende que como Stuart Mill desconocía de la existencia de los sesgos cognitivos, no notó sus riesgos. Según Sunstein, esto se puede explicar con el experimento mental propuesto por Mill para argumentar que en ocasiones el estado puede intervenir en la vida de las personas para evitarles daños indeseados. Mill invita a imaginar que un agente de gobierno observa a una persona que camina en dirección a un puente dañado y no hay tiempo para saber si pretende intentar cruzarlo por su propia voluntad o no. Según Mill, el agente del gobierno estaría legitimado a actuar, deteniéndolo por la fuerza dado que es poco probable que quiera tirarse de él. Más aún, si el puente tiene señales que, por malicia o por

descuido, invitan a cruzarlo, el agente de gobierno estaría obligado a detener a la persona empujándola o advirtiéndole (Mill, 2015, p. 91).

Para Sunstein, esta situación es equivalente a la de las malas arquitecturas de las decisiones. Las personas no quieren cometer errores: quieren hacer ejercicio, alimentarse mejor, ahorrar más, mantener sus amistades y cuidar el medio ambiente para tener una vida larga, tranquila y próspera. Sin embargo, como lo muestra la Economía del Comportamiento, están constantemente “ocupadas, tratando de mantenerse en un mundo complejo en el que no pueden detenerse a pensar profunda y detenidamente sobre cada una de sus decisiones” (Thaler y Sunstein, 2021, p. 46). En esta situación, argumentan los paternalistas libertarios, el gobierno podría legítimamente intervenir en los contextos en que las personas toman decisiones para reducir los errores inducidos por la complejidad del mundo en el que se desenvuelven con una racionalidad limitada.

2.3. *Los pequeños empujones*

La principal técnica de intervención propuesta por el Paternalismo Libertario es el *nudge* o, en español, *pequeño empujón*. En pocas palabras, los *empujones* pueden ser entendidos como intervenciones que aprovechan los sesgos cognitivos para dirigir las decisiones de las personas en alguna dirección preestablecida. Thaler y Sunstein definen este concepto más formalmente como “cualquier aspecto de la arquitectura de las decisiones que afecta el comportamiento de las personas de una manera predecible sin prohibir ninguna opción o cambiar de forma significativa sus incentivos económicos” (2021, p. 8). Añaden para que algo sea considerado como *empujón*, debe ser fácil y barato de evitar desde la perspectiva de quien lo recibe. Es decir, no debe dificultar significativamente que la persona tome una decisión distinta a la deseada por el diseñador del empujón. Además, señalan que los empujones propiamente dichos son intencionales; es decir, los aspectos de las arquitecturas de las decisiones que cambian comportamientos, pero no fueron puestos con un objetivo, no cuentan como empujones.⁴

⁴ Aunque no es el punto de este trabajo, se debe notar que esto genera un problema en el concepto de *arquitectura de las decisiones* cuando se intenta hacer el símil con el concepto

Los empujones han crecido exponencialmente en popularidad entre los diseñadores de políticas públicas. Su aplicación ha sido amplia alrededor del mundo intentando resolver problemas de todo tipo. Por ejemplo, muchos gobiernos, incluidos varios países latinoamericanos, han utilizado estas herramientas para reducir el consumo de alimentos poco saludables mediante sistemas de etiquetado nutricional (Cawley *et al.*, 2015); para motivar a los padres a involucrarse más en el aprendizaje de sus hijos (Berlinski *et al.*, 2021); para combatir el cambio climático (Vlasceanu *et al.*, 2024); para aumentar las tasas de vacunación en diversos contextos (Milkman *et al.*, 2021), entre otros.⁵

Una razón que explica la rápida aceptación de los empujones como tipo de intervención gubernamental es que, al menos en teoría, se puede medir con precisión su efectividad causal utilizando experimentos aleatorios controlados, RCTs por sus siglas en inglés. Una segunda razón del éxito de los empujones es que su aprobación en un programa político puede ser más sencilla que otro tipo de políticas públicas. El motivo es que los empujones no implican cambios en las leyes o reglamentos pues, por su propia definición, deben mantener todas las opciones e incentivos. Como consecuencia, en raras ocasiones deben ser discutidos en órganos legislativos o necesitar aprobaciones por grados elevados en los gobiernos. Esto, según sus defensores los hace una herramienta de acción rápida para el gobierno.

Finalmente, una tercera razón que explica el éxito de los empujones es que, según Sunstein y Thaler (2003), deberían ser más aceptables para los liberales que otro tipo de intervenciones. Los empujones, al no prohibir opciones, buscan preservar la libertad de elección. Son, en ese sentido, *liber-*

tradicional de arquitectura. También los arquitectos comprenden que algunos entornos, entre los que están los naturales, es decir los no intencionalmente creados, no pueden ser considerados arquitectura. Incluso, algunos filósofos de la arquitectura defienden que no todos los edificios son *arquitectura*, pues solo las construcciones hechas por seres humanos que tienen un objetivo estético específico o una función asignada que guía su diseño pueden ser considerados como arquitectónicos (Graham, 2003, p. 561). Así, se podría decir que aunque todos los contextos en los que se toma una decisión la afectan, no todos podrían, en sentido estricto, ser considerados *arquitecturas*.

⁵ El documento de la OECD (2017) titulado *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*, presenta una amplia lista de aplicaciones de empujones en muchos ámbitos.

tarios. Además, a diferencia de otros enfoques, el Paternalismo Libertario puede ser considerado un tipo de paternalismo débil en términos de Dworkin (2020). Es decir, un paternalismo que modifica los medios y no los objetivos de las personas, alineándose con la visión de Thaler y Sunstein de “ayudar a las personas a buscar los mejores medios para sus propios fines” (2021, p. 312). Es decir, los empujones, para ser considerados como tales, deben ser benéficos desde la perspectiva de quien los recibe y, por tanto, serían elegidos por ellos mismos en ausencia de los sesgos cognitivos.

2.4. Objeciones principales al Paternalismo Libertario

La creciente influencia del Paternalismo Libertario y los empujones como instrumento de política pública ha motivado un análisis desde varias perspectivas. Por ejemplo, se ha dicho que el término es en realidad un oxímoron, señalando, como después han aceptado sus proponentes, que se trata de un tipo de paternalismo poco compatible con el libertarianismo (Mitchell, 2005; Rebonato, 2014). Siguiendo una línea similar, Oliver (2023; 2019) ha argumentado que, aunque el Paternalismo Libertario suele presentarse como «neutral» al simplemente buscar mejorar el bienestar de las personas en sus propios términos, en realidad impone juicios normativos, por lo que su uso está difícilmente despolitizado y se corre el riesgo de infantilizarlas.

Por su parte, Sugden (2008) defiende que incluso si las preferencias de las personas son inconsistentes, no se sigue que el único camino sea el paternalismo y que soluciones de mercado pueden ser defendibles aprovechando el principio de ventaja mutua. Es decir, que el mercado crea un sistema en el que los demás ganan cuando todos ganan. Así, por ejemplo, se podrían pensar en soluciones privadas que eviten sesgos cognitivos. Un ejemplo trivial de esto es una aplicación que nos recuerde ahorrar.

Arellano Gault y Barreto Pérez (2016) llaman a las herramientas del Paternalismo Libertario una moda administrativa, pues se han posicionado en la literatura de las políticas públicas con un nombre llamativo, aunque su aplicación no siempre es acompañada de un análisis de sus supuestos y de su efectividad. De hecho, estudios recientes muestran que, en promedio, los efectos de los empujones son muy pequeños o de corta duración (Mertens *et al.*, 2021; Maier *et al.*, 2022). Además, dado que muchas veces los empu-

jones pueden ser implementados sin cambios que los obliguen a pasar por una discusión pública, podría convertirlos en una herramienta opaca y, por tanto, poco congruente con la democracia.

3. LA OBJECCIÓN EPISTÉMICA DEL PATERNALISMO LIBERTARIO

Este trabajo se centra en las consecuencias de una crítica al Paternalismo Libertario que subyace a las mencionadas, llamada la *objección epistémica*. Esta objeción se centra en dudar de que podemos saber si alguien ha cometido un *error* en algún comportamiento. Esto, partiendo del supuesto del Paternalismo Libertario de que alguien cometió un error si actuó en contra de sus preferencias reales y, por tanto, dañó su propio bienestar.

Para comprender en qué consiste la objeción, es necesario observar que para que el Paternalismo Libertario esté justificado el arquitecto de las decisiones (esto es, la persona que diseña un contexto con la intención de lograr cierto comportamiento) debe saber tres cosas. En primer lugar, debe conocer las preferencias de la persona a la que quiere intervenir. Es decir, debe saber qué es lo que más le conviene. En segundo lugar, debe poder predecir cómo un contexto va a afectar sus decisiones. Esto es, debe conocer la relación causal entre el empujón y la decisión del individuo. Finalmente, debe saber que tiene una ventaja epistémica respecto al individuo en lo anterior. En otras palabras, debe saber que conoce mejor sus preferencias o sabe mejor cómo el contexto le afecta. La razón es que en caso de que el individuo sepa más sobre lo que le conviene y cómo el contexto le afecta, no se necesitaría de alguien que le ayudara a tomar la mejor decisión.

La Economía del Comportamiento, usando experimentos controlados, puede dar una muy clara idea de cómo los contextos afectan las decisiones individuales. No obstante, la objeción epistémica es un argumento que propone que precisamente por el efecto de los contextos en las decisiones deberíamos dudar de que podamos conocer cuáles son las preferencias de los demás. Si esto es así, deberíamos dudar de que podamos saber si un comportamiento es un error. La razón es que si aceptamos que las decisiones son inevitablemente moldeadas por su contexto, los diseñadores de políticas públicas nunca pueden observar las preferencias reales de las personas porque no existen contextos neutrales en los cuales hacer dichas observaciones.

Como ejemplo, imaginemos que una persona en un restaurante consume más alcohol del que se considera saludable. Por simplicidad, supongamos que esa acción no tiene consecuencias para nadie más. Un diseñador de políticas públicas podría argumentar que esa persona está bebiendo más de lo que realmente desearía pues su consumo le generará enfermedades y es razonable pensar que no quiere estar enfermo. Además, podría acusar al ambiente del restaurante, la arquitectura de la decisión, de inducir a la persona a cometer ese error. Por ejemplo, porque el dueño del restaurante hace que los meseros recomienden cervezas cuando los comensales piden una recomendación. Supongamos que el diseñador de políticas públicas modifica esa práctica de tal manera que las bebidas alcohólicas sigan ahí, pero que lo que se recomienda sea agua de jamaica y que, luego del cambio, se observa que la persona consume menos alcohol.

A partir del cambio en la decisión, incluso si se usó un experimento controlado para evaluar el efecto causal de la recomendación de los meseros, no se puede afirmar que la verdadera preferencia de la persona, lo que realmente quería hacer, fuera beber menos alcohol. La razón es que las dos decisiones se hicieron en un contexto, por lo que desconocemos en cuál de los dos se reflejan sus preferencias auténticas. Tampoco sirve hacer una pregunta directa, pues, la pregunta es un contexto en sí mismo y la respuesta podría no reflejar la preferencia real de la persona. Entonces, es posible que, de hecho, el individuo disfrute tanto de las cervezas que, a pesar de conocer las consecuencias, esté dispuesto a enfrentar riesgos de salud. Si ese es el caso, el cambio propuesto por el arquitecto de las decisiones es lo que lo hace cometer un error y no lo que lo evita. En conclusión, como no podemos saber si una intervención va a beneficiar o perjudicar a alguien, no podemos decir que tenemos la ventaja epistémica necesaria para justificar el Paternalismo Libertario.

3.1. Contraargumentos a la objeción epistémica

Una primera forma de responder a la objeción epistémica es decir que, aunque no podamos saber lo que realmente quiere una persona, podemos tener una opinión informada de sus deseos. Se puede sospechar que todas las personas quieren salud, educación, ahorros y seguridad. No obstante, se

debe observar que en ocasiones la gente elige otras cosas que ven como más importantes. Varias personas están dispuestas a gastar su dinero en cosas que otros consideran inútiles; otros participan en deportes extremos en los que arriesgan su vida, pero de los que obtienen placer; otros deciden invertir su dinero en empresas riesgosas pero que les pueden reportar muchos beneficios; otros más actúan siguiendo normas morales y tradiciones que podríamos no entender pero que no dañan a nadie más que, quizás, a ellos. Entonces la objeción se mantiene, cuando los empujones son aplicados a personas que no los quieren, no respetan la autonomía de los individuos, por lo que no son consistentes con lo que busca ser el Paternalismo Libertario.

En un segundo argumento, respondiendo a un ejemplo similar al planteado anteriormente, Sunstein y Thaler (2003, p. 1164) dicen que lo que muestra la «reversión de elección» cuando la arquitectura de la decisión cambia es que las preferencias de las personas no están formadas antes de que se encuentren en una situación concreta. Esto es, proponen que la evidencia encontrada por la Economía del Comportamiento invita a pensar que no es que las preferencias sean meramente «inconsistentes» o que sean maleables al contexto sino que no existen por sí mismas y que solo existen en relación a un contexto determinado. Entonces, si hay dos opciones no podemos decir algo como «la persona prefiere A sobre B» sino que solo podemos decir «la persona prefiere A sobre B en la situación J pero B sobre A en la situación H». Si esto es así, entonces no hay unas preferencias que deban ser respetadas ex ante. Volviendo a nuestro ejemplo, no es que la persona prefiera la cerveza o el agua de jamaica, sino que prefiere una u otra según lo que se le ofrezca. Así, lo que el arquitecto de las decisiones hace es decidir cuáles son las preferencias que impondrá en el individuo. Consecuentemente, el arquitecto de las decisiones puede actuar respecto a lo que considera mejor para la persona en el largo plazo, o lo que le reducirá la probabilidad de arrepentimiento, en donde puede asumir que preferirá la salud.

Este argumento tiene dos problemas. El primero es que se basa de nuevo en el supuesto de que el arquitecto puede tener una creencia lo suficientemente informada de cuáles son las preferencias generales del individuo (cerveza ahora o salud después). Sugden argumenta que esto implica que deben saber qué es lo que preferiría el individuo “si tuviera información completa, una capacidad cognitiva ilimitada y si no tuviera problemas de

autocontrol” (2008; 2018). Para poder saber eso el arquitecto debería tener esas características. Dado que el arquitecto también es una persona y, por la misma evidencia, sabemos que está atado a los mismos sesgos que los demás, no puede tener tal conocimiento. El segundo problema es que el argumento, al dudar de que las preferencias existan antes de que una situación concreta se presente, elimina la necesidad del paternalismo, pues este supone que existen unas preferencias independientes «en el largo plazo», o un «bienestar general», que pueda ser maximizado.

Bernheim y Rangel (2007) ofrecen como contraargumento que el hecho de que la «reversión de elección» exista y, por tanto la objeción epistémica sea válida, no elimina la posibilidad de que el individuo esté cometiendo un error y que, por tanto, un maximizador de la utilidad social como el gobierno pueda ayudarlo. No obstante, dicen que si tal maximizador social quiere hacerlo, la única forma que tiene para actuar es hacerlo de forma paternalista asumiendo que la persona tiene unas preferencias promedio o similares a las de él.

Debemos observar que esto no es realmente así. En primer lugar, porque podríamos confiar en que las dinámicas del mercado, basadas en última instancia en la búsqueda de la ventaja mutua, ayudarán al individuo a maximizar su bienestar Sugden (2008). Además, incluso si no tenemos el mismo optimismo pro-mercado que Sugden, podemos ver que, como menciona John Stuart Mill (2015, p. 91), si no se tiene certeza de que exista un riesgo o si es no es posible descubrir si la persona comprende una situación, no solo nos queda la opción de limitar o intentar guiar sus decisiones, sino que podemos detenerlo para saber qué es lo que se propone.

Esto está en la línea de las alternativas a los empujones como los *boost*, que buscan fortalecer las capacidades de los individuos (Hertwig y Grüne-Yanoff, 2017), los *nudges ampliados* que pretenden agregar un componente reflexivo y deliberativo a los empujones simples (Banerjee y John, 2021), o los *budges* que pretenden, en vez de interferir en las decisiones individuales, regular a terceros cuando estos buscan beneficios a partir de los sesgos cognitivos (Oliver, 2019). Todas estas alternativas, discutidas en la literatura de las políticas públicas conductuales, son menos paternalistas que las herramientas usuales del Paternalismo Libertario.

En conclusión, la objeción epistémica representa un reto al argumento que pretende decir que el Paternalismo Libertario es una especie más suave

de paternalismo que otro tipo de herramientas. Debe quedar claro, no obstante, que esto no implica que sea inaceptable sino que para aceptarlo debemos ser más paternalistas y menos libertarios de lo que Thaler y Sunstein parecen querer decir. Una segunda consecuencia de la objeción epistémica, como se discute a continuación, es que la distinción entre los empujones y lo que se ha conocido como su contrario, los «enlodamientos» no puede basarse en las consecuencias de las políticas públicas conductuales en el bienestar de las personas.

4. EL PROBLEMA DE LA DEMARCACIÓN ENTRE *EMPUJONES* Y *ENLODAMIENTOS*

La literatura reciente utiliza las palabras «empujón» y «enlodamiento» como antónimos. Los empujones se asumen como deseables y los enlodamientos como lo contrario. No obstante, la demarcación entre ambos conceptos sigue siendo un tema de discusión entre los especialistas.

La principal dimensión de la discusión es si empujones y enlodamientos son términos normativos o descriptivos. En otras palabras, si al decir que algo es un empujón estamos diciendo que es en algún sentido benéfico o si estamos aludiendo simplemente a alguna característica de la intervención. Si son términos normativos, entonces deberíamos decir una característica que sea la determinante para poder definir que una intervención conductual es buena o moralmente aceptable y cuándo no. Si, por lo contrario, empujones y enlodamientos son términos descriptivos, entonces deberíamos decir una característica que inequívocamente tengan los primeros que no tengan los segundos y que sea independiente de los efectos sobre quienes las reciben.

El origen de la discusión surge de que los dos inventores del término empujón, Richard Thaler y Cass Sunstein, no concuerdan en su definición de enlodamiento (Newall, 2023). Sunstein define enlodamiento de forma descriptiva como “una fricción excesiva o injustificada...que consume tiempo y dinero, que hace la vida menos navegable... y que elimina oportunidades a las personas de acceder a bienes y servicios importantes” (2022). Esta definición se relaciona con los argumentos que ofrece en su libro *On Freedom* (2019) en el que, alejándose de la definición que hizo con Thaler, entiende los empujones como mejoras en la navegabilidad de los entornos

de decisión. Los enlodamientos serían simplemente lo contrario: intervenciones que hacen los contextos de decisión más complejos.

Este criterio de demarcación tiene tres problemas. En primer lugar, hace a los enlodamientos equivalentes a lo que en la literatura de administración pública se conoce como «sobrecarga administrativa», pues hay muchos aspectos no conductuales o dependientes de fenómenos cognitivos que hacen las cosas más complicadas. Un ejemplo es cuando un trámite en el gobierno tiene requisitos redundantes. En ese sentido, desdibuja lo que hace a las estrategias del Paternalismo Libertario distintas a las demás.

En segundo lugar, Mills (2020) observa que ese criterio de demarcación plantea una asimetría entre empujones y enlodamientos. En particular, nota que muchos empujones hacen más fácil tomar una decisión, pero al hacerlo hacen que sea más difícil tomar otra decisión. Por ejemplo, un empujón que facilite tomar agua para mejorar la salud hace más difícil tomar refresco. Esto vacía la definición, pues si una intervención es un empujón o un enlodamiento no dependería de la intervención misma sino de la opción a la que se refiere.

En cambio, Thaler comprende la diferencia entre empujones y enlodamientos como normativa. En su propuesta, un enlodamiento es una intervención que “utiliza las mismas técnicas que un empujón pero para fines menos benevolentes” (2018). Así, manteniéndose en la comprensión original de empujón, los enlodamientos se diferencian de los empujones en que desalientan comportamientos benéficos para las personas a quienes se aplica o que alientan comportamientos que las dañan. Un ejemplo de enlodamiento en esos términos sería una publicidad de cigarros basada en las normas sociales.

Hortal y Segoviano Contreras (2023), tras hacer un cuidadoso análisis de la literatura, buscaron una taxonomía normativa de estos conceptos llegando a una propuesta similar a la de Thaler. Proponen que toda taxonomía que aspire a demarcar empujones y enlodamientos de forma normativa debe tomar en cuenta tanto los efectos de la intervención en las personas como si mantienen o no la autonomía individual. Lo que proponen es que los empujones son lo que aumenta el bienestar de las personas manteniendo su autonomía, sea de forma intencional o no, mientras que los enlodamientos son lo contrario.

Por otra parte, otros autores han buscado combinar las definiciones normativas y las descriptivas (Shahab y Lades, 2021; Soman *et al.*, 2020). Estos trabajos proponen entender a los enlodamientos como fricciones excesivas para tomar decisiones que son benéficas. No obstante, no resuelven el problema de que, bajo la definición de Sunstein, podría haber *empujones* dañinos y *enlodamientos* benéficos. Así, aunque busquen incorporar un aspecto descriptivo, terminan siendo propuestas normativas.

Las propuestas normativas mencionadas son, por la objeción epistémica, poco útiles. Si no podemos saber las preferencias de las personas, no podemos saber si una intervención conductual las beneficia o perjudica. Entonces, no podemos decir si algo es un empujón o un enlodamiento. Además, es posible que una misma intervención tenga efectos benéficos para unas personas y dañinos para otras. En tales casos, según estas taxonomías se tendría que decir que una cosa es un empujón para unos y un enlodamiento para otros, de lo que resulta inútil pretender que exista la necesidad de una definición general en primer lugar.

En síntesis, la objeción epistémica al Paternalismo Libertario tiene como consecuencia que los criterios que se han planteado para diferenciar empujones y enlodamientos sean poco claros. De hecho, se puede dudar que una definición sea posible en primer lugar. De ser así, los términos enlodamientos y empujones no son descripciones de una intervención conductual sino simplemente, juicios de valor de los analistas de políticas públicas.

También puede que exista alguna otra característica en las políticas públicas conductuales que pueda resultar útil para hacer la distinción. Una posibilidad es concentrarse en si los «*fin*es» de la política son benevolentes o no para hacer la distinción. En esto resulta importante notar que, aunque la definición propuesta por Thaler (2018) claramente alude a los fines de la intervención y no a sus consecuencias, él mismo y quienes lo han seguido en la línea de demarcar los empujones de los enlodamientos con un criterio normativo se han concentrado, hasta donde tengo conocimiento, exclusivamente en las consecuencias en los individuos. Esto puede ser resultado de un sesgo consecuencialista relacionado con el utilitarismo que es común entre los economistas o con una simple imprecisión conceptual. No obstante, abre una guía para pensar que la distinción entre empujones y enlodamientos tendría más que ver con lo que quiere lograr el arquitecto de la decisión que con lo que en realidad logra.

Así, un enlodamiento sería una intervención, basada en los hallazgos de la Economía del Comportamiento, que busca, por cualquier motivo, reducir el bienestar de las personas mientras que un empujón sería lo contrario. Por poner un ejemplo, en el pasado no existía evidencia firme de las consecuencias negativas de la cocaína. De hecho, podía haber personas que creyeran de buena fe, dada la información a su alcance, que era benéfica en ciertas circunstancias. Entonces, un médico que usara alguna intervención conductual para hacer que su paciente consumiera cocaína podría estar haciendo un empujón si lo que quería era ayudarlo. En cambio, que un médico actual que haga lo mismo con el fin de enriquecerse de una sustancia ilícita haría un enlodamiento. Dado que el objetivo de este trabajo ha sido mostrar la objeción epistémica y sus consecuencias, la discusión de esta posibilidad de criterio de demarcación será tarea para futuras reflexiones.

5. CONCLUSIÓN

Una de las tareas principales de la filosofía es buscar la claridad conceptual. Está claro que existe esa necesidad en el problema de demarcación entre empujones y enlodamientos. La ambigüedad en las definiciones que se han propuesto hasta ahora y la aplicación de estos términos no es solo un problema semántico que puede llevar a confusiones conceptuales. También puede llevar a malas decisiones prácticas que afecten el bienestar de las personas.

Las discusiones contemporáneas en torno al Paternalismo Libertario muestran que la solidez conceptual de sus herramientas principales, empujón y enlodamiento, depende de supuestos epistémicos más exigentes de lo que sus defensores suelen admitir. Si aceptamos la objeción epistémica, entonces la promesa original del Paternalismo Libertario, que el Estado puede ayudar a las personas a realizar lo que realmente desean sin vulnerar su autonomía, se debilita notablemente. Esto no obliga a descartar las herramientas conductuales, pero sí demanda un replanteamiento profundo de sus justificaciones normativas y de los criterios que usamos para evaluar su legitimidad. Se propone que las definiciones normativas requieren marcos deliberativos más transparentes y menos dependientes de inferencias sobre supuestas preferencias internas. En última instancia, el análisis filosófico invita a desplazar el foco desde la optimización del bienestar hacia la construcción de instituciones que respeten la autonomía, fortalezcan capacidades y reduzcan asimetrías epistémicas entre arquitectos de las decisiones y ciudadanos.

FUENTES CONSULTADAS

- ANGNER, E. (2020). *A Course in Behavioral Economics*. Bloomsbury Publishing.
- ARELLANO, D. y BARRETO, E. (2016). Gobierno conductual: nudges, cambio de comportamiento inconsciente y opacidad. En *Foro internacional*. Vol. 56. Núm. 4. pp. 903-940. DOI: <https://doi.org/10.24201/fi.v56i4.2384>
- ASHRAF, N., CAMERER, C. y LOEWENSTEIN, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. En *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 19. Núm. 3. pp. 131-145. DOI: <https://doi.org/10.1257/089533005774357897>
- BADDELEY, M. (2017). *Behavioural Economics: a Very Short Introduction*. Oxford University Press.
- BANERJEE, S. y JOHN, P. (2021). Nudge plus: Incorporating Reflection into *Behavioural Public Policy*. En *Behavioural Public Policy*. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2021.6>
- BERTRAND, M., MULLAINATHAN, S. y SHAFIR, E. (2006). Behavioral Economics and Marketing in Consumer Finance. En *Journal of Public Policy & Marketing*. Vol. 25. Núm. 1. pp. 8-23. DOI: <https://doi.org/10.1509/jppm.25.1.8>
- BERLINSKI, S., BUSSO, M., DINKELMAN, T. y MARTÍNEZ, A. (2021). *Reducing Parent-School Information Gaps and Improving Education Outcomes: Evidence from High-Frequency Text Messages* (NBER Working Paper No. 28581). National Bureau of Economic Research. DOI: <https://doi.org/10.3386/w28581>
- BERNHEIM, D. y RANGEL, A. (2007). *Toward Choice-Theoretic Foundations for Behavioral Welfare Economics*. Discussion Paper, Resources for the Future, Washington, D.C.
- BICCHIERI, C., DIMANT, E., GELFAND, M. y SONDEREGGER, S. (2022). Social Norms and Behavior Change: the Interdisciplinary Research Frontier. En *Journal of Economic Behavior & Organization*. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2022.11.007>
- CARREÓN, G., GERSHENSON, C. y PINEDA, L. (2017). Improving Public Transportation Systems With Self-Organization: a Headway-Based Model and Regulation of Passenger Alighting and Boarding. En

- PloS One*. Vol. 12. Núm. 12. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0190100>
- CAWLEY, J., SWEENEY, M., SOBAL, J., JUST, D., KAISER, H., SCHULZE, W., WETHINGTON, E. y WANSINK, B. (2015). The Impact of a Supermarket Nutrition Rating System on Purchases of Nutritious and Less Nutritious Foods. En *Public health nutrition*. Vol. 18. Núm. 1. pp. 8-14. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1368980014001529>
- DWORKIN, G. (2020). Paternalism. En *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Disponible en: URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/fall2020/entries/paternalism/>>.
- FEHR, E. y SCHMIDT, K. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. En *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 114. Núm. 3. pp. 817-868. DOI: <https://doi.org/10.1162/003355399556151>
- GEIGER, N. (2017). The Rise of Behavioral Economics: a Quantitative Assessment. En *Social Science History*. Vol. 41. Núm. 3. pp. 555-583. DOI: <https://doi.org/10.1017/ssh.2017.17>
- GIGERENZER, G. (2025). The Rationality Wars: a Personal Reflection. En *Behavioural Public Policy*. Núm. 9. pp. 495-515. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2024.51>
- GRAHAM, G. (2003). Architecture. En *The Oxford Handbook of aesthetics*. Oxford University Press.
- HERNÁNDEZ-CERVANTES, J. (2024). Towards a Historically Bounded Rationality: Herbert A. Simon's Critique of the Neoclassical Notion of Rational Agent. En *Tópicos, Revista de Filosofía*. Núm. 68. pp. 35-68. DOI: <https://doi.org/10.21555/top.v680.2374>
- HERNÁNDEZ-CERVANTES, J. (2022). Does Behavioral Economics Substitute or Complement Neoclassical Economics? Rethinking the Behavioral Revolution from a Contextualist Approach. En *Brazilian Journal of Political Economy*. Vol. 42. Núm. 2. pp. 532-549. DOI: <https://doi.org/10.1590/0101-31572022-3248>
- HERTWIG, R. y GRÜNE-YANOFF, T. (2017). Nudging and Boosting: Steering or Empowering Good Decisions. En *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 12. Núm. 6. pp. 973-986. DOI: <https://doi.org/10.1177/1745691617702496>
- HORTAL, A. y SEGOVIANO, L. (2024). Behavioral Public Policy and Well-Being: Towards a Normative Demarcation of Nudges and Slu-

- dgcs. En *Review of Behavioral Economics*. Vol. 10. Núm. 2. DOI: <http://dx.doi.org/10.1561/105.00000168>
- KAHNEMAN, D., KNETSCH, J. y THALER, R. (1991). Anomalies: the Endowment Effect, Loss Aversion, and Status quo Bias. En *Journal of Economic perspectives*. Vol. 5. Núm. 1. pp. 193-206. DOI: 10.1257/jep.5.1.193
- KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A. (1979). Prospect Theory: an Analysis of Decision Under Risk. En *Econometrica*. Vol. 47. Núm. 2. pp. 263-291. DOI: <https://doi.org/10.2307/1914185>
- LAIBSON, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. En *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112. Núm. 2. pp. 443-477. DOI: <https://doi.org/10.1162/003355397555253>
- LIST, J., MUIR, I., POPE, D. y SUN, G. (2023). Left-Digit Bias at Lyft. En *Review of Economic Studies*. rdad014. DOI: <https://doi.org/10.1093/restud/rdad056>
- MAS-COLELL, A., WHINSTON, M. y GREEN, J. (1995). *Microeconomic Theory*. Nueva York: Oxford University Press.
- MAIER, M., BARTOŠ, F., STANLEY, T., SHANKS, D., HARRIS, A. y WAGENMAKERS, E. (2022). No Evidence for Nudging After Adjusting for Publication bias. En *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Vol. 119. Núm. 31. DOI: 10.1073/pnas.2200300119
- MERTENS, S., HERBERZ, M., HAHNEL, U. y BROSCHE, T. (2022). The Effectiveness of Nudging: a Meta-Analysis of Choice Architecture Interventions Across Behavioral Domains. En *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Vol. 119. Núm. 1. DOI: 10.1073/pnas.2107346118
- MILL, J. (2015). *On liberty, Utilitarianism, and Other Essays*. Oxford: Oxford University Press.
- MILLS, S. (2020). Nudge/Sludge Symmetry: on the Relationship Between Nudge and Sludge and the Resulting Ontological, Normative and Transparency Implications. En *Behavioural Public Policy*. DOI:10.1017/bpp.2020.61
- MILKMAN, K., PATEL, M., GANDHI, L. et al. (2021). A Megastudy of Text-Based Nudges Encouraging Patients to get Vaccinated. En *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Vol. 118. Núm. 20. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.2101165118>

- MITCHELL, G. (2005). Libertarian Paternalism is an Oxymoron. En *Northwestern University Law Review*. Vol. 99. Núm. 3. pp. 1245-1277.
- NEWALL, P. (2023). What is Sludge? Comparing Sunstein's Definition to Others. En *Behavioural Public Policy*. Vol. 7. Núm. 3. pp. 851-857. DOI: [doi:10.1017/bpp.2022.12](https://doi.org/10.1017/bpp.2022.12)
- O'DONOGHUE, T. y RABIN, M. (1999). Doing it Now or Later. En *American Economic Review*. Vol. 89. Núm. 1. pp. 103-124. DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.89.1.103>
- OECD (2017), *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*. París: OECD Publishing. DOI: [http://dx.doi.org/10.1787/9789264270480-en](https://dx.doi.org/10.1787/9789264270480-en)
- OLIVER, A. (2023). The Authors of our Own Lives: the Limitations of the Behavioural Justification for Paternalism. En *Behavioural Public Policy*. Vol. 7. Núm. 4. pp. 924-932. DOI:10.1017/bpp.2023.6
- OLIVER, A. (2019). Towards a New Political Economy of Behavioral Public Policy. En *Public Administration Review*. Vol. 79. Núm. 6. pp. 917-924. DOI: <https://doi.org/10.1111/puar.13093>
- OSTROM, E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms. En *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 14. Núm. 3. pp. 137-158. DOI: 10.1257/jep.14.3.137
- PAGE, L. (2023). *Optimally Irrational: the Good Reasons we Behave the Way we do*. Cambridge University Press.
- REBONATO, R. (2014). *A Critical Assessment of Libertarian Paternalism*. En *SSRN Electronic Journal*. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2346212>
- REPETTO, L. y SOLÍS, A. (2020). The Price of Inattention: Evidence from the Swedish Housing Market. En *Journal of the European Economic Association*. Vol. 18. Núm. 6. pp. 3261-3304. DOI: <https://doi.org/10.1093/jea/jvz065>
- ROBALO, P., SCHRAM, A. y SONNEMANS, J. (2017). Other-Regarding Preferences, In-Group bias and Political Participation: an Experiment. En *Journal of Economic Psychology*. Núm. 62. pp. 130-154. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.04.009>
- SHAHAB, S. y LADES, L. (2021). Sludge and Transaction Costs. En *Behavioural Public Policy*. pp. 1-22. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2021.12>

- SIMON, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. En *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 69. Núm. 1. pp. 99-118. DOI: <https://doi.org/10.2307/1884852>
- SOMAN, D., COWEN, D., KANNAN, N. y FENG, B. (2019), *Seeing Sludge: Towards a Dashboard to Help Organizations Recognize Impedance to End-User Decisions and Action*. Toronto: Behavioural Economics in Action at Rotman (BEAR) Report Series
- SUGDEN, R. (2018). *The Community of Advantage: a Behavioural Economist's Defence of the Market*. Oxford University Press.
- SUGDEN, R. (2008). Why Incoherent Preferences do not Justify Paternalism. En *Constitutional Political Economy*. Vol. 19. Núm. 3. pp. 226-248. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10602-008-9043-7>
- SUNSTEIN, C. (2022). Sludge Audits. En *Behavioural Public Policy*. Vol. 6. Núm. 4. pp. 654-673. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2019.32>
- SUNSTEIN, C. (2019). *On Freedom*. Princeton University Press.
- SUNSTEIN, C. (2017). *Nudges that Fail*. En *Behavioural Public Policy*. Vol. 1. Núm. 1. pp. 4-25.
- SUNSTEIN, C. (2014). *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*. Yale University Press.
- SUNSTEIN, C. y THALER, R. (2005). *Libertarian Paternalism*. En C. Sunstein. *Laws of Fear. Beyond the Precautionary Principle*. Cambridge University Press.
- SUNSTEIN, C. y THALER, R. (2003). *Libertarian Paternalism is not an Oxymoron*. En *Law Review*. pp. 1159-1202. The University of Chicago. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2016.3>
- STURM, T. (2012). The “Rationality Wars” in Psychology: Where they are and where they Could Go. En *Inquiry*. Vol. 55. Núm. 1. pp. 66-81. DOI: <https://doi.org/10.1080/0020174X.2012.643628>
- THALER, R. y SUNSTEIN, C. (2021). *Nudge: the Final Edition*. Yale University Press.
- THALER, R. (2018). Nudge, not Sludge. En *Science*. Vol. 361. Núm. 6401. pp. 431-431. DOI: [10.1126/science.aau9241](https://doi.org/10.1126/science.aau9241)
- THALER, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. En *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 1. Núm. 1. pp. 39-60. DOI: [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)

- TVERSKY, A. y KAHNEMAN, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. En *Science*. Vol. 185. Núm. 4157. pp. 1124-1131. DOI: <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- VLASCEANU, M., DOELL, K., BAK-COLEMAN, J., TODOROVA, B., BERKEBILE-WEINBERG, M., GRAYSON, S. y VAN BAVEL, J. (2024). Addressing Climate Change with Behavioral Science: a Global Intervention Tournament in 63 Countries. En *Science Advances*. Vol. 10. Núm. 6. DOI: <https://doi.org/10.1126/sciadv.adj5778>
- WILKINSON, N. y KLAES, M. (2018). *An Introduction to Behavioral Economics*. Bloomsbury Publishing.
- ZAPOTÉCATL, J. (2018). *Creado por la UNAM, todo un éxito el Programa de Ascenso y Descenso en el metro de la CDMX*. DGCS - Boletín UNAM. Recuperado de: https://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2018_282.html

Fecha de recepción: 30 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 15 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1296>