

Sobre la libertad

CASS R. SUNSTEIN

Traducción de Tomás Granados Salinas

GS[•]

Índice

Introducción.....	9
Manzanas mordidas.....	9
Un olor nuevo y extraño.....	12
1. ¿Qué demonios es el agua?.....	17
<i>Nudges</i>	19
El miedo al gobierno.....	23
A juicio de ellos mismos.....	26
Tres objeciones.....	29
Acertijos.....	34
2. Navegabilidad.....	37
Cómo llegar ahí.....	40
¿A dónde quieres ir?.....	44
Navegabilidad y fango.....	45
3. Autocontrol.....	49
¿Qué piensa la gente?.....	59
Casos difíciles.....	60
4. Felices como sea.....	65
Reducir las opciones.....	71
Dos enfoques.....	73
Coerción.....	81

Epílogo. “Por el Edén emprendieron su solitario camino”	87
Agradecimientos.....	91

4. Felices como sea

En muchos casos, sabemos lo que queremos, y la pregunta entonces es cómo conseguirlo. Ése fue mi enfoque en el capítulo 2. No obstante, en otras ocasiones estamos ante un dilema. Hay una diferencia entre lo que deseamos querer antes del momento de la elección, lo que decidimos que queremos en el momento de la elección y lo que nos gustaría haber querido después del momento de la elección. Ése fue mi enfoque en el capítulo 3.

Pero en algunos casos no está claro si tenemos preferencias previas. Tal vez no las tengamos. Puede que no tengamos ni idea de lo que queremos. Puede que nos falte información importante y, si la tenemos, tal vez no sepamos lo que queremos. En otros casos, nuestras preferencias posteriores son algo derivado de, o construido por, el *nudge*. A veces se combinan dos factores (como bien saben los expertos en marketing). Estamos hablando aquí de “preferencias endógenas” y en particular de *preferencias que son endógenas a, o que son producto de, la arquitectura de elección pertinente*. En tales situaciones, ¿cómo debemos pensar en la libertad de elección? y ¿cómo debe entenderse y aplicarse el criterio de “a juicio de ellos mismos”?

Una aclaración. No estoy haciendo o comprometiéndome con grandes afirmaciones sobre la construcción social de las preferencias, valores o creencias, ni pretendo explorar los argumentos filosóficos o sociológicos sobre el papel de las normas sociales. Mi punto es más específico e inclu-

so algo trivial: las preferencias y los valores de las personas, y no sólo sus acciones, pueden ser producto de un empujoncito, como una regla por omisión, y las personas pueden terminar felices y satisfechas como sea que les ocurra el *nudge*. Respecto de algunos ajustes predeterminados de tu teléfono móvil, podrías pensar: “bien, eso tiene mucho sentido” y mantenerlos tal como están; si los ajustes fueran distintos, podrías pensar lo mismo. En ejercicio de tu libertad de elección, decides mantener el *statu quo*, sea cual sea. Esto plantea algunos dilemas para aquellos que han de decidir cuál debería ser el *statu quo*.

Empecemos con algunos casos bastante simples:

1. A Jorge le importa el medioambiente, pero también le importa el dinero. Actualmente la electricidad que recibe proviene del carbón; sabe que esto no es precisamente bueno para el medioambiente, pero es barato, y Jorge no se molesta en hacer el cambio por energía eólica, que sería sólo un poco más cara. Está satisfecho con la situación actual. El mes pasado, el gobierno de su país impuso una regla de inscripción automática a los proveedores de electricidad: la gente recibirá energía eólica y pagará una pequeña prima, a menos que decidan cambiarse. Jorge no se molesta en hacerlo. Dice que le gusta la situación actual de inscripción automática. Aprueba esa política pública y está contento con su propia inscripción.
2. Diana se inscribe automáticamente en el Plan de Salud Bronce, que es menos costoso que el Plata y el Oro, pero su cobertura también es menos amplia y tiene un deducible más alto. Diana prefiere el Bronce y no tiene interés en cambiar. En un mundo paralelo (muy parecido al nuestro, pero no del todo idéntico), Diana se inscri-

be automáticamente en un Plan de Salud Oro, que es más caro que el Plata y el Bronce, pero también tiene una cobertura más amplia y un deducible más bajo. En ese mundo paralelo, Diana prefiere el Oro y no tiene interés en cambiar.

3. Tomás tiene una enfermedad grave. La cuestión es si debe someterse a una operación, que conlleva beneficios y riesgos potenciales. Leyendo en internet sobre la operación, Tomás no está seguro de si debe seguir adelante con ella. Su médico le aconseja que se opere, enfatizando lo mucho que tiene que perder si no lo hace. Decide seguir el consejo. En un mundo paralelo (muy parecido al nuestro, pero no del todo idéntico), el médico de Tomás le aconseja que no se opere, haciendo hincapié en lo mucho que tiene que perder si lo hace. Decide seguir el consejo.

He observado que a los escritores de ciencia ficción les gusta hablar de “mundos paralelos” y mostrar que, con un pequeño giro o una ligera alteración, nuestras familias, nuestras vidas, nuestras ciudades, nuestros países, nuestro mundo entero podrían ser muy diferentes. (Retomo de nuevo un pasaje de *Poseción*, después de un fatídico y desgarrador encuentro: “Hay cosas que pasan sin dejar huella visible, de las que ni se habla ni se escribe, aunque sería muy erróneo decir que los acontecimientos subsiguientes se suceden igual, con indiferencia, como si esas cosas no hubieran acaecido.”)[†] Los mundos paralelos son intrigantes por muchas razones y (creo) la idea misma es profunda, porque

[†] Byatt, *Poseción*, p. 552.

pone de manifiesto la omnipresencia y el poder de lo contingente. Una de estas razones es que nosotros, tú y yo, podríamos haber sido, o ser, bastante felices en muchos otros mundos, incluso si somos bastante felices en éste. Nuestras elecciones pueden ser diferentes en esos mundos, incluso si son libres en cada uno de ellos. Para el criterio de “a juicio de ellos mismos”, esto es un contratiempo serio. Sugiere que el criterio no produce soluciones únicas.

La historia sólo se hace una vez, pero se pueden dar *nudges* para crear mundos paralelos. En los dos últimos casos, Diana y Tomás parecen no tener una preferencia previa; lo que eligen es producto de la regla por omisión (en el caso de Diana) o el enfoque (en el caso de Tomás). El caso de Jorge es diferente. Él *sí tiene* una preferencia previa. Podríamos pensar que, en casos como el suyo, los *nudges* son ilegítimos e incluso análogos al caso de Winston en 1984. Quizá deberíamos establecer una regla clara: “*si un empujoncito no es coherente con las actuales preferencias de la persona que debe elegir, no debería aplicarse*”.

Pero ¿por qué? Después de todo, la persona que debe elegir puede rechazar el empujoncito y seguir su propio camino, si eso es lo que prefiere. Y si la persona que debe elegir no rechaza el *nudge* y termina sintiéndose feliz o satisfecha con la situación en la que se encuentra después del empujoncito, entonces no parece haber ninguna objeción, al menos por lo que toca al bienestar. Es cierto que podríamos plantear una preocupación por la autonomía y decir que, si la gente está contenta con su situación, no se le debe dar un empujoncito para que se aparte de ella. Pero creo que es difícil defender esa idea mientras las personas conserven la libertad de elección y al final se sientan satisfechas (“a juicio de ellas mismas”). En 1984, la situación de Winston

es aborrecible porque ha sido aterrorizado (y coaccionado y empujado) a un estado de total falta de libertad. Apenas se puede decir lo mismo de Jorge.

Como los tres casos sugieren, quiero centrarme en un problema específico: *lo que le gusta a la gente es producto del empujoncito*. Sus preferencias surgen del *nudge*. Después de ser empujados, serán felices y posiblemente estarán agradecidos.

Hay muchas razones posibles. Una podría ser el poder de la sugestión: el *nudge* puede darse junto con algún tipo de señal informativa (“¡El Plan Bronce es mejor!”) y la gente puede escuchar esa señal. Otra razón podría ser el aprendizaje: la persona podría ver que la situación es buena, o lo suficientemente buena, y por lo tanto podría sentirse contenta así (sea lo que sea). Otra razón podría ser el “sesgo de *statu quo*”: la gente tiende a preservar el *statu quo*, o a preferirlo, sea cual sea.[†] Una razón relacionada podría ser la reducción de la disonancia cognitiva: la gente podría reducir esa disonancia de manera que se satisfaga con el nuevo *statu quo*, sea cual sea. Si es así, es difícil ver el criterio de “a juicio de ellos mismos” como algo suficiente, porque, según esta hipótesis, la gente está satisfecha sólo porque la insatisfacción es desagradable o insoportable, y porque estaría de acuerdo de cualquier manera.

También hemos visto que, aunque las personas tengan unas preferencias o unos valores previos, el *nudge* puede cambiarlos, de modo que estarán felices y quizás incluso agradecidas después de tomar la decisión, aunque

[†] William Samuelson y Richard Zeckhauser, “Status Quo Bias in Decision Making”, *Journal of Risk & Uncertainty*, vol. 1 (1988), pp. 7-59.

no quisieran ser empujadas de antemano. Los casos más extremos implican “grandes decisiones”[†] o “experiencias transformadoras”,[‡] en las cuales está en juego la identidad de las personas, así como sus preferencias y valores. Después de que toman ciertas decisiones, o se les da un empujoncito para tomarlas, lo que les importa —y lo que en realidad son— es diferente que antes. Las personas pueden, por ejemplo, decidir enamorarse, casarse, tener hijos, cambiar de ocupación, mudarse a otra ciudad. Algunas de estas decisiones resultan ser definitorias. (De *Poseción*: “A esto es a lo que quería llegar. Desde que empezó mi tiempo. Y cuando me vaya de aquí, será el punto medio, hacia el cual corría todo, antes, y del cual correrá todo. Pero ahora, mi amor, estamos aquí, estamos ahora, y esos otros tiempos corren por otro sitio.”)[§]

En la literatura filosófica, las experiencias de transformación se evalúan a menudo desde una perspectiva en primera persona: ¿cómo deberíamos elegir entre el *statu quo* y experimentar algún tipo de transformación? La pregunta que estoy planteando aquí es diferente: ¿cómo deberíamos evaluar los *nudges* que permiten una transformación?

En casos extremos y triviales, la aplicación del criterio de “a juicio de ellos mismos” es mucho menos simple cuando las preferencias de las personas son un producto de los

[†] Véase Edna Ullmann-Margalit, *Normal Rationality*, Cass R. Sunstein y Avishai Margalit (eds.), Oxford, Oxford University Press, 2017.

[‡] Véase L. A. Paul, *Transformative Experience*, Oxford, Oxford University Press, 2015.

[§] Byatt, *Possession*, p. 309.

propios *nudges*. La cuestión de la libertad también se vuelve más irritante. Los arquitectos de elección no pueden sostener que están incrementando la navegabilidad o tan sólo reivindicando las preferencias previas de las personas que deben elegir. Si nos fijamos en lo que ocurre después de tomar una decisión, la gente piensa que está mejor y, en ese sentido, el criterio se cumple. Por lo que toca al uso del criterio de “a juicio de ellos mismos”, el desafío es que, *sin importar hacia dónde conduzca el empujoncito, Diana y Tomás están de acuerdo con que al final estarán mejor*. En mi opinión, no hay forma de no preguntarse por el bienestar al elegir entre los dos mundos en los casos de Diana y Tomás. Tenemos que preguntarnos qué tipo de enfoque hace que la vida de las personas sea mejor.[†]

REDUCIR LAS OPCIONES

Llegaré a esa pregunta a su debido tiempo. Observemos de manera preliminar que el criterio de “a juicio de ellos mismos” sigue siendo pertinente en el sentido de que limita

[†] Respecto de esto, me alejo un poco de Ullmann-Margalit y Paul, que no abordan el asunto de esta manera y que hablan de una subclase de casos que es en los que me estoy centrando aquí. Tal vez simplificando en exceso, Ullmann-Margalit hace la inquietante sugerencia de que la gente simplemente “se deja llevar”, es decir, elige sin razones evidentes; Paul señala la importancia de las experiencias nuevas. Por el contrario, mi propio enfoque insiste en ser asistencialista. Soy muy consciente de que no puedo aceptar sus poderosos argumentos en este contexto.

lo que pueden hacer los arquitectos de elección, aunque no determine un resultado único (como ocurre en los casos sencillos de navegabilidad y en otros ejemplos en los que la gente tiene claras preferencias previas y el empujoncito no las modifica).

Recordemos que es razonable pensar que algunas personas tienen preferencias previas, pero que, por falta de información o por un sesgo de comportamiento, sus elecciones libres no las satisfarán (piensa en los casos de Luis, Isabel y Rita). También es imaginable que algunas formas de arquitectura de elección afecten a las personas que sí tienen información o que carecen de tales sesgos; alguien que vaya a un comedor podría agarrar el primer producto que vea, porque está ocupado y porque no vale la pena dedicarse a elegir entre varios. Considérese este ejemplo:

- ▶ Margarita disfruta del comedor de su lugar de trabajo. Ella tiende a consumir alimentos con muchas calorías. Está consciente de eso y le gustan mucho. En su trabajo se rediseñó hace poco la distribución del comedor para que las ensaladas y las frutas sean las más visibles y accesibles. Ahora elige ensaladas y frutas, y le gustan mucho.

Supongamos que Margarita no sufre de ningún sesgo de comportamiento, pero se ve afectada por el *nudge*. Sin embargo, en muchos casos (estándar), si tienen algún sesgo de comportamiento o carecen de información, las personas que deben elegir se verán afectadas por el empujoncito, mientras que las personas con menores sesgos y con más información no se verán afectadas; hay una creciente bibliografía en la que se explora cómo proceder en esos casos,

con una cuidadosa referencia a lo que me parece una versión del criterio de “a juicio de ellos mismos”.[†]

En el caso de Margarita, y en todos los que se le parecen, el criterio no deja a los arquitectos de elección al garete. Si no le gustara la ensalada, el criterio sería violado. Desde el punto de vista normativo, tal vez no sea del todo reconfortante decir que los *nudges* satisfacen el criterio de “a juicio de ellos mismos” si los arquitectos de elección consiguen alterar las preferencias de los destinatarios. (¿Es eso un camino de servidumbre? Recordemos las escalofriantes últimas frases de 1984, de George Orwell: “Había alcanzado la victoria sobre sí mismo. Ahora amaba al Gran Hermano.”) Pero en lo que respecta al bienestar de la gente, resulta muy relevante saber si las personas que deben elegir creen, después de tomar una decisión, que el *nudge* ha producido un resultado que ellos aprueban.

DOS ENFOQUES

Abordemos ahora las preguntas más importantes. Si la gente estuviera contenta, después de tomar una decisión, con el resultado producido por dos o más intervenciones, entonces, ¿qué empujoncitos deberían preferir los arquitectos de elección? Hemos visto que el criterio de “a juicio de

[†] Jacob Goldin, “Which Way to Nudge? Uncovering Preferences in the Behavioral Age”, *Yale Law Journal*, vol. 125, núm. 1 (2015), pp. 1-325, en particular p. 226; Jacob Goldin y Nicholas Lawson, “Defaults, Mandates, and Taxes: Policy Design with Active and Passive Decision-Makers”, *American Law and Economics Review*, vol. 18, núm. 2 (2016), pp. 438-462.

ellos mismos” no es definitivo. En tales circunstancias, es posible imaginar dos enfoques. Recordemos que nos estamos moviendo dentro de nuestro compromiso con la libertad de elección. Sea cual sea el enfoque que prefiramos, queremos permitir que la gente siga su propio camino si eso es lo que quiere. El reto es que lo que quiera sea un producto del enfoque que elijamos.

Imita a los que eligen bien

El primer enfoque, desarrollado por Jacob Goldin, profesor de derecho en la Universidad de Stanford, sería preguntar sobre las elecciones reales de las personas que a) están informadas y b) no se han visto afectadas por el empujoncito.[†] Según este enfoque, los arquitectos de elección procurarían guiarse por esas decisiones. No tomarían decisiones por sí mismos. Averiguarían lo que ciertas personas, las más confiables, eligen en la realidad y luego abordarían la arquitectura de elección de manera que todo el mundo reciba un empujoncito para hacer eso mismo. Podemos asociar este enfoque con las ideas sobre la libertad de John Stuart Mill, enfatizando su compromiso de respetar las elecciones de la gente respecto de aquello que promovería su bienestar. La idea básica es que esos arquitectos, respetuosos de la libertad de elección, deben tratar de identificar las elecciones que la gente informada hace de manera recurrente.

Considérese esta posibilidad:

[†] Véase Jacob Goldin, “Libertarian Quasi-Paternalism”, *Missouri Law Review*, vol. 82 (2017), pp. 669-682, artículo del que he aprendido muchísimo.

- ▶ En un gran grupo de personas que deben elegir, hay un subconjunto de personas que elige un plan de atención médica en particular, sin importar cómo se les haya orientado. Están bien informadas. En términos de lo que les importa, no se diferencian, en ningún aspecto relevante, de las personas que son altamente susceptibles a los *nudges* y que son felices después de la decisión, ya sea que se les dé o no un empujoncito. Las personas bien informadas eligen de manera sistemática cierto plan y la arquitectura de elección no las afecta.

O considérese esta otra:

- ▶ En un gran grupo de personas que deben elegir, algunos compradores eligen cierto tipo de pan, sin importar dónde se le coloque. Están bien informadas y resulta que les gusta ese tipo de pan. En términos de lo que les importa, no son muy diferentes de otras personas en su comunidad que sí son muy susceptibles a los *nudges* y que son felices después de la decisión, ya sea que se les dé o no un empujoncito.

Es a la vez tentador y razonable pensar que, en casos de este tipo, tenemos una excelente salida a nuestro dilema: uno que respeta la libertad y parece favorecer el bienestar. ¡Deberíamos seguir los juicios de las personas que están informadas y a la vez son consistentes! La razón es que tales personas están en una excelente posición para saber qué es lo mejor. Los arquitectos de elección deben trabajar en diseños que garanticen que las personas no consistentes, o aquellas que son susceptibles de ser influidas por un *nudge*, terminen teniendo como guía a las personas que eligen de

forma consistente o a aquellas que no son susceptibles de seguir el *nudge*. En este enfoque, la labor de los arquitectos de elección es comparativamente modesta. No actúan sobre la base de sus propias evaluaciones, sino de las evaluaciones de las personas que han hecho elecciones y en las cuales tienen razones para confiar.

Bienestar, directamente

Ese enfoque suena razonable, pero hay otra opción, centrada directamente en el bienestar de las personas. No haría que las elecciones de las personas informadas sean las más dignas de consideración, aunque esas personas sean libres y consistentes. Sólo para simplificar la exposición, podemos asociar este enfoque con el gran pensador utilitario Jeremy Bentham. (No quiero sugerir que Bentham hubiera apoyado este enfoque, o que el criterio del bienestar es estrictamente utilitario.)[†] En lo que llamaré el enfoque de Bentham, la pregunta es la siguiente: ¿qué perspectiva promueve en verdad el bienestar de las personas? (una vez que hayamos definido adecuadamente el bienestar).

Esta alternativa es más exigente con los arquitectos de elección. Requiere que se plantee y responda la pregunta sobre qué es el bienestar, en vez de identificar y rastrear el comportamiento de las personas que eligen una vez que están bien informadas. Requiere que se aborden asuntos normativos y empíricos delicados. En los casos de experiencias

[†] Para un valioso análisis de diversas formas de asistencialismo, véase Matthew Adler, *Welfare and Fair Distribution: Beyond Cost-Benefit Analysis*, Nueva York, Oxford University Press, 2011.

transformadoras, esos temas en especial son difíciles, porque tenemos que preguntarnos qué tipo de vida es mejor.

Considérese un caso relativamente trivial:

- ▶ Los bancos en Los Ángeles ofrecen “programas de protección contra sobregiro”, que establecen que si el cliente se sobregira en su cuenta corriente puede seguir recibiendo dinero, aunque deba pagar una alta tasa de interés. Algunos bancos ofrecen programas de “exclusión”: en automático inscriben a los clientes en programas de protección contra sobregiro, al tiempo que les permiten optar por no participar. Otros bancos tienen programas en los que uno debe inscribirse de manera explícita: no se inscribe automáticamente a los clientes, sino que se les exige que “opten” por entrar (y se les anima a hacerlo). Muchos clientes parecen ser consistentes y estar bien informados: cualquiera que sea el diseño, se inscriben en programas de protección contra sobregiro. Muchos otros clientes, que a simple vista no parecen ser distintos del grupo consistente, parecen estar dispuestos a recibir un empujoncito: que se inscriban o no depende de la regla por omisión.

O considérese este otro caso:

- ▶ Algunas cafeterías de escuelas secundarias están dispuestas de manera que los alimentos más sabrosos —*brownies*, pasteles, helados— son muy visibles y prominentes. Otras cafeterías, en escuelas secundarias distintas, están dispuestas de manera que los alimentos más saludables —frutas y verduras— son muy visibles y prominentes. Las elecciones de muchos estudiantes son

producto de este arreglo: lo que seleccionan depende de lo que está mejor expuesto. Esos estudiantes son muy susceptibles a los *nudges*. Pero las elecciones de muchos otros estudiantes, que no son en apariencia diferentes del grupo que recibe el empujoncito, son consistentes y parecen estar bien informadas. Seleccionan los alimentos más sabrosos, cualquiera que sea su disposición.

Las personas que eligen de manera consistente en los dos casos terminan inscritas en programas de protección contra sobregiro y comiendo *brownies*, pasteles y helados. No está del todo claro que en estos casos el mejor enfoque sea seguir a quienes hacen elecciones de manera consistente. La razón es que tales personas podrían estar cometiendo grandes errores. En el caso de la protección contra sobregiro, la gente podría estar pidiendo préstamos con intereses altos cuando un poco de autodisciplina los haría innecesarios. En el caso de las cafeterías, los estudiantes podrían estar sufriendo de un sesgo del presente. Un saludable *nudge* podría ser una idea estupenda.

La pregunta más general es cómo elegir entre el enfoque de Mill (seguir a los que eligen de manera consistente e informada) y el enfoque de Bentham (hacer un juicio independiente sobre lo que promueve el bienestar de la gente). El criterio final debe ser el de Bentham, es decir, que el bienestar de las personas es lo que importa. Pero eso no significa en absoluto que el enfoque de Bentham pueda lograr una victoria fácil.

Supongamos que estamos convencidos de que quienes hacen la elección de manera consistente e informada saben lo que hacen. Supongamos que insistimos en que, ya que son consistentes y están bien informados, en verdad pode-

mos confiar en ellos. Supongamos, por último, que los arquitectos de elección, tratando de decidir qué enfoque promovería el bienestar de la gente, pueden cometer muchos errores, pues tal vez no saben lo suficiente o tal vez sus motivaciones no son puras. Con tales supuestos, haríamos bien en seguir el enfoque de Mill.

En algunos contextos, esos supuestos son correctos. Pero no en todos. Las personas que deben elegir tal vez estén informadas y sean consistentes, pero quizá expresen algún sesgo de comportamiento, como un optimismo poco realista o el sesgo del presente. Sus propias elecciones podrían obstaculizar su bienestar. Entonces, los arquitectos de elección deberían ser confiables, o al menos lo suficientemente confiables. Si es así, no deberían basarse en las elecciones de las personas informadas y consistentes. Siguiendo esta hipótesis, ellos sabrían más.

Algunos de estos casos son relativamente triviales, por ejemplo, si el conocimiento de ciertos hechos es suficiente. Los casos de Jorge, Diana y Tomás son ejemplos de ello, aunque sean un poco discutibles. Algunos casos son más difíciles, en especial cuando se trata de grandes grupos o de poblaciones enteras. Quienes deben elegir tal vez respondan de diversas maneras, de modo que algunos estén más satisfechos después de que se les haya dado un empujoncito, mientras que otros no. (Cambiar de trabajo o de lugar de residencia puede caer en esta categoría.) Ahora agreguemos la posible dificultad de decidir qué es lo que hace que la vida de las personas mejore. En ciertos sentidos, podría ser mejor seguir el camino X, pero en otros casos el camino Y podría resultar mejor. Algunas comidas son más deliciosas, pero también menos saludables; algunos trabajos son más satisfactorios, pero también más exigentes; algunas ciuda-

des son más animadas y ofrecen más oportunidades, pero también son más estresantes (y menos navegables). ¿Entonces qué conviene?

Una vez que definamos bien el problema y reunamos un montón de datos, podríamos conocer la respuesta. Con algunos supuestos fácticos que parezcan razonables, la cafetería que expone los alimentos más saludables sería la mejor, sobre todo si se enfatiza en que las personas a las que de verdad les gustan los *brownies* y los pasteles encontrarán la manera de conseguirlos. Cuando las poblaciones son diversas, necesitamos saber algo acerca de cuántas personas se hallan en los diferentes grupos y también cuánto les importan las opciones que están en juego. Supongamos que la mayoría realmente prefiere los programas de protección contra sobregiro y que se benefician en gran medida de ellos. Si es así, tenemos una buena razón para permitir y promover la inscripción automática. Pero si la mayoría de la gente sale perdiendo con estos programas, podríamos prohibir, y desde luego no promover, la inscripción automática.

Es importante señalar que, para quienes diseñan arquitecturas de elección, algunos casos son fáciles mientras que otros son complicados. Los empujones educativos, que promueven la capacidad de las personas para actuar por sí mismas, podrían ser lo mejor.[†] Mientras se preserve la libertad de elección, lo que está en juego es mucho menos valioso de lo que ocurriría en otro escenario. La gente puede crear su propio camino.

[†] Véase Cass R. Sunstein, “Default Rules Are Better than Active Choosing (Often)”, *Trends in Cognitive Science*, vol. 21, núm. 8 (2017), pp. 600-606.