

---

# Automáticamente ecológico: economía del comportamiento y protección ambiental<sup>1</sup>

---

Cass R. Sunsteina\* y Lucia A. Reisch\*\* | Traducción de Paula Arturo

## Resumen

Una detenida atención a la arquitectura de la elección promete generar nuevas posibilidades para la protección ambiental —posibilidades que pueden ser más efectivas que las herramientas estándares de los incentivos económicos, mandatos y prohibiciones. ¿De qué forma, por ejemplo, los consumidores eligen entre productos o servicios ecológicos y sus alternativas menos costosas, pero más dañinas para el medio ambiente? La respuesta puede tranquilamente encontrarse en la regla por default. De hecho, las reglas ecológicas por default pueden ser una herramienta más efectiva para alterar los resultados que para generar importantes incentivos económicos. Las razones que subyacen incluyen el poder de la sugestión, la inercia y la aversión a la pérdida. Bien hechas, las elecciones ecológicas por default probablemente resulten en una reducción del daño ambiental y económico de varios productos y actividades. Estas alternativas por default pueden o no ser costosas para los consumidores. Al decidir con respecto a la generación de elecciones ecológicas por default, los arquitectos de la elección deben tomar en cuenta el bienestar de los consumidores, además de una amplia gama de otros costos y beneficios. A veces esa evaluación tiende favorablemente hacia la generación de elecciones ecológicas por default, especialmente a la luz de consideraciones de carácter económico y ambiental. Pero cuando los arquitectos de la elección carecen de información relevante, cuando el maniobrar de los grupos de interés resulta problemático, cuando las externalidades probablemente no sean importantes, generalmente se preferirá la elección activa —tal vez debido a varios factores, incluida la provisión de información relevante— antes que su alternativa.

---

<sup>1</sup> Publicado originalmente bajo el título “Automatically Green: Behavioral Economics and Environmental Protection”, en: Harvard Environmental Law Review, Vol. 38, No. 1, 2014. Reproducido con la debida autorización.

\* Profesor “Robert Walmsley University”, Harvard University y Harvard Law School.

\*\* Profesor, Copenhagen Business School, Departamento de Comunicación y Gestión Intercultural. Agradecemos a Cassie Chambers y Daniel Kanter por su excelente asistencia con la investigación.

**Palabras clave:** Economía del Comportamiento – Derecho Ambiental – Reglas por default.

### Abstract

Careful attention to choice architecture promises to open up new possibilities for environmental protection —possibilities that may be more effective than the standard tools of economic incentives, mandates, and bans. How, for example, do consumers choose between environmentally friendly products or services and alternatives that are potentially damaging to the environment but less expensive? The answer may well depend on the default rule. Indeed, green default rules may be a more effective tool for altering outcomes than large economic incentives. The underlying reasons include the powers of suggestion, inertia, and loss aversion. If well-chosen, green defaults are likely to have large effects in reducing the economic and environmental harms associated with various products and activities. Such defaults may or may not be more expensive to consumers. In deciding whether to establish green defaults, choice architects should consider consumer welfare and a wide range of other costs and benefits. Sometimes that assessment will argue strongly in favor of green defaults, particularly when both economic and environmental considerations point in their direction. But when choice architects lack relevant information, when interest group maneuvering is a potential problem, and when externalities are not likely to be significant, active choosing, perhaps accompanied by various influences (including provision of relevant information), will usually be preferable to a green default.

**Key words:** Behavioral Economics – Environmental Protection - Default Rules

# Índice

<b>I.</b>	<b>Más allá de los incentivos .....</b>	<b>9</b>
<b>II.</b>	<b>Elecciones ecológicas por default: un estudio ilustrativo .....</b>	<b>14</b>
	A. El papel .....	15
	B. Energía verde .....	16
	1. Comportamiento real .....	17
	2. Experimentos .....	18
	C. Eficiencia energética .....	20
	D. Redes eléctricas inteligentes .....	21
<b>III.</b>	<b>Por qué importan las reglas por default .....</b>	<b>22</b>
	A. Sugestión y aprobación .....	23
	B. Inercia .....	24
	C. Punto de referencia y aversión a la pérdida .....	26
<b>IV.</b>	<b>Cuando las reglas por default no perduran .....</b>	<b>27</b>
<b>V.</b>	<b>¿Verde o gris? .....</b>	<b>30</b>
	A. Consumidores (sin externalidades) .....	30
	B. Consumidores y terceros .....	33
<b>VI.</b>	<b>Elección activa, elección influenciada y defaults personalizados .....</b>	<b>35</b>
	A. Neutralidad y elección activa .....	35
	1. ¿Verde o gris por elección?.....	35
	2. La elección activa no es una panacea .....	37
	3. Una conclusión muy simple: Costos de decisión y costos de error .....	39
	B. Elección activa influenciada .....	39
	C. ¿Personalización verde? (¿Personalización gris?).....	40
<b>VII.</b>	<b>Un marco para los arquitectos de la elección .....</b>	<b>41</b>
<b>VIII.</b>	<b>Conclusión .....</b>	<b>43</b>



## I. Más allá de los incentivos

Con respecto a la protección ambiental, los incentivos materiales importan, pero no son lo único importante. La arquitectura de la elección, es decir, el trasfondo social contra el cual se toman las decisiones, también importa, incluso cuando no afecte los incentivos materiales de quien toma las decisiones. Los resultados sociales se ven afectados enormemente por las reglas por default, que determinan qué sucede cuando las personas no hacen nada en absoluto.

En algunos dominios, los resultados son automáticamente ecológicos; en otros no. La calidad tanto del aire como del agua se ve ampliamente afectada por la naturaleza de las reglas por default dominantes, incluso cuando las personas pueden cambiarlas sin costos. Nuestro argumento central es que las reglas por default, y los cambios aparentemente modestos a esas reglas, pueden tener un fuerte impacto sobre la calidad ambiental —posiblemente mayor al de importantes incentivos económicos o serios esfuerzos realizados en función de la persuasión moral o educación ambiental.

Para dirimir este punto, supongamos que en una comunidad determinada existen dos fuentes de energía, una “verde” y una “gris”. Supongamos también que, coherentemente con su nombre, la opción “verde” es mejor que la “gris” en base a criterios ecológicos. Aquellos que usan energía verde emiten menos gases de efecto invernadero y contaminantes convencionales, tal como materia particulada y dióxido de azufre. Asimismo, aquellos que utilizan energía gris ahorran dinero. ¿Qué elegirán los consumidores?

La respuesta dependerá de la magnitud de las diferencias relevantes. Supongamos que la energía verde es mucho mejor que la gris sobre una base ecológica y que la energía gris cuesta solo un poco menos. Si este fuera el caso, los consumidores estarían más dispuestos a elegir la energía verde, que si fuera tan solo un poco mejor en términos ecológicos y costara muchísimo más. Las preferencias individuales también importan; probablemente veríamos una gran heterogeneidad entre las personas, naciones y culturas. A algunas personas no les importa demasiado el ambiente, y los costos monetarios guiarán sus elecciones. Para otras personas, la protección ambiental es un valor importante, y ellas estarían dispuestas a pagar mucho por la opción más ecológica. En supuestos habituales, las decisiones de las personas dependerán de la relación entre los incentivos económicos y las preferencias subyacentes.

Los supuestos habituales no necesariamente están equivocados, pero la economía del comportamiento nos ha mostrado que esos supuestos dejan de lado variables que no se relacionan con incentivos estrictamente económicos.<sup>2</sup> Hay cierta arquitectura de la elección detrás de las decisiones de las personas, y esa arquitectura

---

<sup>2</sup> Para una colección valiosa, véase Shafir, Eldar (ed.), *The Behavioral Foundations of Policy*, 2013.

probablemente tenga efectos importantes sobre sus elecciones.<sup>3</sup> Una cuestión es la de las normas sociales imperantes.<sup>4</sup> ¿Qué elecciones hacen las demás personas y por qué? Si las personas que eligen saben que todos los demás prefieren energía verde, también tenderán a elegir energía verde.<sup>5</sup> Por el contrario, si los ambientalistas se lamentan del hecho de que menos personas eligen energía verde, pueden agravar el problema al focalizar la atención sobre una norma social, y reforzarla, mientras intentan cambiarla.<sup>6</sup> Asimismo, si existe una creencia generalizada que las personas razonables y buenas eligen productos ecológicos, ese estándar generará presión a favor de la energía ecológica.<sup>7</sup> Las normas sociales pueden dirigir las conductas hacia la opción verde o gris a la luz de importantes incentivos ecológicos.<sup>8</sup>

Otra cuestión es la de las *consideraciones expresivas*. Algunos consumidores eligen la energía verde, no por un cuidadoso cálculo respecto de cómo los beneficios justifican los costos privados, sino por un deseo de expresar ciertos valores o de actuar de conformidad con sus auto-concepciones idealizadas.<sup>9</sup> Por ejemplo, muchos

---

<sup>3</sup> Véase Thaler, Richard H. y Sunstein, Cass R., *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, 2008.

<sup>4</sup> Véase Allcott, Hunt, "Social Norms and Energy Conservation", en: J. Pub. Econ., Vol. 95, 2011, p. 1093; Allcott, Hunt y Rogers, Todd, "The Short-Run and Long-Run Effects of Behavioral Interventions", *Nat'l Bureau of Econ. Research*, Working Paper No. 18492, 2012, disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/0GWx1PeUNiU>.

<sup>5</sup> Véase Allcott, *supra* nota 3, p. 1093.

<sup>6</sup> Véase Robert B. Cialdini y otros, "Managing Social Norms for Persuasive Impact", en: *Soc. Influence*, Vol. 1, 2006, pp. 10–12. Cabe destacar la aseveración acerca de que la atención pública sobre la existencia u omnipresencia de una conducta no deseable puede aumentar esa conducta:

Es notable que nuestro mensaje persuasivo más ineficaz simuló el tipo de mensajes normativos negativos y descriptivos que... emiten regularmente los funcionarios de la salud pública y de servicios a la comunidad acerca de un amplio espectro de problemas sociales. Nuestros resultados indican que los comunicadores deben evitar este tipo de mensajes en sus intentos persuasivos. Desafortunadamente, éste no es siempre el caso... Por ejemplo, luego de haber informado los resultados del presente estudio [donde se muestra la ineficacia de carteles en parques con mensajes normativos negativos y descriptivos], los administradores de los parques decidieron no cambiar los aspectos relevantes de sus carteles... Nos sentimos desilusionados — pero, sinceramente, no sorprendidos — de que los funcionarios de parques le dieran mayor importancia a las respuestas subjetivas de los visitantes que a nuestros hallazgos empíricos respecto de las decisiones relativas a los carteles.

Ibíd.

<sup>7</sup> Véase *ibíd.*, p. 12.

<sup>8</sup> Por supuesto que es posible que el énfasis sobre las normas sociales generen una reacción adversa y resistencia, especialmente de parte de las personas más jóvenes. Véase la discusión sobre "deviant subcultures" [subculturas desviadas] en Kagan, Robert A. y Skolnick, Jerome H., "Banning Smoking: Compliance without Enforcement", en: Rabin, Robert L. y Sugarman, Stephen D. (eds.), *Smoking Policy: Law, Politics, and Culture*, Vol. 69, 1993, p. 78.

<sup>9</sup> Sobre las motivaciones individuales sobre el consumo, véase Reisch, Lucía A., "Consumption", en: Page, Edward A. y Proops, John (eds.), *Environmental Thought*, 2003, p. 217.

de los que compran automóviles ecológicos parecen responder a consideraciones bastante expresivas. Quieren “decir algo”, posiblemente por su percepción de su propia identidad o su auto-comprensión preferida.<sup>10</sup> Las consideraciones expresivas pueden ir en diferentes direcciones según las normas imperantes. En algunas comunidades, la compra de energía verde (y productos ecológicos en general) está fuertemente favorecida sobre la base de consideraciones expresivas; mientras que en otras comunidades no están favorecidas o son rechazadas.<sup>11</sup>

Mientras que las consideraciones expresivas, como las comprendemos aquí, se relacionan con las auto-comprensiones de las personas, pueden también relacionarse con la forma en que se emite *señales* a las demás personas.<sup>12</sup> Los consumidores pueden querer señalar sus valores y preferencias a los demás, y ese deseo puede influir sobre sus elecciones, como es el caso de la *conservación conspicua*.<sup>13</sup> Las acciones socialmente visibles, como manejar autos deportivos eléctricos, son naturalmente más útiles para señalar estatus que la energía verde, la instalación de un calefactor energéticamente eficiente o compartir los autos. Las “compras ecológicas” se suelen hacer por estatus, mientras que las “conductas ecológicas” suelen ser menos visibles y más neutrales respecto al estatus.<sup>14</sup> Las consideraciones expresivas pueden interactuar con el derecho y las políticas públicas. El derecho, en particular, puede afectar la naturaleza e incluso el mensaje de la señal emitida.

Las personas también hacen *juicios de valor acelerados y automáticos* a favor o en contra de la energía verde, y ese juicio de valor automático los lleva a elegir de forma diferente a la que lo harían si hubiesen analizado detenidamente la cuestión.<sup>15</sup>

11

---

<sup>10</sup> Véase Griskevicius, Vladas y otros, "Going Green To Be Seen? Status, Reputation, and Conspicuous Conservation", en: *J. Personality & Soc. Psychol.*, Vol. 98, 2010, p. 392. Para una discusión más general sobre este fenómeno, véase Akerlof, George A. y Kranton, Rachel E., *Identity Economics*, 2010.

<sup>11</sup> Sobre la diversidad de significados sociales y sus cambios a lo largo del tiempo, véase Lessig, Lawrence, "The Regulation of Social Meaning", en: *U. Chi. L. Rev.*, Vol. 62, 1995, p. 943. Sobre la energía en particular, con resultados notables que versan implícitamente sobre el significado social, véase Costa, Dora L. y Kahn, Matthew E., "Energy Conservation "Nudges" and Environmentalist Ideology: Evidence from a Randomized Residential Electricity Field Experiment", Nat'l Bureau of Econ. Research, Working Paper No. 15939, 2010, pp. 15–19, disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/0dyuJG9uPma> (donde se muestran reacciones dispares, a lo largo de las distintas líneas ideológicas, cuando se informa sobre normas sociales relativas al uso de energía).

<sup>12</sup> Véase Griskevicius y otros, *supra* nota 9, pp. 393–94; Sexton, Steven E. y Sexton, Alison L., "Conspicuous Conservation: The Prius Effect and Willingness to Pay for Environmental Bona Fides", p. 22 (manuscrito inédito), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0QoDHjmCU4s>.

<sup>13</sup> Véase Sexton & Sexton, *supra* nota 11, en 22.

<sup>14</sup> Martha A. Starr, "The Social Economics of Ethical Consumption: Theoretical Considerations and Empirical Evidence", en: *J. Socio-Econ.* Vol. 38, 2006, pp. 919–20.

<sup>15</sup> Véase Kahneman, Daniel, *Thinking, Fast and Slow*, 2011, pp. 20-22 (donde se comparan dos formas de pensar: Sistema 1, que es responsable por los juicios de valor automáticos e intuitivos, y el Sistema 2, que es responsable por los juicios deliberativos y no intuitivos).

El juicio de valor acelerado muchas veces es el producto de una reacción afectiva a cualquier actividad o producto (como la energía nuclear, plantas eléctricas de carbón o alimentos genéticamente modificados), tomadas en base a una “afectación heurística” que pueden afectar tanto las evaluaciones como las conductas.<sup>16</sup> Puede bastar con denominar a un producto como una opción ecológica para crear un tipo de marca que despierta “resplandor cálido” entre los aficionados de la marca.<sup>17</sup> Este *branding* ecológico y los beneficios emocionales asociados a él pueden impactar sobre los juicios de valor intuitivos. De hecho, este *branding* ecológico es tan fuerte, que las personas eligen muchísimo más las golosinas con etiquetas verdes que rojas, especialmente los compradores conscientes de la salud, incluso cuando ambas golosinas tienen el mismo contenido calórico.<sup>18</sup> Las normas sociales, por supuesto, desempeñan un importante papel en la generación de esos juicios de valor.

El tema central aquí son las *reglas por default*. Las reglas por default son aquellas que se aplican (o los resultados que imperan) cuando las personas no dan pasos activos para modificarlas.<sup>19</sup> Las reglas por default establecen qué sucede cuando las personas no hacen nada. En el ejemplo que introdujimos anteriormente, se les pide a las personas que hagan una elección activa entre la energía verde y gris. Pero es fácil imaginarse un modelo diferente en donde los arquitectos de la elección establecieran una regla por default en una u otra dirección, que les permitiera a las personas alejarse de ella. En resumidas cuentas, los resultados sociales pueden ser automáticamente verdes.

Además de crear una regla por default, los arquitectos de la elección pueden o no tratar de influir sobre las elecciones de las personas. De hecho, existe un continuo de modelos posibles en cuyos extremos encontramos la elección activa (presentada de manera neutral) y los mandatos firmes (sin opción de salirse de forma voluntaria y que acarrear sanciones penales o civiles), cuyos múltiples puntos intermedios incluyen:

- elección activa seguida de un encuadre auto-consciente o influencias relacionadas (que alientan o bien el verde o el gris),

---

<sup>16</sup> Véase Pachur, Thorsten y otros, "How Do People Judge Risks: Availability Heuristic, Affect Heuristic, or Both?", en: *J. Experimental Psychology: Applied*, Vol. 18, 2012, pp. 315–16.

<sup>17</sup> Véase Hartmann, Patrick y Apaolaza Ibáñez, Vanessa, "Green Value Added", en: *Mktg. Intelligence & Planning*, Vol. 24, 2006, p. 676 (donde se destaca que cierta investigación empírica “ha mostrado que las personas aceptan las recargas sobre los precios de las marcas de energía verdes porque desean sentirse mejor acerca de ellas mismas y no están interesadas principalmente en el impacto objetivo de sus decisiones sobre el ambiente”).

<sup>18</sup> Véase Schuldt, Jonathon P., "Does Green Mean Healthy? Nutrition Label Color Affects Perceptions of Healthfulness", en: *Health Comm.*, Vol. 28, 2013, pp. 818–19 (2013), disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/0TdZQj6CXFG>.

<sup>19</sup> Johnson, Eric y Goldstein, Daniel, "Decisions By Default", en: *The Behavioral Foundation of Policy*, *supra* nota 1, p. 417; Brown, Christina L. y Krishna, Aradhna, "The Skeptical Shopper: A Metacognitive Account for the Effects of Default Options on Choice", en: *J. Consumer Res.*, Vol. 31, 2004, p. 529.



- una regla por default (ya sea verde o gris) con opción de salirse de forma voluntaria y sin costos, y
- una regla por default (ya sea verde o gris) con opción de salirse de forma voluntaria y con altos costos.

Nuestro objetivo es explorar el uso de reglas ecológicas por default. Como demostraremos, las elecciones ecológicas por default pueden tener importantes efectos sobre los resultados ecológicos —comparables en algunos casos a los efectos de los mandatos y las prohibiciones, y potencialmente mucho mayores que los efectos de la información, educación, exhortación moral e incluso que los incentivos económicos.<sup>20</sup> Si el objetivo es cuidar el ambiente y ahorrar dinero en el proceso, las reglas por default constituyen una herramienta importante en el repertorio normativo, y pueden lograr mucho más que otras herramientas, incluso aquellas que les costaría muchísimo dinero a los contribuyentes o al sector privado. En especial en un momento en que las herramientas estándar —mandatos, prohibiciones e incentivos económicos— muchas veces enfrentan serios obstáculos económicos y políticos, las reglas por default merecen cuidadosa atención.

Una de las ventajas primarias de las elecciones ecológicas por default es que pueden tener efectos beneficiosos mientras mantienen la libertad de elección y, por lo tanto también, de heterogeneidad. Supongamos, por ejemplo, que una población relevante contiene una cantidad de personas que enfrentan serias dificultades económicas. De ser así, y si la energía verde es más costosa que la alternativa, será importante permitirle a los consumidores optar por salirse (al menos si hay subsidios energéticos disponibles). Pero surge una serie de complicaciones en virtud del hecho de que las reglas por default suelen elegirse porque benefician a los consumidores, y no a terceros. En el contexto ambiental, esto suele implicar externalidades. Este punto sugiere que la elección de reglas por default debe girar en torno no solo del bienestar del consumidor, sino también de otra serie de costos y beneficios. Si, por ejemplo, una elección ecológica por default impusiera costos modestos a los consumidores, pero produjera importantes beneficios sociales en forma de reducción de emisiones, estaría (hipotéticamente) justificada en base a un análisis de costo-beneficio.

13

---

<sup>20</sup> Sobre reglas por default en general, véase Chetty, Raj y otros, "Active vs. Passive Decisions and Crowd Out in Retirement Savings Accounts: Evidence from Denmark", Nat'l Bureau of Econ. Research, Working Paper No. 18565, 2012, disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/0GS3JRmBiTu> (donde se concluye que las contribuciones automáticas son más efectivas para incrementar las tasas de ahorro para la jubilación que las subsidios a los precios); Halpern, Scott D. y otros, "Default Options in Advance Directives Influence How Patients Set Goals For End-Of-Life Care", en: *Health Affairs*, Vol. 32, 2013, pp. 412–13 (donde se concluye que los pacientes pueden no tener preferencias individuales firmes respecto al cuidado para pacientes moribundos). Para muchos ejemplos en el contexto de elecciones ecológicas por default, véase la Parte II, a continuación.

Las reglas por default con consecuencias beneficiosas o adversas para el ambiente ya están generalizadas y pueden ser verdes, grises o algo intermedio. Cuando las elecciones por default son relativamente grises, no es porque así lo determine la naturaleza, sino por las elecciones predominantemente humanas. Si las instituciones públicas y privadas buscan progresar con respecto a problemas ambientales —más allá de la magnitud— tranquilamente podrían lograrlo con mayor auto-conciencia sobre la selección de los defaults. Es importante destacar que hay muchos tipos de reglas por default en juego, en paralelo a otros tipos de arquitectura de la elección, que tienen un gran efecto sobre los resultados, ya sea económicos o ambientales, incluso cuando no hayan sido sometidos a un detenido escrutinio. De hecho, la arquitectura de la elección puede ser el resultado de mecanismos de la mano invisible; la existencia de arquitectura de la elección no implica la existencia de un arquitecto de la elección.<sup>21</sup>

14

El resto de este artículo se organiza de la siguiente manera. En la Parte II, ofrecemos un estudio ilustrativo de elecciones ecológicas por default, diseñado para determinar su generalidad, potencial e impacto. En base a una extensiva bibliografía, la Parte III explora por qué importan las reglas por default, con énfasis en el poder de la sugestión, el rol de la inercia y la aversión a la pérdida. La Parte IV examina los defaults “no adherentes”, que indican que en algunos casos, las personas rechazarán las elecciones ecológicas por default. La parte V, el núcleo central del artículo, explora si los arquitectos de la elección deben aceptar la elección ecológica por default (y cuáles elegir, si ha de elegirse alguna), primero suponiendo que los intereses del consumidor son lo único que está en juego y luego introduciendo externalidades. La Parte VI examina la elección activa y varias formas de influir sobre las elecciones libres sin el uso de reglas por default. La parte VII ofrece un marco general a tenerse en cuenta por los arquitectos de la elección al elegir entre varias opciones; el marco está diseñado para abordar varias cuestiones ambientales, pero tiene una aplicación potencialmente amplia. La parte VIII concluye.

## II. Elecciones ecológicas por default: un estudio ilustrativo

En muchas partes del mundo, la vida cotidiana implica cada vez más elecciones ecológicas por default, que reemplazan a las más grises. Pensemos en los detectores de movimiento que apagan las luces cuando no parece haber personas en la habitación, aplicaciones o configuraciones informáticas que apagan los equipos cuando no están en uso, o temperaturas por default en oficinas para reducir los costos de calefacción o

---

<sup>21</sup> Véase, en general, Ullmann-Margalit, Edna, “Invisible-Hand Explanations”, en: *Synthese*, Vol. 39, 1978, pp. 263–64 (donde se describen mecanismos de mano invisible, que dan lugar al fenómeno que “parece[ ] ser el producto del diseño intencional de alguien”, pero que no lo es).

enfriamiento del aire. Asimismo, tanto las políticas públicas como la tecnología están incrementando la disponibilidad de elecciones ecológicas por default.<sup>22</sup>

Por motivos ilustrativos, nos concentraremos aquí en cuatro dominios, en los que los arquitectos de la elección pueden o no seleccionar estos defaults. Como veremos, se trata de numerosos contextos en los que los defaults tienen efectos comparables, o incluso mayores, que los de los incentivos económicos importantes.

### A. El papel

Los seres humanos utilizan muchísimo papel, y el papel requiere del uso de muchísimos árboles.<sup>23</sup> Supongamos que una institución privada o pública quisiera ahorrar dinero y proteger el ambiente reduciendo su uso del papel. Entre otras cosas, podría educar a las personas acerca del posible valor del uso reducido (“remitirse a hechos”); recurrir a la persuasión moral apelando a valores económicos y ambientales; imponer una tarifa sobre el uso del papel; o imponer ceos sobre la cantidad total de papel usado por los individuos o grupos relevantes (donde la innovación sería un sistema de ceo y cambio).

Consideremos una intervención mucho más simple: Cambiar la configuración por default de la impresora de la institución de “imprimir a simple faz” a “imprimir a doble faz”. Hace unos años, Rutgers University adoptó el sistema a doble faz por default. En los primeros cuatro años del nuevo default, redujo su consumo de papel en más de 55 millones de hojas, lo cual representó una reducción del 44%, equivalente a 4650 árboles.<sup>24</sup> Un experimento en una universidad sueca también halló una reducción sustancial, con efectos importantes e inmediatos representando una disminución del 15% de su consumo de papel, sostenido el tiempo.<sup>25</sup>

Resulta evidente que si las instituciones privadas y públicas se decidieran a favor de un simple cambio de default, ese cambio tendría un fuerte impacto sobre el uso del papel. Muchas personas utilizan mucho más papel del que necesitan por un simple default de impresión en “a simple faz” (sumado a los efectos de la inercia). Para muchas de estas instituciones, el cambio representaría importantes ahorros con costos insignificantes en términos de conveniencia o cambios de hábitos de lectura. Al menos a la luz de

15

<sup>22</sup> Para una amplia gama de políticas públicas por default, véase Johnson, Eric J., y otros, “Beyond Nudges: Tools of a Choice Architecture”, en: *Mktg. Letters*, Vol. 23, 2012, p. 487.

<sup>23</sup> Para ilustrar este punto, la generación total de papel y cartón en los residuos sólidos urbanos ha incrementado de treinta millones de toneladas en 1960 a setenta millones de toneladas en 2011, y el papel representó aproximadamente el 28% de los residuos sólidos urbanos en 2011. EPA, *Municipal Solid Waste in the United States: 2011 Facts and Figures, 2011*, p. 36, disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/ONPexDB4f8x>

<sup>24</sup> Véase, “Print Management Information”, en: <http://perma.law.harvard.edu/03BNSKSY4oZ>.

<sup>25</sup> Véase Egebark, Johan y Ekström, Mathias, *Can Indifference Make the World Greener?*, IFN, Working Paper No. 975, 2013, disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/05S7PEkzZak>.

preferencias débiles, el default tiene importantes efectos, incluso cuando los costos del cambio son insignificantes.<sup>26</sup> Se ven efectos notorios incluso cuando los esfuerzos de persuasión moral para alentar a las personas a imprimir a doble faz no tienen ningún impacto.<sup>27</sup> El efecto del default a doble faz también ha sido mayor que el de la educación ambiental, la cual tuvo casi ningún efecto, e incluso mayor que el recargo impositivo del 10% sobre productos de papel, que solo produjo una reducción del 2%.<sup>28</sup>

## B. Energía verde

Comenzamos con una elección entre prestadores de servicios. Sería demasiado reduccionista afirmar que las posibilidades disponibles encajan dentro de las dos categorías de “verde” y “gris”. Algunas fuentes de energía son responsables de generar más contaminación que otras, y los efectos se ven en un continuo, y no en una línea divisoria entre verde y gris. Los consumidores a veces tienen muchas opciones, y las consecuencias ambientales y económicas de diversas fuentes de energía requieren investigación detenida; no obstante, las disputas sobre esas consecuencias son fáciles de encontrar.<sup>29</sup> Recordemos que hasta una etiqueta “verde” puede afectar a los consumidores, incluso cuando se trata de golosinas, ya sea que el servicio subyacente sea saludable o proteja el ambiente.<sup>30</sup> Asimismo, los consumidores podrían no contar con la información que los habilitaría para diferenciar entre varias fuentes de energía en términos de efectos ambientales. Para los fines del presente, es suficiente estipular que, desde un punto de vista ambiental, algunas fuentes son preferibles por sobre otras, y que los consumidores pueden querer evaluar los factores ambientales al momento de elegir sobre fuentes energéticas, especialmente si pueden ahorrar dinero al mismo tiempo.

Muchas jurisdicciones ofrecen algún tipo de elección. En algunos países (incluido Estados Unidos), las personas tienen por default ciertas fuentes de energía con la opción de salirse. Por lo general, la opción por default es relativamente gris (posiblemente porque las opciones más verdes siguen siendo más caras). Para usar energía verde, las personas deben buscar información relevante y elegir afirmativamente.<sup>31</sup> Los efectos disuasivos de ese requisito son grandes, incluso en

<sup>26</sup> *Ibíd.*

<sup>27</sup> *Ibíd.*

<sup>28</sup> *Ibíd.*, p. 20.

<sup>29</sup> La literatura es voluminosa. Para diversos puntos de vista, véase Boyle, Godfrey, *Renewable Energy: Power For A Sustainable Future*, 2012; Everett, Bob, y otros (eds.), *Energy Systems And Sustainability*, 2012; Meiners, Roger E y otros, *The False Promise Of Green Energy*, 2011; Zehner, Ozzie, *Green Illusions*, 2012.

<sup>30</sup> Véase Schuldt, *supra* nota 17.

<sup>31</sup> Para ver un ejemplo, véase "Frequently Asked Questions", Mass Energy Consumers Alliance, <http://perma.law.harvard.edu/OwkGmTsXtxJ>.

circunstancias en las que muchas personas considerarían seriamente las opciones verdes si se les diera la oportunidad de elegir, sin el default. ¿Cuáles serían los efectos de cambiarse a elecciones ecológicas por default? Esta pregunta se ha analizado mediante dos experimentos naturales con relación al comportamiento real, mediante una serie de experimentos de laboratorio.<sup>32</sup>

### *1. Comportamiento real*

En Alemania, muchas personas dicen que usarían energías verdes si se les diera la opción, pero muy pocos optan realmente por la verde; en casi todas las comunidades alemanas, el uso de opciones verde fue, por un periodo largo, del 1%<sup>33</sup> (aunque ha aumentado de manera significativa en años recientes). Incluso cuando la tasa de uso verde estuvo bastante cercana a cero en toda Alemania, hubo dos comunidades alemanas en donde superó el 90%.<sup>34</sup> La razón es simple: usaron elecciones ecológicas por default.

La primera de estas comunidades es Schönau en el Bosque Negro, que consiste de casi 2500 habitantes y es (notablemente) dominada por personas conservadoras, con un Partido Verde débil (que representa apenas el 5% de los votos).<sup>35</sup> A raíz de la catástrofe de Chernóbil en los años 1980, un referéndum ciudadano estableció un suministro de energía ecológico, en el cual la empresa energética de Schönau se convirtió en la prestadora obligatoria, y muchos ciudadanos se convirtieron en dueños de la cooperativa de la empresa. Esta empresa promueve la energía solar y depende fuertemente de energías renovables. A los clientes se les permite elegir otras fuentes de energía, pero deben encontrar la información relevante para identificar las demás alternativas. Casi nadie opta por salirse. A lo largo de varios años, el porcentaje de cambios fue apenas mayor a cero.<sup>36</sup>

El segundo experimento natural giró en torno a Energiedienst GmbH, que supe de energía a un área del sur de Alemania.<sup>37</sup> En 1999, la compañía estableció tres tarifas diferentes, entendidas como opciones para los consumidores correlativas a los precios.<sup>38</sup> El default era verde y resultó ser apenas más económico que la tarifa

17

---

<sup>32</sup> Véase, en general, Pichert, Daniel, y Katsikopoulos, Konstantinos V., "Green Defaults: Information Presentation and Pro-environmental Behaviour", en: *J. Environ. Psychol.*, Vol. 28, 2008, p. 63, al cual hacemos referencia a lo largo de esta sección. Se informa un estudio experimental más reciente en Alemania en Kaenzig, Josef y otros, "Whatever the Customer Wants, the Customer Gets? Exploring the Gap Between Consumer Preferences and Default Electricity Products in Germany", en: *Energy Policy*, Vol. 53, 2013, p. 311.

<sup>33</sup> Véase Pichert & Katsikopoulos, *supra* nota 31, p. 64 (las citas internas fueron omitidas).

<sup>34</sup> *Ibid.*, p. 66.

<sup>35</sup> *Ibid.*

<sup>36</sup> *Ibid.*

<sup>37</sup> *Ibid.*

<sup>38</sup> *Ibid.*

anterior.<sup>39</sup> La segunda opción era menos verde que la de default, pero costaba aproximadamente un 8% menos. La tercera era más verde que la de default, pero costaba aproximadamente un 23% más.<sup>40</sup> Si los consumidores no respondían a una carta en la que se ofrecían las diferentes opciones, permanecerían con la opción de default. Alrededor del 94% de los clientes se quedaron con el default, solo el 4,3% se cambió a la tarifa más económica, y el resto se cambió o bien a la alternativa más verde o a otro prestador de servicios.<sup>41</sup>

Estos resultados dan cuenta del extraordinario poder de los defaults. Recordemos que en todo el resto de Alemania, el uso de energía verde fue, al momento del estudio, menor al 1%, aunque los consumidores indicaron que estarían dispuestos a pagar el valor *premium*.<sup>42</sup> Más allá de las dos comunidades antes descritas, las personas debían seleccionar activamente la energía verde y, en su mayoría, no lo hicieron. Se podría sostener justificadamente que, al menos con un rango significativo de precios, las reglas por default determinan el tipo de energía que utilizan las personas.

## 2. Experimentos

Los resultados experimentales se deben tomar con pinzas dado que no pueden predecir el comportamiento real,<sup>43</sup> pero sí pueden ser informativos y hallar los efectos significativos de las elecciones ecológicas por default.<sup>44</sup> En un estudio de laboratorio a las personas se les dio a elegir entre dos prestadores de servicios.<sup>45</sup> El primero, llamado EcoEnergy, se describió de la siguiente manera: “EcoEnergy vende energía limpia, generada a partir de fuentes de electricidad renovables. ¡Ayude a proteger el clima y ambiente!”<sup>46</sup> El segundo, llamado Acon, se describió de la siguiente manera: “Ofrecemos tarifas eléctricas bajísimas —nuestros precios son inigualables. ¡Ahorre dinero con Acon!”<sup>47</sup> La opción de default resultó importar muchísimo. Cuando la opción de default era EcoEnergy, el 68% de los participantes se quedaban con ella, pero cuando

<sup>39</sup> *Ibíd.*

<sup>40</sup> *Ibíd.*

<sup>41</sup> *Ibíd.*

<sup>42</sup> *Ibíd.*, p. 64.

<sup>43</sup> Véase Loewenstein, George y otros, "Disclosure: Psychology Changes Everything", en: Ann. Rev. Econ. (próximamente) (manuscrito inédito), disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/07CtT5P3qzh?type=pdf> ("Estos estudios probablemente exageren las reacciones conductuales en las elecciones declaradas, en parte porque es más fácil decir que uno tomaría acciones protectivas que hacerlo realmente y, en parte también, porque las elecciones declaradas en estos estudios tienden a ser mucho más sobresalientes que en la vida real. El problema se agrava cuando los sujetos tienen varias decisiones que tomar que difieren única, o principalmente, en sus elecciones declaradas, dado que estas variaciones contra un fondo de otra manera constante incrementa su prominencia").

<sup>44</sup> Pichert & Katsikopoulos, *supra* nota 31, p. 67–68.

<sup>45</sup> *Ibíd.*, p. 67-69.

<sup>46</sup> *Ibíd.*

<sup>47</sup> *Ibíd.*

era la alternativa, solo la elegía el 41%.<sup>48</sup> Lo que resulta interesante es que casi el mismo porcentaje de personas (67%) elegían EcoEnergy de forma activa cuando EcoEnergy era la elección por default.<sup>49</sup> Estos hallazgos sugieren que en el estudio, una gran cantidad de personas tenían una predisposición favorable hacia la energía verde. El hecho de que no la elegían cuando la elección por default era Acon revela el gran poder de las opciones por default y, por lo tanto, sugiere los posibles usos de la elección activa.

En un estudio similar se encontró una importante disparidad entre la predisposición para pagar y para aceptar en lo que respecta a evaluaciones económicas de energía verde y gris.<sup>50</sup> Al responder acerca de cuánto estarían dispuestos a pagar para cambiarse a energía verde, las personas expresaron valores de 6,59 euros.<sup>51</sup> Al responder acerca de cuánto estarían dispuestos a aceptar para cambiarse a una energía verde, las personas expresaron valores de 13 euros.<sup>52</sup> Lo que resulta interesante es que esta diferencia muestra con precisión la voluntad de pagar y de aceptar; donde la segunda es el doble de la primera.<sup>53</sup> Como hemos sugerido, un experimento de laboratorio de este tipo no mide precisamente el comportamiento real, pero también se observaron efectos bastante similares en el mundo real.<sup>54</sup>

Un estudio reciente basado en datos del hogar del 2009 encontró una brecha notable entre las preferencias de los clientes y los productos que se ofrecían como la combinación eléctrica promedio en Alemania.<sup>55</sup> Respecto a las cinco combinaciones eléctricas ofrecidas, la que en ese momento era el default estaba anteúltima en términos de preferencias de los consumidores —que estaban fuertemente a favor de los productos de energía renovables.<sup>56</sup> Los hallazgos revelan la posibilidad real de que los defaults existentes persistan incluso

---

<sup>48</sup> *Ibid.*, p. 68-69.

<sup>49</sup> *Ibid.*

<sup>50</sup> *Ibid.*, p. 70

<sup>51</sup> *Ibid.*

<sup>52</sup> *Ibid.*

<sup>53</sup> Véase Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack L. y Thaler, Richard H., "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem", en: Thaler, Richard H. (ed.), *Quasi Rational Economics*, 1991, pp. 167–68.

<sup>54</sup> Véase Fryer, Roland G. y otros, "Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives through Loss Aversion", Nat'l Bureau of Econ. Research, Working Paper No. 18237, 2012, p. 2, disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/0rT5cjZhGJ3>.

<sup>55</sup> Véase Kaenzig y otros, *supra* nota 31, pp. 318–19.

<sup>56</sup> Nótese, sin embargo, que dos años después del desastre de Fukushima y el comienzo de la "Energiewende" alemana (es decir, la transición energética, diseñada para cambiar hacia fuentes de energía ecológicamente superiores), la mayoría de los prestadores de energía brindan combinaciones de "energía verde" mixta atractivas y han cambiado enormemente sus políticas de prestación de servicios. Véase Reisch, Lucía, "Verhaltensbasierte Elemente einer Energienachfragepolitik", en: *Grenzen Der Konsumentensouveränität, Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*, Vol. 12, 2013.

cuando no reflejan las preferencias de los consumidores, cuyas elecciones están determinadas efectivamente por ellos.<sup>57</sup>

### C. Eficiencia energética

Muchos consumidores utilizan productos que son significativamente menos eficientes en términos energéticos que las alternativas disponibles. En cuanto a las políticas públicas, la pregunta central es sí y cuándo cambiarse a productos que sean más eficientes y menos costosos (al menos en el largo plazo). En algunos casos, los productos eficientes en términos energéticos actualmente son los que predominan, entonces la pregunta es si los consumidores se cambiarán a productos menos eficientes en términos energéticos (al menos en el corto plazo). Si su principal preocupación es el dinero, y si en el corto plazo esto es lo que más les importa, cambiarse puede parecer una buena idea.<sup>58</sup> Independientemente del costo del cambio, ¿importa el default?

Se intenta responder a esta pregunta con una serie de experimentos.<sup>59</sup> Se les pidió a las personas que eligieran entre dos tipos de lamparitas. Una era la eficiente pero costosa lamparita fluorescente compacta (CFLB, por sus siglas en inglés), mientras que la otra era la ineficiente pero económica lamparita incandescente (ILB, por sus siglas en inglés). Elegir una por sobre la otra importa. Si cada hogar en Estados Unidos cambiara solo una ILB a una CFLB, se ahorrarían más de \$600 millones de dólares por año en costos energéticos, se eliminarían emisiones de gases de efecto invernadero equivalentes a 800.000 autos, y el ahorro energético podría iluminar más de tres millones de hogares por año.<sup>60</sup>

En los estudios relevantes, se les decía a los sujetos que sus casas habían sido ampliamente renovadas y que el encargado de hacer las reformas había equipado las instalaciones de luz o bien con ILB o CFLB.<sup>61</sup> A los sujetos se les preguntó si

---

<sup>57</sup> Véase notas 82–91 y el texto que las acompaña (donde se discute la inercia).

<sup>58</sup> Ya se ha realizado muchísimo trabajo con respecto a la paradoja energética, que ocurre cuando los consumidores, focalizados únicamente en el corto plazo, no compran productos eficientes en términos energéticos que responden a sus intereses económicos. Para una visión valiosa que muestra la complejidad de los problemas subyacentes y lo mucho que queda por aprender, véase Allcott, Hunt y Greenstone, Michael, "Is There an Energy Efficiency Gap?", en: *J. Econ. Persp.*, Vol. 26, 2012, p. 3. Para un discusión importante sobre externalidades e internalidades, véase Allcott, Hunt y otros, "Energy Policy with Externalities and Internalities", Nat'l Bureau of Econ. Research, Working Paper No. 17977, 2012, disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/ORFg9MTq964?type=pdf>.

<sup>59</sup> Véase Isaac Dinner y otros, "Partitioning Default Effects: Why People Choose Not to Choose", en: *J. Experimental Psychol: Applied*, Vol. 17, 2011, p. 332.

<sup>60</sup> *Ibíd.*, p. 341.

<sup>61</sup> *Ibíd.*



deseaban cambiarse, sin costo, a la alternativa. También se les brindó muchísima información sobre los costos y beneficios de las dos opciones. Por ejemplo, las CFLB tendrían un costo de \$11 dólares en electricidad cada 10.000 horas, mientras que las ILB tendrían un costo de \$49 dólares cada 10.000 horas. Las CFLB costarían \$3 por lamparita mientras que las ILB costarían \$ 0,50.<sup>62</sup>

El hallazgo principal fue que el default importaba muchísimo. Cuando el default eran las ILBs, éstas fueron elegidas en el 44% de los casos.<sup>63</sup> Cuando el default eran las CFLB, las ILB fueron elegidas solo en el 20,2% de los casos.<sup>64</sup> La disparidad se hacía particularmente evidente en vistas al hecho de que en los experimentos relevantes, las personas no estaban en situaciones reales en las que tuvieran que superar la inercia para hacer el cambio. Simplemente se les preguntó si cambiarían, y en este sentido eran obligadas a elegir.<sup>65</sup> Si tenían la opción de posponer la decisión y simplemente quedarse con el *statu quo*, la disparidad sería, sin dudas, mucho mayor.

#### D. Redes eléctricas inteligentes

Las redes eléctricas inteligentes despiertan mucho interés en muchos países,<sup>66</sup> y particularmente en Alemania, son un requisito previo para la expansión radical de la cuota de las energías renovables necesarias para la “Energiewende” alemana (una transición en el uso energético). La ventaja de las redes eléctricas inteligentes, y su característica definitoria, es que les permite a los consumidores ver el uso eléctrico en tiempo real, y también permite que el precio refleje la magnitud de uso en diferentes momentos del día.<sup>67</sup> La tecnología de redes eléctricas inteligentes tiene el potencial de alcanzar un mayor equilibrio entre la oferta y la demanda de electricidad y hacer que las redes sean más flexibles, eficientes y confiables.

En particular, tanto los sectores públicos como privados han utilizado cada vez más medidores inteligentes como herramientas útiles para generar un mejor uso de patrones energéticos mediante la provisión de *feedback* inmediato.<sup>68</sup> El objetivo explícito vinculante del “Tercer paquete de liberalización energética europea” de la Unión Europea es que para el 2020 el 80% de los hogares cuenten con sistemas medidores

<sup>62</sup> *Ibid.*

<sup>63</sup> *Ibid.*, p. 335.

<sup>64</sup> *Ibid.*

<sup>65</sup> *Ibid.*, p. 334.

<sup>66</sup> Véase, por ejemplo, Peter Fox-Penner, *Smart Power: Climate Change, The Smart Grid, and The Future Of Electric Utilities*, 2012.

<sup>67</sup> Se puede encontrar una valiosa discusión en Gilbert, Ben y otros, "Dynamic Salience With Intermittent Billing: Evidence from Smart Electricity Meters", Nat'l Bureau of Econ. Research, Working Paper No. 19510, 2013, disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/0aZMrdrmkLc>.

<sup>68</sup> Véase *Ibid.*, p. 4–7.

inteligentes.<sup>69</sup> Pero hay obstáculos que frenan el logro de este objetivo, incluidas las preocupaciones acerca de la privacidad de los datos y el riesgo de reducir la comodidad en el hogar (parte del consumo eléctrico se controla de forma remota por el prestador del servicio energético).<sup>70</sup> Debido a esto, muchos consumidores son reacios a aceptar esta nueva tecnología en sus hogares, y el objetivo del 80% parece muy lejano.<sup>71</sup>

¿Qué se debe hacer para acercarse al objetivo? Un reciente estudio experimental realizado sobre un panel a nivel nacional en Dinamarca muestra que el default implícito afecta enormemente el comportamiento de los consumidores.<sup>72</sup> La tasa de aceptación en especial para instalar un medidor inteligente es significativamente mayor si se presenta dentro de un marco en el que se puede optar por salirse (“No, no deseo tener un medidor inteligente con control remoto instalado en mi casa”), que en un marco en el que se debe optar por entrar.<sup>73</sup> El estudio confirma que el encuadre de la pregunta, y el default implícito, tienen un importante impacto sobre el porcentaje de la población que acepta la instalación de redes inteligentes. Con este hallazgo en mente, los autores sugieren “que los promotores deben elegir un encuadre únicamente luego de haberle dado seria consideración.”<sup>74</sup>

### III. Por qué importan las reglas por default<sup>75</sup>

22 ¿Por qué las reglas por default influyen tanto sobre los resultados?<sup>76</sup> Parece haber tres factores principales; cada uno con diferentes características en términos de elecciones ecológicas por default.<sup>77</sup>

<sup>69</sup> Directiva 2009/72/EC del Parlamento Europeo y del Consejo del 13 de julio de 2009 sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad, y se deroga la Directiva 2003/54/EC, disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0VqrouftKUg>.

<sup>70</sup> Podrían surgir cuestiones relativas a la privacidad de datos si, por ejemplo, los consumidores no quisieran que otras personas supieran sobre su consumo energético.

<sup>71</sup> Véase Renner, Stephan y otros, "European Smart Metering Landscape Report", 2011, p. 91, disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0C3Xc36oUhd>.

<sup>72</sup> Véase Dinner y otros, *supra* nota 58, p. 335.

<sup>73</sup> Ölander, Folke y Thøgersen, John, "Informing or Nudging: Which Way to a More Effective Environmental Policy?", en: Scholderer, Joachim y Brunsø, Karen (Eds.), *Marketing, Food And The Consumer*, 2013, p. 141.

<sup>74</sup> *Ibid.*, p. 151.

<sup>75</sup> Esta sección se superpone con la discusión más amplia en Cass R. Sunstein, "Deciding By Default", en: *U. Pa. L. Rev.*, Vol. 162, p. 2013, p. 1.

<sup>76</sup> Véase, p. ej., Gale, William G. y otros, "Retirement Savings for Middleand Lower-Income Households: The Pension Protection Act of 2006 and the Unfinished Agenda", en: William G. Gale y otros (eds.), *Automatic: Changing the Way America Saves*, 2009, pp. 13–14; Dinner y otros, *supra* nota 58, p. 335; Carroll, Gabriel D. y otros, "Optimal Defaults and Active Decisions", en: *Q.J. Econ.*, Vol. 124, 2009, pp.1641–43.

<sup>77</sup> Véase, por ejemplo, Johnson y Goldstein, *supra* nota 18, p. 417; Jeffrey R. Brown y otros, "The Downside of Defaults", Nat'l Bureau Of Econ. Research, 2011, disponible en <http://perma.law>.

## A. Sugestión y aprobación

El primer factor implica la sugestión y aprobación implícita por parte de aquellos que han ideado la regla por default.<sup>78</sup> Supongamos que los arquitectos de la elección, sean públicos o privados, han elegido explícitamente la elección ecológica por default. En ese caso, los que eligen pueden creer que se las ha hecho una recomendación de forma implícita (por ejemplo, de parte de una institución privada o funcionarios públicos), y que no la deben rechazar, salvo que tengan información privada confiable que justifique ese cambio.

Si la elección por default es imprimir a doble faz o energía verde, resulta tentador pensar que los expertos, o las personas razonables, creen que éste es el curso de acción indicado, tal vez porque es preferible en base a criterios económicos, tal vez porque es ecológicamente superior, o incluso en la mente de algunos, porque tiene una base moral. Si se ha elegido la impresión a doble faz, las personas pueden creer que no es buena idea rechazar la elección debido a que la impresión simple desperdicia papel. Los que deben decidir si optar por salirse, confían lo suficiente en los arquitectos para seguir su sugerencia.

Muchas personas parecen creer que el default fue elegido por alguien sensato y por buenas razones. Especialmente cuando los consumidores o usuarios carecen de experiencia o pericia, si el producto es altamente complejo o rara vez se compra (y esto suele ser el caso en el contexto ambiental) o ambos, los consumidores pueden simplemente quedarse con lo que se ha elegido por ellos.<sup>79</sup> Esta explicación sugiere que las elecciones por default probablemente no tengan tanto efecto cuando las personas se consideran a sí mismas experimentadas o expertas, y de hecho hay hallazgos al respecto entre los economistas ambientales que rechazan los defaults seleccionados.<sup>80</sup> Esta explicación sugiere que las personas optarán

23

---

harvard.edu/OrKzf98faWC/.

<sup>78</sup> Madrian, Brigitte C. y Shea, Dennis F., "The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior", en: *Q.J.Econ.*, Vol. 116, 2001, p.1182; véase también, McKenzie, Craig R.M. y otros, "Recommendations Implicit en Policy Defaults", en: *Psychol. Sci.*, Vol. 17, 2006, pp. 418–19.

<sup>79</sup> Las personas podrían haber experimentado ellas mismas los resultados positivos de las decisiones regulatorias controversiales que no hubieran apoyado ex ante, si hubiesen tenido esa opción. Un ejemplo de ellos podría ser la prohibición de fumar en bares y restaurants en Estados Unidos y Europa a principios del 2000. Si bien se sancionaron las prohibiciones a pesar de la oposición proveniente de la industria, las encuestas sugieren que las prohibiciones reciben muchísimo apoyo. Citando este ejemplo y otros similares, Elke Weber concluye que "los legisladores harían bien en moldear y liderar la opinión pública en vez de seguirla". Weber, Elke U., "Doing the Right Thing Willingly: Using the Insights of Behavioral Decision Research for Better Environmental Decisions", en: *The Behavioral Foundations of Public Policy*, supra nota 1, p. 380, 393.

<sup>80</sup> Véase Löfgren, Asa y otros, "Are Experienced People Affected by a Pre-Set Default Option – Results from a Field Experiment", en: *J. Envtl. Econ.*, Vol. 63, 2012, p. 69.

por salirse si no confían en el arquitecto de la elección. De hecho, también hay evidencia al respecto.<sup>81</sup>

Si los arquitectos hacen una elección ecológica por default por motivos percibidos como auto-interesados, elitistas, paternos, o ingenuas, deberían aumentar la cantidad de personas que optan por salirse. Es razonable pensar que las personas serán más propensas a quedarse con las elecciones ecológicas por default si confían en quienes las hayan elegido, o al menos, no perciban ningún motivo para rechazarlas. Esta predicción se apoya en el hallazgo de que los hogares republicanos que no donan a causas ambientales, y que no pagan por la energía renovable, en realidad aumentan su consumo de energía en respuesta a un empuje basado en información acerca de cómo su consumo de energía se compara con la de sus pares.<sup>82</sup>

## B. Inercia

La segunda explicación gira en torno a la inercia y postergación (a veces descritas como “esfuerzo” e “impuesto al esfuerzo”).<sup>83</sup> Para dejar la regla por default y adoptar la opción verde o gris, las personas deben hacer una elección activa. Deben concentrarse en la pregunta relevante, que es cómo compensar bienes ambientales, económicos y tal vez de otro tipo también. Particularmente si la pregunta es difícil o técnica y la compensación compleja o moralmente cargada, puede ser tentador diferir la decisión o directamente no decidir. A la luz del poder de la inercia y la tendencia a la postergación, las personas pueden quedarse con el *statu quo*.<sup>84</sup>

24

En Alemania se ve un ejemplo llamativo de esto. Mientras que el aumento de precios energéticos son noticia de primera plana en los medios alemanes, y preocupan muchísimo a los consumidores, la mayoría de los hogares continúa con la misma tarifa de su proveedor de energía eléctrica. Esto así a pesar de que la tarifa básica suele ser más cara que una que se adecúe mejor a los patrones de uso reales del hogar, e incluso puede ser más costosa que la energía verde.<sup>85</sup> Solo el 22% de los hogares alemanes se han cambiado de tarifa o prestador en los

<sup>81</sup> Véase Tannenbaum, David & Ditto, Peter H., "Information Asymmetries en Default Options", 2012, pp. 11–17, (manuscrito inédito), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/02CkWtkhQjK>.

<sup>82</sup> Véase Costa y Kahn, *supra* nota 10, p. 17.

<sup>83</sup> Véase Johnson y Goldstein, *supra* nota 18, pp. 420–21.

<sup>84</sup> Sobre la evitación de la elección, véase Sethi-Iyengar, Sheena y otros, "How Much Choice is Too Much? Contributions to 401(k) Retirement Plans", en: Mitchell, Olivia S. & Utkus, Stephen P. (eds.), *Pension Design And Structure: New Lessons From Behavioral Finance*, 2005.

<sup>85</sup> Para pruebas regulares de productos y comparaciones de precios de las ofertas de los proveedores de energía eléctrica por parte del organismo de consumo alemán, véase Stiftung Warentest, <http://www.test.de> (visto por última vez el 4 de diciembre de 2013). Véase, por ejemplo, Stiftung Warentest empfiehlt Versorgerwechsel, disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0UY2vcejFHH>.

últimos dos años; lo cual revela el poder de la inercia.<sup>86</sup> Recordemos también que en Alemania, se suele dar por default un tipo de energía eléctrica que la mayoría de los alemanes rechazan.<sup>87</sup>

En muchos casos que involucran valores ambientales, la decisión acerca de si elegir energía ecológica implica cierta consideración, algún riesgo y una evaluación potencialmente compleja (y moralmente cargada) de ciertas cuestiones económicas y ambientales. La elección de un prestador de servicios eléctricos no es intuitiva; puede ser cognitivamente demandante y, por lo tanto, representar un “impuesto al esfuerzo” poco trivial.<sup>88</sup> La regla por default puede imperar simplemente porque las personas no quieren pensar, tomar riesgos o hacer compensaciones. Los estudios sobre actividad cerebral indican que cuando las decisiones son más complejas y difíciles, las personas son más propensas a quedarse con el default.<sup>89</sup> Incluso cuando las personas desean, en alguna medida, investigar y posiblemente cambiar de servicio, pueden optar por hacerlo mañana, y mañana es el día que nunca llega.

En este respecto, consideremos el hallazgo de que la temperatura establecida por default en el aire acondicionado tiene efectos sobre los empleados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, según sus siglas en inglés).<sup>90</sup> Durante el invierno, una reducción de un grado centígrado en el default generó una importante reducción en la configuración promedio elegida, aparentemente porque a los empleados no les importaba demasiado el nuevo default y, por lo tanto, no se tomaron el tiempo de cambiarlo. Por más pequeño, el costo del esfuerzo no estaba justificado, porque las personas no estaban lo suficientemente incómodas para actuar. Esta interpretación se sustenta por el notable hallazgo de que cuando la configuración por default se redujo en dos grados centígrados, la reducción en la configuración por default promedio era en realidad menor, aparentemente porque había una cantidad suficiente de empleados que sentían que hacía demasiado frío, entonces cambiaban la configuración a la de su preferencia.<sup>91</sup>

En este caso, el motivo del efecto de la configuración por default fue probablemente la inercia y no la sugestión. Tal vez la reducción en un grado centígrado era un poco más fría de lo que preferían algunos o muchos empleados de la OECD, pero no lo suficiente para cambiarla. Pero con un cambio de dos

---

<sup>86</sup> Infas Energiemarktmonitor 2012, disponible en <http://perma.law.harvard.edu/OAWnxhdhJrk>.

<sup>87</sup> Véase Pichert & Katsikopoulos, *supra* nota 31, p. 64.

<sup>88</sup> Para un amplio análisis de los efectos de las demandas cognitivas, con muchas implicancias sobre las elecciones ambientales, véase Mullainathan, Sendhil & Shafir, Eldar, *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*, 2013.

<sup>89</sup> Stephen M. Fleming y otros, "Overcoming Status Quo Bias in the Human Brain", en: *Proc. Nat'l Acad. Sci. U.S.*, Vol. 107, 2010, p. 6007 (2010), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0kGWgzJTWAz/>.

<sup>90</sup> Véase Brown y otros, *supra* nota 76, p. 129–30.

<sup>91</sup> *Ibid.*

grados centígrados, la preferencia subyacente se manifestó mediante la restauración del *statu quo* original. La lección mayor, a la cual regresaré, es que frente a las preferencias más fuertes, se supera la inercia y es menos probable que impere el default. Por lo tanto, los arquitectos de la elección tienen más espacio para maniobrar entre los cambios pequeños que entre los grandes. Cuando el cambio es tanto significativo como abrupto, e inconsistente con las preferencias existentes, las personas serán propensas a rechazarlos (y en ese sentido la libertad de elección puede ser un importante resguardo contra los defaults que reducen el bienestar<sup>92</sup>). Frente a un cambio modesto, que no produce un trastorno significativo, pérdida o inconveniente, la respuesta puede ser: “bueno, me da lo mismo”.

### C. Punto de referencia y aversión a la pérdida

Una tercera explicación, de particular interés, pone énfasis sobre el hecho de que la regla por default establece un punto de referencia para las decisiones de las personas. Recordemos en este respecto el hallazgo del comportamiento de la aversión a la pérdida. A las personas les disgusta más la pérdida de lo que les gusta la ganancia,<sup>93</sup> y el hecho de que haya pérdida o ganancia no proviene ni de la naturaleza ni del cielo. La regla por default determina qué cuenta como pérdida y qué cuenta como ganancia.

26

Para evaluar el poder de la aversión a la pérdida y su relación con las reglas por default, consideremos un estudio revelador sobre incentivos docentes. Muchas personas tienen interés en alentar a los docentes a incrementar los logros en sus alumnos. Los resultados de los incentivos económicos decididamente son mixtos y muchos esfuerzos de este tipo han fracasado.<sup>94</sup> Pero el estudio relevante incluye

<sup>92</sup> Ryan Bubb y Richard Pildes sugieren que las reglas por default son en realidad mandatos, porque tienden a imperar. Bubb y Pildes, "How Behavioral Economics Trims Its Sails and Why", en: *Harvard L. Rev.*, Vol. 127. La evidencia contradice esta conclusión. Cuando a las personas no les gusta el default, pueden optar por salirse. Véase, p. ej. Beshears, John, y otros, "The Limitations of Defaults", p. 8 (15 de septiembre de 2010) (manuscrito inédito), disponible en: <http://perma.cc/SZN9-UL9U?type=pdf>. Este punto sugiere que la libertad de elección puede ser un resguardo importante frente a los defaults que reducen el bienestar, y mucho más en cuestiones ambientales.

<sup>93</sup> Véase, p. ej. Kahneman y otros, "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem", en: Thaler, Richard H. (ed.), *Quasi Rational Economics*, 1994, p. 169; McGraw, A. Peter y otros, "Comparing Gains and Losses", en: *Psychol. Sci.* Vol. 21, 2010, p. 1444. Se puede encontrar evidencia vívida sobre aversión a la pérdida en Card, David y Dahl, Gordon B., "Family Violence and Football: The Effect of Unexpected Emotional Cues on Violent Behavior", en: *Q. J. Econ.*, Vol. 126, 2011, pp. 105–06, 130–35 (donde se halló un aumento en la violencia doméstica luego de que el equipo favorito del atacante hubiera perdido un partido de fútbol americano).

<sup>94</sup> Véase Roland G. Fryer y otros, *Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives Through Loss Aversion: A Field Experiment 2* (Nat'l Bureau of Econ. Research, Working Paper No. 18237, 2012), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/OrT5cjZhGJ3>.

la aversión a la pérdida volviendo al default. Los autores les dieron dinero por adelantado a los docentes y les dijeron que si los alumnos no mostraban mejoras reales, *tendrían que devolver el dinero*.<sup>95</sup> El resultado fue una mejora sustancial en las pruebas de matemáticas, de hecho, un aumento equivalente a una mejora sustancial en la calidad docente.<sup>96</sup> La idea que subyace a esto es que las pérdidas del *statu quo* no son bienvenidas, y las personas trabajarán duro para prevenir estas pérdidas.<sup>97</sup>

A la luz de lo antedicho, retomemos la cuestión de las reglas por default en la eficiencia energética. Supongamos que a comparación con la opción gris (ineficiente en términos energéticos), la opción verde cuesta \$200 más al inicio pero luego representa ahorros de \$210 a lo largo de cinco años. Si la opción gris es la elección por default, las personas probablemente se concentren en la pérdida inmediata de \$200, y serán reacios a la pérdida. Tal vez, el ahorro de \$210 los ayude a superar su negación inicial, pero la pérdida inmediata de \$200 probablemente sea muy sentida. Si, por el contrario, la opción verde es la elección por default, las personas probablemente se concentren en la pérdida eventual de \$210, y serán reacios a esa pérdida. En el contexto ambiental, la aversión a la pérdida puede tener un efecto especialmente significativo, especialmente en el caso de las elecciones ecológicas por default: las personas podrían sentir remordimiento de conciencia o un lamento anticipado si pensarán en rechazar la elección ecológica por default.

Al respecto, el default puede interactuar con las normas sociales imperantes, y ayudar a establecer nuevas o reforzar las existentes. Recordemos que algunas personas hacen elecciones ecológicas porque quieren “decir algo”.<sup>98</sup> Si la opción de salirse produce un daño ambiental o ecológico, el consumidor podría terminar diciendo algo que no quiere decir, y esto se aplica aún cuando hubieran tenido la posibilidad de optar por aceptar.

27

#### IV. Cuando las reglas por default no perduran

En algunos casos, las personas están dispuestas a acceder al default y posiblemente rechazarlo. Hemos notado que frente a una disminución de dos grados centígrados en la calefacción durante el invierno, muchos empleados de la OECD activamente

---

<sup>95</sup> Véase *Ibid.*, p. 1.

<sup>96</sup> Véase *Ibid.*

<sup>97</sup> Para un discusión valiosa sobre aversión a la pérdida y su importancia en el área de los grandes intereses ambientales, véase Tatiana A. Homonoff, *Can Small Incentives Have Large Effects? The Impact of Taxes versus Bonuses on Disposable Bag Use?* (27 de marzo de 2013) (manuscrito inédito), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0vc54L915aU>. Homonoff muestra que un impuesto de \$0,05 sobre las bolsas de supermercado en el Distrito de Columbia tuvo un importante impacto sobre la reducción del uso de estas bolsas, mientras que un bono de \$0,05 por usar bolsas reusables tuvo casi ningún efecto.

<sup>98</sup> Véase *supra* notas 11–13 y textos acompañantes.

subieron la temperatura, aparentemente porque tenían frío y la incomodidad genuina lleva a las personas a superar la inercia.<sup>99</sup> También cabe destacar que cuando se presentó a personas experimentadas —economistas ambientales que asistieron a la conferencia— con un número por default de compensaciones de dióxido de carbono para el vuelo, no se vieron afectados por ese número, porque creían que sabrían cuál sería el número correcto.<sup>100</sup> Nótese finalmente que en el estudio de lamparitas eficientes, la regla por default no prevalecía particularmente.<sup>101</sup> Incluso cuando era el default, la lamparita eficiente fue rechazada por el 56% de las personas.<sup>102</sup> Podríamos tranquilamente imaginar poblaciones que podrían rechazar la opción eficiente en términos energéticos en cantidades iguales o superiores, especialmente, si la opción menos eficiente costaría muchísimo menos y si en esa población, las consideraciones ambientales no fueran importantes.<sup>103</sup>

Cuando las reglas por default no imperan —y muchas veces no lo hacen— la razón es simple: las personas tienen claras preferencias que las contrarían. Si las preferencias son claras, las personas son menos propensas a ser influenciadas por las recomendaciones que subyacen a las reglas por default. La inercia podrá ser superada. La aversión a la pérdida será mucho menos relevante, en parte debido a que las preferencias ayudan a definir los puntos de referencia desde los que se miden las pérdidas. En estos casos, la regla por default no construye las preferencias de las personas, sino que las viola.

28

Supongamos que por default a los consumidores se les preste un tipo de energía eléctrica que cuesta más que el 50% que la alternativa. Salvo que las normas sociales o la inercia sean particularmente fuertes, los consumidores rechazarán ese default. Esto se apoya no solo en la evidencia que se presentó anteriormente, sino también en un estudio del Reino Unido, donde se encontró que la mayoría de las personas optaron por salirse de un plan de ahorros con una tasa de contribución (12% antes de impuestos) inusualmente elevada (y, por lo tanto, poco atractiva).<sup>104</sup> Luego de un año, solo un 25% de los empleados conservaron esos índices, mientras que aproximadamente el 60% de los empleados se cambiaron a un índice de contribución menor.<sup>105</sup> Es notable, y un tanto preocupante, que las personas con menores ingresos

---

<sup>99</sup> Brown et al., *supra* nota 76, , p. 133.

<sup>100</sup> Löfgren y otros, *supra* nota 79, , p. 67–69.

<sup>101</sup> Véase Dinner y otros, *supra* nota 58, , p. 335–40.

<sup>102</sup> *Ibid.* Recordemos que el estudio consistió de un experimento de laboratorio, no de un ensayo aleatorio. Si las personas realmente tuvieran que actuar para cambiar el default — en lugar de solo contestar preguntas acerca de si lo harían hipotéticamente — la tasa de cambio probablemente hubiera sido menor.

<sup>103</sup> Véase Costa & Kahn, *supra* nota 10 (donde se halló que los republicanos aumentaron su uso de energía eléctrica luego de enterarse de prácticas sociales que implicaban eficiencia energética).

<sup>104</sup> Véase John Beshears y otros, *supra* nota 91, , p. 8.

<sup>105</sup> *Ibid.*



tendían a conservar índices de contribución inusualmente elevados.<sup>106</sup> Se han hecho hallazgos similares en otras partes, con evidencia creciente de que aquellos con menos educación y sofisticación son más propensos a quedarse con el default.<sup>107</sup> También ha de notarse que si bien los niños en edad escolar podían ser motivados hacia las elecciones más saludables (mediante el equivalente funcional de las reglas por default), los investigadores no pudieron contrarrestar la fuerte preferencia (poco saludable) de niños hacia las papas fritas.<sup>108</sup>

La implicancia más clara es que los defaults más extremos o menos bienvenidos no perduran. De ahí se sigue que las elecciones ecológicas por default que se vean como imprudentes, incorrectas, dañinas, caras y como la imposición de una elite magnánima pueden ser rechazadas por los consumidores.<sup>109</sup> Si las personas son muy escépticas hacia los funcionarios públicos, y éstos funcionarios son los que establecen el default, las pueden rechazar justamente por eso. Una implicancia más desconcertante y algo preocupante, en base a los ingresos menores de aquellos que se quedaban con el default en los estudios sobre ahorros que se describen arriba, es que las reglas por default pueden ser más imperantes para los trabajadores de bajos ingresos que para sus contrapartes con ingresos más altos. Un motivo puede ser que los trabajadores con ingresos más bajos tienen mucho de qué preocuparse<sup>110</sup> y son menos propensos a tomarse el trabajo de analizar y cambiar la regla por default. Un “impuesto al esfuerzo” puede ser particularmente elevado, y afectar de forma particularmente adversa, a aquellas personas que ya enfrentan una gran cantidad de decisiones y costos. Esto se apoya en evidencia producida en Alemania, donde los hogares de bajo estatus socio-económico (SES, por sus siglas en inglés) tendían a quedarse con sus proveedores de energía eléctrica mientras que los hogares con SES más elevados tendían a cambiarse.<sup>111</sup>

Esto sugiere que una elección ecológica por default puede tener un impacto regresivo, tanto porque las personas con bajos ingresos tienen menos dinero y porque son especialmente propensos a mantenerse con lo que tienen. De hecho, existe evidencia en general de que cuando las personas tienen mucha información y experiencia y, por lo tanto, saben lo que quieren, se ven mucho menos afectadas por la regla por default.<sup>112</sup> Un motivo es que el impuesto al esfuerzo está justificado. Otro motivo es que los

---

<sup>106</sup> *Ibid.*, p. 10.

<sup>107</sup> Véase, p. ej., Brown, *supra* nota 76.

<sup>108</sup> Véase David R. Just & Brian Wansink, Smarter Lunchrooms: Using Behavioral Economics to Improve Meal Selection, 24 CHOICES 32, p. \*5 (2009), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0v6q6QJfc6>.

<sup>109</sup> Para evidencia que apoya esto, véase Costa & Kahn, *supra* nota 10, p. 17.

<sup>110</sup> Véase Anuj K. Shah y otros, Some Consequences of Having Too Little, 338 SCi. 682, 682–83 (2012), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0g1RdR5SXoz>.

<sup>111</sup> Infas Energiemarktmonitor 2012, *supra* nota 85.

<sup>112</sup> Véase Löfgren y otros, *supra* nota 79, p. 69.

“genios del mercado” más participativos y altamente competentes en realidad disfrutan de la búsqueda extensiva y de sus decisiones independientes del default. Dado que “el consumidor” no existe en abstracto, se han demandado políticas públicas diseñadas de forma más específicas para cada grupo que tomen en cuenta el nivel relativo de competencia del consumidor, por ejemplo, diferenciando entre consumidores confiados, vulnerables, y responsables.<sup>113</sup> Estas distinciones pueden influir sobre la selección de reglas por default personalizadas que se aborda a continuación.

## V. ¿Verde o gris?

Ahora abordamos la cuestión normativa. En las áreas que afectan al ambiente, ¿qué regla por default deberían elegir los arquitectos de la elección? ¿Qué consideraciones deben hacer valer?

### A. Consumidores (sin externalidades)

A los fines de la simplificación, comencemos con el caso en el que la única preocupación es el bienestar del que elige y no hay externalidades (o son muy insignificantes). El modelo preferido es seleccionar la regla por default que refleje lo que la mayoría de las personas elegirían si estuvieran bien informadas.<sup>114</sup> Si sabemos que una regla por default en particular pondría a las personas en la situación que elegirían las personas informadas, tenemos buenos motivos para elegir la regla por default (siempre entendiendo que los que difieren de la mayoría pueden optar por salirse).

En los casos más simples, la respuesta se torna totalmente clara cuando especificamos los efectos probables de las opciones en juego. Si la energía verde costara menos y redujera el daño ambiental, se podría concluir que la mayoría de las personas informadas optarían por ella.<sup>115</sup> Entonces, debería ser la opción por default. Bajo estas circunstancias, sería muy difícil explicar sus puntos de vistas para aquellos que desean que los consumidores elijan otra opción, que aumentan tanto los costos económicos como ambientales. De hecho, los arquitectos de la

<sup>113</sup> Véase Hans-W. Micklitz y otros, *The Consumer — Trusting, Vulnerable or Responsible? Plea for a Differentiated Strategy in Consumer Policy*, Statement by the Scientific Advisory Board on Consumer and Food Policies at the Federal Ministry of Consumer Protection, Food and Agriculture (diciembre de 2010), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0pLVxTYUwJF>.

<sup>114</sup> Véase N. Craig Smith, Daniel G. Goldstein & Eric J. Johnson, *Smart Defaults: From Hidden Persuaders to Adaptive Helpers 15–16* (INSEAD Bus. Sch., Working Paper No. 2009/03/ISIC, 2009), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/OLDi3hftNon>.

<sup>115</sup> Existen fuertes indicios de que éste es el caso en Alemania, y la demanda de energía verde ha aumentado de forma drástica en años recientes. Véase FED. MINISTRY FOR THE ENV'T, NATURE CONSERVATION AND NUCLEAR SAFETY, *DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY SOURCES IN GERMANY 2011* (2012), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0jqYfkyVCs6>.

elección podrían descartar algunas opciones debido a que claramente no le interesa a nadie. En los casos fáciles, el default es auto-evidente, debido a que es superior en cada dimensión de lo que les importa a los consumidores.

Ahora supongamos que la compensación no es tan auto-evidente, pero tenemos buenos motivos para pensar que el 80% de las personas, al recibir muchísima información, elegirían la energía verde. Este podría ser el caso si (1) la energía verde fuera mucho mejor sobre una base ecológica y tan solo un poco más cara o (2) se sabe que la población relevante está altamente comprometida con cuestiones ambientales y, por lo tanto, está dispuesta a pagar por la energía verde. En cualquier caso, hay buenos motivos para favorecer la inscripción automática a la energía verde. Pero si la energía gris costara significativamente menos que la verde, y si fuera solo un poco peor en términos ambientales, un default gris parecería mejor (aun reconociendo que algunas personas hubieran elegido la opción verde sobre una base expresiva o de otro tipo).

Seguramente, llevaría un gran esfuerzo empírico identificar cómo lo abordarían las personas informadas. Como veremos, este es un punto a favor de la elección activa. La idea de una elección “informada” también podría llevar a cuestiones conceptuales difíciles. Por los motivos sobre los que han hecho hincapié los economistas del comportamiento,<sup>116</sup> las personas pueden cometer errores aunque cuenten con muchísima información. Podrían, por ejemplo, mostrar un optimismo poco realista o ignorar el largo plazo;<sup>117</sup> el segundo punto influye particularmente sobre las elecciones en las áreas de energía y protección ambiental. Si las personas informadas revelan sesgos sistemáticos (posiblemente porque ignoran el largo plazo), tal vez no tenga demasiado sentido basar las reglas por default sobre lo que parecen ser elecciones informadas. Tal vez podemos concluir que las personas con sesgos sistemáticos (por definición) no están haciendo elecciones informadas. Por lo que se podría alentar a los arquitectos de la elección a corregir estos sesgos.

Por otro lado, cualquier esfuerzo por incorporar la corrección de estos sesgos en el concepto mismo de la persona informada que hace elecciones genera un serio riesgo de que la iniciativa implique identificar lo que el arquitecto de la elección considera como la elección correcta de fondo; en cuyo caso, el que elige, como agente, tiende a desaparecer del análisis analítico. La mejor solución probablemente sea basarse en lo que las personas informadas elijen realmente, mientras también se da lugar a la corrección de sus elecciones cuando éstas contrarían sus intereses, tal vez debido a algún tipo de sesgo del comportamiento.

---

<sup>116</sup> Véase Cass R. Sunstein, *The Storrs Lectures: Behavioral Economics and Paternalism*, 122 *YALE L.J.* 1826, 1842–52 (2013) [en adelante, *Storrs Lectures*] (donde se discuten las fallas del mercado conductuales).

<sup>117</sup> *Ibíd.*

Sobre esta base, la evidencia real acerca de lo que realmente eligen las personas informadas es extremadamente importante. Sería útil juntar información sobre el nivel al que optan por salirse bajo varias alternativas y saber exactamente quién está optando por ello.<sup>118</sup> Tal vez los experimentos o programas pilotos nos brinden esa información.<sup>119</sup> Si tan solo el 2% de las personas optan por salirse cuando el default es la energía verde y el 50% lo hace cuando el default es la energía gris, tenemos motivos para creer que la verde es mejor.

Es posible, por supuesto, que la regla de la mayoría sea demasiado tosca. Supongamos que existen dos reglas por default, una gris y una verde. Supongamos que el 55% de las personas informadas se mostrarían relativamente indiferentes ante la elección de la verde y la gris, pero preferían en alguna medida la verde. Supongamos también que, debido a su situación en particular (tal vez son pobres), el 45% de las personas preferirían fuertemente la gris. Probablemente sea mejor elegir la gris, porque a casi la mitad de la población le gustaría mucho, y a la mayoría (estrecha) solo le importa un poco. El ejemplo muestra que es importante no analizar únicamente lo que preferirían las personas informadas, sino también la intensidad de sus preferencias.

Pero es importante ser cuidadosos con el uso de las preferencias de las minorías intensas, dado que no está clara la dirección en la que irían. Por otra parte, los arquitectos de la elección podrían favorecer la regla por default que encaja con estas preferencias, debido a que la regla les daría a las personas a las que sí les importa exactamente lo que quieren, sin afectar demasiado a las personas que, en teoría, serían relativamente indiferentes. Por otro lado, aquellos con preferencias intensas son más propensos a rechazar el default y, por lo tanto, no se verían demasiado dañados por él. Si los arquitectos de la elección supieran que éste sería el caso —es decir, que las personas a las que les importa mucho optarían por salirse— tal vez sería mejor elegir un default que refleje el punto de vista de la mayoría, incluso (o, de hecho, porque) no les importa demasiado. Aquí, el trabajo empírico es particularmente importante para determinar si aquellos con fuertes preferencias en contra en realidad optarían por salirse.

32

## B. Consumidores y terceros

En el contexto ambiental, las externalidades están generalizadas y tranquilamente pueden ser la principal motivación en favor de una elección ecológica por default. Al

---

<sup>118</sup> Véase, Thaler y Sunstein, *supra* nota 2.

<sup>119</sup> El Cabinet Office Behavioural Insights Team del Reino Unido participa activamente de esos proyectos, incluido el dominio de la energía. Véase Cabinet Office Behavioural Insights Team, *Behaviour Change And Energy Use*, 2011, disponible en: <http://perma.law.harvard.edu/04XS2Ehoo9x>.

elegir, las personas también se enfrentan con el problema de la acción colectiva. Si se les pregunta de manera individual, podrían elegir racionalmente la energía gris, pero pueden preferir la verde si todos los demás también lo hacen. En algunos casos, las externalidades o los problemas de acción colectiva justificarán un mandato firme en vez de una regla por default. De hecho, puede haber una falla de mercado estándar que demande un impuesto correctivo o algún tipo de intervención regulatoria. Sin embargo, estamos asumiendo que por algún motivo u otro (tal vez incluso por restricciones políticas), los mandatos no son una opción, y la pregunta gira en torno a la regla por default adecuada. Si los arquitectos de la elección deben elegir entre defaults en presencia de problemas de externalidades y acción colectiva, pueden investigar todo el conjunto de costos y beneficios, y no limitarse únicamente al bienestar de las personas que hacen las elecciones.<sup>120</sup> Deben preguntarse: Si una regla por default imperara, ¿cuáles serían los costos y los beneficios?<sup>121</sup>

Consideremos la pregunta acerca de si la regla por default debe favorecer la impresión a simple o doble faz. Necesitaríamos saber algo acerca de la población relevante para saber cuál de éstas sería mejor desde el punto de vista individual. En abstracto, la respuesta no es demasiado evidente. Tal vez a las personas que eligen les es indiferente hacer copias a simple o doble faz; tal vez tienen fuertes preferencias hacia uno u otra. Si los arquitectos de la elección no tienen idea, les podrían pedir a las personas que elijan. Pero es fácil imaginar situaciones en las que los individuos se sienten relativamente indiferentes y que las externalidades resulten decisivas. Cuando las instituciones reducen su uso del papel, ahorran dinero para ellos mismos, mientras que al mismo tiempo reducen los costos ambientales y de otro tipo asociados con la producción del papel. El mejor modelo consta de cuantificar esos costos. Si los costos relevantes son significativos, deben pesar fuertemente a favor de un default de impresión a doble faz, incluso si la mayoría de las personas que eligen optarían por la impresión a simple faz. Es cierto también que si las externalidades son particularmente importantes, el mandato se hace más atractivo y se justifica en términos económicos y éticos.<sup>122</sup>

Volvamos al caso de la energía verde. Incluso si las personas que eligen optaran por la opción gris porque es menos costosa, la verde podría ser un mejor default si previniera importantes externalidades. Nadie duda que ciertas fuentes de energía produzcan mucho menos que otras en cuanto a contaminación del aire y otros

---

<sup>120</sup> Para una valiosa discusión al respecto, véase Johnson y Goldstein, *Decisions by Default*, *supra* nota 18.

<sup>121</sup> También podrían importar las cuestiones de distribución. Volveremos sobre este punto más adelante. Véase *infra* nota 146 y texto que la acompaña.

<sup>122</sup> Sobre algunas de las preguntas esenciales, véase Adler, Matthew D., *Well-Being and Fair Distribution: Beyond Cost-Benefit Analysis*, 2011.

daños.<sup>123</sup> En igualdad de condiciones, todavía hay buenos motivos para elegir la regla por default que reduce dicha contaminación. Supongamos que nos focalizamos estrictamente sobre las emisiones de gases de efecto de invernadero. En años recientes, se ha trabajado muchísimo para calcular el costo social del carbón (SCC, por sus siglas en inglés).<sup>124</sup> En 2010, un grupo de trabajo técnico del gobierno de Estados Unidos determinó un SCC con un valor central de aproximadamente \$23 millones (de dólares de 2013).<sup>125</sup> En 2013, el valor central fue actualizado a aproximadamente \$36 (principalmente para reflejar el aumento en el nivel del mar).<sup>126</sup> Fácilmente podríamos imaginarnos casos en los que prevenir los gases de efecto invernadero resultaría en ganancias similares, de forma que sería fácil justificar una elección ecológica por default, incluso si el resultado fuera más costoso para los usuarios. Idealmente, los arquitectos de la elección monetizarían todos los costos asociados con los usos relevantes de energía y establecerían la regla por default de forma acorde. Por supuesto, es cierto que la evaluación crearía serios desafíos empíricos, tanto para monetizar los beneficios relevantes como para proyectar el nivel de salida.

Como hemos sugerido, las cuestiones distributivas pueden también ser pertinentes e importantes. Supongamos, por ejemplo, que el análisis de costo-beneficio resulta a favor de una elección ecológica por default (debido a las externalidades), pero que la elección del default impone costos sobre los consumidores, incluidas las personas de bajos ingresos. Supongamos también que las personas de bajos ingresos son poco propensas a salirse, tal vez porque están ocupadas o preocupadas con otras cuestiones, tal vez porque no confían en que salirse tenga realmente sentido. Si las personas de bajos ingresos fueran en realidad perdedores netos, pero no optaran por salirse, el argumento a favor de la elección ecológica por default se vería debilitado. Si se elige, puede ser importante explorar la posibilidad de subsidiar a los consumidores de bajos ingresos. También podría valer la pena explorar la posibilidad de hacer que la opción de salirse sea fácil y clara, al menos si esto puede lograrse sin poner en peligro los objetivos que originalmente llevaron a la regla por default.

34

---

<sup>123</sup> Véase Nicholas Z. Muller y otros, *Environmental Accounting for Pollution in the United States Economy*, 101 AM. ECON. REV. 1649, 1650–53 (2011).

<sup>124</sup> Véase, p. ej., Interagency Working Group On Social Cost Of Carbon, *Technical Support Document: Social Cost Of Carbon For Regulatory Impact Analysis Under Executive Order 12866, 2010* [en adelante, *Technical Support Document 2010*], disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0mBWKsKgua7>. Para un crítica iluminadora, véase Nordhaus, William, *Estimates of the Social Cost of Carbon: Background and Results from the RICE-2011 Model* (18 de octubre de 2011) (manuscrito inédito), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/0oYg7zUgJqb>.

<sup>125</sup> Véase *Technical Support Document 2010*, *supra* nota 123, , p. 39.

<sup>126</sup> Véase Interagency Working Group On Social Cost Of Carbon, *Technical Support Document: Technical Update Of The Social Cost Of Carbon For Regulatory Impact Analysis Under Executive Order 12866, 2013*, disponible en <http://perma.cc/Z6LU-3L7C?type=pdf>.

## VI. Elección activa, elección influenciada y defaults personalizados

Como hemos sugerido, los arquitectos de la elección tienen una gran cantidad de opciones, y pueden prescindir totalmente de una regla por default. Por ejemplo, podrían requerir que las personas realicen una elección activa entre las opciones verde y gris. En el área ambiental, al igual que otras, los mercados brindan una variedad de elecciones activas, y mientras que la arquitectura relevante afecta lo que eligen finalmente los consumidores,<sup>127</sup> esto no necesariamente involucra una regla por default. Consideremos un “modelo tipo menú” o “tipo supermercado” para la pregunta de la eficiencia energética y la economía del combustible, en el que las personas cuentan con una amplia gama de opciones y pueden elegir la que mejor se adecúa a sus preferencias y situaciones (tal vez las restricciones legales sobre las posibilidades más ineficientes en términos energéticos). Con respecto a bienes que afectan el ambiente, el modelo tipo menú o supermercado captura una gran parte de la situación actual. Por ejemplo, hay competencia activa en los mercados de vehículos y electrodomésticos, y la eficiencia energética representa una única dimensión en la que compiten los productores. En esas áreas, por lo general, no hay ninguna regla por default para los hogares particulares.

### A. Neutralidad y elección activa

35

Con la elección activa, las personas deben elegir entre varias opciones. No se establece por default ninguna alternativa en particular. En el dominio ambiental, la elección activa tiene muchas ventajas importantes por sobre el modelo con opción a aceptar (que requieren que el consumidor rechace el default y arribe a un resultado preferido en términos ambientales), y a veces también por sobre el modelo con opción a salir.

#### *1. ¿Verde o gris por elección?*

El primer punto es que debido a que se requiere una decisión real, la elección activa supera la inercia. Supongamos que las personas usan energía gris no porque hayan elegido hacerlo de modo afirmativo, sino porque el gris es el default y no se han concentrado en las opciones. Si la inercia (y la postergación) desempeñan un rol importante, la elección activa puede ser mucho mejor que la opción por aceptar, debido a que requerirá que los consumidores incurran en gastos que de otra forma los llevaría a concentrarse en otras cuestiones. Como resultado, la elección activa

---

<sup>127</sup> Véase, p. ej., Wansink, Brian y Hanks, Andrew S., *Slim By Design: Serving Healthy Foods First in Buffet Lines Improves Overall Meal Selection*, 2013, p. 2 (manuscrito inédito), disponible en <http://perma.law.harvard.edu/OAR1Q16FzqS?type=pdf>.

promociona el aprendizaje y la toma de decisiones informadas, lo cual puede ser especialmente valioso en este contexto.

La elección activa también resguarda contra los arquitectos de la elección no informados y auto-interesados. Cuando los arquitectos de la elección carecen de información relevante, de forma tal que la regla elegida pueda ser dañina para algunos o muchos, la elección activa puede tener importantes ventajas. Si los funcionarios públicos están sesgados o mal informados, y la regla por default no es más que una suposición, entonces la regla puede dirigir a las personas en la dirección equivocada. Hemos visto que la elección entre los defaults verde y gris puede tranquilamente generar serios obstáculos empíricos. A raíz de esos obstáculos, los arquitectos de la elección se enfrentan a serios problemas relativos al conocimiento, y la mejor alternativa puede ser preguntarles a los consumidores qué prefieren (de nuevo, en ausencia de importantes externalidades). Asimismo, si los arquitectos de la elección buscan satisfacer sus propios intereses, puede haber buenas razones para la elección activa.

36 También hay un fuerte argumento en contra de la regla por default y a favor de la elección activa cuando los grupos privados auto-interesados exhortan a los Estados a elegir un default que no beneficiaría a aquellos sobre los que fue impuesto. En el contexto ambiental, la elección de fuentes de energía podría invitar a maniobras por parte de grupos de interés, en las que los productores auto-interesados argumentan vigorosamente a favor de la regla por default que los beneficiaría. La elección activa reduciría los riesgos al respecto, dado que no permitiría a los funcionarios públicos obligar por default a los consumidores a usar ninguna fuente en particular.

Además, la elección activa maneja adecuadamente la heterogeneidad. Hemos destacado que en el área ambiental, las personas tienen diversas preferencias y encuentran diferentes equilibrios. A comparación con las opciones de salir y aceptar, la elección activa puede tener importantes ventajas cuando el grupo relevante es heterogéneo, de modo que un único modelo probablemente no se adecúe a los diferentes gustos, valores y circunstancias. A continuación, retomaremos la cuestión de la personalización.<sup>128</sup>

Con respecto a las reglas por default, también hay cuestiones relativas a la factibilidad, y esto puede ser como un argumento a favor de la elección activa. Es importante notar que la implementación de la regla por default es más factible cuando ya hay elección entre los consumidores o cuando ésta se puede promover fácilmente, en algún tipo de interfaz (p. ej., de modo electrónico o por vía impresa). En esos casos, los arquitectos de la elección deberían poder establecer una regla por default haciendo que ésta esté disponible en la interfaz existente o adoptando una interfaz en la cual la regla por default esté establecida. Pero en otros casos, esa tarea puede ser mucho menos desafiante. Supongamos, por ejemplo, que arquitectos de la elección,

---

<sup>128</sup> Véase *infra* nota 140 y texto que la acompaña.



concentrados en la protección ambiental y en la salud pública, estén considerando la creación de reglas por default para las elecciones de los consumidores en tiendas de electrodomésticos, supermercados y puestos de comida en los cines. En estos contextos, ¿es posible enumerar las reglas por default? ¿De qué forma?

Seguramente, la arquitectura de la elección podría diseñarse de forma tal que ciertas opciones sean más accesibles o relevantes, y el diseño relevante podría tranquilamente tener efectos significativos sobre lo que eligen las personas.<sup>129</sup> Por ejemplo, las bicisendas visibles, seguras y atractivas podrían hacer que sea más atractivo para las personas usar bicicletas que trasladarse en auto, y un sistema de transportes bien mantenido podría tener el mismo efecto. Un “diseño ecológico” que explota la accesibilidad y relevancia podría verse como pariente cercano de las reglas por default, pero no son lo mismo.

Más allá de este punto, es difícil establecer reglas por default sensatas para muchas decisiones de rutina, simplemente por la gran cantidad de consideraciones que tienen en cuenta las diferentes personas al tomar estas decisiones y porque no existe una única medida para todos. Por ejemplo, la decisión acerca de si alquilar un auto o tomar el tren, micro o avión para viajar es mucho más compleja que la decisión acerca de si imprimir a simple o doble faz. Los factores potencialmente relevantes incluyen los costos, la seguridad, las externalidades en el corto plazo (p. ej. el tránsito), las externalidades en el largo plazo (p. ej. la contaminación por gases de efecto de invernadero), la velocidad del viaje, la flexibilidad al momento de salida y llegada, las capacidades del consumidor (p. ej., la capacidad de conducir) y los meros gustos. Los consumidores generalmente no realizan un análisis de costo-beneficio sistemático al elegir, sino que se basan en sus reglas prácticas. Podría ser prohibitivamente costoso organizar cualquier interfaz para establecer reglas por default factibles que equilibren correctamente aquellos intereses de diversos miembros de la población relevante. Por este motivo, la elección activa parece inevitable. No obstante, las innovaciones tecnológicas podrían eventualmente reducir estos problemas, al menos a través de la personalización, un tema que abordaremos más adelante.

37

## ***2. La elección activa no es una panacea***

A pesar de las importantes ventajas y frecuente uso del modelo tipo menú, la elección activa a veces se enfrenta con objeciones legítimas, especialmente en el contexto ambiental. La objeción inicial es clara: ante importantes externalidades, podría resultar extraño pedirle a algunos consumidores que elijan por ellos mismos. Por supuesto, algunos consumidores pueden atender a aquellas externalidades y hacer sus elecciones de forma acorde. Las normas sociales, la auto-percepción

---

<sup>129</sup> Véase Wansink, Brian, *Slim By Design: Mindless Eating Solutions for Everyday Life*, 2014.

y la señalización pueden guiarlos en esa dirección. Pero si el objetivo central es reducir la contaminación del aire y las emisiones de gases de efecto invernadero, la elección activa puede no ser el método adecuado. Un análisis de los costos y beneficios podría revelar que es preferible una elección ecológica por default o incluso un mandato o una prohibición.

Otro problema independiente es que la elección activa puede imponer grandes cargas sobre aquellos que hacen las elecciones. Ese costo puede ser caro o molesto. Supongamos que una cuestión ambiental nos es poco familiar y complicada. Supongamos que los consumidores no cuentan con información ni experiencia. En el contexto de las elecciones relativas a la energía eléctrica, muchos consumidores pueden acogerse al default, lo cual les disminuye el deber de tener que focalizarse sobre una cuestión que a ellos les gustaría ignorar. De hecho, existe el riesgo de que la elección activa pueda ser dañina para las personas en situaciones de mayor desventaja en las que son propensas a errar.<sup>130</sup> Una regla por default bien elegida, adecuada para las circunstancias particulares de las personas desaventajadas, puede ser mejor que la elección activa en casos que involucran (por ejemplo) a las personas que no hablan bien inglés o no han recibido educación formal.

38

Al mismo tiempo, la elección activa puede imponer grandes cargas sobre los prestadores. Los defaults pueden ser deseables o incluso importantes para aquellos que prestan bienes o servicios. Sin las reglas por default, podría ser necesario dedicar importantes recursos a la explicación paciente y tediosa de varias opciones, con consumidores o usuarios a los que les moleste este ejercicio. Aquellos que compran computadoras o tablets podrían beneficiarse de una serie de configuraciones por default que tal vez no entiendan, especialmente al momento de la compra inicial.

Por último, la elección activa puede aumentar los errores. El objetivo de la elección activa es que las personas estén mejor. Pero si el área es desconocida, altamente técnica y confusa, la elección activa puede tener el efecto contrario. Si se requiere a los consumidores responder una serie de preguntas técnicas sobre las opciones de energía, y si los arquitectos de la elección saben lo que están haciendo, entonces las personas probablemente disfruten de mejores resultados con los defaults. Tal vez sería mejor depender de los experimentos o estudios que provocar respuestas en las personas informadas, y luego usar esas respuestas para construir defaults. Pero si los arquitectos de la elección tienen experiencia técnica y son confiables, surge la pregunta acerca de si este ejercicio valdría realmente la pena.

Es cierto que el uso de reglas por default puede parecer paternalista,

---

<sup>130</sup> Mullainathan y Shafir, *supra* nota 87, p. 147–157 (donde se discuten los efectos de un “ancho de banda” limitado sobre las decisiones de las personas con bajos ingresos).

particularmente a comparación con la elección activa.<sup>131</sup> Pero las reglas por default preservan la libertad de elección, y por eso motivo, son un tipo de paternalismo muy moderado. Una discusión plena acerca del paternalismo y sus límites excedería el tema de este trabajo, pero si la regla por default capturara las preferencias informadas de las personas, mientras les permitiera al mismo tiempo seguir su camino, se haría difícil sustentar esta objeción.<sup>132</sup>

### ***3. Una conclusión muy simple: Costos de decisión y costos de error***

La opción entre reglas por default y elección activa gira en torno a una evaluación de los costos de las decisiones y los costos de los errores. Si los arquitectos de la elección tienen buenos motivos para confiar en el default preferido, deberían elegirlo, al menos si hacerlo resultara factible. Si la evaluación es difícil, y su juicio de valor es altamente tentativo, deberían optar por la elección activa, siempre que hubiera pocas externalidades.

## **B. Elección activa influenciada**

Es posible imaginar muchas variaciones de la elección activa. Por ejemplo, la elección activa puede ser “mejorada” o influenciada, en el sentido de que una de las opciones puede ser destacada o favorecida, tal vez mediante el uso de estrategias conductuales informadas.<sup>133</sup> Si los arquitectos de la elección intentan evitar una regla por default, pero igual desean promover la elección de una opción ecológica, primero deben enumerarla, usando una fuente en negrita o grande, o adoptar pictogramas o descripciones que la hagan verse particularmente atractiva o sobresaliente.

39

Consideremos un estudio relevante acerca de cuál opción fue influenciada apelando a la aversión a la pérdida para desalentar la elección de la opción no preferida en los experimentos.<sup>134</sup> Los experimentos introducían varios mensajes diferentes de la siguiente manera:

*Quisiéramos que imagine que tiene interés en proteger su salud. El Centro de Control de Enfermedades (CDC, por sus siglas en inglés) indica que la vacuna contra la gripe reduce el riesgo de contagiarse o transmitir el virus*

<sup>131</sup> Véase Riccardo Rebonato, *Taking Liberties: A Critical Examination Of Libertarian Paternalism*, 2012, pp. 153–209 (donde se objeta al paternalismo de las reglas por default y sus modalidades relacionadas).

<sup>132</sup> Véase Storrs Lectures, supra nota 115, p. 1867–90 (donde se defienden formas moderadas de paternalismo); Sunstein, Cass R., *Why Nudge? The Politics Of Libertarian Paternalism*, 2014 [En adelante, *Why Nudge?*].

<sup>133</sup> Véase Keller, Punam A. y otros, “Enhanced Active Choice: A New Method to Motivate Behavior Change”, en: *J. Consumer Psychol.* Vol. 21, 2011, p. 378.

<sup>134</sup> *Ibid.*, p. 379.

*de la gripe. Su empleador le cuenta acerca de un programa hipotético en el que se le recomienda que se vacune contra la gripe este otoño, con un ahorro posible de \$50 de sus costos de contribución quincenales o mensuales a su plan de salud.*<sup>135</sup>

Con el formato de aceptación, a las personas se les instruyó: “Marque la caja si se va a vacunar contra la gripe este otoño”.<sup>136</sup> Con un formato de elección activa neutral, se les instruyó a las personas: “Marque solo una caja: Me vacunaré contra la gripe este otoño o No me vacunaré contra la gripe este otoño”.<sup>137</sup> Con la opción mejorada o influenciada, se le pedía a las personas que eligieran entre dos alternativas: “Me vacunaré contra la gripe este otoño para reducir mi riesgo de contraer gripe y deseo ahorrar \$50 o, No me vacunaré contra la gripe aunque eso signifique aumentar mi riesgo de contraer gripe y no deseo ahorrar \$50”.<sup>138</sup>

A comparación con la opción de aceptar, la elección activa llevó a un importante aumento en el porcentaje de personas que se vacunaban contra la gripe; y ese porcentaje era aún más alto cuando la elección activa estaba influenciada.<sup>139</sup>

Fácilmente podríamos imaginar la situación análoga en el contexto ambiental. Si se rechaza una elección ecológica por default, pero igual hay buenos motivos para promover la opción ecológica, la aversión a la pérdida y el enmarcado inciden sobre las personas para su elección. El resultado seguramente sería un aumento en la cantidad de personas que eligen esa opción. El punto en general es que la elección activa puede ser más o menos neutral con respecto a las opciones verdes o grises. A medida que el arquitecto de la elección se torna cada vez menos neutral, la elección activa comienza a parecerse cada vez más a la regla por default.

### C. ¿Personalización verde? (¿Personalización gris?)

Hasta aquí hemos hablado como si las reglas por default se aplicaran a toda la población relevante (“defaults masivas”), pero algunas reglas por default están altamente personalizadas. Las reglas por default personalizadas aprovechan la información disponible sobre la modalidad buscada o más adecuada para diferentes grupos de personas y, potencialmente, para cada persona, en la población relevante. En el contexto de preferencias de transporte, las reglas por default especializadas son cada vez más familiares. Un sitio web puede saber a dónde le gusta sentarse o qué aerolínea prefiere, y cómo le gusta pagar. Al igual que un buen amigo, hermano

<sup>135</sup> *Ibíd.*

<sup>136</sup> *Ibíd.*

<sup>137</sup> *Ibíd.*

<sup>138</sup> *Ibíd.*

<sup>139</sup> *Ibíd.*

o pareja, lo puede guiar hacia sus opciones preferidas por default, permitiéndole optar por salirse.<sup>140</sup>

Con el tiempo, lo mismo será posible para una amplia gama de productos de consumo. La personalización también puede ser posible para las opciones que afectan al ambiente. Los arquitectos de la elección podrían saber, por ejemplo, que ciertas personas imprimen a simple o doble faz, o son altamente propensas a la energía verde o gris. La mejor evidencia está compuesta por las elecciones pasadas de las personas. Si las personas han hecho elecciones ecológicas en el pasado, podríamos esperar que lo vuelvan a hacer en el futuro y así establecer el default de forma acorde (por supuesto, con la opción de salirse).

Sin esa evidencia, los arquitectos de la elección podrían conocer los factores relevantes demográficos o de otro tipo, que sugieren que ciertas personas o ciertas comunidades preferirían o no energía verde. Si el objetivo es reflejar las elecciones probables de los consumidores, las reglas por default personalizadas representan suficientes ventajas. Pero persiste un posible problema: si hay importantes externalidades, los intereses de las personas que hacen la elección no son lo único a considerarse, y la regla por default debería elegirse únicamente luego de evaluar todo el conjunto de efectos sociales.

## VII. Un marco para los arquitectos de la elección

41

Hemos identificado una gran cantidad de opciones que los arquitectos de la elección podrían considerar, y sería útil ofrecer un breve bosquejo del marco general, en base a la discusión que hemos tenido hasta aquí, que pueda ser usado para elegir entre varias opciones. Este marco fue diseñado para situaciones en las que los factores ambientales son particularmente relevantes, pero podría tranquilamente adaptarse de modo más general.

Los arquitectos de la elección podrían tener que elegir entre un continuo de nueve posibilidades estilizadas, enumeradas desde la más verde a la más gris: (1) mandato o prohibición verdes; (2) default verde con opción de salida cara; (3) opción verde con opción de salida sin costos; (4) elección activa con algún tipo de presentación pro-verde; (5) elección activa con presentación neutral; (6) elección activa con algún tipo de presentación pro-gris; (7) default gris con opción de salida sin costos; (8) default gris con opción de salida cara; (9) mandato o prohibición gris.<sup>141</sup> Como hemos visto, un marco general atractivo tiene sus raíces en algún

---

<sup>140</sup> Véase Johnson y otros, *supra* nota 21, p. 491 (donde se discuten “defaults sensoriales” y “defaults predictivos”).

<sup>141</sup> Hemos notado que las ideas de “verde” y “gris” no son dicotómicas, e incluyen posibilidades que pueden presentarse en el continuo. Lo mismo se puede decir de las opciones de salida “sin costos” y “costosas”.

tipo de análisis de costo-beneficio, concentrándose en los costos de la decisión y del error (y limitado por algunos de los debates sobre esa idea impugnada<sup>142</sup>). Los costos de imposición, por supuesto, son parte del análisis y los arquitectos de la elección también deberían considerar el valor independiente de la libertad de elección y el costo de ignorarla (“costos de autonomía”).<sup>143</sup>

Una implicancia de la discusión que hemos tenido hasta aquí es que sin algún tipo de falla de mercado, el argumento a favor de algún tipo de mandato o prohibición es débil.<sup>144</sup> Si lo único que está en juego son los intereses de las personas que eligen, su libertad debería resguardarse, siempre que sus elecciones sean adecuadamente informadas. En el continuo de la arquitectura de la elección, esta conclusión descarta los polos regulativos más agresivos, es decir, (1) y (9). La elección entre las demás opciones depende del análisis que hagamos respecto de qué método protege el interés del que elige y la confianza que los arquitectos de la elección tienen sobre sus conclusiones. Si tienen motivos reales para sentirse seguros de que el default verde o gris es mejor (desde el punto de vista de todos o la mayoría de los que eligen), deben elegir ese default (tal vez personalizado, si es factible). En esos casos, los costos de la decisión y del error asociados con la elección activa pueden ser demasiado altos para justificar ese método.

42

Si los arquitectos de la elección no tienen esa confianza en la opción, el conjunto de opciones razonables varían del (4) al (6) (el medio del continuo). La elección activa con presentación neutral es una opción atractiva cuando los arquitectos no saben qué opción es mejor, tal vez porque les falta información, o tal vez porque la población relevante es heterogénea. Si los arquitectos de la opción saben suficiente a favor de un método u otro, pero no lo suficiente para establecerlo como el default, pueden recurrir a la elección activa con algún tipo de presentación no-neutral, destinada a conducir a los que eligen en cierta dirección.

Por supuesto, el análisis debe ser diferente cuando existen externalidades. Si las decisiones de las personas que eligen impondrían importantes costos sobre los demás, el argumento a favor de un mandato o prohibición se ve significativamente fortalecido y puede, en última instancia, ser convincente (siempre reconociendo

---

<sup>142</sup> Véase Adler, *supra* nota 121; Véase también Adler, Matthew D. y Posner, Eric A., *New Foundations of Cost-Benefit Analysis*, 2006, p. 68–80.

<sup>143</sup> Véase *Why Nudge?*, *supra* nota 132; Bartling, Bjorn y otros, “The Intrinsic Value of Decision Rights”, Univ. of Zurich Dep’t of Econ., Working Paper No. 120, 2013, p. 5 disponible en <http://perma.law.harvard.edu/OLRJehP32gQ> (donde se destaca que los empresarios y científicos “renuncian efectivamente a las ganancias por su auto-empleo”, lo que sugiere que, en algunas circunstancias, las personas pueden sufrir pérdidas monetarias como resultado de la reducción de su autonomía).

<sup>144</sup> Una falla del mercado conductual podría justificar otro mandato o prohibición, pero incluso frente a tal falla, las respuestas que preservan la libertad generalmente son mejores. Véase Storrs Lectures, *supra* nota 115, p. 1861.

que los mandatos y las prohibiciones son diferentes y algunos métodos son menos costos y preservan mejor las opciones que otros<sup>145</sup>). Sin embargo, a veces, los mandatos o las prohibiciones no son viables por cuestiones políticas, y a veces existe una disputa razonable acerca de si están justificados. En esos casos, hay un serio argumento a favor de la elección ecológica por default, incluso cuando no respete los intereses de aquellos mismos que eligen. La fuerza de ese argumento depende de si las externalidades parecen grandes o si los que eligen se verían significativamente beneficiados o dañados por la elección ecológica por default. En ese caso, es indispensable algún tipo de análisis de costo-beneficio. Frente a las externalidades, los puntos “menos verdes” del continuo carecen de atractivo y el único argumento posible en su favor es que las externalidades son modestas y que los que eligen estarán mucho mejor con un método más gris.

Las cuestiones distributivas también han de ser consideradas. Si el mandato pudiera tener serios efectos adversos sobre los que están en la parte de abajo de la escalera económica, esos efectos deben ser tomados en cuenta.<sup>146</sup> Como hemos sugerido, un método personalizado, que exime a aquellos que no podrían afrontar los costos relevantes, tendría sentido. Frente a un mandato o una prohibición bien justificados, tal vez se podrían dar pasos para ayudar económicamente a quienes lo necesiten.

## VIII. Conclusión

43

Los incentivos económicos son, por supuesto, muy importantes, pero con respecto al ambiente, las opciones del consumidor se ven ampliamente afectadas por la arquitectura de la elección imperante, incluidas las normas sociales, prominencias y accesibilidad, al igual que la regla por default. Cuando la opción automática no es verde, podría llevar mucho trabajo identificar y seleccionar los métodos ambientalmente preferibles. Incluso cuando ese trabajo parece relativamente fácil, las personas pueden no hacerlo (en parte por la inercia y la postergación). Los resultados pueden incluir daños tanto económicos como ambientales.

Los defaults verdes son los más fáciles de justificar cuando ahorran dinero y protegen al ambiente al mismo tiempo; como posibles ejemplos, considere los detectores de movimientos, las configuraciones de “apagado” automático para el uso energético y las impresiones a simple y doble faz. Sin embargo, en algunos casos, las elecciones ecológicas por default serán más caras para los consumidores. Por ejemplo, las redes o medidores eléctricos inteligentes tienen importantes beneficios,

---

<sup>145</sup> Véase, por ejemplo, Ellerman, A. Denny y otros, *Markets For Clean Air: The U.S. Acid Rain Program*, 2000, pp. 314–20.

<sup>146</sup> Véase Graham, John D., “Saving Lives Through Administrative Law and Economics”, en: *U. Pa. L. Rev.*, Vol. 157, 2008, p. 516–23 (donde se discute la importancia de considerar los efectos de las regulaciones sobre las personas de bajos ingresos).

pero pueden imponer costos económicos y de otro tipo, incluidos aquellos que surgen a partir de la rastreabilidad y reducen la privacidad de los datos. Nadie debería favorecer una situación en la que los arquitectos de la elección establezcan defaults costosos para los consumidores y solo representen beneficios ambientales modestos. Algunos de los casos más difíciles surgen cuando las elecciones ecológicas por default tendrían costos no triviales para los consumidores, pero parecen producir importantes beneficios ambientales.

En esos casos, los arquitectos de la elección tienen dos opciones razonables. La primera es apelar a la elección activa (y dar pasos para informar a los consumidores). La segunda es evaluar los costos y beneficios y seleccionar una regla por default sobre la base de esa evaluación. La elección entre las opciones razonables depende de si los arquitectos de la elección confían justificadamente en su evaluación de costos y beneficios. Si lo hacen, y si su evaluación demuestra que la elección ecológica por default es indudablemente superior, deben elegir esa. El argumento a favor de la elección activa se hace más fuerte a medida que la evaluación es más ambigua, especulativa y tentativa.

44 Sin embargo, los casos más difíciles se resuelven y el punto básico es claro. En contextos importantes, los resultados son dañinos para el ambiente y para la economía, no porque los consumidores hayan elegido activamente causar esos daños, sino por la arquitectura de la elección relevante. En algunos casos, los consumidores individuales no pueden cambiar la arquitectura, y se necesita de algún tipo de acción colectiva, sea privada o pública, para su corrección. En otros casos, la arquitectura es efectivamente una regla por default, como es el caso de la impresión a simple faz y las fuentes de energía grises. En esos casos, la elección activa puede tener importantes ventajas.

Al menos a veces, sin embargo, el mejor método es automáticamente verde. Bien elegidas, las reglas por default, atentas al conjunto entero de costos y de beneficios, son propensas a brindar una importante ayuda a los esfuerzos por proteger la salud humana y el ambiente. Son una herramienta potencialmente más efectiva del repertorio regulatorio que, en muchos casos, la información y educación o los incentivos económicos sustanciales.