

# Nudge y arquitectura de decisión

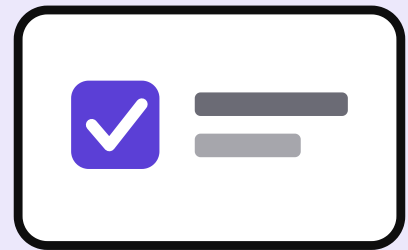
Un nudge es un cambio en cómo se presentan las opciones que hace más probable una conducta, sin prohibir nada ni cambiar los incentivos.

En inglés

*Nudge and choice architecture*

Origen

Thaler y Sunstein (2008)



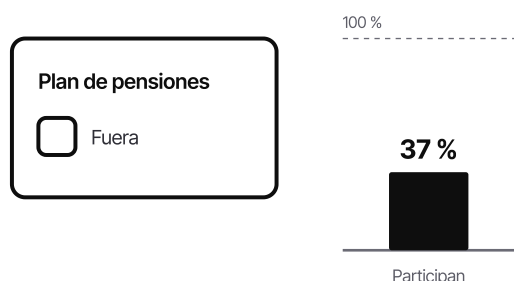
## Qué problema aborda

Aborda cómo ayudar a las personas a elegir lo que ellas mismas querrían, como ahorrar o cuidarse, sin quitarles la libertad de elegir otra cosa.

## Un ejemplo

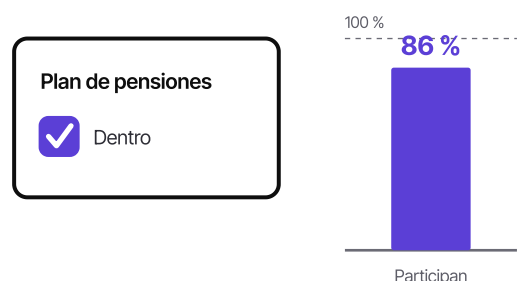
Una empresa de Estados Unidos cambió cómo se inscribían los nuevos empleados a su plan de pensiones.

### Hay que inscribirse



Por defecto, nadie está dentro. **Participa el 37 %.**

### Hay que borrarse



Por defecto, todos están dentro. **Participa el 86 %.**

Nadie estaba obligado a nada. Solo cambió la opción por defecto.

## Por qué pasa



Toda elección se presenta de alguna **forma**. No existe un diseño neutro.



Solemos seguir el camino más fácil, como dejar lo que viene marcado.



Diseñar ese camino cambia lo que se elige sin quitar ninguna opción.

## Aplicaciones en diseño

### ✓ Úsalo así

Haz que la opción que la persona querría sea la más fácil, por defecto, a mano y en el momento justo.

### ✗ Evita

Usar el diseño para empujar hacia lo que conviene a la empresa y no a la persona.

### 👁 Para no caer

Pregúntate qué elegirías si todas las opciones costaran lo mismo de encontrar.

# 37 % → 86 %

Inscribirse



Por defecto



## Lo que dice la investigación

Participación en el plan de pensiones antes y después de la afiliación automática (Madrian y Shea, 2001).

- ● ○ **Evidencia debatida.** En la práctica el efecto suele ser menor. En unidades públicas de nudge, la mejora media fue de 1,4 puntos, frente a 8,7 en los estudios académicos (DellaVigna y Linos, 2022).

# Autores y obras

## Richard Thaler y Cass Sunstein (2008)

Acuñaron los términos nudge y arquitectura de decisión.

## Brigitte Madrian y Dennis Shea (2001)

Midieron el efecto de la afiliación automática en un plan de pensiones.

## Conexiones

Se usa en

Diseño del comportamiento  
Disciplina

Marco EAST  
Enfoque

Relacionado con

Efecto arrastre  
Concepto

Opciones por defecto  
Concepto

Patrones engañosos  
Concepto

Racionalidad limitada  
Teoría

Sesgo del presente  
Concepto

## Fuentes

### Fuentes originales

- Thaler, R. H. y Sunstein, C. R. (2008). Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. Yale University Press.
- Madrian, B. C. y Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. The Quarterly Journal of Economics, 116(4), 1149–1187. Ver fuente (<https://doi.org/10.1162/003355301753265543>)

### Revisiones académicas

- DellaVigna, S. y Linos, E. (2022). RCTs to scale: Comprehensive evidence from two nudge units. Econometrica, 90(1), 81–116. Ver fuente (<https://doi.org/10.3982/ECTA18709>)

Última revisión: 22 de octubre de 2026