Acta Bioethica 2022; 28 (1): 95-104

¿ES POSIBLE OBLIGAR A LAS PERSONAS A VACUNARSE? NUDGE CONTRA EL CORONAVIRUS

Ronald Cárdenas Krenz[1]

Resumen: Sabemos que el mundo enfrenta una terrible pandemia. La ciencia, con esfuerzo y prontitud, ha podido desarrollar diversas vacunas contra el covid-19, generando ello grandes expectativas. Sin embargo, por diversos factores, los procesos masivos de vacunación no han avanzado a la velocidad requerida; uno de los principales es la resistencia de muchas personas a vacunarse, aduciendo diferentes razones. Frente a esta situación se ha oscilado entre la realización de campañas de publicidad hasta propuestas de imposición forzada. Una alternativa para ir más allá de lo meramente lírico y lo coercitivo es generar formas de motivación para que aquellas personas decidan voluntariamente vacunarse a través de diversas medidas, directas e indirectas, apelando a "Nudge" —o "teoría del pequeño empujón"—, con el fin de propiciar la mejor protección de la salud individual y colectiva, tema del que trata el presente artículo, a partir de la revisión bibliográfica sobre la materia y diversas experiencias en la lucha contra el coronavirus.

Palabras clave: Nudge, psicología conductual, economía conductual, autonomía, paternalismo libertario

Is it possible to force people to be vaccinated? Nudge against coronavirus

Abstract: We all know that the world is facing a terrible pandemic. Science, with effort and promptness, has been able to develop various vaccines against Covid-19, generating great expectations. However, mass vaccination processes have not advanced at the required speed due to various factors; one of the main ones is the resistance of many people to get vaccinated, for different reasons. Faced with this situation, it has oscillated between carrying out advertising campaigns to proposals for forced imposition. An alternative to go beyond the merely lyrical and coercive is to generate forms of motivation for those people to voluntarily decide to be vaccinated through various measures, direct and indirect, appealing to "Nudge" -or the "little push theory" - in order to promote the best protection of individual and collective health, the subject of this article, based on the bibliographic review on the matter and various experiences in the fight against coronavirus.

Keywords: Nudge, behavioral psychology, behavioral economics, autonomy, libertarian paternalism

É possível obrigar as pessoas a vacinar-se? Cutucar contra o coronavírus

Resumo: Sabemos que o mundo enfrenta uma terrível pandemia. A ciência, com esforço e prontidão, pode desenvolver diversas vacinas contra a Covid-19, gerando grandes expectativas. Sem dúvida, os processos massivos de vacinação não avançaram à velocidade requerida por diversos fatores; um dos principais é a resistência de muitas pessoas a vacinar-se, alegando diferentes razões. Frente a esta situação, observou-se uma oscilação entre a realização de campanhas de publicidade a propostas de imposição forçada. Uma alternativa para ir além do meramente lírico e do coercitivo é gerar formas de motivação para que as pessoas decidam voluntariamente vacinar-se através de diversas medidas, diretas e indiretas, apelando a "*Nudge*" —ou a "teoria do pequeno empurrão"— a fim de propiciar a melhor proteção da saúde individual e coletiva, tema do que trata o presente artigo, a partir da revisão bibliográfica sobre a matéria e diversas experiências na luta contra o coronavírus.

Palavras chave: cutucar, psicologia comportamental, economia comportamental, autonomia, paternalismo libertário

[1] Instituto de Investigación Científica (IDIC) y Facultad de Derecho de la Universidad de Lima.
Correspondencia: rcardena@ulima.edu.pe

Introducción

Ante los estragos causados en 2020 por la pandemia a nivel mundial, la búsqueda de una vacuna contra el coronavirus se convirtió en una tarea imperiosa para la humanidad. Descubierta ella, en medio de la expectativa y la esperanza, con la llegada de 2021 empezaron las campañas de vacunación, confiando en un rápido contraataque contra dicho mal, para chocar sin embargo con viejos y renovados prejuicios, incluyendo movimientos antivacunas que han impedido una lucha más frontal, efectiva y rápida contra tan terrible enfermedad.

Los opositores a las vacunas sustentan su posición en argumentos que van desde la creencia de que son un pretexto para implantarnos un chip para controlarnos, hasta los que temen posibles efectos secundarios, pasando por los que piensan que todo es un invento para que ciertas empresas se hagan más ricas y los que desconfían de ella por no haber pasado por la validación ordinaria de cualquier vacuna.

Entonces, los Estados debieron emprender intensas campañas para promover la vacunación voluntaria, alcanzando diversos logros, pero sin la suficiente respuesta para la más deseada contención del covid-19.

Así las cosas, los países han optado por distintas formas de motivar a la gente: en Estados Unidos no solo se regalan donuts, cervezas o hamburguesas para quienes se vacunen, sino que en algunos lugares, como Ohio, hay un sorteo de un millón de dólares entre quienes lo hagan, de lo que puede dar fe Abbigail Bugenske, quien ganó el premio el 26 de mayo de 2021; además, se han sorteado becas completas de estudios, que incluyen alojamiento, comida y libros en la universidad que uno desee, siendo el primer ganador el estudiante Joseph Cotello.

Polonia, por su parte, creó una lotería para repartir 31 millones de euros, coches híbridos y escúteres. Rusia sortea autos y departamentos. En Rajkot (India), unos joyeros han regalado aretes de oro para la nariz a los que se vacunen, mientras en Transilvania (Rumania) se ofrece la posibilidad de recibir la dosis en el mismísimo castillo de Drácula. Más lejos, en Australia, una compañía aérea ofrece como premio para los vacunados un año de viajes gratis para el ganador y tres personas más.

No obstante, los incentivos, si bien han tenido alguna utilidad, no han servido tanto como lo esperado, con lo que algunos Estados han pensado en la alternativa de la obligatoriedad de las vacunas. En Turkmenistán (Asia) se estableció el 7 de julio del 2021 que la vacunación será obligatoria, aunque curiosamente es un Estado que no ha dado cuenta de ningún caso de covid-19.

La idea gana cada vez más adeptos, sobre todo cuando aparecen nuevas olas y la gente se sigue contagiando, hospitalizando y algunas muriendo por no haberse vacunado, pese a pertenecer a veces a naciones con altos "stocks" en existencia, como Estados Unidos, en donde, con un 30% de personas que han manifestado que no desean vacunarse, miles de dosis han tenido que botarse por no haber a quién ponérselas.

El problema, sin embargo, es qué significaría en este caso vacunar obligatoriamente. Si fuera vacunar a las personas contra su voluntad, a la fuerza, estaríamos ante a un atentado contra la libertad, la integridad y la dignidad, además de traer por los suelos todo el discurso del consentimiento informado y volver a viejos paternalismos contrarios a la bioética.

Siendo que muchos, teniendo la debida información sobre los efectos positivos de las vacunas, se siguen negando a ella, nos encontramos ante un "disentimiento informado", con lo que surge la pregunta si podríamos apelar a otras medidas coercitivas, como impedir el acceso a la atención en hospitales o al uso del transporte público.

En materia de trasplantes de órganos, ante el limitado número de donantes aun después de fallecidos y la imposibilidad de hacerlo en forma compulsiva, hay quienes plantean, a manera de "estímulo", que aquellas personas que no se comprometan a donar sus órganos *post mortem*, tampoco tengan derecho a recibirlos si los necesitaran estando en vida, en una versión moderna de la Ley del Talión: "Ojo por ojo, diente por diente,… órgano por órgano".

En Rusia, aunque el presidente Putin se opone a la vacunación obligatoria, desde junio del 2021 los cafés, restaurantes y bares solo atienden a quienes se hayan vacunado o cuenten con un test negativo del virus. En Arabia Saudita, desde el 1 de agosto de 2021, solo quienes se hayan vacunado pueden ingresar a establecimientos estatales, privados o educativos y hacer uso del transporte público. En Francia, ya es obligatoria la inmunización del personal de salud, y se ha dispuesto, asimismo, la exigencia del pasaporte sanitario para el ingreso del público a teatros y cines, haciéndose extensiva a partir de agosto a bares, restaurantes, centros comerciales y transporte público, medidas que vienen siendo objeto de discusión. Asimismo, al momento de escribir el presente artículo, las autoridades de Israel han anunciado que, próximamente, exigirán pruebas de covid-19 a niños de 3 a 11 años para el ingreso en escuelas, piscinas y hoteles.

Ante este conflicto entre derechos individuales y colectivos, entre libertad y responsabilidad, entre la autonomía personal y la salud colectiva, parece conveniente apelar a un concepto poco difundido y desarrollado en el ámbito de la bioética y el derecho: "Nudge".

Metodología

Para la elaboración del presente artículo, hemos partido de la revisión de la bibliografía sobre la materia, analizándola a la luz de la coyuntura sanitaria, la revisión de las experiencias de diversos países y teniendo en cuenta el marco normativo sobre los derechos fundamentales.

¿Qué es Nudge?

El término, de origen inglés, se usa para referirse a aquellas situaciones en las que motivamos a una persona que está a nuestro lado para que haga algo o no, a través de un ligero golpe con el codo a la altura de las costillas. En 2017, el desarrollo de esta teoría para el conocimiento y comprensión de la sociedad le valió el Premio Nobel de Economía al inglés Richard Thaler[2].

Puede definirse "Nudge" como "cualquier aspecto de la arquitectura de las decisiones que modifica la conducta de las personas de una manera predecible sin prohibir ninguna opción ni cambiar de forma significativa sus incentivos económicos"*(1:20)*.

Siendo el derecho un sistema conductual*(2:25)* de naturaleza social, la "teoría del pequeño empujón" resulta funcional con el fin de promover determinados comportamientos considerados socialmente valiosos (como la vacunación ante una enfermedad muy contagiosa), y teniendo en cuenta que no siempre decidimos racionalmente*(3:293)*.

Tenemos una racionalidad acotada o limitada debido a factores endógenos y exógenos, pues cuando decidimos no siempre tenemos la información suficiente o somos víctimas de sesgos, temores y prejuicios, que pueden llevarnos a elegir opciones perjudiciales. También intervienen factores culturales, emocionales, de tiempo o contextuales; la inducción a error por terceros, o problemas vinculados con nuestra capacidad de interpretación, análisis o procesamiento de la información[3].

Frente a todo ello, podemos contar a veces con Nudge para ayudarnos a tomar mejores decisiones. Así, Thaler y Sunstein*(1:15)* dan cuenta de un experimento hecho en Chicago que demuestra que si en un comedor escolar ponemos adelante las verduras, los escolares —por ese solo hecho— comerán más estos productos y, por lo tanto, más saludablemente.

De esta manera, podríamos plantearnos: si podemos influir en las decisiones de una persona para que coma mejor, ¿por qué no para que cuide mejor su salud?

El asunto, empero, no es sencillo, pues puede derivar en un indeseable paternalismo al amparo de una especie de "autosuficiencia intelectual", amén del riesgo de caer en vulneraciones de la libertad de las personas o en su manipulación.

Si un adulto quiere alimentarse mal, podemos aconsejarle, recomendarle o instarlo a no hacerlo, mas no imponerle lo que debe comer, pues aten-

[2] Ideas desarrolladas en el libro escrito por Thaler y Cass Sunstein bajo el título "Nudge".

[3] Como dice Alfaro, el problema no sólo está relacionado con la cantidad de información sino también con la capacidad para procesarla adecuadamente, incluso estando informado*(4:401)*.

taríamos contra su autonomía. Ahora bien, si el Estado no debe intervenir para evitar que consumamos comida "chatarra", ¿por qué sí debería intervenir para que nos vacunemos? La respuesta es sencilla: alimentarme mal, puede que aumente mi colesterol y mis triglicéridos, pero, finalmente, el riesgo recaerá sobre mí, cosa que no pasa cuando me dejo de vacunar.

Como muchas veces no actuamos correctamente por nuestros propios medios, en algunos países, para que miembros de mesa no dejen de ir a cumplir su deber cívico el día de las elecciones, se les da refrigerio, certificados y un día libre. Y es que la sola invocación a la responsabilidad no basta.

Visto el panorama sanitario, el desarrollo de la aplicación de las vacunas parece requerir de una "arquitectura de las decisiones" que influya sutilmente en el incremento del número de vacunados, en una nueva versión del "efecto mariposa".

Todo esto se vuelve más importante considerando que no siempre decidimos racionalmente, como en las compras desesperadas de papel higiénico al inicio de la pandemia, nuestros votos en las elecciones, o cuando en mayo del 2021 una persona es capaz de pagar 15.000 euros al artista italiano Salvatore Garau por una arquitectura invisible. Ciertamente, no siempre tomamos las decisiones que más nos convienen*(10:37)*, como cuando las personas acuden a una fiesta en épocas de distanciamiento social, en nuestros descuidos alimentarios o en la procrastinación.

La creencia en supersticiones o en el horóscopo, tirar con fuerza los dados creyendo que así saldrá un número más alto, tirarlos despacito para que salga un número más bajo, etc., son solo otros ejemplos. Como dice Eagleman, "casi todo lo que hacemos, pensamos y sentimos no está bajo nuestro control consciente"*(5:12)*, la racionalidad tiene un rol limitado en la mayoría de nuestros procesos mentales de la vida social(6:292), como también lo explica Daniel Kahneman*(7)*.

Podemos decir, con Ariely*(8:17)*, que "no sólo somos irracionales, sino *previsiblemente irracionales*". Debiendo agregarse que, detrás de nuestros sesgos y prejuicios pueden ocultarse no solo el desconocimiento, sino además nuestra inseguridad y hasta cierta vanidad. Es así que pensamos que sabemos votar mejor que el resto, que conducimos mejor que el promedio —un 80%, anotan Ross, Westerfield y Jordan*(9:602)*— y que nuestro sentido del humor es mejor que el de los demás*(1:49)*.

Aunada a la *desidia vacunatoria*, existe paradójicamente un optimismo irreal que hace que pensemos que a nosotros no nos llegará la enfermedad, sobreestimando la posibilidad de estar protegidos y subestimando la de contagiarnos.

Otro problema es el del "prejuicio confirmatorio", que hace que si una persona piensa que la vacuna "X" es mala, y aparece en las noticias que fallecieron por covid tres médicos a los que se les puso tal vacuna, entonces de inmediato dicha persona refuerza esa idea, sin poner mientes en que hay otros 3.000 médicos igualmente vacunados que no tuvieron ningún problema.

¿Paternalismo o responsabilidad social?

El hecho de que el Estado (o alguna institución privada) pueda intervenir para ayudar a las personas a tomar mejores decisiones ha dado lugar a lo que se ha llamado "paternalismo libertario"*(1:19)*, a través del cual, mediante ciertas políticas o medidas, se "empuja" sutilmente a una persona hacia determinada conducta o comportamiento, sin limitar su libertad, con el propósito de mejorar sus decisiones.

El paternalismo libertario es una de las ideas con mayor debate en políticas públicas, como sostienen Hausman y Welsh*(11:123)*, el cual se advierte desde la composición del concepto, con dos términos que pueden parecer contradictorios. Explican Sunstein y Thaler*(1:179)* que la idea preserva la libertad de elección, aun cuando, bajo su amparo, el Estado y las instituciones privadas guíen a las personas hacia su propio bienestar.

No supondría una intromisión en la voluntad de las personas, ya que las opciones no se bloquean ni se eliminan (una cosa es ofrecer beneficios a las personas que se vacunen y viajen en avión, y otra prohibirles que viajen a los que no), ni tampoco se imponen, simplemente se orienta a las personas para decidir por lo que sería más óptimo a su fa-

vor, al menos teóricamente.

Se advierte hoy, cada vez más, un cambio en la acción del Estado, relegando medidas intervencionistas o intrusivas para orientarse hacia otras más creativas y flexibles, alejándose de prohibiciones o restricciones, como explica Armenta*(12:5)*. Que ello sea fruto de la reflexión, la respuesta ante una sociedad más exigente o una forma de no poner en riesgo su legitimidad, es algo que podría discutirse, pero lo cierto es que dichas medidas terminan siendo funcionales.

Más allá de las discusiones en torno a la naturaleza del paternalismo libertario, queda claro que puede ser muy útil y aceptable, correspondiendo al Derecho fijar los límites para su aplicación. Solo le vendría bien un mejor nombre, como "motivadores conductuales", u otro más óptimo.

Influencias sutiles, heurísticas, sesgos y racionalidad acotada

La simple forma como se estructura una propuesta, se enuncian un problema*(1:53-54)* o se presenta la información*(13:2098)* puede influir mucho en nuestras decisiones: si Juan pregunta a su médico por la efectividad de una vacuna y este le dice que: "de 100 vacunados, 80% no tienen ningún problema", entonces puede que vaya a vacunarse con más confianza que si le dice que: "de 100 vacunados, 20 tienen problemas".

Se observa también en las vacunas la heurística de la disponibilidad, que hace que si se pregunta a una persona sobre la eficacia de una nueva vacuna que desconoce, lo más probable es que diga que mejores son las vacunas "X", "Y" o "Z", porque de ellas se habla más en el país y, por tanto, las tiene más presentes.

Las heurísticas —siguiendo a Ross, Westerfield y Jordan*(9:606)*— son recursos para tomar decisiones que se basan en reglas empíricas o métodos simples, siendo la intuición o el instinto un buen complemento de un análisis formal, pero no su sustituto.

Otra trampa mental puede ser la "trampa de la prueba de confirmación", por la que, para justificar nuestra decisión de no vacunarnos, buscamos literatura a favor de dicha idea, desechando el resto. En el caso de la "trampa de la prudencia", el exceso de cautela al desconfiar de una vacuna y esperar otra puede hacernos perder la oportunidad de vacunarnos; así, en agosto del 2021, se conoció que en el departamento de Iquitos, en Perú, la mayoría de pacientes en UCI por coronavirus eran personas que habían rechazado la vacuna de Sinopharm.

Recurrir a atajos mentales, puede ser a veces útil pero también peligroso[4]. De allí que sea necesario sopesar las cosas y actuar prudentemente.

Los sesgos pueden aparecer incluso en nuestra visión del arte: un violinista famoso que toca anónimamente un Stradivarius en una plaza puede que recaude apenas unos 32 dólares del público, mientras en el *Boston Symphony Hall* esas mismas personas pagarían 100 dólares para escucharlo, como da cuenta Dierssen*(14:39)*.

Debe precisarse que una cosa es la racionalidad acotada y otra la irracionalidad*(4:389)*, pues aquella no implica de por sí una actuación irracional, ya que existe un razonamiento lógico detrás de ella, pero limitado, siendo de tener en cuenta que dicha racionalidad no significa que el individuo no deba responder por sus decisiones.

Nudges para promover las vacunas

Ante la necesidad de alentar masivamente la vacunación sin vulnerar derechos fundamentales, podemos recurrir a diversos Nudges:

Nudges motivacionales directos: un buen mensaje sobre la importancia de vacunarse antes de una función de cine, el testimonio de deportistas, cantantes o actores animando a hacerlo, pueden servir de algo; si los *influencers* tienen tantos seguidores, habría que aprovechar más de su influencia.

Así como el solo hecho de difundir que mucha gente hace ejercicio puede animar a los demás a hacerlo*(1:78)*, igual podría hacerse con las vacunas. Y mientras más gente se vacune, más personas se irán añadiendo, como ocurrió con las mascarillas: al principio no queríamos usarlas, pero

[4] Usar atajos suele ser una ruta eficiente para precisar razonablemente los juicios, pero también puede generar errores sistemáticos, anotan Sternlight y Robbenholt (15:200-201).

en la medida en que veíamos que los demás lo hacían, nos fuimos animando más; el gregarismo hace que tendamos a comportarnos como la multitud, lo cual explica, entre otras cosas, por qué nos atraen más los restaurantes con largas listas de espera*(16:142)*.

Nudges motivacionales indirectos: la difusión de reportes sobre los resultados positivos de la vacunación puede ser un excelente incentivo para alentar a más personas a vacunarse.

Nudges para evitar omisiones y errores previsibles. De la misma manera que el cajero automático, para que no deje olvidada mi tarjeta, me devuelve primero la misma y luego recién me da el dinero, igualmente podemos utilizar mensajes de texto desde el Estado recordándonos que nos toca una nueva dosis.

Nudges indirectamente motivacionales: restricciones de acceso a ciertas actividades o servicios, bajo el fundamento de la protección de la salud de las personas, pueden servir para inducir a más ciudadanos a vacunarse:

No es posible, jurídicamente, impedir el viaje en avión de quien no se ha vacunado, mas sí puede establecerse un tipo de control distinto para vacunados y no vacunados al abordar; o poner exigencias distintas como mascarilla para unos, y mascarilla más protector facial para los otros.

Restricciones para el ingreso a conciertos o estadios de personas no vacunadas. De hecho, al momento de escribir este artículo ya hay partidos de fútbol donde solo se permite el ingreso al estadio portando una cartilla de vacunación. Nótese que se trata de una actividad de gran interés, mas no existencial: una cosa es prohibir el ingreso a estadios y otra a un hospital.

Establecimiento de funciones en cines con distintos diseños de ubicación para personas vacunadas y no vacunadas.

Nudges desde el trabajo: el 6 de agosto del 2021, Anthony Fauci, asesor médico de la Casa Blanca, ante el aumento de las tasas de contagio en Estados Unidos, manifestó que "invitaría a las empresas privadas a que consideren seriamente la idea de exigir la vacunación en la organización de la que son responsables", iniciativa que ya vienen adoptando Google, Facebook, CNN y United Airlines.

El tema es muy delicado y podría ser jurídicamente cuestionable de pretender aplicarse en general. Este tipo de exigencias podría ser válida en algunas compañías de acuerdo con el servicio que prestan, como en asilos de ancianos (población de alto riesgo), la tripulación de aviones (por el volumen de personas con las que interactúan en un espacio cerrado), policías y militares (dada la naturaleza de su labor), hospitales y clínicas (razones de demanda y vulnerabilidad). Conviene decir que en Grecia se ha establecido ya que todos los trabajadores del sector salud deben estar vacunados.

En otras empresas o instituciones, podrían evaluarse otras medidas:

- Horarios diferenciados en el uso del comedor para vacunados y no vacunados.
- Turnos distintos de trabajo.
- Brindar bonos a quienes se vacunen (que no es lo mismo que bajar el sueldo a los que no lo hagan)[5]. Ya en 2009, General Electrics inició una campaña ofreciendo incentivos a sus trabajadores que dejaran de fumar durante un año, generando resultados favorables.
- Días de descanso para quienes acuden a vacunarse.
- Mantenimiento del teletrabajo o *home office* para quienes no desean vacunarse.

Se trata de reforzamientos para la motivación a vacunarse, teniendo en cuenta cada caso, las condiciones de la empresa, las circunstancias particulares, así como las razones que llevan a una persona a no vacunarse.

En Estados Unidos, la Agencia Federal para el Cumplimiento de la Leyes Contra la Discrimina-

[5] Se piensa normalmente que los bonos deberían darse al trabajador luego de la realización del acto que se desea recompensar. Empero, Thaler menciona, citando un ejemplo de maestros, que si estos reciben una prima como estímulo al inicio del ciclo académico y saben que tendrán que reembolsarla si no cumplen con el propósito fijado, mejorarán más su rendimiento que aquellos a los que se ofrece una prima al término del curso si logran el mismo objetivo (17: 485).

ción en el Lugar de Trabajo ha resuelto que los empleadores tienen derecho a exigir la vacunación a sus trabajadores que vuelven presencialmente, salvo casos de excepción médica u objeción religiosa.

Tropiezos y pequeños empujones

Uno de los mayores riesgos de Nudge es que esos pequeños empujones se vuelvan excesivamente intrusivos*(18:87)* o molestos, como impedir caminar por el parque a las personas no vacunadas, exigir un distintivo en la ropa a los no vacunados para distinguirlos, hacer públicas listas de no vacunados, etc. En nombre de Nudge no se puede vulnerar derechos fundamentales como la libertad, la dignidad y la privacidad, de modo que debe obrarse siempre con cautela.

En cuanto al paternalismo libertario, el reto es evitar que sea más paternal que libertario. Las medidas paternalistas pueden a veces ser dudosamente libres, aunque no impliquen medidas de coerción en su aplicación y no restrinjan significativamente la libertad de elección, advierten Hausman y Welch*(11:123)*. Un ejemplo sería si una ciudad estableciera que las personas no vacunadas solo podrán comer en un restaurante los jueves. O que se impida que algunos jóvenes postulen a determinadas carreras porque, como sus notas escolares eran muy bajas, se estima que no serían capaces de seguirlas.

Es importante ayudar a las personas en su toma de decisiones para vivir con menos sobresaltos, como pretende el paternalismo libertario, pero no puede ignorarse que cualquier paternalismo, por más bien intencionado, termina siendo una restricción, de alguna manera, de la libertad.

Si bien la idea de reconciliar paternalismo y libertad pueda a veces ser un falso espejismo o un intento de engaño, es importante estar atentos a las situaciones que no se corresponden con el espíritu de Nudge y denunciarlas, evitando falsos "buenismos" o adhesiones ingenuas. Tenemos que evitar el riesgo de que el Estado, en nombre de nuestro bien, decida por nosotros qué comemos, que vemos en televisión, qué leemos o qué pensamos.

Sea quien sea que se ubique por encima de nosotros para decidir paternalmente, una pregunta siempre esencial será: ¿qué nos asegura que otros puedan decidir más racionalmente que nosotros? De allí que cualquier cesión al paternalismo debe hacerse siempre con mucha prudencia y velando —vale reiterarlo— por los derechos fundamentales de la persona a la libertad, a la identidad, a la no discriminación y respetando también nuestros derechos como consumidores, ciudadanos, trabajadores, en fin, como seres humanos. En esa perspectiva, resulta cuestionable que en Sind (Pakistán) se haya establecido que no cobrarán su sueldo los empleados que no hayan querido vacunarse.

La libertad es un bien esencial, constitutivo de nuestro ser y de nuestra existencia, que debemos preservar. Citando un ejemplo prestado*(11:131)*, si para que la gente se lave los dientes se pasara subliminalmente en televisión la frase "cepíllate los dientes", por breves instantes imperceptibles a nuestra conciencia, ello sería una mayor amenaza a nuestra libertad que castigar a quienes manejan sin usar cinturón de seguridad. El fin no justifica los medios y no podemos arrancar de las personas el control sobre sus propias decisiones. Una cosa es ayudarlas y otra cosa sustituirnos en ellas; no podemos renunciar al uso de la persuasión a través de la razón.

Conceptualmente, acaso el mayor cuestionamiento está en el destinatario de estos nudges. Veamos: por definición, el "paternalismo libertario" tiene por objeto ayudarnos a tomar mejores decisiones para nuestro propio beneficio, como ocurre con los autos modernos —en los que suena una alarma si es que empiezo a cabecear mientras manejo—, los límites para el endeudamiento establecidos para las tarjetas de crédito, la prohibición de la venta de comida "chatarra" en los colegios, o la obligación de usar el cinturón de seguridad al conducir. En todos estos ejemplos, estas medidas "paternalistas" son en nuestro propio y directo beneficio, mientras que, en el caso de los nudges para vacunas, el objetivo fundamental sería evitar el contagio colectivo.

Frente a esta desnaturalización del sentido del *nudging* podría argumentarse que la motivación a vacunarse no es solo para beneficio del resto, sino también del propio sujeto, a quien le conviene

que los demás no se enfermen para poder ser más libre precisamente al haber menos riesgo de contagiarse. También debe acotarse que no siempre los nudges son para el beneficio directo de la propia persona; pensemos en el ejemplo de la calcomanía de la mosca en los urinarios del aeropuerto de Schiphol, en Amsterdam, que sirvió para que los recurrentes mojen menos el piso al concentrarse ahora en apuntarle al insecto; en este caso, el Nudge va en beneficio de los trabajadores que tienen que hacer la limpieza, como también de los demás usuarios del servicio; claro que podría decirse que es en beneficio del propio pasajero, pero nótese que, si se trata de un aeropuerto, lo más probable es que esa persona esté de pasada y lo use solo una vez. Los nudges, entonces, no son siempre para nuestro propio beneficio.

Otro tropezón a evitar es la soberbia intelectual, el fundamentalismo o la tiranía de los falsos expertos. Piénsese no más cómo, en esta pandemia, había gente completamente segura de que el COVID-19 era tratable con ivermectina o dióxido de cloro —¡incluso gobernantes!—.

Cuestión adicional es que no todo sesgo o heurística que influya en nuestras decisiones es inherentemente malo. En algunos casos no solo es aceptable sino también necesario tener en cuenta factores culturales o emocionales. Por otro lado, factores como el optimismo, la preocupación por el *statu quo*, el sentir social o la cultura no necesariamente pueden ser considerados interferencias que perturben nuestras decisiones racionales, sino más bien pueden ser a veces factores coadyuvantes para tomar mejores decisiones*(11:126)*.

Cuando los pequeños empujones no bastan

No siempre un pequeño empujoncito es suficiente para hacer las cosas. De hecho, los países han tenido que establecer medidas obligatorias para el distanciamiento social en una situación de extrema urgencia. Empero, la sostenibilidad en el tiempo de estas disposiciones depende del convencimiento y del desarrollo de un sentido de responsabilidad ciudadana. Por lo demás, debemos tener cuidado de que la gente no se "acostumbre" a que le den algo a cambio de cumplir lo que es un deber cívico; la obligación de cuidar tanto la salud propia como la ajena no debería requerir de incentivo alguno.

Las medidas que se apliquen para propiciar acciones positivas tampoco pueden ser burdas; requieren de inteligencia, creatividad y sutileza. El hecho de que se pinte la cebra de una calle en 3D para que los automovilistas bajen la velocidad al llegar a una esquina al ver "algo" sobre la calle, sería un buen ejemplo. El crear campañas tipo "vacunatones", bien promocionadas para vacunar ininterrumpidamente durante todo un fin de semana, pueden ser también un incentivo.

Algo a agregar es que ni las multas, prohibiciones o penalidades son propiamente nudges, pues añaden costos a supuestos de hecho que antes no tenían, sin que las personas tengan la capacidad de optar por una alternativa distinta, como bien dicen Selinger y White*(19:927)*. Multar a quienes no se vacunen, además de ser legalmente cuestionable, no calificaría como nudges.

Un incentivo probablemente muy efectivo para que las personas se vacunen será cuando empiecen a resolverse los juicios por responsabilidad civil en casos de contagio; sin embargo, aun cuando dichas sentencias puedan terminar animando a las personas a vacunarse, no podrían considerarse tampoco nudges en sentido estricto.

Por último, se ha planteado la posibilidad de pagar a las personas para que se vacunen. Robert Litan, economista del Institución Brookings de Estados Unidos ha propuesto el pago de 1.000 dólares para el efecto. Para el filósofo de Oxford, Julian Savulescu, ofrecer incentivos monetarios funcionaría mejor que imponer castigos a quienes desacaten el mandato de vacunación*(20:83)*. Ahora bien, de hecho, un incentivo económico de este tipo sería un gran aliciente para muchas personas y ahorraría una serie de costos. Pero, ¿basta ello para aceptar la alternativa? Creemos que no. El fin no justifica los medios. No podemos monetizar nuestros deberes morales; con ese mismo criterio habría que permitir la venta de órganos, pagar a los padres para que no abandonen a sus hijos, dar un bono a los estudiantes para que no copien o a los maridos para que no sean infieles.

En Greensboro, California del Norte, hace algunos años se puso en funcionamiento el programa

"Un dólar diario", por el cual, ante la elevada cifra de adolescentes embarazadas y el riesgo de que vuelvan a salir en estado, se estableció el otorgamiento de un dólar a cada una por cada día en que no se embaracen de nuevo, medida que no habría dado resultados prometedores, según dan cuenta Sunstein y Thaler*(1:252-253)*. Al margen de su eficacia o no, la medida es discutible. Mejor sería dar la debida orientación y consejo a las jóvenes, además que se estaría generando una nueva forma de discriminación respecto de las adolescentes más responsables.

Otra razón en contra de establecer un pago a quienes se vacunen es que podría dar el mensaje equivocado que, como la vacuna es peligrosa, entonces se tiene que pagar a la gente para que se atreva a inocularse, incrementando la desconfianza y temor.

El camino de la razón y de los valores puede ser más largo, pero es el que nos puede llevar más sostenidamente a un mejor destino.

Conclusiones

Ante la necesidad de promover la vacunación para enfrentar la pandemia, debemos recurrir al convencimiento y la persuasión, a través de una argumentación racional y una información veraz, para enfrentar ideas equivocadas y prejuicios. Dada la urgencia de acelerar dicho proceso, antes que pensar en medidas coercitivas difíciles de sostener en el tiempo y atentatorias contra derechos fundamentales, una alternativa es recurrir a *nudges*.

Como lo han puesto en evidencia la psicología conductual, la economía conductual y la neurociencia, las personas no actuamos siempre racionalmente. Somos vulnerables a equivocarnos por la falta de conocimiento, el error en la información, los sesgos, las emociones, los prejuicios, nuestro propio contexto y otros factores. Lo grave es que nos cuesta aceptar que podemos ser víctimas de dichos condicionamientos.

Sin renunciar al convencimiento por la razón, la "teoría del pequeño empujón" puede ser útil para el incremento de los índices de vacunación y, de esta manera, velar más eficazmente por nuestra salud individual y colectiva, sin privar a los ciudadanos de su libertad.

La determinación y aplicación de estas medidas no puede hacerse de manera genérica, debiendo tenerse en cuenta los distintos tipos de actividades y servicios, la condición y derechos de cada persona, y la efectividad de medidas concebidas inteligentemente y no arbitrarias, respetando el principio de autonomía.

No es posible obligar a las personas a vacunarse por la fuerza, mas podemos instarlas a hacerlo recurriendo a pequeños incentivos conductuales que motiven comportamientos más responsables.

Agradecimientos

El presente artículo ha sido realizado con el auspicio del Instituto de Investigación Científica de la Universidad de Lima, y la valiosa colaboración de Alessandra Della Rossa Leciñana, como asistente de investigación.

Conflictos de interés

El autor declara no tener conflictos de interés.

Referencias

1. Sunstein C, Thaler R. *Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad* (2a reimpresión ed.). Madrid: Taurus; 2018.
2. Ulen TS. La importancia del derecho conductal. *Revista de Teoría del Derecho de la Universidad de Palermo* 2015; II(1): 25-65.
3. Gil Martín FJ. Presunciones, empujones y deliberación. El desencaje del consentimiento informado en el paternalismo libertario. En: Blanco Mercadé AB, Núñez Cubero MP, (Coordinadores). *La bioética y el arte de elegir.* León: Asociación de Bioética Fundamental y Clínica; 2014: 292-302.
4. Drago Alfaro MF. Derecho y economía conductual aplicada al terremoto de Pisco. Redefiniendo el concepto de racionalidad a partir de la percepción del riesgo. *Advocatus* 2014; 24: 381-413.
5. Eagleman D. *El cerebro. Nuestra historia.* Barcelona: Editorial Anagrama; 2017.
6. Manes F. *El cerebro del futuro.* Buenos Aires: Planeta; 2019.
7. Kahneman D. *Pensar rápido, pensar despacio.* México: Penguim Random House Grupo Editorial; 2016.
8. Ariely D. *Las trampas del deseo.* Bogotá: Editorial Planeta; 2017.
9. Ross SA, Westerfield RW, Jordan BD. *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. México: Mc Graw Hill; 2014.
10. Akerlof G, Shiller R. *La economía de la manipulación.* Bogotá: Paidós; 2016.
11. Hausman DM, Welch B. Debate: To Nude or Not to Nudge. *The Journal of Political Philosophy* 2010; 18(1): 123-36.
12. Armenta L. *Políticas públicas orientadas en Nudge*. 2010. Disponible en: https://es.scribd.com/document/333055195/Lilia-Armenta-0
13. Lobel O, Amir O. Stumble, predict, Nudge: How behavioral, economics informs law and policy. *Columbia Law Review* 2009; 108: 2098-2137.
14. Dierssen M. *El cerebro artístico. La creatividad desde la neurociencia.* Madrid: Batiscafo - Bonalletra Alcompas; 2016.
15. Sternlight JR, Robbennolt JK. Psicología y abogacía efectiva: perspectivas para profesores de derecho. *Advocatus* 2015 (031), 195-213. DOI: https://doi.org/10.26439/advocatus2015.n031.4359
16. Ariely D, Kreisler J. *Las trampas del dinero.* Barcelona: Ariel; 2018.
17. Thaler R. *Todo lo que he aprendido con la psicología económica. El encuentro entre la economía y la psicología y sus implicaciones para los individuos.* Barcelona: Ediciones Deusto; 2016.
18. Thomer JF. *Advanced introduction to behavioral economics.* Manhattan College; 2017.
19. Selinger E, White K. Is there a right way to Nudge? The practice and ethics of choice architecture. *Sociology Compass* 2011; 5(10): 923-935.
20. Savulescu J. Good reasons to vaccinate: mandatory or payment for risk? *Journal of Medical Ethics* 2021; 47(2): 78-85.

Recibido: 17 de Agosto de 2021
Aceptado: 10 de octubre de 2021