



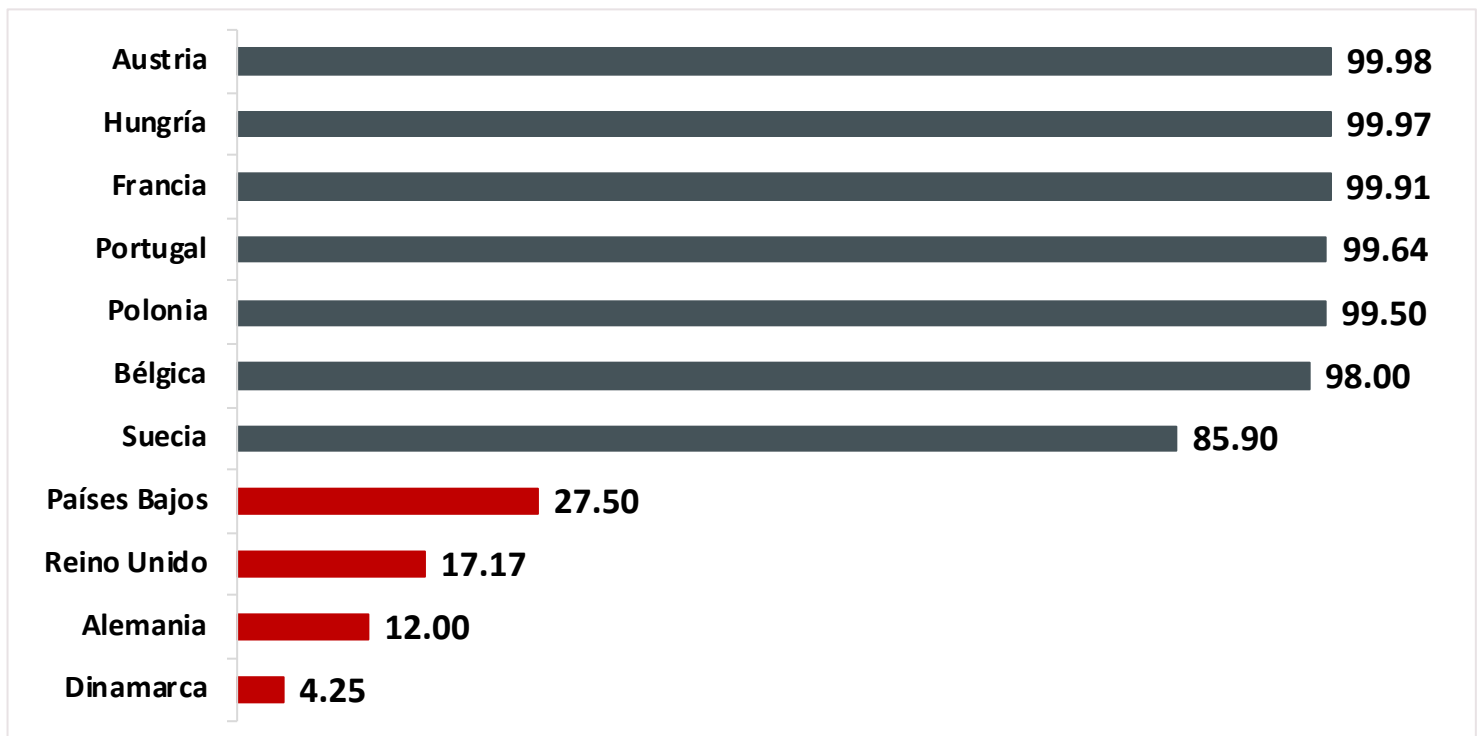
Economía En Gráficos

EL PODER DE LA OPCIÓN PREDETERMINADA

Por José Vladimir García Martínez

PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN QUE ES DONANTE DE ÓRGANOS

(Gris = consentimiento persuadido, rojo = consentimiento explícito*)



*En los casos de consentimiento persuadido, los individuos eran donantes de órganos de manera predeterminada, por "default", y para dejar de serlo tenían que darse de baja; en los casos de consentimiento explícito, los individuos debían suscribirse.

Fuente: Do Defaults Save Lives? Eric J. Johnson and Daniel Goldstein.

Un estudio publicado en el 2003 por Eric Johnson y Daniel Goldstein revela que cuando los individuos de un país son donantes de órganos por opción predeterminada (para dejar de serlo, deben darse de baja), el país muestra una tasa de donación de órganos mucho mayor a las de los países en que los individuos deben explícitamente inscribirse para donar órganos, sin la existencia de una opción predeterminada. ¿Por qué pasa esto? Para cambiar la opción predeterminada de donación de órganos, el individuo debe pasar por procedimientos como desplazarse y llenar formularios; una experiencia poco placentera para la mayoría, pues requiere de esfuerzo. En pocas palabras somos vagos y nos arrimamos a la opción más fácil, que es la predeterminada, debido a que el costo-beneficio de mantener esta opción es menor que el de cambiarla. Tal vez el problema de la falta de donantes en los países podría deberse al enfoque de las políticas y no a los incentivos como tal.