

El nudge más famoso de España: la casilla que nadie marca

Lectura crítica de un caso real de opción por defecto —el consentimiento presunto en la donación de órganos— para distinguir lo que un titular atribuye a un empujón de lo que realmente lo explica, y escribir después un titular ajustado.

DURACIÓN

50 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

grupos pequeños (3-4)

UNIDAD 2

La toma de decisiones económicas

MATERIALES

- Ficha impresa con el resumen y los tres titulares
- Acceso a internet o móviles para consultar la memoria anual de la ONT

ENCAJE CURRICULAR · Saberes A.2, A.5 · Comp. específicas CE2 · Comp. clave CCL, CC, CD, CPSAA

Planteamiento

En economía del comportamiento, la **opción por defecto** es el empujón más potente que existe: lo que pasa si no haces nada. Cambiarla no prohíbe ni obliga nada, y aun así mueve las conductas de forma espectacular.

El ejemplo que sale en todos los manuales es la donación de órganos. En unos países hay que **apuntarse** para ser donante; en otros, entre ellos España, se es donante **salvo que te des de baja**. Los países del segundo grupo tienen tasas de consentimiento muchísimo más altas.

Hasta aquí, la historia limpia. Vuestro trabajo hoy es comprobar si la historia limpia es toda la historia, porque el caso español tiene un giro que conviene conocer antes de repetir el ejemplo en un examen.

La noticia (resumen elaborado para esta ficha)

España encadena más de tres décadas como líder mundial en donación de órganos. La Organización Nacional de Trasplantes (ONT), creada en 1989, publica cada año una memoria con la tasa de donantes por millón de población. España encabeza esa clasificación de forma ininterrumpida desde 1992, con una tasa que en los últimos años se ha movido **en torno a los 45-50 donantes por millón**, muy por encima de la media de la Unión Europea.

El marco legal es de consentimiento presunto: la **Ley 30/1979** establece que toda persona fallecida puede ser donante salvo que hubiera dejado constancia expresa de lo contrario. Es decir, la opción por defecto es «sí».

El giro está en la práctica clínica: **en España se consulta siempre a la familia** antes de proceder, aunque la ley no lo exija. Y la propia ONT atribuye su liderazgo no tanto a la ley como al llamado *modelo español*: una red de coordinadores de trasplantes dentro de cada hospital, formados específicamente para detectar donantes potenciales y para acompañar a las familias en el peor momento de su vida.

Fuentes: Organización Nacional de Trasplantes, memorias de actividad; Ley 30/1979, de 27 de octubre, sobre extracción y trasplante de órganos; Johnson, E. J. y Goldstein, D. (2003), «Do defaults save lives?», Science.

Los tres titulares

#	TITULAR
A	«España es líder mundial en donación gracias a una ley que nos hace donantes a todos»
B	«El truco psicológico que ha salvado miles de vidas en España»
C	«España lidera la donación mundial: tres décadas de un modelo hospitalario que otros países intentan copiar»

Objetivos didácticos

- Identificar una opción por defecto y explicar por qué funciona como empujón.
- Distinguir entre la norma escrita y la práctica real de una institución.
- Detectar en un titular la atribución de una causa que el texto no sostiene.
- Redactar un titular ajustado a los datos disponibles sin renunciar a que se entienda.

Pasos (sesión de 50 min)

1. **Lectura individual (7 min).** Leer el resumen subrayando con dos colores: en uno, lo que dice **la ley**; en otro, lo que ocurre **en la práctica**.
2. **Las cinco preguntas (8 min).** En grupo: qué se decide, quién lo decide, desde cuándo, a quién afecta y qué se sabe del resultado.
3. **Separar causa de correlación (15 min).** El grupo responde por escrito: ¿qué parte del liderazgo español se puede atribuir a la opción por defecto y qué parte al modelo organizativo? ¿Qué dato haría falta para separarlas de verdad?
4. **Juicio a los titulares (10 min).** Para cada titular A, B y C: ¿es exacto, incompleto o directamente falso? Justificad en una línea cada veredicto.
5. **Titular propio (7 min).** Cada grupo escribe **un titular de no más de 15 palabras** que sea exacto y que aun así alguien querría leer. Se leen en voz alta y la clase vota.
6. **Cierre (3 min).** Comprobad en ont.es la última tasa publicada y anotad el año. Los datos de esta ficha envejecen; el método no.

Preguntas de análisis

- Si la familia se consulta siempre, ¿sigue siendo el consentimiento presunto una opción por defecto de verdad? ¿Sobre quién actúa el empujón entonces?
- Hay países con consentimiento presunto y tasas de donación mediocres. ¿Qué le hace eso a la tesis de que la ley lo explica todo?
- Un empujón no prohíbe ni obliga. Aun así, hay quien sostiene que manipula. ¿Dónde pondríais vosotros el límite entre orientar y manipular?
- Pensad en **otra opción por defecto** que os afecte en el día a día (una suscripción, una cookie, el plan de pensiones de una empresa). ¿En favor de quién está puesta?

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Comprensión	Separa correctamente marco legal y práctica real	25 %
Pensamiento causal	Razona qué se puede y qué no se puede atribuir al empujón	35 %
Crítica de titulares	Justifica los tres veredictos con apoyo en el texto	25 %
Titular propio	Exacto, comprensible y dentro del límite de palabras	15 %

Variantes y extensiones

- **Con apoyo:** trabajar solo con los titulares A y C y las dos primeras preguntas de análisis.
- **Para quien va sobrado:** buscar la tasa de donación de dos países con consentimiento presunto y dos sin él, y comprobar si la frontera legal explica la diferencia. Casi nunca lo hace limpiamente.
- **Conexión con la Unidad 6:** la donación de órganos es un caso donde el mercado está prohibido a propósito. Guardad la pregunta para cuando lleguéis a los límites del mercado.
- **Trabajo con el departamento de Filosofía:** el debate sobre paternalismo libertario es directamente aprovechable en la materia de Filosofía de 1.º.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE