

2018

¿Es posible regular el sistema de salud a través de mecanismos no invasivos?

Jessica Cáceres

Formato de cita recomendado

Jessica Cáceres, “¿Es posible regular el sistema de salud a través de mecanismos no invasivos?”, Revista Argentina de Teoría Jurídica 19 2 (2018)

Para más trabajos publicados en la Revista Argentina de Teoría Jurídica acceda a revistajuridica.utdt.edu

Este artículo está disponible gratis y de forma pública por la Revista Argentina de Teoría Jurídica de la Universidad Torcuato Di Tella. Para más información, por favor contactarse con ratj@utdt.edu

¿Es posible regular el sistema de salud a través de mecanismos no invasivos?

Jessica Cáceres*

Los individuos toman decisiones racionales frente a las alternativas disponibles. La racionalidad significa que los individuos eligen aquellas opciones que dominan a otras, en el sentido de que permiten obtener más de un bien sin renunciar a otro. Además, se asume que cada individuo intenta maximizar su utilidad a partir de la satisfacción de sus preferencias¹. Sin embargo, la gente posee sesgos que impiden tomar decisiones coherentes a sus preferencias, por lo que los individuos actúan en forma predeciblemente irracional. Daniel Kahneman, de la Universidad de Princeton, revolucionó nuestra concepción de la mente humana dando nacimiento al análisis económico conductual. Esta nueva rama del análisis económico se funda en la idea de que la mente humana presenta dos sistemas cognitivos: el *sistema uno* y el *sistema dos*. El ejemplo más sencillo de los dos sistemas es 2+2 a un lado y 17x24 al otro, según enseña Kahneman. ¿Cuánto es 2+2? 4. El rápido sistema uno siempre está listo para producir respuestas instantáneas. Un número se viene a la mente. Es algo que sucede como un reflejo. Sin embargo, ¿cuánto es 17x24? Eso es otra cosa.

Cuando tenemos que prestarle atención a un problema complicado, recurrimos al lento pero lógico sistema dos, que no es automático: es laborioso². El *sistema uno* se caracteriza por ser un sistema automático. Funciona rápido y es impulsado por hábitos. Puede ser muy emocional e intuitivo. Cuando escucha un ruido fuerte el *sistema uno* se inclina a correr. Puede posponer las cosas, es impulsivo. Es un hacedor, no un planificador. En cambio, el *sistema 2* es asimilable a una computadora. Es deliberativo, calculador. Si escucha un ruido fuerte analiza si ese sonido es motivo de una preocupación. Insiste en la importancia del autocontrol. Es un planificador, y no un hacedor³. La mayor parte del tiempo, es el *sistema uno* el que opera en la vida cotidiana. Esto provoca que las personas actúen en forma irracional, ya que no realizan un examen profundo de los intereses en juego. Sin embargo, requiere de esfuerzo y concentración. Hasta el acto de caminar es suficiente para ocupar la mayor parte de nuestra mente atenta. El autor propone el ejercicio de contar de 100 a 1, restando 7 cada vez mientras está caminando 93, 86, 79 mientras se realiza esta acción, habrá síntomas fisiológicos. El ritmo cardíaco se acelerará,

* Abogada, Universidad Torcuato di Tella.

¹ Véase Stordeur Eduardo, "Análisis Económico del Derecho, Una Introducción", ps. 62-63, Abeledo Perrot.

² Véase, http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/03/140226_como_tomamos_decisiones_finde

³ Véase, Cass Sunstein, "The Storrs Lectures: Behavioral Economics and Paternalism", ps. 9-10, Preliminary draft 11/29/12, en prensa, Yale Law Journal

las pupilas se dilatarán, y probablemente la persona tendrá que detenerse, hasta cerrar los ojos, pues su mente no puede hacer las dos tareas al mismo tiempo. El *sistema dos* es la parte de nuestra mente de la que estamos conscientes. Es lo que usted piensa que usted es: la voz en su cabeza. Es experta en la resolución de problemas, pero es lenta, requiere una enorme cantidad de energía y es extremadamente perezosa⁴. La mayor parte del tiempo, es el *sistema uno* el que opera en la vida cotidiana. Esto provoca que las personas actúen en forma irracional, ya que no realizan un examen profundo de los intereses en juego y se inclinan de manera impulsiva a tomar decisiones. Lo revelador fue descubrir que nuestra forma de pensar está plagada de errores sistemáticos conocidos por los psicólogos como "sesgos cognitivos", que afectan todo lo que hacemos. Según Kahneman, estamos convencidos de que nos maneja la razón, pero el sistema intuitivo es más fuerte. Nos hace gastar impulsivamente, permiten que nos dejemos influir por lo que piensan los otros; afectan nuestras creencias, nuestras opiniones y nuestras decisiones y no tenemos ni idea de que eso está pasando. Puede ser difícil de creer, pero eso es sólo porque nuestra mente lógica es una experta en inventar historias. La mayoría de nuestras creencias y opiniones vienen de una respuesta automática, pero, luego, nuestra mente lógica se inventa una razón por la cual pensamos o creemos algo. Si pensamos que tenemos razones para creer en lo que creemos, usualmente estamos equivocados. Nuestras convicciones, nuestros deseos y nuestras esperanzas no están siempre anclados a la razón. A los efectos de mi análisis, me gustaría subrayar qué sesgos presentan los individuos que les impiden tomar decisiones en la vida cotidiana.

Tal como explica Cass Sunstein en "Behavioral Analysis of Law"⁵, las personas presentan los siguientes sesgos que le impedirían tomar decisiones racionales en materia de salud:

- *Sesgo de la disponibilidad*: la gente tiende a pensar que los riesgos son más serios cuando un incidente es fácilmente imaginable o "disponible". Las evaluaciones de riesgo serán siempre sesgadas, en el sentido de que la gente pensará que algunos riesgos (un ataque terrorista) serán altos, mientras que otros serán relativamente bajos (ataque cardíaco). Si un evento es cognitivamente disponible, las personas pueden sobreestimar el riesgo. Si un evento no es cognitivamente disponible, las personas tenderán a subestimar el riesgo.
- *Exceso de optimismo*: la gente subestima sistemáticamente hasta qué punto se encuentra en riesgo. Las personas creen que se encuentran inmunes a ciertos riesgos por encima del promedio. Por ejemplo, la gente cree que es menos propensa a contraer HIV o a sufrir un ataque cardíaco, respecto a los demás.
- *Sesgo de inconsistencia temporal*: el problema de la inconsistencia temporal surge cuando las preferencias de las personas en el momento uno son más fuertes respecto al

⁴ Ver, http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/03/140226_como_tomamos_decisiones_finde

⁵ Véase, Cass R. Sunstein, "Behavioral Analysis of Law", ps. 58 – 61. *Revista Jurídica Themis* 62, 2012.

momento dos. En el momento uno, las personas podrían preferir comer mucho, beber en forma excesiva, gastar dinero rápidamente, etcétera. La gente disfruta tener pequeñas recompensas presentes a grandes recompensas futuras. Dentro de este grupo aparece la idea de “*Descuento Hiperbólico*”: Si existen dos recompensas similares, los individuos prefieren aquella opción que llega más temprano en comparación a la que llega más tarde.

Todos estos sesgos justifican que las personas no toman precauciones en materia de salud, ya sea porque creen que ciertas enfermedades no son tan graves porque creen que ellos gozan de una mejor salud en comparación al resto de la sociedad o porque están convencidos de que los efectos se van a manifestar en el futuro, por lo que deciden disfrutar el presente sin preocuparse demasiado por las consecuencias lejanas. Puede suceder que las personas fracasen en sus elecciones por otras variantes, ajenas a sus preferencias. Una de las posibles causas para que las personas tomen decisiones irracionales podrían ser la *asimetría de la información*. En este escenario, el vendedor tiene mucha más información que el comprador sobre la calidad de los bienes. Cuando hay severas asimetrías de la información, en contextos en donde es costoso obtenerla, el mercado puede generar equilibrios ineficientes⁶. Este problema podría darse en materia de salud, cuando el individuo no sabe que consumir ciertos alimentos en exceso podría llegar a dañar su salud porque el fabricante no se lo dice y omite este detalle. En esos casos, no es tan claro que la persona sea la única responsable por tomar malas decisiones, dado que hay ciertos riesgos que desconoce y, por lo tanto, la falta de información sería la responsable de que el individuo actúe en forma irracional. Otra falla de mercado que podría darse en materia de salud son las *externalidades*. Éstas ocurren cuando las personas trasladan los costos o beneficios en forma gratuita a otras personas que no forman parte de la transacción. En palabras de Harold Demsetz: “una externalidad estará presente cuando el bienestar de una persona o la posibilidad de producción de una firma está afectada directamente por la acción de otro agente de la economía”⁷. Por ejemplo, una externalidad negativa podría estar presente cuando un fumador afecta con el humo del tabaco al resto de los no fumadores que se encuentran alrededor de él, produciéndoles una molestia. En este caso, el fumador ignora los costos que le impone al resto de los individuos produciendo asignaciones ineficientes. En materia de salud, las externalidades juegan un papel importante ya que podrían afectar la toma de decisiones.

En esta oportunidad, me detendré a analizar dos normativas polémicas. La primera de ellas es la “**The Bloomberg Regulation**” y la segunda es la nacional “**La Prohibición del Uso de la Sal**”. Ambas regulaciones legislan la salud de los individuos.

⁶ Véase, Stordeur Eduardo, “Análisis Económico del Derecho, Una Introducción”, ps. 83-86, Abeledo Perrot.

⁷ Véase, H. Demsetz, *Toward a Theory of Property Rights*, p. 348, *The American Economic Review*, (1967)

La Ciudad de Nueva York decidió reducir los vasos de gaseosa, ya que, según afirmaban los expertos, las bebidas azucaradas contribuían a incrementar los niveles de obesidad, situación que provocaba un grave problema para la salud pública. En el año 2012 se prohibió la venta de gaseosas en vasos que sean superiores a los 470 ml en restaurants, lugares de comidas rápidas, teatros, estadios, entre otros⁸. A nivel nacional, se realizó una normativa similar. En nuestro país, a través de la ley 26.905, se prohibió el uso de saleros en restaurants y lugares de acceso público con el propósito de combatir las enfermedades cardiovasculares y la hipertensión. Para ello, se estableció un tope máximo para los sobres de sal que no podían exceder los 500 mg, y en caso de no acatamiento de la norma, los locales de comida podrían ser multados hasta por un millón de pesos⁹.

Las discusiones en torno a estas normas son el eje central de este trabajo. ¿Debe el Estado limitar la alimentación de los individuos? ¿O debe permitir que cada persona tome sus propias decisiones? ¿Existen otras herramientas para regular las cuestiones relacionadas al sistema de salud? ¿O sólo debemos aceptar que el Estado prohíba desarrollar ciertas conductas?

En las normativas antes enunciadas, los Estados optaron por aplicar medidas paternalistas. Para el *paternalismo*, es necesario limitar la libertad individual de los ciudadanos ya que se cree que éstos son incapaces de evaluar aquellas opciones que el Estado considera como correctas. Su fundamento es evitar un daño a las personas o a terceros. Este tipo de medidas suelen ser objetadas porque limitan la autonomía y la voluntad de los individuos. Para la corriente liberal, el único propósito por el cual un Estado podría limitar la voluntad de las personas es para evitar un daño a otros. Tal como afirma John Stuart Mill en *On Liberty*: “Su propio bien, físico o moral, no es una garantía suficiente. Sobre sí mismo, sobre su cuerpo y su mente, el individuo es soberano”¹⁰.

Parecería ser que tanto los liberales como los paternalistas están de acuerdo en que es posible limitar la autonomía individual si ésta produce un daño a terceros. El punto de enfrentamiento existe en los casos en los que es el propio individuo quien se está dañando a sí mismo. Si esta situación existe, la solución no es uniforme. En la práctica, tanto el Gobierno de la Ciudad de Nueva York como el Gobierno argentino prohibieron el desarrollo de ciertas actividades. Es decir, se prohibió la venta de gaseosas en vasos superiores a 472 ml o se limitó el uso de la sal en lugares de acceso público. En ambos casos, parecería ser que no existe nadie mejor que el Estado para decidir qué es lo ideal para cada persona.

⁸ Véase, http://www.bbc.com/mundo/noticias/2012/09/120912_eeuu_ny_bloomberg_du.shtml

⁹ Véase, <http://www.infobae.com/2013/11/25/1526213-por-ley-los-alimentos-tendran-menos-sal-partir-del-proximo-ano>

¹⁰ Véase, J. S. Mill, *On Liberty* (1859).

Sin embargo, este tipo de medidas suelen ser criticadas por las siguientes razones:

En primer lugar, porque se cree que nadie mejor que el individuo para tomar las mejores decisiones. Es decir, los Estados carecen de la información suficiente para evaluar qué es lo que la gente realmente disfruta hacer. Siempre y cuando no se perjudiquen a otras personas, los individuos deberían actuar conforme a sus propios juicios porque esos juicios son la mejor guía para sus decisiones. En estos casos, los errores ocurrirán más fácilmente en funcionarios públicos y no tanto en las personas, porque las personas conocen perfectamente sus preferencias.

En segundo lugar, nuestra economía se rige por mercados competitivos. Las empresas compiten entre sí y las personas son libres de elegir entre una gama de opciones. Los enfoques paternalistas pueden congelar el proceso de la competencia y afectar las decisiones individuales.

En tercer lugar, las poblaciones humanas son muy diversas en gustos y valores. En muchos contextos, si se impone un único tamaño de preferencias, se reducirá el bienestar en equilibrio.

En cuarto lugar, si bien se reconoce que las personas se equivocan, estos errores son frecuentemente productivos. La gente aprende de los errores. El gobierno no puede interferir en este proceso de aprendizaje. Las malas decisiones de hoy provocarán una mayor conciencia social en el futuro.

Por último, los funcionarios públicos tampoco pueden ser quienes adoptan las mejores decisiones, porque sus elecciones se encuentran influenciadas por los intereses de los poderosos grupos privados. Y, además, los funcionarios públicos también son seres humanos y se equivocan al igual que las personas en forma individual¹¹.

Muchos académicos creen que los consumidores no son capaces de tomar decisiones en su propio interés. Estos consumidores pueden ser engañados por ciertas opciones que se le presentan, pueden tener un autocontrol limitado, o por otras razones, pueden tomar malas decisiones¹². De hecho, en el libro *“Choice Architecture”*¹³, los autores explican que el orden en el que se encuentren posicionadas las opciones afecta las elecciones. Por razones de pereza, miedo o distracción, las personas elegirán aquella opción que requiera el menor esfuerzo. Estas

¹¹ Véase, Cass R. Sunstein, *“Behavioral Analysis of Law”*, ps. 34-38. *Revista Jurídica Themis* 62, 2012

¹² Véase, <http://www.becker-posner-blog.com/2012/06/controls-over-consumer-choices-becker.html>

¹³ Véase, Richard Thaler, Cass Sunstein, John Balz, *“Choice Architecture”*. Copia electrónica disponible en: <https://www.sas.upenn.edu/~baron/475/choice.architecture.pdf>

tendencias del comportamiento serán las que realmente determinen el curso de la acción, y no lo serán sus preferencias¹⁴.

Al encontrarse muy rivalizada cuál es la resolución correcta cuando no hay daños a terceros, creo que el mejor mecanismo es adoptar el paternalismo libertario. Esta clase de paternalismo intenta corregir las deficiencias del mercado a través de la divulgación de información, la colocación de advertencias, reglas predeterminadas, y otro tipo de “nudges” (“empujoncitos”) para que sean las personas quienes tomen decisiones óptimas. En el caso de la prohibición del uso de la sal, la prohibición del uso del salero es una medida extrema. La colocación de carteles con información en lugares de acceso público sería suficiente para desincentivar su uso. También se podría impulsar campañas tendientes a exponer las consecuencias de las enfermedades cardiovasculares con imágenes impactantes y buscar con ello sensibilizar al consumidor. Es decir, provocar que el sistema 1 reaccione. Las campañas publicitarias no dan estadísticas, probabilidades, aproximaciones. Las campañas deberían apelar a las emociones. Que las personas se detengan a mirar las imágenes, que reflexionen acerca de los riesgos. Es decir, es necesario eliminar el sesgo de la disponibilidad: que la gente perciba como más probable padecer una enfermedad cardiovascular, en comparación a su percepción inicial. Frases como: *“más sal, menos vida¹⁵”* o *“1 de cada 10 argentinos padecen enfermedades cardiovasculares”* lo único que hacen es alimentar los sesgos de inconsistencia temporal y exceso de optimismo. Los individuos tenderán a pensar que ellos son parte de los 9 restantes que no tienen enfermedades cardiovasculares. Por otra parte, el slogan *“más sal, menos vida”* apela al futuro. Si yo no consumo sal hoy, probablemente el día de mañana goce de buena salud. Este tipo de razonamientos hace que las personas no sean conscientes de los riesgos que producen consumir sodio hoy, y que deleguen en el futuro las consecuencias.

En estos escenarios deberían aplicarse medidas paternalistas libertarias para corregir sin necesariamente acudir a un paternalismo fuerte cuando se trata de buscar un resultado beneficioso en adultos. Cuando se encuentra en pugna la salud de los niños es conveniente que se tomen medidas más fuertes. Por ejemplo, prohibir alimentos con exceso de sodio en los colegios, que los hagan participar de juegos con alimentos saludables, etcétera. Es decir, allí es necesario aplicar un paternalismo más severo porque los niños aún no tienen desarrollada la capacidad de discernimiento. Esto es, la capacidad de decidir entre lo bueno y lo malo, lo justo de lo injusto, lo correcto de lo incorrecto. Teniendo presente esta característica es necesario que sea el Estado quien facilite las mejores decisiones para los niños. En sentido concordante con mi argumento, pero aplicado al caso de la regulación de los vasos de gaseosa, Becker cree que los

¹⁴ Véase, Richard Thaler, Cass Sunstein, John Balz, “Choice Architecture”. Copia electrónica disponible en: <https://www.sas.upenn.edu/~baron/475/choice.architecture.pdf>

¹⁵ <http://www.msal.gob.ar/ent/index.php/informacion-para-ciudadanos/menos-sal--vida>

niños son particulares, porque son menos propensos en comparación a los adultos a evaluar los placeres actuales con los costos futuros. Esta es la razón tradicional para distinguir entre niños y adultos en la formulación de políticas. Becker propone eliminar las bebidas azucaradas en escuelas y otros lugares donde los niños se reúnen. Sin embargo, *Becker* sostiene que la preocupación por los niños no debería ser trasladada a restringir el acceso a las bebidas por parte de los adultos¹⁶. Ello significa, que deberían adoptarse diferentes medidas según el público ante quien esté dirigido.

Otra cuestión interesante a analizar es la relación de causalidad existente entre un alimento y una determinada enfermedad: ¿Hasta qué punto el consumo de gaseosas causa obesidad? ¿Una persona que toma gaseosa, se va a convertir necesariamente en obesa? Se suele afirmar, que las enfermedades forman parte de un conjunto de variables y que no se limitan a un solo factor. Posner, al respecto, explica que la obesidad suele ser consecuencia de factores genéticos, por gula, por comer alimentos equivocados, comer entre comidas, beber grandes cantidades de refrescos azucarados, no practicar ningún tipo de deportes, no caminar, etcétera. Estas cualidades “nutren” a la obesidad, y son a su vez, un círculo vicioso. Los niños que crecen en hogares con padres obesos probablemente sean también obesos. Y el problema no es que los padres sean malos respecto a la salud de sus hijos, sino que probablemente los padres tampoco sepan cómo evitar la obesidad en ellos mismos. Siguiendo esta línea, David L. Katz¹⁷ explica que algunas personas son más vulnerables a ciertas toxinas y otras no tanto, algunas sucumbirán rápidamente, algunas lentamente, algunas pueden mostrar un tipo de efecto adverso, otras no. Es por ello, que el autor sugiere que hay que evaluar los problemas de salud caso por caso, sin generalizar y evaluar todos aquellos agentes que provocan una lesión en la salud y que la obesidad puede darse por un conjunto de elementos. Posner agrega que existe una dimensión social al problema. Cada vez más gente en la propia familia o en el círculo de amigos o compañeros de trabajo son obesos. En estos contextos, las personas probablemente tiendan a pensar que las personas delgadas son poco atractivas. Posner habla de la “obesidad como epidemia” ya que es contagiosa¹⁸.

Se afirma que la política de Bloomberg, es inútil porque el hecho de reducir el vaso de gaseosa no produce ningún efecto en la psicología social. Posner dice que, si el vaso es más chico, la persona comprará dos vasos, en vez de uno, y el problema original seguirá latente. En su lugar, debería impulsarse advertencias sobre el consumo de bebidas azucaradas y sus posibles causas, entre ellas la obesidad. Una medida paternalista libertaria posible, como respuesta a las objeciones de Posner, sería colocar “nudges” que inclinen a las personas a elegir la mejor

¹⁶ Véase, <http://www.becker-posner-blog.com/2012/06/controls-over-consumer-choices-becker.html>

¹⁷ Véase, https://www.linkedin.com/pulse/junk-food-from-confusion-clear-simple-truth-david?trk=pulse-det-nav_art

¹⁸ Véase, <http://www.becker-posner-blog.com/2012/06/bloomberg-sugar-and-obesityposner.html>

opción. Las bebidas con azúcar se podrían encontrar en la góndola más incómoda, haciendo más difícil su acceso. Bloomberg realizó una medida similar respecto a los cigarrillos: propuso que los cigarrillos no se encuentren visibles en los comercios. De esa forma, como señala Sunstein¹⁹, evitó el sesgo de la prominencia (“salience”) en la que la persona sólo desea un objeto porque se destaca respecto de los demás. Otra medida a adoptar sería que se proporcionen gratuitamente degustaciones en grandes cadenas de supermercados que les permitan a las personas evaluar la calidad y desprenderse así de su status quo inicial. Esto sería fundamental en aquellos casos en los que los individuos no consumen gaseosas sin azúcar por prejuicios. Otra política paternalista libertaria sería invertir en publicidad. En “leaky rationality”²⁰ los autores, Key y Schwartz, explican que hay evidencia de que la carne etiquetada “75% magra” es más deliciosa que la carne etiquetada “25% de contenido graso”. A su vez, la gaseosa 7up en una botella de color amarillo – verde tiene más sabor a limón en comparación a una gaseosa 7up contenida en una botella verde. Este tipo de descubrimientos es lo que las políticas públicas tienen que empezar a explorar y tratar de incentivar a que los consumidores se inclinen por elegir productos saludables o que elijan su estilo de vida conforme a sus preferencias, pero perfectamente informada en cuanto a los riesgos de adoptar uno u otro curso de acción.

Si estas políticas públicas fracasan, se podría colocar un impuesto a las bebidas azucaradas para que sean más costosas para que económicamente a las personas les convenga inclinarse por bebidas más saludables. Esta medida es deseable si los beneficios sociales son superiores a los costos sociales. De lo contrario, no es conveniente aplicar este tipo de políticas.

Las empresas también tienen incentivos a ofrecer productos saludables. Tal como explican Landes y Posner, las empresas invierten recursos en el desarrollo y mantenimiento de una marca fuerte como un símbolo de mostrar una calidad constante en el producto. Las marcas tienen la característica de auto- ejecución²¹. Si ofrecen productos saludables, la marca se va a relacionar inmediatamente como una garantía de salud. Si ello sucede, probablemente los ingresos de las empresas se incrementen o se mantengan porque los consumidores van a valorar este cambio en las firmas y van a seguir comprándole los productos. Esta evolución, según mi opinión, va a provocar que esa marca subsista en el mercado, y que continúe teniendo relaciones a largo plazo con los consumidores, que es lo que en definitiva busca la empresa.

En conclusión, creo que es posible regular el sistema de salud a través de mecanismos no invasivos. La herramienta de los “nudges” es ideal para que las personas puedan adoptar

¹⁹ Véase, Cass Sunstein, “Was Mayor Bloomberg a Nanny?”, *Harvard Public Health Review*, Volume 1, May 2014.

²⁰ Véase, Daniel J. Keys and Barry Schwartz, “Leaky” Rationality. Versión online: <http://www.psych.uncc.edu/pagoolka/seminar/psysci2007162-180.pdf>

²¹ Véase, W. Landes y R. Posner, *Trademark Law: An Economic Perspective*, 18 JLS 325 (1989)

aquellas opciones que crean convenientes para dirigir sus vidas, pero contribuyendo a que tomen decisiones racionales, eliminando así los sesgos y las imperfecciones del mercado. El paternalismo débil o libertario es la mejor herramienta hoy disponible para lograr resultados deseables socialmente, pero sin limitar la autonomía del individuo. Es por ello que es incorrecta la medida de prohibir el uso de la sal en los restaurants argentinos y sostengo que debería haberse implementado alguna medida más respetuosa de la libertad individual