

NUEVAS ÁREAS DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA: ECONOMÍA CONDUCTUAL (O DEL COMPORTAMIENTO)

Javier Otazu Ojer

RESUMEN

El objeto del artículo es comprender situaciones reales a partir de diversos conceptos de economía conductual. Para ello, primero se define la economía conductual o del comportamiento. Después se estudian los conceptos de la microeconomía estándar más aplicables a la realidad: el riesgo moral, la selección adversa, la inconsistencia temporal y la tragedia de los comunes. Se analizan diversos ejemplos y pautas para comprender y corregir (si es posible y necesario) sucesos que se puedan asociar a estos conceptos. Después se aplican fenómenos que tienen más que ver con la psicología pero que condicionan muchas decisiones personales: los derechos adquiridos, la autocomplacencia y las distorsiones de carácter. Entre medio, se analizan (muy ligeramente) comportamientos humanos típicos a la hora de pedir préstamos o de realizar inversiones.

ABSTRACT

The aim of this article is to understand real situations taking as basis various concepts of behavioral economics. To do so, first behavioral economics has been defined. Afterwards, more applicable to reality concepts from standard microeconomics are studied, these are: moral risk, adverse selection, time inconsistency and the tragedy of the commons. A number of examples and advice are displayed in order to understand and correct (if possible and necessary) events that can be associated to these concepts. Afterwards, some phenomena are applied, in fact having more to do with psychology but conditioning many personal decisions: acquired rights, self-compliance and personality distortions. In the midst, several typical human behaviors are analyzed (slightly) when asking for a loan or investing money.

RÉSUMÉ

Cet article envisage de comprendre des situations réelles à partir de différents concepts de l'économie comportementale. Pour ce faire, on donne d'abord la définition d'économie comportementale ou du comportement pour après étudier les concepts de la microéconomie standard qui peuvent être appliqués à notre réalité: le risque moral, la sélection adverse, l'inconsistance temporelle et la tragédie des communs. On analyse plusieurs exemples et modèles nous permettant de comprendre et de corriger –si c'est possible et nécessaire- des situations pouvant être associées à ces concepts. Puis on applique des phénomènes étant plutôt en rapport avec la psychologie mais qui influencent beaucoup de décisions personnelles : les droits acquis, l'auto-complaisance et les dérèglements du

caractère. En même temps on analyse sommairement certains comportements humains typiques d'une demande de prêt ou d'investissement.

I. INTRODUCCIÓN

Desde el comienzo de la actual crisis económica, ya bautizada como "la gran recesión" (incluso tiene una fecha puntual; septiembre del 2008, momento en el cual el gobierno de Estados Unidos deja caer Lehman Brothers) la economía ha pasado a ser centro de debate en muchas conversaciones. Y no precisamente para bien. De hecho, ha recibido una doble crítica: la estándar ("la economía va mal") y la que reciben los economistas ("no tienen ni idea; ¿cómo no pudieron predecir todo lo que iba a ocurrir?").

Las críticas en el primer sentido son inobjetables, y los múltiples indicadores económicos que nos rodean así lo indican (baja el PIB, sube el desempleo, cierran las empresas, aumenta el déficit público, entre otros).

Las críticas desde el segundo punto de vista son más debatibles, y aunque muchos economistas se equivocaron (incluso algunos premios Nobel llegaron a predecir que había llegado la época del crecimiento perpetuo) otros acertaron (estos son los que han ganado con la crisis; en prestigio personal y en dinero, mucho dinero, llegando incluso a aprovechar su posición para rodar anuncios publicitarios).

La parte de la economía que se dedica a medir cuál es la situación de ciertos países a partir de ciertos indicadores y a estudiar cómo mejorar dichos indicadores se denomina "macroeconomía"

Por otro lado, la parte de la economía que se dedica a estudiar qué criterios siguen las personas para consumir o las empresas para invertir se le denomina microeconomía. Esta parte ha recibido ciertas críticas ya que usa las matemáticas como instrumento constante; las personas consumen basándose en el criterio de "maximizar su utilidad (o felicidad)" y las empresas invierten basándose en el criterio de "maximizar su beneficio".

Este punto de vista tiene dos inconvenientes: las funciones matemáticas que se usan pueden no ser reales, y su relación con la macroeconomía es un poco difusa.

En consecuencia, este enfoque microeconómico está variando: se supone que las personas no se comportan como autómatas maximizadores de funciones matemáticas, si no que tienen en cuenta muchos factores diversos. Desde este punto de vista y hablando de comportamiento, se torna usar alguna terminología de psicología. Y si mezclamos conceptos economía y de psicología ya tenemos definido un nuevo campo: el de la economía del comportamiento. Este artículo enseña pautas básicas de la misma, además de relacionarla con la macroeconomía.

II. ECONOMÍA CONDUCTUAL

La economía conductual sirve para buscar una explicación a los comportamientos humanos entremezclando conocimientos de economía básica (en la economía tradicional ocupan la microeconomía del comportamiento) y de psicología.

Esta es la definición más habitual. Sin embargo, no hay que olvidar conocimientos de estadística y de finanzas, ya que, de forma curiosa, una ignorancia en aspectos básicos de los mismos hace que tomemos decisiones económicas que pueden ser equivocadas o teledirigidas por otras personas.

¿No es inquietante?

Pero es que todavía más. La no aplicación de estos principios ha sido no sólo el detonante de esta crisis. Ha sido la causa del estallido de las empresas punto com. Es clave para comprender la razón por la cual los políticos o los jefes se queman en sus puestos. Se usa para comprender la razón por la cual una vida (has leído bien, amigo lector: una vida) se está derrumbando.

¿No es increíble?

La mejor forma de verlo es hacer un pequeño viaje sobre diferentes aspectos de economía conductual.

III. RIESGO MORAL

Muchos son los artículos económicos que hablan de riesgo moral. Pocos los que lo definen de forma correcta.

Una situación económica de riesgo moral se da cuando un agente económico tiene incentivos a tomar más riesgos de los que debería. El caso estándar de libro de texto es una persona que contrata un seguro y no tiene el suficiente cuidado con el bien asegurado (ya que de todas formas se lo van a pagar).

La situación de múltiples gestores financieros ha sido de riesgo moral: se trata de personas que tienen el sueldo fijo, y se dedican a realizar operaciones de compra venta de diversos activos financieros. Si les va bien y ganan, su sueldo aumenta. Si les va mal y pierden, su sueldo se mantiene. Por tanto, toman más riesgos de los debidos. Eso es lo que ha ocurrido, y es la razón por la cual tantas empresas financieras han llegado a quebrar¹.

Veamos otro caso de riesgo moral en la crisis de las empresas punto com. Se pensó que para incentivar a los ejecutivos a aumentar el valor de la acción de la empresa se les iba a pagar con stock options (opciones de compra). Se puede comprender el concepto con un ejemplo: si eres presidente de una empresa en la que las acciones valen 20 euros, te pueden pagar con 10.000 opciones, las cuales permiten comprar acciones de tu empresa a 21 euros dentro de un año. Si las acciones suben a 30 euros, puedes ganar: $10.000 \cdot (30 - 21) = 90.000$ euros. En consecuencia, los ejecutivos tienen incentivos a realizar operaciones arriesgadas que les permitan aumentar el valor de la acción. En esta época, las empresas ni siquiera pagaban dividendos. Los ejecutivos razonaban que era mejor cobrar indirectamente mediante la revalorización de la acción. Hubo empresas que gastaban cantidades ingentes de dinero (telefónica pagó un billón de las antiguas pesetas para comprar Endemol, una productora holandesa que ideó, entre otros programas de televisión, "Gran Hermano") para realizar

¹ Otro concepto que habrá leído el lector asociado a la crisis es el de apalancamiento. Es lo mismo que endeudamiento; una empresa con alto apalancamiento está muy endeudada. El caso más extremo se da (a nivel personal) cuando una persona tiene ahorrados 10.000 euros y decide invertir en un fondo de inversión que le da, por ejemplo, el 8%. No contento con eso, decide pedir un préstamo de 10.000 euros al banco (que en época de tipos bajos le cobra sólo un 3%, por ejemplo) y así gana la diferencia (el 5%) sin mover un dedo. A esto en economía se le llama arbitraje. Muchas personas se fueron a la ruina debido a que su fondo quebró: se quedaron sin ahorros y endeudados con los bancos.

La historia de la humanidad no deja de repetirse. Antes de caer todas las acciones, los ejecutivos vivían con la regla $3 - 6 - 3$; pedían prestado al 3%, invertían lo prestado en acciones, ganando un 6% y a las 3 de la tarde estaban en el campo de golf.

múltiples adquisiciones, ya que el mercado interpretaba que la empresa iba muy bien y en consecuencia, la acción se disparaba.

En esta época quebraron, como casos paradigmáticos del desastre financiero, Enron en Estados Unidos y Parmalat en Italia. Es la época llamada de contabilidad creativa².

Actualmente, los mercados financieros están pendientes de la situación de Grecia. Muchos analistas estiman que si se les ayuda a los griegos estaremos en una situación de riesgo moral, ya que otros países tendrían incentivos a endeudarse ya que saben que si les va muy mal les rescatará la Unión Europea.

La teoría económica convencional entiende que se da una situación de riesgo moral cuando un agente económico tiene incentivos perversos. Por lo tanto, hay que eliminarlos.

Lo que ocurre es que estos incentivos perversos se deducen a posteriori. El economista debe estar atento y saber en qué situación pueden darse estos incentivos. En el caso de las empresas puntocom, el mecanismo de pago se ideó con la mejor voluntad (ya que se entendía que así ganaban millones de accionistas).

IV. SELECCIÓN ADVERSA

En economía, se habla de selección adversa cuando no tenemos información suficiente acerca de una persona, bien o servicio y debemos tomar alguna decisión a partir de la misma.

El caso estándar (que le valió a George Akerloff un premio Nobel) es el del mercado de coches de segunda mano³. Ya que, en el momento de

² En la época de la contabilidad creativa circulaba el siguiente chiste; un empresario le dice al contable: - ¿cuánto es $2 + 2$?

El contable responde: - ¿cuánto quieres que sea?

³ La conclusión del análisis de Akerloff es la siguiente: si 50 personas sacan a la venta coches malos (5.000 euros cada uno) y 50 personas sacan a la venta coches buenos (10.000 euros cada uno) como el comprador no sabe en el momento de comprar un coche si es bueno o malo decide ofrecer 7.500 euros por coche (la mitad). Como el vendedor de coches buenos sabe esto no pondrá su coche en el mercado (ya que no

comprarlo, el conductor va a hablar maravillas del mismo. Eso sí, puede ocurrir que el coche tenga alguna avería oculta, que el cuentakilómetros esté trucado o que haya cualquier otro tipo de anomalía.

La selección adversa se da en muchos otros casos: cuando una persona comienza a cortejar a otra (nadie tiene mal carácter cuando comienza una relación amorosa), en el momento de votar a un político (siempre dirá palabras que suenen bien y al final puede salir corrupto) o en el momento de contratar a una persona (todo el mundo dice que va a realizar su trabajo con el mejor desempeño, pero luego pueden surgir múltiples problemas).

Es obvio que nunca podemos tener una seguridad absoluta a la hora de tomar este tipo de decisiones, ya que la información asimétrica (en este caso selección adversa) es inevitable. Sin embargo, la economía nos puede enseñar algo.

Nos pide que nos fijemos en las señales emitidas por las personas. En los pequeños detalles. Pero el problema no tiene fácil solución. Ya que si alguien desea estafar a otra persona procura emitir las mejores señales posibles.

V. INCONSISTENCIA TEMPORAL

Se da un fenómeno de inconsistencia temporal entre dos agentes económicos cuando el primero realiza un encargo al segundo (en general, a cambio de una retribución) y cuando el segundo cumple su cometido el primer agente no tiene incentivos para pagar todo lo estipulado, ya que el conjunto de la sociedad sale ganando (o bien el primer agente tiene tal situación de fuerza que puede permitirse no cumplir su palabra).

Parece un poco complicado, sí. Por eso lo mejor es comenzar por ejemplos reales.

Sabemos que el Sida es un problema de primera magnitud en África (junto con la tuberculosis y la malaria). Por lo tanto, es bueno incentivar a

está dispuesto a venderlo tan barato). Como el comprador sabe esto, decidirá pagar por cada coche 5.000 euros. Por lo tanto...ien el mercado de coches de segunda mano sólo hay cacharros!

las empresas farmacéuticas a invertir en investigación, ya que si se respetan sus derechos de patente y logran el medicamento, podrán pagar el medicamento⁴.

Supongamos que una empresa descubre la vacuna. En este momento, lo útil para los gobiernos es no cumplir con lo prometido ya que "es injusto que la gente se muera de sida por no poder pagar la vacuna". Por lo tanto, como las empresas lo saben no se investiga lo suficiente y la medicina no se descubre⁵.

En el caso de los secuestros, un gobierno siempre dice que no va a negociar antes de que un grupo terrorista haga un secuestro. En el momento del mismo, lo mejor para el gobierno es negociar, ya que una vida vale mucho más que un hipotético rescate. Como los secuestradores lo saben, no se creen lo que dice el gobierno y secuestran. Y por desgracia, cada vez más (el lector tendrá en su mente el caso del Alakrana o el de los cooperantes españoles en Mauritania)⁶.

Más casos. Los políticos. Antes de las elecciones pueden prometer el oro y el moro. En el momento de llegar al poder, les merece la pena no cumplir muchas de sus promesas (ya que ni siquiera pueden hacerlo)⁷.

⁴ Este caso está sacado del último libro de Xavier Sala i Martín, "Pues yo lo veo así". Este economista español está siempre entre los candidatos al Nobel de Economía por sus contribuciones a la teoría del crecimiento económico.

⁵ Muchas patentes para enfermedades tropicales se han descubierto debido a que, por ejemplo, Estados Unidos iba a realizar una operación militar, y ihabía que cuidar a su ejército!

⁶ La principal excepción a la regla del secuestro es Israel (tampoco podemos olvidar la Rusia de Putin). En múltiples secuestros de grupos palestinos no ha negociado nunca (en consecuencia, han muerto civiles). Sin embargo, debido a esa política los secuestros de ciudadanos israelíes han bajado de forma significativa. Aunque como excepción, Israel ha llegado a negociar la repatriación de algún cadáver de soldados caídos en guerras cambio de la liberación de presos.

⁷ Jamás se habla del problema de la inconsistencia temporal de los políticos ni se les pone límite. Como curiosidades, si en Nueva Zelanda el gobernador del Banco Central no cumple el objetivo de inflación debe dimitir. El caso extremo es el de Corea del Norte: como la política monetaria del país generó inflación, el gobernador (marzo del 2.010)...iha sido fusilado!

Los economistas que analizaron este fenómeno, Finn Kydland y Ed Prescott ganaron el premio Nobel de economía en el año 2004.

Por desgracia, aquí no hay una solución al problema. Cuando la gente inteligente entiende el problema de inconsistencia temporal, la sociedad pierde.

En este momento de la lectura, algún lector puede pensar que este problema le queda lejos. ¿Seguro? Veamos. Existen relaciones de pareja en la cual una parte le dice a la otra: "no te preocupes. Saldré menos. Me portaré bien". Pero si una parte, por ejemplo, es la que lleva todos los ingresos a casa tiene el puede merecer la pena no cumplir su palabra.

VI. LA TRAGEDIA DE LOS COMUNES

El fenómeno de la tragedia de los comunes explica la razón por la cual las personas tienden a sobreexplotar recursos de toda la comunidad, siempre y cuando se cumpla una condición principal: que sea difícil descubrir que persona no cumple con su parte pactada.

Supongamos un campo donde salen a pastar las vacas. El campo es común, de 10 ganaderos, y quedan de acuerdo en sacar al campo cada uno 20 vacas. Lo que ocurre es que cada ganadero en particular tiene incentivos a sacar alguna vaca de más, ya que su beneficio será mayor ("y total, por una vaca más no se va a notar nada").

El problema, obvio, es que todos los ganaderos hagan lo mismo. Pueden llegar a sobreexplotar el campo y quedarse sin negocio.

Este fenómeno aborda nuestra vida de una forma terrible. Desde el momento en el que un grupo amplio de amigos decide ir a cenar (ya que cada uno tiene incentivos a pedir un plato un poco más caro, o un reserva de calidad, o cualquier pequeño vicio, ya que se va a pagar entre todos) ya que, como todos sabemos, las cenas en grupo amplio salen más caras que las cenas en grupos pequeños.

Por eso, los pescadores tienden a pescar hasta sobreexplotar su zona, los leñadores tienden a cortar de más hasta dejar una zona sin bosques, y por eso, ¡han llegado a desaparecer civilizaciones! (El caso de Haití, tristemente recordado tras el terremoto que asoló el país a comienzos

del año 2.010, es famoso ya que dejaron esa parte de la isla sin riqueza natural: la comparación con la República Dominicana es paradigmática).

El último premio Nobel de Economía (de Elinor Ostrom, año 2.009) ha abordado el problema de la tragedia de los comunes con una posible solución: la cooperación entre los agentes económicos. (Las otras dos soluciones vienen dadas por la privatización, en la cual cada ganadero tiene su zona de pastos, y el pago de la sobreexplotación: en el caso del restaurante, que cada uno pague lo suyo).

La dificultad es que muchas veces estas soluciones no son aplicables.

Hasta aquí, nuestro viaje por la economía tradicional. Busquemos nuevos conceptos más comunes a nuestras vidas, por ejemplo:

VII. LOS DERECHOS ADQUIRIDOS

En nuestras relaciones personales nos prestamos suficiente atención al tema de los derechos adquiridos. Los cual es un pecado que puede llegar a arruinar vidas.

Se da una situación de derechos adquiridos cuando una persona cede a otra unos derechos (casi siempre de forma inconsciente) de manera que cuando la primera persona se da cuenta de la situación y desea revertirla, es muy difícil llegar a una solución sin llegar a conflicto.

Veamos. Se debe pensar en cómo se llega a esta situación. Desde luego, no es cuestión de un momento. Pueden ser años. A veces, en nuestra ilusión lógica por una nueva relación, un trabajo nuevo o el nacimiento de un hijo no nos damos cuenta de la negociación (implícita o explícita) que lleva aparejada cualquier situación de este estilo. En consecuencia, cedemos mucho. Sin darnos cuenta, esa situación se va haciendo mayor y ya no tiene vuelta atrás.

Por ejemplo, una mujer que comienza a salir con su pareja y pactan que su chico irá todos los días al bar a tomar unas cervezas con sus amigos. Cuando pasan los años, todas las tardes su pareja está tomando cervezas en el bar mientras ella se encuentra sola en casa

Por ejemplo, una persona comienza a trabajar y se acostumbra a meter muchas horas extras y a hacer un poco más de lo que tenía apalabrado en el contrato. Para cuando se da cuenta, le están pagando por hacer más de lo que había firmado.

Por ejemplo, unos padres encantados con su único hijo. Procuran que tenga todas las comodidades (además, como no tienen el suficiente tiempo para estar con él le regalan todo lo que pide) y para cuando se dan cuenta tienen en casa un pequeño monstruo que se les ha escapado de las manos.

Por ejemplo, una persona que está pendiente de sus padres todo su tiempo libre. De repente, comienza una relación de pareja. La relación con sus padres se puede deteriorar, ya que tiene menos tiempo para ellos.

Hay casos espantosos. Una mujer fue encerrada por su padre en Francia y violada durante muchos años (sí, hay otro caso más famoso en Austria) y lo más curioso es que al salir a la vida real dijo que todo lo que le sucedía le parecía... normal.

VIII. AUTOCOMPLACENCIA

Llegados a una situación personal en la cual se han cumplido objetivos importantes, tendemos a perder un poco la tensión personal y a estar más tranquilos (y a cierto nivel, así debe ser). Pero cuando seguimos mucho tiempo de esa forma y ya no trabajamos o nos portamos como antes, hemos llegado a la autocomplacencia.

La razón principal de los fracasos políticos, de negocios o de pareja viene dada debido a que llegado un punto de estabilidad, pensamos que hemos llegado a una situación ideal en la cual podemos vivir a "velocidad de crucero" ya que hasta ahora todas las decisiones se han tomado correctamente y lo más difícil ya está hecho. Pensamos que como hasta ahora hemos tomado las decisiones de forma correcta, en el futuro también las tomaremos de forma correcta. En consecuencia, nos dormimos. Y para cuando nos damos cuenta, es demasiado tarde. La pareja se ha roto o la empresa tiene pérdidas.

Sí, claro. Ya sé que en este saco no he metido a los políticos. ¿Por qué?

Imaginemos un presidente de una comunidad autónoma. La situación no es buena y el presidente debe tomar una decisión. ¿Qué le dicen sus altos cargos? Pues que todo está muy bien. Normal. Tienen incentivos para ello. Ya que su puesto depende del presidente! Por lo tanto, muchos políticos no llegan al grado de eficiencia adecuado (hay muchas razones para esto, aquí sólo he delimitado una, otras podrían ser la inexistencia de listas abiertas, que puedan ser elegidos de forma perpetua, en fin, tendríamos para un tratado). Y es que es normal que los altos cargos actúen así, al fin y al cabo, (según el famoso dicho de Upton Sinclair) es muy difícil que una persona entienda algo cuando su sueldo depende de que no lo entienda! (ejemplo: ciertos ministerios).

La moraleja es muy sencilla: no hay que dormirse nunca, en ciertos casos se puede llegar a arruinar vidas personales.

Termino esta parte con una excepción (ser funcionario) y una curiosidad: en un estudio realizado en Europa, se comprobó que el 90% de personas que recibían un premio de lotería enorme (y no el Gordo de Navidad) del orden mínimo de un millón de euros se encontraban 5 años después mucho peor que antes.

Bien, ha llegado el momento de viajar al mundo de las finanzas.

IX. PRÉSTAMOS Y BOLSA

¿Sabía el lector que muchos bancos y agentes de bolsa ganan dinero a nuestra costa debido a que saben cosas de nuestro comportamiento en el momento de hacer inversiones? ¿No? Veamos...

Uno de los principios más comunes en bolsa es "compra miedo y vende euforia". De hecho, Warren Buffet⁸ lo recomienda como único método para ganar dinero en bolsa (respecto a los gurús de bolsas, le presento al lector el mono Merlín: hace años batió a las principales gestoras de bolsa en España con una cartera que hizo con los métodos de investigación

⁸ Warren Buffet es famoso por estar siempre entre las tres personas más ricas del mundo, junto al presidente de Microsoft, Bill Gates, y el magnate mexicano Carlos Slim. Ha obtenido su fortuna invirtiendo en bolsa, pero la mayor parte de la misma la ha donado a causas benéficas. A sus hijos les ha dejado un legado ínfimo, me figuro, para evitar la autocomplacencia.

econométricos más avanzados: tirando con dardos a una diana donde estaban pintados diferentes valores bursátiles).

Eso es debido a que actuamos en conjunto (todos tendemos a comprar a la vez –entonces el precio de la acción sube, pagando más- o a vender a la vez – entonces el precio de las acciones baja, cobrando menos-). Por eso, actuando contracorriente se gana más dinero (por supuesto, si todo el mundo hace lo mismo el efecto sería el contrario, debido a que se estaría actuando a favor de corriente).

Hay más; supongamos que deseamos comprar un piso. Se debe comprender que las cifras son aproximadas, pero la conclusión no.

Tenemos una hipoteca de 150.000 euros. Nos ofrecen pagar (para simplificar, supongamos que los tipos de interés son constantes) durante 30 años 650 euros al mes (con lo que el pago global sería de 234.000 euros) o pagar durante 40 años 550 euros (con lo que el pago global sería de 264.000 euros). Tendemos a tomar la segunda opción (eso sí, suponiendo que nuestra situación económica nos permita elegir) ya que observamos que vamos a pagar a día de hoy menos dinero. La razón es que priorizamos de forma excesiva el corto plazo.

Los bancos ganaron mucho dinero en el boom inmobiliario añadiendo a la hipoteca de la casa la cocina y el coche, ya que eso les suponía unos ingresos futuros enormes.

El truco de los "préstamos rápidos" es que aunque las cuotas son pequeñas, el tiempo de devolución del préstamo es muy largo (un consejo para el lector con ojo de halcón: cuando vea el siguiente anuncio de la televisión, observa la letra pequeña –que por cierto, se mueve muy veloz- y verás que el tipo de interés real –TAE o tasa anual equivalente en el argot financiero- es del 20%, mínimo. Por supuesto, este tipo de interés lo dicen por imperativo legal).

Hay más cosas relacionadas con la economía conductual. No dejamos de ver casos de corrupción. En el momento de (tristemente, hay muchos casos) un asesinato siempre oímos a testigos oír lo mismo: "no puede ser esa persona. Si es muy buena. No me lo puedo creer".

X. DISTORSIONES DE CARÁCTER

Pensamos que todos tenemos un carácter, sin caer en que... cada persona tiene muchos caracteres. ¿Cuál? El que le interesa en cada momento. Cada persona tiene su distorsión de carácter. ¿Qué no te lo crees? Sigue leyendo.

Todos tenemos amigos y conocidos que no son puntuales. Siempre dan la misma explicación: "No puedo evitarlo, lo siento. Yo soy así".

Si suponemos que esta misma persona va a cobrar un herencia de 10 millones de euros y para ello tiene que estar 5 días seguidos en el notario a las doce del mediodía y no se puede retrasar un minuto ya que en ese caso se queda sin herencia, ¿llegará tarde? Claro que no.

De la misma forma, el juego de fuerzas y de poder inevitable en nuestras relaciones personales (padre – hijo, marido en paro – esposa con dinero, profesor – alumno, jefe – alumno) hace que cada persona actúe según su conveniencia.

Y hay más. Muchos estudios corroboran que la distorsión de carácter tiene un precio. En otras palabras, que una persona es honesta hasta que el precio que le pagan por no serlo le compensa. Y no siempre el precio: puede ser una situación personal apurada (no tengo dinero, robo), una situación que no ha sabido percibir de forma correcta (si robo no me van a pillar) o una situación emocional intensa (presión por el trabajo, se desahoga de cualquier forma).

Y estas distorsiones de carácter son muy amplias. A un cantante que está empezando no le interesa ser antipático con sus seguidores, pero si llega a lo más alto tiene mal día, puede hacer lo que le da la gana. En sí, estas distorsiones hay que tenerlas en cuenta.

Incluso un político (empresario, trabajador) que ve que para mantener su puesto debe tomar alguna actitud poco ética lo hace debido a que entiende que se puede pagar ese precio (hay excepciones, claro).

Lo decía muy bien Hassan II, antiguo rey de Marruecos (padre de Mohamed VI) cuando le preguntaban por las violaciones de derechos humanos en su país. Respondía lo siguiente:

"Eso está dentro de mi jardín secreto. Ahí no se puede entrar".

Y sí, amigo lector. Todos tenemos nuestro jardín secreto. Nuestras miserias. Aunque el mundo de máscaras y guiñoles en el que vivimos tratamos de ocultarlas, hay situaciones extremas en las cuales las mostramos. Debes estar atento para no mostrar las tuyas e intuir las de los demás.

XI. CONCLUSIÓN

Es el momento de terminar este pequeño viaje por la economía conductual. ¿Ha sido útil?

Para ello, basta comprender como la crisis ha sido consecuencia (entre otros factores) del riesgo moral. Cómo en el momento de votar a un político o realizar una compra hemos de tener en cuenta la selección adversa. Cómo hay que evitar situaciones en nuestra vida donde la inconsistencia temporal pueda perjudicarnos (un amigo nos lleva en coche y dice que volverá a cierta hora. Llegado a su destino, puede cambiar de opinión). Cómo hay que evitar situaciones en las que la tragedia de los comunes sea mala para nosotros. Tener cuidado en el momento de ceder derechos (no acostumbrarse en el trabajo a hacer el cometido de otra persona, por ejemplo), y como se dice normalmente, no dorminos en los laureles. Que se esconde en el enriquecimiento de unos pocos y en el empobrecimiento y endeudamiento de unos muchos. Cómo las distorsiones de carácter nos afectan.

Así, el lector deberá evitar los incentivos perversos (que nos llevan a situaciones de riesgo moral), se fijará en señales (al contratar a una persona o realizar una compra), tendrá cuidado en evitar inconsistencias temporales, decidirá donde se cena con cuidado, no cederá derechos de forma gratuita, no caerá en la autocomplacencia, tendrá más cuidado en el mundo de las finanzas y aprenderá a manejar su carácter a su interés y quizás, a comprender el carácter de los demás.

Para terminar, ¿en qué consiste la economía conductual?

- 1.- Distinguir cada una de estas situaciones.
- 2.- Aplicar la solución correspondiente (no olvides que hay problemas, y no me refiero sólo a la economía conductual, que no tienen solución: se debe discernir entre unos y otros).

XII. BIBLIOGRAFÍA

ECONOMÍA EMOCIONAL. EN QUE NOS GASTAMOS EL DINERO Y PORQUÉ. Mateo Motterlini. Paidós. 2.008.

LA PARADOJA DEL BRONCE. ESPEJISMOS Y SORPRESAS EN EL MUNDO DE LA ECONOMÍA Y LA POLÍTICA. Manuel Conthe. Crítica. 2.007

LAS TRAMPAS DEL DESEO. COMO CONTROLAR LOS IMPULSOS IRRACIONALES QUE NOS LLEVAN AL ERROR. Dan Ariely. Ariel, 2.008.

DECISIONES INSTINTIVAS. LA INTELIGENCIA DEL INCOSCIENTE. Gerd Gigerenzer. Ariel, 2.008.

IRRACIONALIDAD. EL ENEMIGO INTERIOR. Stuart Sutherland. Alianza Editorial. 1.996.

PUES YO LO VEO ASI. Xavier Sala i Martín. Plaza Janés. 2.010.

RAROLOGÍA. LA CURIOSA CIENCIA DE LA VIDA COTIDIANA. Richard Wiseman. Temas de hoy, 2.008.

HISTORIA DEL DINERO. Niall Ferguson. Debate. 2.009.