

JAVIER GARCÍA, ANDRÉS ALONSO  
Y ABEL FERNÁNDEZ (coordinadores)

Prólogos de Daniel Lacalle, José Carlos Díez, Emilio Ontiveros,  
Manuel Conthe y José María Gay de Liébana

EL  
PRIMER LIBRO  
DE LOS EDITORES DE  
SINETIA.COM,  
CALIFICADO COMO EL  
MEJOR BLDG DE  
NEGOCIOS



# NUNCA TE FÍES DE UN ECONOMISTA QUE NO DUDE

*Cosas que los economistas saben y tú no para ligar más,  
perder peso o resolver problemas incluso más complejos*

EL ÚNICO LIBRO ESCRITO POR ECONOMISTAS  
CON EL QUE ADEMÁS DE APRENDER TE REIRÁS

DEUSTO

## Índice

Portada

Prólogo

Introducción

1. Un puente sobre el Bósforo

2. La inteligencia colectiva puede salvar vidas

3. Dios no suele proporcionar experimentos naturales

4. ¿Nos quitarán los robots nuestro empleo?

5. Un economista en busca de la felicidad

6. Los políticos no la saben meter

7. El análisis de datos, la profesión más sexy del siglo xxi

8. Neurociencia y trampas de pobreza

9. ¿Es España un país para jóvenes? Repensando la emigración

10. Innovación: todo lo que se pueda hacer mal, se hará mal

11. Microinnovación a la vuelta de la esquina

12. La gestión compleja de empresas: un nuevo management para una nueva época

Epílogo

Bibliografía

Notas

Créditos

Te damos las gracias por adquirir este EBOOK

Visita [Planetadelibros.com](http://Planetadelibros.com) y descubre una nueva forma  
de disfrutar de la lectura

---

**¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!**

Próximos lanzamientos  
Clubs de lectura con autores  
Concursos y promociones  
Áreas temáticas  
Presentaciones de libros  
Noticias destacadas

---

Comparte tu opinión en la ficha del libro  
y en nuestras redes sociales:



Explora Descubre Comparte

## Prólogo

Toda frase breve acerca de la economía es intrínsecamente falsa.

ALFRED MARSHALL  
Economista británico (1842-1924)

### **El pescadero que sabía de expectativas racionales**

MANUEL CONTHE

Desde hace muchos años voy los sábados a Aurelio, un pescadero de Las Rozas de merecida fama, basada en un magnífico pescado, a buen precio, cortado y despachado con maestría. Con los hombres se muestra más serio, pero con las clientas habituales está siempre de broma. A unos y otros nos aplica, sin embargo, una misma técnica, que provoca risas entre quienes pueden ver la báscula: cuando le pides pescado al peso (bonito, salmón, emperador, rape...), te corta una pieza cuyo peso indefectiblemente supera en un 15 o un 20 por ciento lo que le pediste. Si se acerca al peso solicitado —y no digamos si no lo alcanza—, él mismo se sorprende y se echa a reír.

Algunas clientas rezongan y en ocasiones piden que les quite el exceso, pero la gran mayoría de clientes siempre damos por bueno el corte. ¿Cómo explicar tan tolerante actitud?

Obedece, a mi juicio, no sólo a la calidad del producto y al espíritu jovial de la clientela, sino al fenómeno conoci-

do en macroeconomía como «crítica de Lucas», «tesis de la ineficacia de las políticas» (*policy ineffectiveness proposition*) o hipótesis de las «expectativas racionales» (*rational expectations*): como todos los clientes habituales conocemos la «regla de Aurelio», pedimos menos de lo que en realidad queremos, para acabar con un peso cercano al que deseamos. En suma, incorporamos a nuestras expectativas la «regla de Aurelio», adaptamos a ella nuestra conducta y, por ello, la hacemos ineficaz.

El fenómeno lo conocen también los especialistas en análisis económico del derecho (*Law & Economics*): saben que las normas legales, salvo cuando se aprueban por sorpresa y se aplican con carácter retroactivo, rara vez logran redistribuir renta entre las partes, pues aquellos a quienes perjudican se protegerán de ellas.

Así, en aquellos remotos tiempos del servicio militar obligatorio, las empresas sorteaban la obligación legal de conceder excedencia especial a los trabajadores llamados a filas contratando sólo a mozos con «servicio militar cumplido». Por parecido motivo, hay quien piensa que las medidas de protección laboral a las trabajadoras gestantes, aunque bienintencionadas, pueden también estar dificultando en la práctica la contratación o promoción de mujeres en edad fértil con pareja.

Es cierto que, en ocasiones, las autoridades logran sorprender al mercado, como lo consiguió también Aurelio hace un par de años, cuando le pedí kilo y medio de rape para la comida de Navidad y me cortó dos kilos, ¡un exceso superior al 30 por ciento! (no me fue mal, porque luego vino más gente de la prevista).

Pero desengañémonos, son casos excepcionales: cuando hay libertad para llevar a cabo o no un acto regulado, el carácter tuitivo o reglamentista de la norma puede resultar ineficaz. Por eso, la autoridad benevolente que desee re-

distribuir rentas debe estar dispuesta a privar a sus víctimas de elección. Espero, sin embargo, que Aurelio no lo sepa nunca y no acabe ordenándonos a sus devotos clientes cuánto le tenemos que pedir antes de que nos lo pese.

Pues bien, en este libro promovido por los editores de Sintetia se encontrarán algunos ejemplos como el que he puesto del pescadero Aurelio. Como ven, hasta yendo a la pescadería se puede aplicar buena economía. Les invito a que se queden y sigan leyendo.

## **Contradicciones en mi conducta optimizadora**

EMILIO ONTIVEROS

¿Está mi comportamiento habitual informado o condicionado por principios económicos? Si esa pregunta se la hubieran formulado a las personas más cercanas, a mis hijos, por ejemplo, que son arquitectos los dos, habrían contestado que mis numerosas apelaciones a la racionalidad en las decisiones o al análisis en nuestras frecuentes discusiones no siempre son del todo consistentes en mi práctica diaria. Las discusiones acerca de cómo asignar el tiempo disponible a usos alternativos, por ejemplo, o sobre la secuencia para llevar a cabo alguna tarea más o menos cotidiana, eran constantes cuando pasábamos más tiempo juntos. Y tengo que confesar que en no pocas ocasiones me ponían en un brete cuestionando la racionalidad implícita en mis propuestas o la apelación al coste de oportunidad, con la que con frecuencia me tomaban el pelo.

Dejadme que os ponga un ejemplo reciente. Acabo de alquilar una casa en Cantabria, en la frontera con Asturias. Es un sitio precioso, al borde de un acantilado. Fue el pasado agosto cuando estuve en ella por primera vez. El deseo de volver, de no perder la oportunidad de disfrutar de otro

agosto, e incluso de hacer alguna escapada en otra época del año, me ha llevado a alquilarla durante todo el año, pagando un precio equivalente a tres veces la cuantía que pagué por el mes de verano. Han sido los *animal spirits*, la emoción asociada a poder tomarme un café a primera hora de la mañana en esa terraza, en lugar de instalarme en el hotel cercano, cómodo y, desde luego, mucho más barato, los que han cuestionado cualquier principio optimizador. Ha quedado también en evidencia un coste de oportunidad derivado de la obligada limitación de destinos alternativos, de diversificar o propiciar otras búsquedas.

Tampoco en mis decisiones personales de inversión he conseguido sustraerme a consideraciones que me distanciaban aparentemente del más primario principio de maximización de la rentabilidad convencional. He invertido en proyectos de los que tenía suficientes elementos de juicio a priori acerca de su elevada probabilidad de fracaso o sobre su inferioridad frente a asignaciones alternativas.

Es en el ejercicio de mis responsabilidades en la consultora Afi donde procuro que esa conducta no se distancie en exceso de lo que es la racionalidad más estricta. Intento que cualquier decisión se ajuste a una metodología más informada, susceptible de ser aplicada por cualquiera con independencia de las funciones de utilidad individuales.

Con todo, en esta reflexión a la que me obligan los autores de este sugerente libro, he de confesar que una cosa es predicar y otra bien distinta es dar trigo. Es muy útil tomar en consideración lo que sugieren las vías de razonamiento del análisis económico, pero también es en ocasiones gratificante ser consciente de que podemos saltárnoslas, concediendo virtualidad a esas sugerencias que hizo Keynes sobre los *animal spirits* o las más recientes orientaciones de la *behavioral economics*, que nos recuerdan el

estrecho parentesco de nuestros análisis con otras disciplinas también sociales, como la psicología o la sociología.

## **La cultura del ahorro y la gestión de recursos escasos a través de la paga a mis hijos**

DANIEL LACALLE

Todos los días usamos la economía en nuestras vidas. La familia es la unidad económica más solidaria y completa. Mi ejemplo más claro es la paga semanal que muchos niños y jóvenes reciben. Es una pequeña recompensa por cumplir con una obligación —estudiar, comportarse bien—, pero no es un «soborno». Nos ayuda a aprender a valorar el dinero y a administrarlo. Cuando yo era pequeño, por ejemplo, ahorraba lo que podía para poder comprar discos. Me di cuenta de que una copa y un paquete de tabaco eran equivalentes a un disco o un libro de segunda mano en mi tienda favorita. Así que ni fumar ni beber. Es una decisión económica de coste-beneficio y de valorar recursos limitados. El beneficio que me aportaba comprar un disco o un libro superaba con mucho la gratificación de tomar una copa y, no digamos, de probar el tabaco y fumar. Sin embargo, cuando conocía a una chica y quedaba con ella, o cuando me encontraba con un buen amigo, de vez en cuando me gustaba invitarles. El valor social de esa decisión económica trascendía el de un objeto material y de uso habitual, un bien cultural —un disco—, para ser inmaterial, establecer o fortalecer una relación personal, que puede durar mucho más y ser mejor a largo plazo que un disco o un libro.

Como todas las decisiones que tomamos, son un reflejo del valor que le damos a lo inmediato comparado con algo más duradero y potencialmente placentero o útil. Saber que no vas a disponer de más dinero si dilapidas tu paga,



también ayuda a entender el valor del ahorro. Por eso toda nuestra vida son decisiones económicas. Incluso las que consideramos «emocionales» y las decisiones caritativas. Siempre son un análisis de coste y beneficio, aunque dicho beneficio sea supuestamente intangible o colectivo. Asumir que una decisión no es económica por no centrarse en el individuo o una rentabilidad pecuniaria es un error.

La rentabilidad personal, la caridad y la generosidad son parte de lo que esperamos que se transmita a las decisiones económicas de los demás a través del ejemplo, y nunca existen —o se desvirtúan— si el ahorro desaparece. Cada día hacemos un análisis de ingresos y gastos, y precisamente para proteger a los más débiles, los mayores y los niños, evitamos despilfarrar. Y el ahorro nos permite disponer de dinero cuando una decisión de inversión, aunque sea en amistad o emocional, es de mayor calado que nuestro gasto discrecional diario.

Todo ello sólo se aprende desde la administración del ahorro y la renta disponible, no desde el gasto.

Por eso siempre me ha sorprendido ver que los políticos que defienden incurrir en déficits eternos y gastos inútiles no lo hacen en su familia. Porque los incentivos al gastar tu dinero no son los mismos que al gastar el de los otros, el que recaudas a los demás. En este sentido, el valor educativo de la paga semanal desaparece cuando el niño viene y te dice que se ha gastado todo lo del viernes y que le des más el sábado, que «ha quedado». Se pierde el ejemplo educativo de administrar y conocer el valor del dinero por el antejemplo de «no importa, papá paga». Y se genera una sociedad irresponsable, que traslada las decisiones económicas estatales («que pague el BCE o Merkel»).

Recuerdo una entrevista en Telecinco con Gaspar Llamazares en la que comentaba que él sería un buen ministro de Economía porque, como buen padre, era muy austero y no

tenía enormes deudas ni grandes gastos. Su objetivo, claramente, era administrar su dinero de la manera más adecuada y con el menor riesgo para asegurar que sus hijas no solamente tuvieran un futuro sólido, sino que se educasen en un entorno de responsabilidad. Admirable, ciertamente. Sin embargo, esas mismas valiosas lecciones que aplicamos a nuestra vida diaria y al ente más social y caritativo de todos, que es la familia, las olvidamos para entregarnos al gasto «por si acaso», a la inversión improductiva y la deuda. ¿La diferencia? El dinero de los demás siempre nos parece poco. De la misma manera que el chico que se lo ha gastado todo el viernes y exige, sin remordimiento —de hecho, muchas veces con arrogancia—, que su padre o su madre le dé dinero para el sábado, «que he quedado», el intervencionista siempre piensa que usted gana mucho y él gasta poco.

Daniel Lacalle es economista y autor de *Nosotros, los mercados*, *Viaje a la libertad económica* y *La madre de todas las batallas* (todos en Deusto), traducidos al inglés y al portugués.

## **El economista observador... que compra coche**

JOSÉ CARLOS DÍEZ

Cuando contactaron conmigo desde Sintetia para prologar este libro me sentí halagado y contento. La economía es algo innato al ser humano y su estudio empezó con Jenofonte y el nacimiento de la filosofía. Luego la ciencia ha ido evolucionando e incorporando herramientas matemáticas; la profesión ha ido derivando al tecnicismo y pretendemos ser físicos, pero no se nos olvida que estudiamos el comportamiento humano ante problemas económicos.

Lo primero que aprendes y ahora enseño en la universidad a los nuevos economistas es la ley de la escasez y el concepto de restricción presupuestaria. Si no hubiera escasez, especialmente de dinero, no habría problemas económicos y los economistas no existiríamos.

Cada día los individuos tomamos varias decisiones económicas. Nuestro subconsciente ya se ha adaptado a un mundo de recursos escasos y toma decisiones. Quién no recuerda de niño a sus padres diciéndole que no podías tener todos los juguetes y regalos del mundo porque costaban mucho dinero. Duro choque con la realidad del niño que nos negábamos a aceptar, y a la mínima oportunidad intentábamos conseguirlos de nuevo con chantaje emocional.

Cuando vamos al supermercado, cuando decides ir en coche o en transporte público, cuando decides el lugar de vacaciones o asumes, como muchas familias, que no puedes ir de vacaciones, cuando decides estudiar o empezar a trabajar, etcétera, en todas esas ocasiones estás tomando decisiones económicas. Lo que hacemos los economistas es observar y modelizar ese comportamiento y la lógica de la decisión.

Personalmente, estudiar economía ha sido muy útil en mi vida personal. Hace quince años decidí comprarme una vivienda, fue sobre plano, 100 metros por 150.000 euros. Fui prosperando en mi vida profesional y tuve la oportunidad de cambiarme de casa y comprarme una de medio millón en el momento de mayor euforia de la burbuja. Pero en aquel entonces explicaba que el precio de la vivienda en España estaba sobrevalorado un 30-40 por ciento. Eso me llevó a la conclusión de que cambiar de casa y endeudarme para comprar un bien que iba a caer de valor no era una buena opción. Apliqué la lógica económica a mi propia vida y protegí el patrimonio de mi familia.

Desde que llegué a la Facultad de Económicas de Alcalá me ha apasionado estudiar la incertidumbre y sus efectos sobre la economía. George Akerloff escribió un trabajo precioso en el que analizaba la decisión de comprar coches de segunda mano. Por este trabajo, consiguió el Premio Nobel. El comprador tiene dudas sobre el estado del coche y paga un precio menor al que debería tener en condiciones de certidumbre. Es lo que se denomina un fallo de mercado, pero tiene mucha lógica.

Tras comprender esta lógica, este economista observador nunca se ha comprado un coche nuevo y siempre ha tenido coches de segunda mano. Consigo romper la incertidumbre comprando los coches en los concesionarios donde reviso mi coche. Me hago amigo del jefe de mecánica y cuando necesito cambiar de coche le aviso sin prisa para que me ofrezca oportunidades.

Siempre busco coches de alta gama con menor demanda de segunda mano. A la gente de renta media alta le gusta estrenar coche. Con menos de cinco años y unos 50.000 kilómetros. Hago unos 15.000 kilómetros al año y cambio de coche cuando tiene 200.000 kilómetros. Por lo tanto, compro el coche normalmente un 50 por ciento más barato que uno nuevo y me dura 10 años.

Te deseo, querido lector, un buen viaje por este libro. Y recuerda las sabias palabras del gran economista John Stuart Mill: «Si no eras egoísta antes de estudiar economía, hacerlo no provocará que lo seas».

**Hoy es el taxista quien te explica todo un manual sobre economía en lo que dura un trayecto**  
JOSÉ M.a GAY DE LIÉBANA Y SALUDAS

Responder con el ánimo elevado a la invitación que proponen unos auténticos mosqueteros de la economía es todo un lujo. Así que en primer lugar agradezco su deferencia y, en segundo lugar, destaco el enfoque rompedor y agradecido de un libro de apetecible lectura, cuyos capítulos despiertan interés y su mera ojeada anuncia los cauces por los que discurre la obra.

Alguien diría, a simple vista, que se le ha perdido el respeto debido a la ciencia económica y que hay cada vez más economistas, jóvenes o maduros, que profanan el sanctasanctórum de los templos más sagrados de la antes temida economía. Nada de eso. Algo ha cambiado en nuestras vidas. Tiempo atrás, el fútbol —que impregna también ciertos pasajes de esta obra— era el caballo de batalla de nuestras triviales conversaciones, el arma con la que romper el hielo en una reunión de negocios, el tema que sacar en una formal comida familiar o el modo de entablar una brevísima conversación vecinal en el ascensor de casa. Hoy, el as que cada cual lleva en la manga, el comodín que usar en todo momento y circunstancia en sustitución del tópico del tiempo que hace, es, sin duda, la economía.

Todos los españoles —bueno, algunos, como mi mujer, no— tenemos alma de entrenador de fútbol —sobre todo, del club de nuestros amores— y vocación de seleccionador nacional, retando al mismísimo genio que es Vicente del Bosque. Todos sabemos y entendemos de fútbol y opinamos sin remilgos. Hacemos y deshacemos, montamos tácticas y ponemos a futbolistas sobre el terreno de juego o los sacamos con la misma facilidad que echamos una ojeada al móvil o, más en la onda, *smartphone*.

El lado empírico de la economía ha venido protagonizado por la crisis. Antes de que estallara aquella crisis anunciada por algunos cenizos, que es esta de hoy, todo era jau-

ja. Creíamos que el crecimiento económico no tenía límites, que nuestros salarios se irían multiplicando a perpetuidad, que los *bonus* seguirían lloviendo a final de año, que al acabar de pagar el coche ya nos lo cambiaríamos por un flamante modelo, que volveríamos a comprarnos el piso de nuestra vida, que la hipoteca se iría agrandando según se ensancharan nuestras dimensiones, que España tenía pocos restaurantes con las tres estrellas Michelin y... De repente, ese sofisticado decorado se vino abajo. Si la experiencia curte, el duro transitar por esos tiempos difíciles se convierte en erudición. Siempre ilustrarán obras maestras en lides económicas, beberemos en las sabias fuentes enciclopédicas, devoraremos fecundos trabajos de insignes economistas, releeremos a los clásicos, nos embobaremos con las disertaciones de ilustres gurús, pero, desde luego, lo que sí es todo un magnífico, aunque doloroso, ejercicio de aprendizaje es ser protagonista antes que testigo de esta tremenda etapa para nuestros bolsillos.

Hoy es el taxista quien te explica todo un manual sobre economía en lo que dura un trayecto. Hogaño es el «gasolinero» quien te pone al tanto de la realidad semanal con ejemplos que no requieren de sofisticadas fórmulas matemáticas más allá del sumar y restar, aunque a veces sea necesario dividir más que multiplicar. Ahora es la dependienta de la tienda de barrio quien te anuncia las tendencias de las próximas semanas. La economía refuerza su vis empírica. Todos estamos instruyéndonos en el esforzado día a día. Paseando por las calles vemos tiendas con las persianas bajadas, comercios históricos que cierran sus puertas cediendo su excelente enclave a una cadena internacional de comida rápida, ventas navideñas que son sinónimo de curiosear in situ para comprar después vía internet, gasolineras sin gasolineros, parkings sin *parkingueros*, correos sin sello y sí énfasis *emailero*, aeropuertos sin largas filas en los

mostradores del *check-in*, chavales que ni por asomo se acercan a esos grandes almacenes que han marcado parte de nuestra vida. Vivimos en clave de globalización, y mi sobrino se echa novia en Dallas, a la que visita un fin de semana por lo menos cada mes y me explica que le sale más barato el ir y venir de aquella peliculera ciudad texana que ir a esquiar al Pirineo catalán.

En fin, que igual estamos ante un inmenso cambio de escenario económico en vez de sumergidos en una deplorable crisis. La metamorfosis que vivimos vaticina, pues, un nuevo orden, un cambiante statu quo. Ya nada será igual, y como dijo, creo, Groucho Marx: «El futuro ya no es lo que era».

Mi gratitud a Javier, Abel y Andrés no sólo por invitarme a escribir estas líneas, sino sobre todo por ayudarme a reflexionar sobre un hoy en brutal transformación y un mañana que no sé ni por asomo cómo diantre será. Disfrutad de la lectura seria a la vez que divertida de las páginas que siguen.