

ARES y MARES

Paolo Legrenzi

# Psicoeconomía de la vida cotidiana



## Índice

Portada	
Dedicatoria	
Prólogo: cómo «alfabetizarse» en economía	
1. ¿Cuántos paquetes de fusilli me cuesta una noche en una habitación individual?	
2. ¿Estás seguro de que han subido los precios o es que sencillamente te sientes de mal humor?	
3. La inflación confunde las ideas	
4. Ni a los humanos ni a los monos les gusta perder	
5. Despilfarro, arrepentimiento y acciones alternativas	
6. La racionalidad económica y la vida	
7. Racionalidad y razonabilidad: las elecciones importantes en la vida	
8. Riesgo calculado e incertidumbre	
9. ¿Son expertos los expertos?	
10. Dónde meter aquello que nos será útil en el futuro: viviendas, acciones, bonos del estado	
11. La educación financiera en la escuela y en la familia	
12. Enfermar de dinero	
Agradecimientos	
Bibliografía	
Notas	
Créditos	

A mi hermano Giovanni

## PRÓLOGO

### CÓMO «ALFABETIZARSE» EN ECONOMÍA

EN LA PELÍCULA DE HUGH HUDSON *Carros de fuego* se narran las peripecias de varios estudiantes de Cambridge que, en 1920, deciden entrenarse para participar en los Juegos Olímpicos de París. Uno de ellos, hijo de un financiero judío, opta por recurrir a un entrenador profesional, un italiano de orígenes griegos. El director del *college* lo reprende amablemente: según él, ningún estudiante que pertenezca a la élite de «los mejores», aun cuando sea hebreo, debería beneficiarse de la ayuda de un profesional. Puede entrenarse solo o, mejor aún, con los amigos de la universidad, como hace cualquier aficionado que se precie. El estudiante le responde entonces que está a punto de comenzar una nueva era, en la que todas las actividades requerirán una preparación técnica, profesional, pensada. Si contemplamos la escena con la perspectiva que nos da el tiempo, llegaremos a la conclusión de que aquel estudiante tenía razón. Aunque probablemente no imaginaba en qué medida avanzaríamos en esa dirección en el siglo siguiente. Incluso puede que hoy haya llegado ya el momento de detenerse, cuando no de retroceder, si es posible.

En los mismos años en los que está ambientada esta película, y en la misma ciudad universitaria, trabajaba alguien que acabaría convirtiéndose en uno de los mayores economistas del siglo pasado: John Maynard Keynes, a quien podemos considerar el pionero de la psicología económica, aun cuando este extraordinario economista fuese un absoluto lego en psicología. De hecho, Keynes escribió

una importante obra sobre la economía y la probabilidad — el instrumento que nos permite dominar la incertidumbre —. Al final de *A treatise on probability*, publicada en 1921, observa:

[...] la dependencia práctica de la probabilidad solo puede justificarse por el juicio de que en la acción *deberíamos* actuar de tal modo que la tuviésemos en cuenta. Este es el motivo por el que la probabilidad es nuestra «guía de vida», ya que, como dice Locke, «para casi todo lo que es importante, Dios nos ha ofrecido solo el crepúsculo, o, por decirlo así, de la probabilidad, adaptado, supongo, al estado de mediocridad y de aprendizaje en el que ha querido disponernos».

El objetivo de la psicología experimental es analizar los límites de la racionalidad humana, que son precisamente los que trescientos años antes había intuido John Locke cuando habló de condiciones de mediocridad y aprendizaje. En el último decenio, gracias a los avances de la psicología, hemos conseguido conocer al fin los motivos por los que no actuamos como *deberíamos*. Sabemos también que el concepto de probabilidad que propuso Keynes no tenía en cuenta el modo en que funciona la mente humana.

Cuando, hace dos años, el mundo se vio sorprendido por una grave crisis, comparable, en ciertos aspectos, a la que vivió Keynes en los años veinte, muchos tertulianos se apresuraron a formular un vaticinio: quienes no entendiesen nada de economía no tendrían más remedio que familiarizarse con esta disciplina y acostumbrarse a lo que se conoce como *financial literacy*, término que podríamos traducir como «alfabetización financiera».

Sin embargo, ante un fenómeno complejo como una crisis global, no solo hay que conocer los rudimentos de la economía: interesarse por el funcionamiento de la mente, ese extraño instrumento que debería adquirir conocimientos económicos para tomar decisiones más ponderadas, resulta igualmente importante.

Esta suele ser la tarea de los psicólogos. Y es precisamente a partir de una alfabetización psicológica como podremos dirigirnos a los economistas y tratar de determinar si estamos actuando bien o mal.

Puede parecer un objetivo sencillo. Sin embargo, tal vez no baste con mirar dentro de nosotros para comprender cómo razonamos. ¿No habría que mirar también fuera para darnos cuenta de las consecuencias que tienen nuestras acciones? Por desgracia, como veremos, las cosas no son tan fáciles...

Tradicionalmente se han atribuido a la economía los defectos más variados: se la ha culpado de ser una ciencia triste, aburrida y abstracta, de no tener nada que ver con lo que los ciudadanos desean saber, de no ser capaz de ofrecer más que previsiones generales, cuando no inútiles... Sin embargo, en la mayoría de las ocasiones no es a ella a quien se deberían atribuir esas culpas: ¿acaso son responsables los economistas de que la cabeza de las personas funcione de una determinada manera, de una manera que ignoran y que, en realidad, solo puede comprenderse desde la psicología?

Tener un mínimo de alfabetización económica es comparable a lo que en su momento significaba saber leer y contar o a lo que supone hoy en día utilizar un ordenador y navegar por Internet: contemplada desde esta perspectiva, ¿no debería ser la economía una asignatura impartida en la etapa de la educación obligatoria?

Resulta esencial que se proporcione una formación basada en unos pocos mecanismos «fundamentales», una introducción a los nuevos saberes nacidos del encuentro entre las ciencias económicas y las psicológicas. Esta formación serviría también como preparación para la vida adulta, para la época en la que será preciso saber valorar los riesgos y pensar a largo plazo, dos aspectos cruciales a la hora de tomar decisiones económicas y financieras.

Algo parecido ocurre con la educación sexual o con la educación sobre la nutrición, el uso del cuerpo, la relación con el medio ambiente, la conducción segura, el uso y el abuso de los fármacos, el alcohol, el tabaco, las drogas, etc. ¿Puede garantizarse este tipo de educación en la familia? En realidad, lo único que la familia está en condiciones de ofrecer son las bases de la educación financiera, al menos bajo la forma de una buena educación. Son otras entidades, como la escuela, las que deberían asumir una responsabilidad en este sentido. Y, sin embargo, al final siempre quedarán los individuos, solos, enfrentados a sus decisiones. Existe un elemento individual inevitable, que tiene que ver con la formación autodidacta y la toma de conciencia de la propia personalidad. De hecho, dos hermanos que hayan crecido en una misma familia acabarán convirtiéndose, en la época adulta, en dos personas completamente diferentes.

¿Puede sustituir la confianza en los expertos a la educación financiera? ¿No sería sensato, al menos sobre el papel, que nos enfrentásemos a los aspectos económicos de nuestra existencia de la misma forma en que abordamos los aspectos relacionados con la salud? Confiamos en los médicos con la esperanza de que sepan curarnos. No nos empeñamos en explicar nosotros mismos el cuerpo humano, sus disfunciones y sus achaques, ni creemos estar en condiciones de determinar cuáles son las terapias adecuadas. Del mismo modo, podríamos considerar que no entendemos nada de dinero, ahorros y demás. En tal caso, deberíamos comportarnos de forma consecuente y poner nuestras decisiones en manos de un experto, como nuestro banquero o nuestro asesor financiero de confianza. Será él quien nos guíe en la elección del mejor préstamo para adquirir una casa y en el resto de las cuestiones, y quien nos indique especialmente cómo ahorrar y qué hacer con nuestros ahorros.

Por desgracia, como muchos italianos ya han comprobado, las cosas no funcionan exactamente así: a diferencia de los médicos, nuestro consultor depende de una organización que se mueve, al menos en parte, según sus propios intereses económicos (o, mejor dicho, según los intereses de sus accionistas). Esta circunstancia impide garantizar que sus consejos sean «desinteresados». El asesor, salvo que haya recibido un encargo explícito por parte del cliente, se muestra hoy reacio a ofrecer indicaciones precisas. Si cuenta con un poder por escrito del ahorrador, tenderá a utilizarlo de acuerdo con lo que le indiquen sus superiores. De lo contrario, tendría que atenerse a las consecuencias. Quien decide al final es el banco para el que trabaja, como se vio, por ejemplo, en los cracs de las empresas de alimentación italianas Cirio y Parmalat, así como en el de la compra de deuda argentina por parte de los ahorradores de Italia.

Se trata, en definitiva, de casos en los que los ahorradores han adquirido bonos que ofrecían un rendimiento algo más elevado que la media, sin percatarse de que los rendimientos más altos van asociados, por lo general, a un riesgo mayor. ¿Se les había explicado este mecanismo? La verdad es que en todos estos episodios, de forma acertada o no, e independientemente del tipo de poder que se hubiese otorgado al banco, con quien la mayoría de los ahorradores se enfadó fue con este último. Así, se desencadenó una espiral de desconfianza que condujo a incoar causas, celebrar procesos millonarios, presentar demandas colectivas, etc.

En la actualidad, es frecuente encontrar en los bancos a expertos que no ejercen plenamente su función como en el pasado, cuando pocos se habrían atrevido a llevar a juicio a su banco por una inversión que no hubiese dado los resultados esperados.



En varias ocasiones, el periodista económico Marco Liera, uno de los más preparados e imparciales, ha expresado sus dudas en relación con la capacidad de los bancos de ofrecer un asesoramiento adecuado a sus clientes (por ejemplo, en *Il Sole 24 Ore*, 7 de febrero de 2010, p. 21). En defensa de los asesores cabe decir que no son los únicos responsables de lo que está ocurriendo; en tiempos de crisis sus empleadores, esto es, los bancos, les presionan cada vez más. El mismo Marco Liera escribió un artículo en el que planteaba la siguiente pregunta:

¿Cuánto se reducirían los beneficios de los bancos italianos si al menos la mitad de los ahorradores se ocupase más de sus inversiones y dejase de sufrir los consejos de los empleados de las ventanillas apremiados por el presupuesto? Hay que tener en cuenta que el 38 por 100 de la cosecha bancaria total se obtiene gracias a los bonos (un récord europeo), que representan el 10,8 por 100 de las actividades financieras de las familias (otro récord europeo). Quien suscribiera obligaciones bancarias de interés fijo entre 2007 y 2009 obtuvo un retorno total bruto del 2,5 por 100 cada año, en lugar del 4 por 100 que podría haber conseguido si hubiese comprado los sencillos BTp (obligaciones emitidas por el Estado italiano). (*Il Sole 24 Ore*, 29 de agosto de 2010, p. 19)

A estos comportamientos «comerciales», que convierten en problemática cualquier delegación de poderes que se haga a ciegas, se suma la perplejidad de los economistas, que a menudo declaran que, fuera ya de los casos en los que surgen conflictos de intereses que afectan a los asesores, su ciencia es impotente. La mayoría sostiene, en mi opinión de forma fundada, que la suya es una disciplina especial, que no permite realizar las previsiones que el gran público, los periodistas y los medios de comunicación esperan. En realidad, cuando se les plantean preguntas de un modo insistente, algunos expertos se rinden e, incapaces de mantenerse en silencio, expresan su opinión. Así es como comienzan las dificultades y las recriminaciones. Incluso

el Sumo Pontífice nos recordó en su primer ángelus dominical de 2010 que «gracias a Dios, nuestra esperanza no se basa en pronósticos improbables ni en las previsiones económicas, aunque sean importantes». Y la soberana británica, la reina Isabel, en una visita a la London School of Economics preguntó: «¿Por qué nadie me lo había dicho?». Se refería a la desastrosa crisis internacional.

Hay que señalar igualmente que los medios de comunicación italianos no dedican mucho espacio a la economía, convencidos, y con razón, de que entre su público hay pocos interesados en el tema:

Si los italianos se conformasen con pasar «solo» 27 horas a la semana delante de la televisión (que en un 99 por 100 de los casos no muestra interés por la economía), en lugar de 28, y destinasen esa hora ahorrada a sus propias cuentas e inversiones, podrían conseguir una significativa mejora de su bienestar. Es lo mismo que sucede con la salud, cuando reservamos un poco de tiempo para el *fitness*. (Marco Liera, *Il Sole 24 Ore*, 18 de julio de 2010, p. 25)

Los medios de comunicación piensan que los italianos no se interesan por esta materia, pero, en realidad, son ellos quienes alimentan tal desinterés. En primer lugar, no es fácil traducir estos temas en narraciones y, más tarde, en espectáculos, como tanto les gusta hacer a los medios. Existe un prejuicio muy extendido, según el cual esta es una materia ardua, difícil, oscura, parecida a las matemáticas. La idea puede ser cierta si entramos en los detalles técnicos, pero probablemente no lo es si nos quedamos en el marco general. Y el tema general de la educación financiera es tratar de controlar la incertidumbre del futuro. Más concretamente: todas las grandes agencias nacionales, como el Tesoro estadounidense, o internacionales, como la OCDE, consideran que la preparación financiera consiste en la capacidad de dominar aquello que abordaré en este ensayo: comprender el valor de las cosas, gastar y ahorrar,

reconocer los efectos del ahorro y las formas de invertir, tomar préstamos para el consumo y la vivienda y, en último término, preparar a los jóvenes para que puedan realizar estas operaciones.

Pero ¿de quién depende la incertidumbre que existe en el mundo? La especie humana lleva miles de años combatiendo la incertidumbre ligada a la necesidad de sobrevivir en ambientes hostiles. Esta lucha secular ha impulsado todos los progresos de la tecnología y de la ciencia. Hoy en día, hemos vencido a nuestros rivales en la batalla. Es más: los hemos aplastado, hasta tal punto que ahora es el ser humano el que amenaza a la naturaleza, y no al revés. Y, sin embargo, nuestra especie no se ha detenido. Ha empezado a ser ella misma una fuente de incertidumbre, con la creación de organizaciones tan complejas como los mercados financieros.

Tengamos en cuenta también que los numerosos «inventos» en el terreno económico y financiero se diseñaron en un principio para que cumplieran una función análoga a la de las pólizas del seguro, es decir, para reducir la incertidumbre que existe en el mundo. Sin embargo, con el tiempo los ahorradores empezaron a utilizar estos instrumentos sin escrúpulo alguno y perdieron el control sobre ellos, lo que les llevó a acabar considerando que las crisis financieras tenían el mismo carácter trágico e ineluctable que, en el pasado, presentaban los terremotos, los huracanes y las carestías.

Los avances de la economía y de las finanzas han permitido crear antídotos para intentar resolver los líos en los que pueden meterse los modernos aprendices de brujos. Sin embargo, la gestión de estos antídotos ya no se confía a sacerdotes, sino a expertos, que se han ido multiplicando poco a poco.

Sacerdotes y brujos curaban con placebos (el 97 por 100 de los fármacos que ha utilizado la humanidad a lo largo de su historia han sido ineficaces, cuando no dañinos);

los médicos nos tratan con fármacos preparados adecuadamente gracias al progreso científico; los sacerdotes curaban con exorcismos; los psicólogos clínicos nos sanan mediante técnicas cuya eficacia tratan de controlar científicamente (aunque no siempre con un gran éxito).

En la actualidad existe un experto para cada problema de la vida: abogados, comerciales, notarios, psicólogos clínicos, médicos, preparadores físicos, nutricionistas, especialistas en estética, etc. Entre los últimos en aparecer se encuentran los asesores financieros. Tal vez haya llegado ya el momento de que cada individuo vuelva a apropiarse de sus problemas y los enfoque de un modo unitario, como problemas del ser humano completo y no de uno solo de sus pedazos, separado del resto y confiado a terceros. En ciertos ámbitos, este control resulta imposible: hemos producido tantas incertidumbres y complicaciones que hoy en día es preciso contar con un técnico para desentrañarlas. Sin embargo, en otros terrenos aún es posible. Y estoy convencido de que uno de ellos es la gestión de los ahorros y, de una forma más general, de nuestra vida desde el punto de vista económico y financiero.

La educación financiera se basa precisamente en la comprensión de la relación entre la forma de pensar de los economistas y el funcionamiento de la mente humana. En los últimos decenios hemos empezado a entender este funcionamiento sobre bases científicas, gracias a los desarrollos de nuevos sectores de investigación en los que la psicología interactúa con la economía. Los psicólogos llevan a cabo estudios experimentales para probar los modelos del comportamiento humano que proponen los economistas. Únicamente un experimento bien hecho puede explicarnos cómo funcionan las cosas. El gran físico estadounidense Richard Feynman solía decirlo: si no puedes realizar un experimento, prueba al menos a pensar qué pasaría si consiguieses realizarlo.

Este libro muestra la que, según muchos expertos, debería ser la preparación básica, la fundamental. No es importante explicar qué es un cheque, una tarjeta de crédito, una cuenta corriente, un préstamo o cualquier otro elemento específico de la interacción del ciudadano con el banco. Con estos instrumentos nos estamos familiarizando de forma progresiva, como los jóvenes de hoy aprenden a manejar los *smartphones*, aparatos que constituyen una mezcla de un ordenador y un teléfono de antaño. Lo que nos falta es una preparación sobre los presupuestos de la vida económica, sobre las premisas necesarias para entender el mundo desde el punto de vista de los economistas.

Vamos a reflexionar, en primer lugar, sobre los motivos por los que los objetos que nos rodean tienen un valor que se expresa a través de los precios. ¿Por qué ese valor cambia con el tiempo? ¿Puede confundirnos este cambio? Para evitarlo, es conveniente que la relación entre los que, como veremos, se denominan en la jerga «precios nominales», «precios reales» y «precios relativos» sea clara. Solo de esta forma podremos comparar el valor de los objetos a lo largo del tiempo y entender conceptos como la inflación percibida.

Posteriormente, intentaremos ilustrar el funcionamiento de la mente humana ante las ganancias y las pérdidas. ¿Por qué si el valor de un bien cambia con el tiempo y su precio sigue una evolución comparable a una ola, en la sucesión de altos y bajos los altos no llegan nunca a compensar *psicológicamente* los bajos? ¿Por qué no se vuelve al punto de partida si un alto y un bajo presentan la misma altura? Esta asimetría tiene no pocas consecuencias sobre nuestro bienestar.

La parte central de este libro se dedicará a comparar el modo en que piensa un economista —que se expresa en los denominados principios de los «costes irre recuperables» y los «costes de oportunidad»— con lo que sucede en la mente de las personas. Se tratará de comprender por qué

estos principios contrastan a veces con la forma en la que solemos afrontar las elecciones —y no solo las económicas— en la vida. En ocasiones, estas diferencias son sensatas, pero otras veces no lo son: es necesario delimitar ambos terrenos sin caer en la tentación de aplicar los principios de los economistas a todos los aspectos de nuestra existencia terrenal.

Después examinaremos el problema de la incertidumbre, de la ignorancia y del riesgo: el mundo contemporáneo nos ofrece un futuro a veces desconocido, a veces arriesgado; tenemos que comprender si es posible calcular este riesgo y si nuestra mente nos permite realizar estos cálculos, de un modo quizás aproximado, pero en esencia correcto.

Por último, abordaremos tres temas más específicos: la educación de niños y adolescentes, las formas más comunes de invertir los ahorros (vivienda, acciones y bonos del Estado) y el dinero como pasión sensata e insensata y como premio a nuestro trabajo, según la contribución que hagamos a la sociedad. Reflexionaremos también sobre los límites de las aportaciones de los psicólogos a las cuestiones económicas y sobre el dinero como fin y como medio.

Quizás cuando usted haya cerrado este libro acuda cada vez menos a los expertos para consultarles cuestiones financieras y se convierta en un «alfabeto económico». Por lo demás, estoy convencido de que siempre es un placer volver a apropiarse de las cosas. Espero ser capaz de transmitirse.

# PSICOECONOMÍA DE LA VIDA COTIDIANA